

00881
7

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMIA
DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADOS

TRAYECTORIAS LABORALES EN MEXICO
EMPLEO, DESEMPLEO Y MICROUNIDADES

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL GRADO DE:
DOCTORADO EN ECONOMIA

P R E S E N T A :
CARLOS SALAS PÁEZ

MEXICO 2003

1



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

**Para Marcia, Mariana y Julián,
por compartir conmigo el
camino de la vida.**

R

On the turning away

On the turning away
from the pale and downtrodden
and the words that they say
which we won't understand
"don't accept that what's happening
is just a case of others' suffering
or you'll find that you're joining in
the turning away".

It's a sin that somehow
light is changing to shadow
and casting it's shroud
over all we have known
unaware how the ranks have grown
driven on by a heart of stone
we could find that we're all alone
in the dream of the proud

On the wings of the night
as the daytime is stirring
where the speechless unite
in a silent accord
using words you will find are strange
and mesmerised as they light the flame
feel the new wind of change
on the wings of the night

No more turning away
from the weak and the weary
no more turning away
from the coldness inside
just a world that we all must share
it's not enough just to stand and stare
is it only a dream that there'll be
no more turning away?

David Gilmour & Anthony Moore

ÍNDICE

| | |
|---|-----------|
| INTRODUCCIÓN | 8 |
| CAPÍTULO 1 ALGUNOS ELEMENTOS TEÓRICOS RELATIVOS A LA ACUMULACIÓN, EL EMPLEO Y EL DESEMPLEO. | 18 |
| <i>1.1 Algunas consideraciones teóricas sobre los ciclos largos de la acumulación capitalista.</i> | <i>18</i> |
| <i>1.2 Estructura Social de Acumulación y Teoría de la Regulación.</i> | <i>23</i> |
| <i>1.2.1 Teoría de la Regulación</i> | <i>25</i> |
| <i>1.2.2 Estructura Social de Acumulación</i> | <i>29</i> |
| <i>1.2.3 Comparación crítica de los planteamientos de la Escuela de la Regulación y la Escuela de la Estructura Social de Acumulación</i> | <i>34</i> |
| <i>1.3 Empleo y teoría del desarrollo.</i> | <i>43</i> |
| <i>1.4 Teoría Neoclásica y desempleo.</i> | <i>48</i> |
| <i>1.4.1 El modelo neoclásico de competencia perfecta y el mercado de trabajo.</i> | <i>48</i> |
| <i>1.4.2 Algunas interpretaciones neoclásicas de la persistencia del desempleo.</i> | <i>51</i> |
| <i>1.4.3 Implicaciones de los modelos presentados.</i> | <i>57</i> |
| <i>1.5 Conclusiones preliminares.</i> | <i>60</i> |
| CAPÍTULO 2 LA DISCUSIÓN CONTEMPORÁNEA SOBRE LAS PEQUEÑAS UNIDADES ECONÓMICAS. | 64 |
| <i>2.1 Algunos planteamientos neoclásicos sobre el tamaño de la empresa.</i> | <i>67</i> |
| <i>2.2 Las actividades no registradas o "subterráneas".</i> | <i>71</i> |

| | |
|--|-----|
| 2.3 Pequeñas unidades y especialización flexible. | 74 |
| 2.4 La informalidad urbana: entre las unidades y los individuos. | 80 |
| 2.4.1 Las variadas acepciones de sector informal. | 81 |
| 2.4.2 Los problemas centrales de las definiciones de informalidad. | 91 |
| 2.4.3 Las implicaciones de los problemas lógicos y de medición en las definiciones de sector informal. | 95 |
| 2.5 Los estudios sobre el sector informal urbano en México: una evaluación crítica. | 97 |
| 2.6 Conclusiones preliminares. | 105 |

CAPÍTULO 3 EL EMPLEO EN MÉXICO: CARACTERÍSTICAS Y TENDENCIAS.

| | |
|---|-----|
| 3.1 La ocupación y los ingresos en la onda larga de desarrollo 1930-1980. | 108 |
| 3.2 La ocupación y los ingresos en la onda larga de desarrollo 1980-2000. | 115 |
| 3.2.1 El empleo en el sector agropecuario. | 123 |
| 3.2.2 El empleo y los ingresos en el sector no agropecuario. | 129 |
| 3.3 Consideraciones generales. | 148 |
| 3.4 Conclusiones preliminares. | 152 |

CAPÍTULO 4 CARACTERÍSTICAS DE LAS MICROUNIDADES EN EL MÉXICO CONTEMPORÁNEO. 160

| | |
|---|-----|
| <i>4.1 La definición de las microunidades.</i> | 160 |
| <i>4.2 Características económicas generales de las microunidades.</i> | 164 |
| <i>4.2.1 Importancia relativa de los micronegocios en la economía nacional.</i> | 164 |
| <i>4.3 Condiciones de producción de los micronegocios.</i> | 168 |
| <i>4.4 Características sociodemográficas de los participantes en micronegocios.</i> | 190 |
| <i>4.5 Dinámica reciente de los micronegocios</i> | 194 |
| <i>4.6. Conclusiones preliminares.</i> | 197 |
| Apéndice Comparaciones ENAMIN 1996 y 1998. | 202 |

CAPÍTULO 5 TRAYECTORIAS LABORALES. 204

| | |
|---|-----|
| <i>5.1 Definiciones operativas de empleo, desempleo e inactividad.</i> | 207 |
| <i>5.1.1 El marco conceptual de la OIT.</i> | 207 |
| <i>5.1.2 La medición del empleo, el desempleo y la inactividad en México.</i> | 213 |
| <i>5.2 Algunas características del desempleo abierto en México.</i> | 217 |
| <i>5.3 Estudios sobre transiciones empleo-desempleo.</i> | 222 |
| <i>5.4 Transiciones entre condiciones de actividad.</i> | 224 |
| <i>5.5 Transiciones entre unidades de tamaño diverso, sectores y ocupaciones.</i> | 229 |
| <i>5.6 Explorando los determinantes de la permanencia en microunidades.</i> | 237 |
| <i>5.7 Conclusiones preliminares.</i> | 245 |
| Apéndice A: Indicadores relacionados al empleo y al desempleo producidos por INEGI. | 248 |
| Apéndice B: El teorema básico de las cadenas de Markov finitas. | 252 |

CAPÍTULO 6 CONCLUSIONES GENERALES Y TAREAS DE INVESTIGACION 256

| | |
|---|-----|
| <i>6.1 El papel económico y ocupacional de las microunidades.</i> | 256 |
| <i>6.2 La nueva Estructura Social de Acumulación de la economía mexicana.</i> | 260 |
| <i>6.3 Comentarios sobre políticas implícitas</i> | 265 |
| <i>6.4 Los límites de la economía laboral neoclásica</i> | 267 |
| <i>6.5 Algunas tareas de investigación.</i> | 271 |

| | |
|--|------------|
| APÉNDICE: FUENTES DE DATOS UTILIZADAS | 272 |
|--|------------|

| | |
|-----------------------------------|------------|
| REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS | 285 |
|-----------------------------------|------------|

INTRODUCCIÓN

Cuando se analiza la dinámica del empleo en México, resalta el reducido monto de las tasas de desempleo abierto en zonas urbanas. Excepto durante el período 1995-1996, los indicadores observados en el decenio anterior son sorprendentemente bajos si se comparan con las cifras de otras economías con un nivel semejante de desarrollo. Por tanto el fenómeno de una economía inestable, con crisis cíclicas y sin embargo, con reducidos niveles de desempleo, aparece ante nuestros ojos como una paradoja que demanda ser explicada. Adicionalmente hay evidencias de que los ingresos derivados del empleo son insuficientes para garantizar la reproducción de las familias, de manera que estas deben ofrecer cada vez más trabajo para obtener un nivel no decreciente de ingreso.

Atendiendo a la situación prevaleciente en la economía mexicana –en particular en la última década- necesariamente surgen preguntas como las siguientes: ¿Existe un problema ocupacional en México? O bien, ¿significa que los individuos tienen formas alternativas de ingreso que les permiten no buscar trabajo, a pesar de estar sin empleo alguno? O bien, ¿significa que las estadísticas mexicanas sobre desempleo abierto están alteradas?

En esta tesis se dará respuesta amplia a las tres preguntas anteriores. Por ahora se adelantan algunos elementos que serán desarrollados con mayor detalle en páginas subsecuentes. En primer lugar, al examinar cuáles son las condiciones generales del empleo en México, se presentan evidencias de la persistencia de condiciones precarias de trabajo e ingreso. En segundo lugar, se mostrará que, en ausencia de trabajo, las alternativas reales que enfrentan las personas, no se reducen al desempleo abierto (i.e. la búsqueda activa de empleo) y que en caso de encontrarse en una condición de búsqueda, el tiempo de duración de la misma tiende a ser reducido. En particular se hará evidente el papel que juegan los micronegocios como absorbedores de fuerza de trabajo disponible.

Adicionalmente se evalúa la calidad de la estadística mexicana relevante y se discute el origen de algunas falacias muy difundidas en relación con las cifras de empleo y desempleo.

Se demuestra en este texto que una situación de desocupación involuntaria es factible sólo para un segmento muy reducido de la fuerza laboral en su conjunto. Debido a la necesidad impostergable de hacerse de un ingreso, quienes pierden su trabajo están forzados a buscar (y encontrar) cualquier posibilidad de obtener éste. Como se verá mas adelante, la forma más común de resolver ésta necesidad es por la vía del empleo por cuenta propia, o bien como patrón o asalariado en un micro negocio, esto es, una unidad económica de tamaño muy reducido.

Para demostrar rigurosamente la afirmación anterior, se hace un análisis de trayectorias entre diversos estados. Más precisamente se examinan los cambios que ocurren (en un período de quince meses) en la condición de actividad, es decir entre el empleo, el desempleo abierto y la inactividad. Una vez identificadas las trayectorias más importantes, se procede al examen de los cambios según el tamaño de las unidades económicas. Este procedimiento ayuda a caracterizar la importancia de las microunidades. Al examinar los cambios de rama y ocupación se mostrará que los niveles de las tasas de rotación son elevados.

Las pequeñas unidades económicas cumplen un doble papel, en tanto son productoras y distribuidoras de mercancías y generadoras de servicios (y por tanto contribuyen a la oferta agregada), y a la vez tienen un rol social al posibilitar la obtención de un ingreso –muchas veces apenas suficiente para sobrevivir- a un cierto núcleo de la población (por tanto, contribuyen a la demanda agregada). En el terreno de la oferta, estas unidades facilitan también la reproducción social de los estratos más pobres de las ciudades, al posibilitar el acceso de éstos al consumo de mercancías de bajo costo, como son ropa, zapatos, alimentos, aparatos eléctricos, entre otros.

Desde el punto de vista del empleo generado por ellas, su tarea actual es, primordialmente, el servir como actividades de refugio. Sin embargo, en este universo heterogéneo se pueden distinguir dos tipos de pequeñas unidades: las

específicamente capitalistas, y las unidades de sobrevivencia. Las primeras operan bajo una lógica y posibilidades de acumulación, mientras que las segundas representan formas de obtención de un ingreso, muchas veces apenas suficiente para la sobrevivencia de la unidad familiar.

De hecho la coexistencia de ambos tipos de micronegocios explica el que los dueños y trabajadores asalariados en las microunidades económicas en México perciban remuneraciones que abarcan un amplio rango, en donde se reproduce la distribución del ingreso en el ámbito nacional.

Las unidades que se estudian en este trabajo se restringen a las que buscan vender o distribuir, ya sea productos o servicios, a cambio de un ingreso. Por tanto se dejará de lado el estudio de las actividades de sobrevivencia orientadas a la obtención de ingreso monetario pero que no tienen como contrapartida el intercambio de bienes o servicios, i.e. las diversas formas de mendicidad que proliferan y son características de las grandes ciudades.

Al mismo tiempo que las microunidades cobran especial importancia, México ha visto transformado su patrón de acumulación, al abrirse su economía y al ceder el Estado espacios crecientes para que el sector privado juegue el papel central en el ámbito económico. En esta tesis se busca relacionar la presencia continuada de las microunidades con el contexto más global de los cambios en el modelo de crecimiento.

Como se argumenta mas adelante en el cuerpo de la tesis, estamos frente de un nuevo modelo de acumulación que reemplazó al que estuvo vigente hasta hace menos de dos décadas. Para situar en un contexto más amplio la etapa actual del desarrollo capitalista de México, se recurre a la idea de estructura social de acumulación. Con fines de contraste, también se examinan de forma muy general, los principales rasgos característicos de la estructura social de acumulación reemplazada, estructura cuya base económica estuvo centrada en el mercado interno.

Hacia fines de la década de los treinta se inicia el modelo de acumulación antes referido, el cual entra en su fase de agotamiento, primero en el terreno propio de

las actividades agrícolas a mediados de los años sesenta y de manera más generalizada durante la década de los setenta. Sin embargo, es hasta los años ochenta cuando se expresa a plenitud la crisis estructural que caracteriza la parte más profunda de la fase descendente. En particular, los últimos veinte años pueden ser vistos como una suerte de puente entre el agotamiento de un modelo y otro, que se está consolidando de manera rápida y creciente.

El estadio actual del desarrollo de México está caracterizado por redefiniciones en términos de las actividades que fungen como eje del nuevo proceso continuo de acumulación. Hasta ahora el resultado ha sido la creación de una economía de dos pisos: el primero está vinculado a la exportación y al sistema financiero internacional, mientras que el segundo, está conformado por unidades económicas orientadas al mercado interno y fuera de los circuitos financieros, en especial sin acceso al crédito. Este período de transición también implicó cambios en la manera en que las distintas actividades se articulan entre sí.

El capitalismo mexicano se reestructuró en una etapa en donde la economía mundial se caracteriza por un aumento importante de la capacidad productiva, acompañado por una caída en la capacidad de las economías nacionales para generar puestos de trabajo, tanto en número como en calidad. La reestructuración económica también se tradujo en un proceso acelerado de instalación de plantas fuera de las zonas que tradicionalmente fueron el centro geográfico del anterior modelo de acumulación. Este traslado tiene su expresión más palpable en el caso de las actividades maquiladoras de exportación localizadas en la frontera norte del país. No obstante, el proceso reorientación geográfica de las actividades no se redujo sólo a las maquiladoras, sino que también implicó el crecimiento de varias ciudades medias ubicadas a partir de la zona centro del país.

A pesar de los auges regionales, a escala nacional, la población trabajadora ha vivido una larga crisis, expresada en una creciente y asimétrica concentración del ingreso y en un sistemático deterioro de su nivel de vida. Este deterioro se explica, fundamentalmente, por la baja en los ingresos derivados del trabajo. De hecho operan aquí dos procesos paralelos, que son expresión clara de la polarización de

la economía mexicana actual; por un lado, la insuficiente creación de puestos de trabajo estables y bien remunerados en las unidades medianas y grandes, y por otro, la creciente generación de puestos de trabajo en microunidades, donde los niveles de remuneración son notoriamente bajos.

En la fase actual de la onda larga de desarrollo, el papel social del Estado se ha redefinido y metamorfoseado; centrando su acción en la creación de condiciones globales para el mejor desempeño económico del capital y desmantelando partes importantes de su acción social. En este escenario, las pequeñas unidades, al operar como un mecanismo de obtención de ingreso de un número importante de personas a lo largo de las dos últimas décadas, han funcionado como un "obstáculo" al desempleo abierto a niveles masivos. Su presencia está circunscrita a los sitios donde existe un mercado potencial para los productos o servicios que ellas ofrecen. De ahí que el crecimiento de esas actividades esté limitado por el ingreso global en las ciudades y es, por tanto, en las ciudades medias y grandes donde se puede observar la mayor proliferación de micronegocios.

Las actividades de pequeña escala representan, hoy en día, un mecanismo mediante el cual el capitalismo puede reproducirse minimizando a la vez, los conflictos derivados de una menor capacidad de absorción de fuerza de trabajo. Una fracción de las pequeñas unidades juega un papel análogo al que desempeña tradicionalmente el campesinado en países como el nuestro: no colaboran directamente al proceso de acumulación, sin embargo, cumplen con hacerse cargo de la reproducción de importantes volúmenes de fuerza de trabajo

La presente tesis está dividida en seis capítulos, una lista de la bibliografía consultada y un apéndice.

En el primer capítulo se examinan un conjunto de argumentos derivados de las teorías del desarrollo relativos a la dinámica de la acumulación en el largo plazo, lo que lleva a presentar la idea de estructura social de acumulación como una herramienta analítica para estudiar las transformaciones recientes del capitalismo. Según se discute ahí, la escuela de la estructura social de acumulación proporciona una serie de argumentos de corte heurístico que permiten enfrentar el

problema de caracterizar un modelo de acumulación que no se reduce sólo al campo de lo económico sino que incluye también relaciones de corte institucional. Este planteamiento se contrasta con la ideas de la teoría de la regulación, con el cual guarda una cierta semejanza. Sin embargo, ambas propuestas teóricas no son idénticas. Para la escuela de la Estructura Social de Acumulación, la llamada edad de oro del capitalismo no implicó un único arreglo institucional, como sería el llamado Fordismo. Frente a la crisis de ese modelo, la escuela de la regulación ha levantado la idea de que hay un nuevo modelo en proceso de instauración a nivel global, el postfordismo. En particular, en este capítulo se destaca cómo la idea de postfordismo no da cuenta del proceso de cambio en el modelo de acumulación en este país. Posteriormente se presentan los elementos básicos de las teorías del desarrollo en cuanto al empleo, su generación y características. De manera natural se pasa a reseñar la explicación neoclásica sobre la existencia del desempleo abierto y se discuten después diversas teorías de corte neoclásico que buscan explicar la existencia y persistencia del desempleo.

El segundo capítulo aborda la literatura reciente sobre pequeños establecimientos, tanto en sus aspectos teóricos como empíricos. Se inicia con una discusión sobre los planteamientos neoclásicos relativos al tamaño de las unidades económicas para demostrar que no existen argumentos teóricos que permitan afirmar la superioridad en desempeño de las pequeñas unidades. Dicho capítulo contiene también una sección que resume y amplía trabajos anteriores de corte crítico sobre el concepto de "sector informal urbano". Esta noción es rechazada como el marco analítico dentro del cual se habrá de examinar el desarrollo y funcionamiento de los los establecimientos pequeños y sobre el trabajo no asalariado. En esta discusión están incluidos también los materiales nacionales sobre ese tipo de unidades económicas. Un motivo importante para llevar a cabo una discusión amplia sobre el tema del sector informal urbano es su difusión y la serie de afirmaciones contrastantes y aún contradictorias que se hacen sobre este mal definido sector. De hecho, como se argumenta en el capítulo 4, los resultados más relevantes sobre las actividades tradicionalmente agrupadas bajo el rubro de sector informal, se pueden recuperar mediante la noción de micronegocio.

El tercero de los capítulos estudia la evolución del empleo en México utilizando para tal propósito el marco analítico de la estructura social de acumulación, según el cual, la economía mexicana ha pasado de una crisis del modelo de acumulación vigente hasta los años ochenta, a la etapa de explorar y construir otro modelo de desarrollo capitalista, modelo caracterizado por un mayor vínculo con la economía mundial. Este capítulo tiene como finalidad el ubicar en un contexto más amplio, la importancia relativa de las actividades económicas de pequeña escala. Ahí se muestra en forma sucinta como se desarrollo el proceso de generación de empleo en el período que se inicia hacia los años treinta y se prolonga hasta principios de los años ochenta. Posteriormente se examina el período 1982-2000 y se discuten algunas de las transformaciones en el modelo de acumulación, al tiempo que se examina como han evolucionado el empleo, los salarios y la distribución del ingreso.

El cuarto capítulo examina las pequeñas unidades en México, utilizando una combinación de fuentes, entre ellas las cifras más consistentes disponibles sobre micronegocios. En él se realiza una discusión respecto del tamaño de los establecimientos que serán considerados como pequeños. Después se lleva a cabo una descripción de las características generales de esas unidades, aprovechando las fuentes de información existentes, en particular la Encuesta Nacional de Empleo y la Encuesta Nacional de Micronegocios. Puesto en otros términos, se trata de describir las características y el comportamiento de las pequeñas unidades, para posteriormente tratar de explicar los mecanismos que están detrás de su persistencia.

En el quinto capítulo, se discuten las formas de medición del desempleo y de la insuficiencia de oportunidades ocupacionales. En especial se critica la idea generalizada de que el desempleo está mal medido en México. También se presentan algunos comentarios críticos a la noción de subempleo. En un apartado subsecuente se exponen algunos de los rasgos más importantes del desempleo abierto en México y se concluye que la mayoría del desempleo es de tipo friccional. Ahí se discute también la validez y pertinencia de la hipótesis de Myrdal-Turnham sobre el "lujo de ser desempleado" en países con un capitalismo menos

desarrollado. La última sección se dedica a estudiar las trayectorias de individuos de acuerdo con las variables laborales; condición de actividad, ocupación específica, rama de actividad, y tamaño de unidad donde se trabaja. La fuente utilizada para éste propósito es un panel de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano que cubre un lapso temporal comprendido entre el primer trimestre de 1998 y el primero de 1999. La revisión de las trayectorias laborales permite analizar con más detalle el papel que juegan las microunidades en el abatimiento de los niveles de desempleo abierto. El capítulo incluye un modelo logit, que es utilizado para discutir, en la medida de lo posible, los determinantes de la permanencia en actividades de muy pequeña escala.

El sexto y último capítulo contiene las conclusiones más relevantes desprendidas de la presente investigación, algunas de las cuales aparecen en seguida:

Para consolidar el modelo de acumulación dominante, han jugado un importante papel las relaciones que se establecen entre las empresas típicamente capitalistas y las unidades de sobrevivencia, relaciones donde se ha privilegiado la lógica de la misma acumulación. Estas relaciones son la esfera donde las empresas sustancialmente capitalistas ejercen su dominio sobre las microunidades económicas y, donde se negocian los espacios, ámbitos y etapas del proceso productivo donde pueden ejercer su actividad. Las microunidades económicas son, en su gran mayoría, unidades económicas excluidas del modelo de acumulación dominante pero funcionalmente necesarias para completar el proceso productivo. Un resultado central de este trabajo es que el nuevo modelo de acumulación tiene en las microunidades económicas, un componente esencial para su funcionamiento, ya que estas cumplen la función primordial de generar los empleos y el ingreso para una parte significativa de la fuerza de trabajo en México. El desempeño de esta función se desarrolla en condiciones de una subordinación real y formal a la forma de acumulación capitalista dominante y en los espacios que ésta permite. Por lo anterior, las microunidades son un elemento indisoluble de la nueva estructura social de acumulación.

La profusión de microunidades económicas ha tenido lugar en sectores y actividades muy definidas, en ámbitos y etapas del proceso productivo donde tienen una autonomía limitada y están subordinados a la dinámica que impone la acumulación capitalista. En ninguna forma ha significado una expansión hacia todos los ámbitos de la actividad productiva, debido a las economías de escala que existen en muchas actividades, en especial en el sector manufacturero.

La limitada generación de empleos en el sector hegemónico del nuevo modelo de acumulación presenta dos elementos: una expulsión de trabajadores por incrementos en la productividad y una incorporación exigua de los nuevos contingentes que buscan empleo. Estos elementos incidieron para configurar una situación del empleo en México que se caracteriza por mostrar grupos sin ninguna posibilidad de integrarse a un empleo, donde podrían percibir ingresos suficientes para su reproducción. Las microunidades económicas han sido el refugio principal para esta población, aunque es necesario hacer notar que tales alternativas de ingreso de ninguna forma son de acceso automático. Es necesario cumplir con ciertos requisitos, calificaciones y medios requeridos que son acordes al volumen de ingresos generados. Esto implica que para poderse incorporar a un micronegocio y consolidarlo, se precisa de una calificación significativa, que puede ser no especializada pero siempre será de una extensión considerable. El énfasis se ubica en conocer casi todas las etapas que implican tanto el administrar como en el operar el negocio.

Sin embargo, los micronegocios no son la única alternativa construida por estos excluidos en el modelo. Concomitante a la crisis del modelo de acumulación anterior, adquiere una importancia creciente la migración a los Estados Unidos de América. Este flujo migratorio tiene impactos directos sobre la dinámica demográfica y económica de México. En lo demográfico se puede decir, *grosso modo*, que una tercera parte de la población económicamente activa encuentra empleo en ese país. El incremento absoluto y relativo de la Población Económicamente Activa (PEA) es un bono demográfico, gestado por la inercia demográfica en los últimos treinta años, que se está transfiriendo al destino de los migrantes. En el aspecto económico, la importancia de los migrantes radica en las

remesas que éstos envían, las cuales constituyen actualmente la segunda fuente de divisas para la economía nacional.

Una serie de dificultades semejantes a las que tiene la mayoría de la población para formar o ingresar en un micronegocio, se debe afrontar para poder migrar hacia los Estados Unidos de América, en vista de que las personas en las más precarias situaciones encaran obstáculos mas grandes que los individuos que disponen de mayores activos para integrarse a la sociedad norteamericana.

En la bibliografía consultada aparecen todos y cada uno de los materiales que fueron revisados para la escritura de esta tesis. Vista con independencia del presente texto, es un material que puede ser de gran utilidad para adentrarse en los detalles, sutilezas y matices de algunos argumentos que sólo aparecen esbozados en el texto.

El apéndice contiene una descripción de las fuentes estadísticas que existen acerca del tema en nuestro país. Aquí se examinan las características, el alcance y algunas de las limitaciones de los datos disponibles.

En la elaboración final de este texto colaboraron muchas personas con sus comentarios, sugerencias, dudas, críticas y apoyo técnico. En particular quiero agradecer a:

Francisco Aguayo, David Barkin, Guillermo Beltrán, Fernando Cortés, Enrique Dussel, Enrique de la Garza, Gerardo Fujii, Susan Fleck, Brígida García, David Laibman, Marcia Leite, Eduardo Loría, Juan Francisco Meza, Rodrigo Millán, Mario Moreno, Fred Moseley, Ricardo Rodarte, Fred Rosen, Rodolfo Tuiran, María Elena Valenzuela, Alejandro Valle, Enrique Villa y Eduardo Zepeda.

CAPÍTULO 1 ALGUNOS ELEMENTOS TEÓRICOS RELATIVOS A LA ACUMULACIÓN, EL EMPLEO Y EL DESEMPLEO.

En este capítulo se parte de algunos elementos derivados de las teorías del desarrollo relativos a la dinámica de la acumulación en el largo plazo, para presentar la idea de Estructura Social de Acumulación y para examinar su capacidad de ser una herramienta analítica eficaz en el estudio de las transformaciones recientes del capitalismo. Los planteamientos de la escuela de la Estructura Social de Acumulación se contrastan con las ideas de la teoría de la regulación. En seguida se discuten los elementos básicos de las teorías del desarrollo en cuanto al empleo, su generación y características. Como un complemento, se discuten después diversas teorías de corte neoclásico que buscan explicar la existencia y persistencia del desempleo. Algunos temas vinculados con diversas expresiones de la inactividad o el empleo en condiciones precarias, como es la noción de subempleo, serán abordados en el capítulo cinco.

1.1 Consideraciones teóricas sobre los ciclos largos de la acumulación capitalista.

Las características y la dinámica del empleo en cualquier país tienen siempre como telón de fondo, la fase de acumulación capitalista en la que éste se encuentre. La inversión productiva y sus ciclos juegan un papel fundamental para definir el nivel del empleo que se genera en un momento dado, mientras que las características del empleo dependen del nivel de desarrollo de la tecnología, de los procesos de organización del trabajo y de una multiplicidad de factores de corte social.¹

Entonces, debido a que la acumulación no ocurre jamás en un espacio aislado donde sólo existen el capital y el trabajo (ambos en forma pura), es necesario

¹ Para un interesante conjunto de artículos relativos al tema véase la parte IV de (Ackerman et al, 1998)

examinar también el papel que juegan una serie de instituciones y arreglos institucionales en cada una de esas etapas. Para este fin se usará en este texto una variante del concepto de onda larga de acumulación.

Por onda larga de acumulación se entiende la sucesión de largo plazo de períodos de auge, estancamiento y crisis en la acumulación capitalista. La idea de onda larga permite resaltar dos hechos de importancia fundamental, el primero de los cuales es que el desarrollo capitalista no sigue una trayectoria lineal (aunque éste sea discontinuo incluso, v.gr. (Rostow, 1992; Thirlwall, 1999)); el segundo es que tal desarrollo está caracterizado por etapas que se alternan y que sugieren una suerte de movimiento repetitivo o cíclico en el proceso de acumulación ampliada (Mandel, 1995; Gordon et al., 1982; Kotz et al. 1994). Una distinción importante entre las diversas teorías relativas a las ondas largas, es la relativa al intervalo de tiempo que entre dos ciclos completos. Para algunos autores, estos ciclos son de una duración aproximadamente igual a 50 años. Para otros, se trata de ondas largas sin una duración prefijada de antemano

La versión mas difundida de los ciclos largos es la desarrollada por Nicolai D. Kondratiev en los años veinte (Screpanti y Zamagni, 1995). Construida a partir de la observación empírica de movimientos cíclicos de precios, este punto de vista ha sido muy criticado por su énfasis en ciclos de duración fija que abarcan cincuenta años (van Duijn, 1985; Catão y Solomou, 1994; Mandel, 1995,). En la visión derivada del trabajo de Kondratiev (Screpanti y Zamagni, 1995) y Schumpeter (1934), los ciclos están originados en un conjunto muy acotado de factores económicos, lo que se traduce en que la posible aplicación del concepto de onda larga a la Kondratiev sea muy restringida y mecánica. En el caso de otras explicaciones de los ciclos largos, la crisis surge a partir de la caída tendencial de la tasa de ganancia, mientras que el auge está originado en causas de tipo accidental o contingente, como es el caso de las innovaciones tecnológicas, guerras, solución de conflictos de clase a favor de la clase propietaria, etc. (Mandel, 1975)

Algunos autores han criticado la idea misma de que existen ondas largas en el desarrollo capitalista argumentando, con razón, que "no se ha demostrado la existencia de movimientos rítmicos regulares de largo plazo en la actividad económica" (Maddison, 1991). A pesar de que no se acepte la existencia de ondas largas de desarrollo, es cierto que los países capitalistas avanzados han pasado por etapas alternadas de crecimiento rápido y lento (Maddison, 1991).

Tal proceso implica construir, reconstruir y, en ocasiones, descomponer conjuntos entrelazados de sectores de inversión e instituciones no sólo económicas sino también sociales. Esta idea de que la acumulación es afectada por factores sociales implica una ruptura con concepciones anteriores y es el punto de partida de un enfoque para el estudio del desarrollo capitalista, a partir de la interacción e influencia recíproca de factores económicos y sociales.

Esas configuraciones han sido llamadas "Conjuntos de Crecimiento" (Storper y Walker, 1989) o "Estructuras Sociales de Acumulación" (Gordon et al. 1982). A decir de Mandel, pueden ser consideradas como algo que demarca "etapas del capitalismo", o "etapas de acumulación" (Mandel, 1975). La alternancia de fases de crecimiento y crisis no se concibe como un proceso de periodicidad fija necesariamente. Se trata más bien de momentos de la acumulación con duración no prefijada de antemano. Por cierto que algunos críticos a la idea de ondas largas basan sus objeciones al concepto, en el hecho de que estas ondas pueden ser algo coyuntural e indeterminadas en cuanto a su duración (Maddison, 1986).

Durante el período de crecimiento ininterrumpido la acumulación se retroalimenta, y los sectores de la economía se expanden en relación o balance mutuo, existiendo una o varias actividades que sirven como impulsores básicos o ejes del proceso de acumulación (Valenzuela 1991). Como condición y sustento del crecimiento encontramos una serie de instituciones sociales que apoyan, impulsan y legitiman el proceso de acumulación. Estas instituciones sociales deben ayudar a minimizar el conflicto social, de manera que se establece una suerte de acuerdo capital-trabajo (Kotz, 1994). Por otra parte, también deben evitar que la competencia intercapitalista alcance un nivel tal que impida la acumulación, ya que

la competencia encarnizada reduce la fracción de plusvalía realizada (Kotz, 1994). Las instituciones donde se expresan estos acuerdos sociales incluyen las instituciones de crecimiento, reproducción y control de la fuerza de trabajo, y el propio control financiero del capital (Gordon et. al, 1982). La estructura institucional también incluye las interrelaciones entre la clase trabajadora y la clase capitalista, en especial en el terreno de la ideología, e involucra también a las relaciones internacionales:

"Los cimientos de la acumulación capitalista abarcan mas que el avance tecnológico y la inversión en capital. Se debe tener toda una constelación de condiciones para que la acumulación continúe: debe haber un suministro creciente de fuerza de trabajo; los salarios deben ser suficientemente bajos para garantizar ganancias, pero suficientemente altos para que los trabajadores puedan comprar lo que ellos mismos producen; la oferta monetaria debe seguir el ritmo de la acumulación; deben existir mecanismos de crédito que unan puntos en el tiempo y en el espacio, se deben crear formas de organización de los negocios que permitan administrar la producción competentemente; se debe expandir el aparato de ventas en conjunción con la creciente masa de mercancías,..." (Storper y Walker, 1989)

Dicha estructura entra en crisis, eventualmente, debido a la propia naturaleza inestable del capitalismo. Así, la caída en la tasa de ganancia y los problemas de realización, conducen en el largo plazo a crisis de magnitud variable, pero cada vez más intensas hasta que se desarrolla una crisis económica profunda. Esta crisis de la acumulación hace que se debilite la estructura social sobre la cual opera ésta.

Por otro lado, algunas de las instituciones que conforman la estructura social de acumulación tienen como función aminorar o restringir los efectos de la lucha de clases y de la competencia generalizada entre los capitalistas. Como estas instituciones tienden a perder eficacia el enfrentar un escenario de persistente

conflicto de clase, o de cambios continuos en las formas de expresión de la competencia, se produce también un debilitamiento paulatino de la Estructura Social de Acumulación.

Otro obstáculo a la operación eficiente de tales estructuras, es que el propio ritmo de la acumulación incida para debilitar la estructura social que tiene asociada. Un ejemplo es el deterioro de las instituciones financieras de la Posguerra (sistema monetario de Bretton Woods) que apoyaron la acumulación para dar lugar a la así llamada edad de oro del capitalismo (Webber y Rigby, 1996). Estas se debilitaron con el auge económico de los países derrotados en la 2ª Guerra, Alemania y Japón. De la misma forma, algunas instituciones relativas al dominio de los obreros, que en un primer momento facilitaron el control obrero, a la larga se convirtieron en obstáculos a la acumulación, debido a la resistencia obrera que se fue construyendo con el paso del tiempo. Tal es el caso, por ejemplo, del sistema corporativo de control obrero en México (Bizberg, 1990; De la Garza, 1988).

Una vez que se entra en una fase de crisis de una estructura social de acumulación, el crecimiento posterior tiende a ser inestable por períodos que pueden abarcar hasta veinticinco años (como fue el caso del período de transición antes de la onda larga ascendente que siguió a la Segunda Guerra Mundial).

En las fases de onda larga descendente puede haber una alternancia rápida de crecimientos sectoriales, y depresiones profundas, mientras que durante un período de crecimiento sostenido lo más normal es que los episodios de recesión o estancamiento sean menores.

Durante esos períodos de crecimiento más lento o de depresión se están creando nuevas instituciones: algunas veces muy pacíficamente, otras veces no tanto. La tecnología puede cambiar de manera abrupta debido a la búsqueda de nuevos sectores de inversión, visión que yace tras la noción de rachas de destrucción creativa de Schumpeter (1934).

Si bien es cierto que el tránsito a una nueva Estructura Social de Acumulación puede implicar reacomodos drásticos en el poder relativo de diferentes clases, no se puede olvidar el que las ondas largas de desarrollo siguen referidas a una

economía capitalista. De modo que el motor de la reestructuración es recuperar la posibilidad de una acumulación sostenida. Por tanto, el tránsito a una fase de onda larga ascendente se considera exitoso si el crecimiento tendencial continuo se prolonga por un período de tiempo considerable. Este crecimiento ocurrirá bajo las nuevas instituciones que permiten la reproducción ampliada.

Una de las principales limitaciones de la noción de Estructura Social de Acumulación es que no existen argumentos desarrollados sobre los mecanismos que permiten o facilitan el cambio de una a otra estructura particular, cuando hacen crisis las instituciones que dieron forma a un modelo de acumulación específico (Mandel, 1995).

No obstante sus limitaciones, la noción de estructura social de acumulación es una herramienta heurística útil para el análisis de las coyunturas económicas nacionales (Kotz, 1990). Hay que señalar que la mayoría de los análisis existentes se circunscriben a las naciones capitalistas avanzadas, y el contexto ha sido siempre nacional; en general, los estudios realizados a la fecha no consideran elementos del contexto internacional o bien lo hacen de manera superficial. Esta ausencia es especialmente significativa en el caso de las naciones capitalistas menos desarrolladas, cuyas economías o "estructuras de acumulación" son mucho más "dependientes" y donde los factores externos juegan un papel importante.² En el tercer capítulo se aplicará la idea de estructura social de acumulación al caso de la economía mexicana entre la tercera y la octava décadas del siglo XX.

1.2 Estructura Social de Acumulación y Teoría de la Regulación.

A partir de lo expuesto en la sección anterior, a continuación se realizará un breve, pero riguroso, análisis comparativo de dos cuerpos teóricos que proveen herramientas para el estudio de la acumulación de capital en el largo plazo, a

² A este respecto ver la cuarta sección del libro (Kotz et al., 1994). Un interesante análisis del caso Coreano desde la óptica de las estructuras sociales de acumulación se encuentra en (Jeong, 1997).

saber: la Teoría de la Regulación y la escuela de la ESA³. Esta forma de proceder responde al hecho de que en esta investigación se utilizará la noción de *estructura social de acumulación* como herramienta de análisis, y se considera necesario el confrontar ambas nociones a fin de precisar las razones que llevaron a elegir la idea de ESA como un elemento central del análisis de la realidad del empleo en la economía mexicana.

Para comenzar debe decirse que tanto la Teoría de la Regulación como la escuela de la ESA ofrecen un nuevo marco teórico para el análisis de la acumulación de capital en el largo plazo. Ambas aproximaciones utilizan categorías y conceptos marxistas para tal propósito, sin embargo ambas van más allá de las formulaciones del marxismo tradicional (Kotz, 1994) al incluir en su análisis tanto elementos de carácter económico, como elementos de la problemática política y social. Ambos esquemas surgieron como propuestas para explicar la crisis del capitalismo en los años 1960-1970; tratando de ampliar el horizonte reflexivo del análisis marxista tradicional, el cual revestía un cierto mecanicismo en su versión más difundida. Según el enfoque marxista tradicional las crisis son endémicas en el capitalismo, con continuas recaídas en la sobreproducción que dan forma al llamado ciclo de negocios (Green, 1994). La primera fase es el crecimiento: los incrementos en la producción se traducen en aumentos del empleo, lo que hace crecer la demanda (elevando así los precios); por lo anterior las ganancias se incrementan al tiempo que aumenta la inversión, con el consecuente acrecentamiento de la producción. Esta expansión ocurre de forma no planificada; las expectativas sobre el crecimiento permanente de los mercados llevan a las empresas a incrementar de manera rápida la oferta: es entonces que hay una crisis de sobreproducción (Green, 1994). Esta crisis se resuelve mediante una fase de recesión en la cual tanto los precios como las ganancias caen (las empresas más débiles se ven forzadas a salir del mercado, mientras que las que logran permanecer deben, forzosamente, minimizar sus costos de producción); en

³ En lo sucesivo se utilizarán las siglas ESA cuando se haga referencia a la escuela de la Estructura Social de Acumulación; para referirse a la noción conceptual de estructura social de acumulación se utilizarán cursivas.

un escenario de este tipo crece el desempleo, con la consecuente caída en la demanda. Eventualmente, la combinación de una mejora en la productividad con la creación de nuevos mercados o la intervención del estado lleva a la recuperación. Toda vez que las empresas que lograron sortear la crisis se deshacen de sus inventarios, los precios y las ganancias comienzan a elevarse de nuevo; la producción se incrementa, lo que conduce a una nueva fase de crecimiento sostenido, hasta que de nuevo la oferta excede a la demanda, y una nueva crisis de sobreproducción tiene lugar. Estas crisis son fenómenos completamente inseparables del desarrollo del capitalismo, y juegan un importante papel en la creación de equilibrios temporales.

Existe un segundo tipo de crisis llamada estructural (según la tradición marxista); este tipo de crisis se presenta cuando en lugar de haber un nuevo ajuste se pone en predicamento la supervivencia del sistema mismo, esto es, del capitalismo (lo que correspondería en un caso extremo, a una gran "crisis terminal" del capitalismo). No obstante, el sistema económico capitalista ha exhibido a lo largo de su historia capacidades de ajuste y de mutación que le han permitido sortear crisis de esta magnitud.⁴

1.2.1 Teoría de la Regulación.

La Teoría de la Regulación surgió en Francia (Aglietta, 1979) más o menos al mismo tiempo que la Teoría de la ESA⁵. En términos generales, esta escuela quizá sea más conocida por haber acuñado el concepto de Fordismo, el cuál corresponde al régimen de acumulación posterior a la 2ª Guerra Mundial, y que es caracterizado por el taylorismo asociado a las líneas de montaje de grandes empresas, así como por el consumo de masas de la clase trabajadora (Boyer y Saillard, 2002). Así, la "regulación" apareció con un vocabulario poco usual. Términos como "macro-estructura de la producción", "restricción monetaria", "validación y pseudo-

⁴ Una discusión de las excepciones se puede encontrar en el capítulo 20 de (Duménil y Levy, 1996).

⁵ La Teoría de la Estructura Social de la Acumulación, es en realidad, un programa de investigación ubicado dentro de la corriente denominada de economía política radical que se agrupa en la Union for Radical Economics ó URPE, por sus siglas.

validación de la moneda", "cohesión de las formas estructurales" y "equilibrio metaestable" son algunas de sus innovaciones verbales. Pero su alta receptividad fue lograda con el uso de los otros conceptos como "régimen de acumulación", "modo de regulación" y "fordismo" (Katz , 1992).

Los autores de esta escuela ven la estructura de las economías capitalistas como un conjunto complejo de relaciones sociales inscritas en un régimen de acumulación: su análisis de la dinámica de la acumulación capitalista -como un proceso complejo- se realiza a partir de la autovalorización del capital en, y a través, de la regulación. Aglietta y otros teóricos de la regulación contraponen la noción dinámica de regulación, tanto al paradigma neoclásico como al marxismo tradicional (mecanicista); ésta noción subraya la contingencia de los mecanismos económicos y extra-económicos que llevan a los agentes a actuar, bajo circunstancias específicas, en concordancia con los requerimientos de la reproducción capitalista (Jessop, 1994). En este sentido puede decirse que para interpretar la realidad circundante la regulación introduce las "categorías intermedias", los conceptos "concretos", mejoradores de las "generalidades" marxistas y capaces de permitir el abordaje "específico" de los problemas económicos. Con las categorías "régimen de acumulación", "norma de consumo", "fordismo", "modo de regulación", podría evitarse, a juicio de Lipietz, los estudios "supra históricos" que desconocen los "hechos singulares" por su arraigo al "fetichismo de los universales" (Katz, 1992).

En la visión regulacionista hay cuatro conceptos clave (Jessop, 1994): primero, existe un *paradigma industrial* (el cual gobierna la división técnica y social del trabajo, este concepto es fundamentalmente microeconómico); segundo, un *régimen de acumulación*, que es un patrón de producción y consumo reproducible en un período largo de tiempo (este concepto es, en esencia, macroeconómico); tercero, un *modo de regulación* que es un conjunto de normas, instituciones, formas de organización, redes sociales, y patrones de conducta los cuales dan estabilidad a un régimen de acumulación. Este concepto, *modo de regulación*, incluye factores económicos y extra-económicos y generalmente se analiza a partir de cinco componentes:

1. La relación salarial
2. Las empresas y sus esquemas de competencia
3. Naturaleza y asignación del dinero (y formas de crédito existentes)
4. El Estado y sus formas de intervención
5. Regímenes internacionales (comercio, inversión, arreglos monetarios y políticos)

Cuarto, la noción de *modelo de desarrollo*, que se refiere al estado en el cual un *paradigma industrial*, un *régimen de acumulación*, y un *modo de regulación* se complementan adecuadamente para asegurar las condiciones necesarias para una onda larga de expansión capitalista.

La escuela de la Regulación sostiene que el capitalismo ha experimentado una serie de *regímenes de acumulación*, asociados con unos *modos de regulación* particulares los cuales gobiernan el proceso de acumulación (Kotz, 1994). Originalmente, ésta escuela utiliza el término *régimen de acumulación* (Aglietta, 1979) para referirse a una forma particular de acumulación gobernada por un conjunto particular de normas sociales. Otros autores regulacionistas (Lipietz, 1987, Boyer 1987) hacen un uso distinto de los términos: para ellos un *régimen de acumulación* es un esquema de reproducción (estabilidad en la asignación de la producción social entre consumo y acumulación). El conjunto de normas y reglas de comportamiento que afectan a la acumulación, constituyen un *modo de regulación*. Para éstos autores la noción de *régimen de acumulación* equivale a proceso de acumulación, asimismo la noción de *modo de regulación* equivale a la noción de *estructura social de acumulación*. Así las cosas, la escuela de la Regulación ve al capitalismo como una sucesión de etapas, cada una caracterizada por una forma específica del proceso de acumulación inscrito en un conjunto particular de instituciones: diferentes *regímenes de acumulación* están asociados a diferentes *modos de regulación*.

En términos más precisos, la Teoría de la Regulación hace mayor énfasis en las diferencias cualitativas del proceso de acumulación. Esta es la visión subyacente

en el concepto de *régimen de acumulación*. Según esta teoría pueden existir tres tipos de *régimen de acumulación* (Mazier et al, 1999):

- i) Extensivo: caracterizado por la expansión de la jornada de trabajo (la plusvalía relativa se obtiene a partir de una transformación en la organización del trabajo, sin alterar la forma de vida "tradicional" de la clase trabajadora; históricamente esto correspondería capitalismo liberal-competitivo del siglo XIX).
- ii) Intensivo sin consumo de masas: el proceso de trabajo se transforma a través del tiempo, mientras que la productividad del trabajo se incrementa (lo cual crea una nueva forma de vida de la clase trabajadora), esto corresponde al inicio del siglo XX.
- iii) Intensivo con consumo de masas: el capitalismo integra el consumo de masas de la clase trabajadora al proceso de acumulación (lo que ocurre en el "Fordismo", esto es, a partir de la 2ª guerra mundial y de igual forma al capitalismo monopólico).

En lo relativo al papel que juegan las instituciones en el proceso de acumulación, cabe decir que la Teoría de la Regulación pone más énfasis en explicar el carácter particular de la acumulación en un período determinado; destaca más los efectos de coyuntura de un *régimen de acumulación* particular (y del correspondiente *modo de regulación*) sobre la creciente composición de capital y el subconsumo. El tema central del análisis regulacionista es, entonces, el efecto de la relación acumulación/instituciones sobre la tasa de ganancia (lo que corresponde a la visión marxista tradicional).

En su tratamiento de las crisis económicas, la Teoría de la Regulación no ve el colapso de las instituciones como la principal fuente de las aquellas. Según esta postura teórica, lo que desencadena las crisis es el efecto de las contradicciones en la relación acumulación/instituciones sobre la acumulación. En otras palabras, la crisis aparece cuando el *modo de regulación* ya no se ajusta al *régimen de acumulación* prevaleciente. En este sentido, la visión regulacionista guarda una gran semejanza con la teoría marxista tradicional.

Asimismo, en la visión regulacionista la solución de las crisis requiere no sólo un nuevo conjunto de instituciones que favorezcan el proceso de acumulación; implica también el establecimiento de un nuevo *par régimen de acumulación/modo de regulación*. Los cambios en el proceso de trabajo (influenciados por la lucha de clases) llevan a un nuevo *régimen de acumulación*. La creación de un nuevo *modo de regulación* es el resultado de la evolución del *régimen de acumulación*. Según esta óptica, existe una jerarquía entre las instituciones, según se trate de alguna de las varias facetas de la relación acumulación/instituciones.

Para la teoría regulacionista, el auge del período de posguerra fue producto del Fordismo, ya que generó un aumento de la productividad del trabajo. Al tiempo que el estado de bienestar generó el consumo de masas; las políticas keynesianas ayudaron a evitar problemas de realización. Este arreglo institucional contrarrestó los efectos de una creciente composición orgánica de capital. Sin embargo el Fordismo llegó a sus límites, al no poder seguir realizando avances en las fuerzas de producción; el agotamiento del Fordismo se tradujo en una grave caída de la productividad del trabajo (lo que trajo consigo crecientes costos para el estado de bienestar y los patrones de consumo de masas). En este sentido, los regulacionistas adelantan una explicación estructural de la crisis: bajo la óptica regulacionista la ruptura de las condiciones estructurales fue lo que llevó a una agudización de la lucha de clases.

1.2.2 Estructura Social de Acumulación.

A grandes rasgos, puede decirse que la teoría de la ESA es una teoría de: 1) la estructura institucional, 2) la formación de instituciones, 3) el cambio institucional, 4) las ondas largas y la crisis, y 5) el desarrollo histórico del capitalismo (Naples, 1994). Los primeros trabajos publicados en torno a la noción de *estructura social de acumulación* se deben a Gordon (1978, 1980) y Bowles *et al* (1983); en su visión del capitalismo, la escuela de la ESA establece que el capitalismo es una sucesión de *estructuras sociales de acumulación* que caracterizan la historia de un país. El análisis de la ESA identifica los conflictos de clase del capitalismo como la clave de las nuevas instituciones; las economías capitalistas están envueltas en

conflictos entre clases y sectores de clases (esto incluye conflictos capital-vs-trabajo, migrantes-vs-población nacional, empresas pequeñas-vs-empresas grandes, industria-vs-sector financiero, conflictos raciales, minorías, problemas de género, etc.). Existen también conflictos entre capitalistas y clases de otros modos de producción sub-dominantes: remanentes feudales, sociedades tribales, estructuras familiares patriarcales, etc. (Naples, 1994). Si bien tales conflictos no necesariamente pueden ser eliminados, si pueden ser manejados: los arreglos institucionales posibilitan formas de expresión adecuadas para estos conflictos, al tiempo que facilitan soluciones particulares, las cuales favorecerán el proceso de acumulación.

Al igual que la Teoría de la Regulación, esta escuela utiliza el concepto de crisis para caracterizar la transición entre las diferentes relaciones entre acumulación/instituciones (Kotz, 1994). El marxismo tradicional sostiene que la transición de un modo de producción a otro está marcado por la crisis social, y luego por la revolución social; tanto la Escuela de la Regulación como la escuela de la ESA sostienen que la relación acumulación/instituciones observa un ciclo nacimiento-crecimiento-decadencia-transformación. Así, ambas escuelas distinguen entre dos tipos de crisis:

- a) Crisis de corto plazo: es el proceso mediante el cual los desequilibrios en la acumulación son corregidos.
- b) Crisis de largo plazo: implica una prolongada y significativa caída de la tasa de ganancia (derivada de contradicciones en la relación acumulación/instituciones); la solución de una crisis de este tipo implica una transformación de la relación acumulación/instituciones, pero no una transformación revolucionaria (las instituciones capitalistas permanecen, mientras que sus formas específicas cambian: la reforma social ocurre dentro del capitalismo).

De manera más precisa, las crisis a las que se refiere la teoría de la ESA son crisis de onda larga, esto es de periodos de entre 40 y 60 años (auge y estancamiento), cada una de las cuales ha culminado en grandes depresiones. Las fases de la onda larga (caracterizadas por las tasas de acumulación que

tienen asociadas) corresponden a fases de desarrollo de las diferentes *estructuras sociales de acumulación* prevalecientes, cada una de las cuales es cualitativamente distinta. Durante la fase de crisis, nuevos elementos de las posibles *estructuras sociales de acumulación* que seguirán son experimentados. En la fase de expansión, las meta-reglas son concebidas por los actores que comparten una visión común acerca de cómo será la nueva época.

Para dar cuenta de la relación entre las instituciones y el proceso de acumulación, la teoría de la ESA utiliza el término *estructura social de acumulación* para hacer referencia a un conjunto de instituciones existentes en un lugar y época definido, las cuales estimulan la acumulación. En este sentido, para ésta escuela la acumulación no es solamente un proceso económico; en ella se entrelazan lo mismo procesos políticos, que ideológicos. La teoría de la ESA difiere del regulacionismo en tanto conceptualiza los conflictos de clase como la principal fuente de la evolución y cambio de las instituciones. Al interior de la escuelas de la ESA, existen dos visiones de cómo surge una nueva *estructura social de acumulación* (Kotz, 1994): una argumenta que en cualquier período histórico dado, algunos conflictos de clase son más relevantes que otros, toda vez que éstos conflictos son canalizados por nuevas instituciones, se establece un nuevo núcleo institucional, en torno al cual, las demás instituciones deberán construirse. Una visión alternativa, sugiere que a la vista de la ruptura de las instituciones viejas, las clases (y sus sectores) experimentan nuevas formas de conflicto, que se traducen en nuevas visiones del mundo (lo que puede poner en tela de juicio la esencia misma del capitalismo), de ser así, en lugar de una nueva *estructura social de acumulación*, puede surgir una estructura política-económica totalmente nueva.

En su origen, la idea de *estructura social de acumulación* fue planteada como respuesta al problema de las ondas largas del crecimiento económico en tanto buscaba una explicación de las variaciones cuantitativas de la tasa de acumulación de capital en períodos largos de tiempo. En otras palabras, se buscaba caracterizar el impacto de las instituciones sobre la tasa de acumulación. Dado el énfasis que la escuela de la ESA concede a las ondas largas, su análisis de las instituciones busca explicar como éstas sientan las bases para un período

de acumulación sostenida. De esta forma, las instituciones que funcionan al interior de la *estructura social de acumulación* crean estabilidad y predecibilidad, las cuales son prerequisites para un proceso de acumulación rápido y sostenido (pues estimulan a la inversión). El punto central de éste análisis es, entonces, el efecto que la relación acumulación/instituciones tiene sobre el grado de estabilidad y predictibilidad de la acumulación sostenida. Tal visión tiene un leve parecido con el análisis keynesiano del papel de la inversión (Gordon, 1997).

En lo tocante a las causas de las crisis económica, ésta escuela sostiene que las crisis son el resultado del colapso de la *estructura social de acumulación* prevaleciente, dado que algunas de las instituciones claves que conforman la misma pueden debilitarse y no seguir funcionando de manera efectiva. Esto ocurre porque las instituciones conforman una totalidad integrada; el colapso de alguna de las instituciones clave detiene o desacelera la acumulación, produciendo una crisis. Cada crisis es una manifestación de las contradicciones que resultan de la relación acumulación/instituciones. Así pues, para esta escuela la acumulación depende completamente de una apropiada *estructura social de acumulación*, la crisis ocurre si, y sólo si, la *estructura social de acumulación* prevaleciente se colapsa.

En términos muy generales, la concepción de una solución teórica para la crisis, a partir de la noción de *estructura social de acumulación*, no difiere mucho de la propuesta regulacionista; pues ambas escuelas coinciden en señalar que la solución de las crisis implica necesariamente un cambio estructural (esto es, un nuevo conjunto de instituciones). Sin embargo, desde la perspectiva propuesta por la ESA, las innovaciones políticas llevadas a cabo por las distintas clases y grupos sociales conducen a la creación de una nueva *estructura social de acumulación*: las luchas entre capitalistas y trabajadores, clases sociales y segmentos de clases sociales llevan a la consecución de reformas institucionales que promuevan de nuevo la acumulación. Para la escuela de la ESA, las instituciones son una totalidad integrada (aunque cada institución dentro de la *estructura social de acumulación* aparezca como una entidad desarrollada independientemente).

En su análisis del período de posguerra, la escuela de la ESA comparte algunos puntos de vista con la escuela regulacionista. Fundamentalmente están de acuerdo en que un conjunto particular de instituciones (negociación laboral pacífica y colectiva, estado de bienestar, política macroeconómica Keynesiana y la hegemonía de los E.U.) fue el que produjo el proceso de acumulación rápida y estable en los países industrializados desde mediados de la década de los cuarenta, hasta la década de 1960. Asimismo, coinciden en señalar –en contraste con la teoría neoclásica- que la crisis comenzó desde mediados de los sesenta, y no en los setenta.

La visión de la ESA enfatiza el papel que jugaron los conflictos de clase, las innovaciones políticas y la necesidad de estabilidad social en el proceso continuo de acumulación ampliada. Bowles (1983), ha reagrupado las instituciones clave de la *estructura social de acumulación* de la posguerra en los EU, como sigue:

- i. Acuerdo capital-trabajo (estabilizó las relaciones capital-trabajo).
- ii. Hegemonía de los E.U. (garantizó el suministro de materias primas, así como mercados crecientes para bienes y capital).
- iii. Acuerdo capital-ciudadanos (estabilización de tipo keynesiano vía el gasto militar, estado de bienestar, subsidios a industrias estratégicas).

El punto central no era solo mantener el nivel de la tasa de ganancia sino estabilizar todas las relaciones sociales –tanto internas como externas- del sistema. La explicación de la crisis hacia mediados de los sesenta se encuentra en el deterioro de éstos acuerdos provocado por una creciente resistencia por parte de los grupos dominados. La caída en la productividad que condujo a la crisis tuvo su origen en el éxito conseguido por las luchas populares que generaron cambios en la dominación hegemónica de los E.U (McDonough, 1994).

1.2.3 Comparación crítica de los planteamientos de la Escuela de la Regulación y la Escuela de la Estructura Social de Acumulación.

Puede afirmarse que, desde su formalización como una teoría de la sociedad, el marxismo ha contenido una tensión permanente entre sus dimensiones estructural y de lucha de clases (Kotz, 1994); El énfasis en la primera dimensión estaría representada, en este caso, por la Teoría de la Regulación, mientras que el destaque de la segunda, estaría representada por la Teoría de la ESA. Sin embargo, el desarrollo de la historia obedece a la interacción de ambos conjuntos de fuerzas. En el muy largo plazo, las fuerzas estructurales son más importantes y la lucha de clases tiende a ser el reflejo de éstas fuerzas; mientras que en el corto plazo, las acciones emprendidas por las clases son decisivas. Como teorías del mediano plazo, la Teoría de la Regulación y la Teoría de la ESA proveen un marco conceptual en el que tanto las fuerzas estructurales como los conflictos de clase juegan un papel importante. En este sentido, la Teoría de la Regulación no enfrenta adecuadamente los efectos independientes de la lucha entre clases (y entre sectores de las clases), mientras que, por otro lado, la Teoría de la ESA no aborda de manera suficiente el análisis de las fuerzas estructurales.

Teniendo en cuenta los objetivos particulares que se han fijado para el presente trabajo, la noción de *estructura social de acumulación* resulta el instrumento más adecuado para el análisis que se plantea en esta tesis, esto es así, por las siguientes razones:

En primer lugar, es cierto que, en el muy largo plazo, las fuerzas estructurales son importantes, y las luchas de clase tienden a reflejar éstas fuerzas estructurales. Sin embargo, en el corto plazo las acciones que realizan las clases son definitivas. Debido al énfasis que pone en las fuerzas estructurales, la Teoría de la Regulación no prestó en el pasado suficiente atención a los conflictos de clase o entre sectores de la sociedad, pretextando una supuesta creencia en las "leyes objetivas e inmutables" del capitalismo, según las cuales, la acción humana está completamente determinada por el resultado de fuerzas estructurales

impersonales.⁶, lo cual resulta un elemento clave para comprender la dinámica del objeto de estudio que aquí se ha planteado (y atendiendo al arreglo institucional prevaleciente), a saber: los micronegocios. Esto obedece también al hecho de que en la visión regulacionista se observa un análisis más apegado a concepciones marxistas más mecánicas (inclusive puede decirse que las proposiciones regulacionistas revisten un cierto funcionalismo derivado de asumir que los modos de regulación emergen de manera "adecuada" a las necesidades funcionales de los regímenes de acumulación).

En segundo lugar, la Teoría de la Regulación se apoya en la interacción de los diversos *regímenes de acumulación* y sus respectivos *modos de regulación*, y por tanto, en el impacto de éstos sobre el proceso de acumulación. Entonces, al tomar en cuenta lo complejo que resulta el diferenciar y caracterizar éstas interacciones, tanto en el ámbito de la teoría, como en el ámbito de las evidencias empíricas, la Teoría de la Regulación no permite explicar claramente la historia económica reciente de América Latina⁷. Esta corriente reduce el desarrollo después de la posguerra a un proceso de transición, más o menos, estable entre fordismo y posfordismo.

Así las cosas, según Katz (1992), un primer problema en el Regulacionismo estriba en que estos conceptos "intermedios" no se vuelven más concretos por la simple voluntad de los regulacionistas de considerarlos inmediatamente emergentes de la realidad. Esto no es concreto, sino superficial. Para que un "régimen de acumulación" fuera una noción específica, debería ser el punto de partida y llegada de un razonamiento abstracto que lo sustentara en nociones más abarcadoras, como son el valor, el trabajo, la mercancía, el capital y la plusvalía. Como la regulación es "anti-teórica" y prescinde de estos fundamentos, sus "categorías intermedias" no pueden traspasar la vaguedad. Los "regímenes de acumulación" tienen usos tan diversos y contradictorios entre sí que en un punto

⁶ Al respecto ver la introducción de Boyer a la segunda edición de su libro *Théorie de la régulation l'état des savoirs* (Boyer y Saillard, 2002)

⁷ Sobre este punto, ver los comentarios que aparecen en (Boyer, 1992) en especial en el capítulo 4.

resulta ya imposible definir a qué se refiere y para qué sirve. En este sentido, un segundo problema surge cuando la regulación considera que el "fordismo" innovó de tal manera al sistema capitalista que su estudio debe desplazar por completo al análisis del modo de producción que lo sostiene (Katz, 1992), esto es así porque el concepto de "fordismo" está construido razonado al revés: en vez de deducir la evolución del consumo, los salarios y la forma de trabajo de la dinámica de la acumulación y los cambios en las condiciones que facilitan o deprimen la valorización del capital, arma todo un "modelo" a partir de transformaciones específicas de esos ámbitos. De esta inconsistencia surge la mistificación del "fordismo" como una etapa de "bienestar". (Katz, 1992). De este conjunto de incorrecciones metodológicas se deriva el hecho de que los términos "fordismo" y "posfordismo" se han vulgarizado a medida que han ingresado en el lenguaje cotidiano; esto reduce su utilidad para la comprensión teórica y el análisis empírico, y genera muchas confusiones y controversias (Jessop, 1999).

Si uno realiza un análisis más cuidadoso de los planteamientos regulacionistas se observaría que, en realidad, se puede hablar de cuatro niveles de fordismo: el proceso de trabajo, el régimen de acumulación y sus modos de regulación y socialización (Jessop, 1999):

1. Como tipo específico de proceso de trabajo capitalista, el término "fordismo" designa la configuración particular de la división técnica y social del trabajo característica de la fabricación de grandes series de bienes estandarizados.
2. Como régimen de acumulación, es decir, como régimen macroeconómico que sostiene la reproducción ampliada, el fordismo implica un círculo virtuoso de crecimiento basado en la producción en serie y el consumo masivo. Muchos estudios suponen que el régimen fordista y su reproducción son autocéntricos, es decir, que el circuito del capital está circunscrito principalmente a las fronteras nacionales. Bajo estos supuestos, el círculo virtuoso del fordismo involucra un aumento de la productividad basado en las economías de escala de la producción en serie, un aumento de los ingresos ligado a la productividad, una demanda

masiva creciente debida al aumento de salarios, unos beneficios crecientes basados en la plena utilización de la capacidad, una inversión creciente en equipo y técnicas mejoradas de producción en serie, y un aumento ulterior de la productividad

3. El fordismo también se puede entender como un modo de regulación, es decir, como un conjunto de normas, instituciones, formas de organización, redes sociales y pautas de conducta que sostienen y "guían" el régimen de acumulación fordista y promueven la compatibilidad entre las decisiones descentralizadas de los agentes económicos a pesar del carácter conflictivo de las relaciones sociales capitalistas. La relación salarial gira alrededor del papel fundamental del trabajo semi-calificado en grandes plantas o establecimientos; la administración reconoce la validez de los sindicatos para la negociación salarial, y los sindicatos, a su vez, conceden a la administración el derecho de controlar el proceso de trabajo y la estrategia corporativa; los salarios se indexan con el crecimiento de la productividad y de los precios y se vuelven rígidos a la baja pese a las fluctuaciones en la demanda de trabajo; se difunden la negociación colectiva y la legislación sobre salario mínimo, lo cual aumenta los salarios de los empleados en los sectores no fordistas y, por tanto, mantiene las proporcionalidades y la demanda; y los beneficios indexados del bienestar, financiados con impuesto progresivos, extienden las normas de consumo masivo a los económicamente inactivos. La empresa fordista típica ideal es un gran establecimiento donde la propiedad y el control están separados. Tiene una organización característica –divisiones múltiples, descentralizadas y orientadas al mercado-, supervisada por una junta central que tiene a su cargo la planeación de alto nivel. La principal fuente de beneficios de la empresa en el fordismo es la plusvalía relativa, basada en mejoras continuas de la productividad y economías de escala. Las firmas que están a la vanguardia del proceso fordista y de la innovación de productos también pueden obtener "rentas tecnológicas". En ambos casos, la principal forma de competencia capitalista es monopolista más que liberal. En vez de

participar de un sistema de precios flexibles, donde los precios varían con la demanda, las firmas están comprometidas en una fijación de precios basada en un margen sobre costos, en un comportamiento de liderazgo de precios y en la competencia a través de la publicidad.

4. Considerado como modo general de socialización, es decir, como patrón de integración institucional y de cohesión social, el fordismo desplaza aún más las relaciones sociales hacia una "sociedad salarial" masiva donde la vasta mayoría de la población depende de un salario individual o social para satisfacer sus necesidades desde el nacimiento hasta la muerte. Esto contrasta con el período pre-fordista, cuando los trabajadores eran incorporados al capitalismo principalmente como productores y satisfacían sus necesidades de consumo con mercancías inferiores o mediante canales de subsistencia no capitalistas.

En cuanto al régimen de acumulación, se verificaría que sólo la economía norteamericana tuvo el alcance continental y la gama de recursos necesarios para ser virtualmente autosuficiente y desarrollar algo parecido a un verdadero régimen fordista de acumulación (Jessop, 1999). Es de señalarse que un libro reciente de Sabel y Zeitlin (2002) muestra la coexistencia de formas de producción flexible con el modelo taylorista asociado a grandes empresas, aún antes del período fordista.

En lo específico relativo a la noción de posfordismo, un primer resultado extraído de un examen más o menos minucioso de las tesis regulacionistas revelaría que una condición mínima para hablar de posfordismo sería la de mostrar por qué éste surgió después de la era fordista. De otro modo deberíamos hablar de una variante de no fordismo, pues si se dice que el posfordismo surgió del fordismo, también deben demostrarse las principales discontinuidades: de otro modo sería mejor hablar de alto fordismo, fordismo tardío o neofordismo (Amin, 1994). Más aun, los análisis más profundos del posfordismo deben ir más allá de señalar que éste aparece después del fordismo y mostrar cómo se relaciona con las tendencias de desarrollo y las crisis específicas del fordismo. Hacer esto no sería lo mismo que probar que el posfordismo es el mejor término para describir y

explicar los actuales cambios de las economías avanzadas o de la economía mundial capitalista como un todo (Jessop, 1999).

Por otro lado, se tiene que el "fordismo periférico" es concebido como un régimen de acumulación parcial, afectando únicamente a segmentos de su proceso laboral, así como a los patrones de producción y consumo (Dussel, 1997). Esto es, se concibe el modelo de acumulación vigente -entre otros países- en México, como un modelo inacabado de fordismo. En este sentido son muy claros los argumentos al respecto (Dussel, 1997):

1. La implementación tecnológica y el desarrollo; el proceso laboral no fue más allá de la primera etapa de la Industrialización Sustitutiva de Importaciones, resultando en una caída de la productividad y en las ganancias debido a los crecientes costos de inversiones y altos niveles de importaciones.
2. Los niveles salariales no siguieron a la conducta de la productividad. Así que los salarios reales permanecieron relativamente bajos, de modo que los patrones de consumo del Fordismo se restringieron a un reducido segmento de la población ("Taylorismo sin consenso Fordista"). A pesar de notables excepciones, las actividades manufactureras no fueron competitivas.
3. Los repetidos déficits en la cuenta corriente, así como la deuda externa no permitieron la continuación de este *pseudo* Fordismo.

Se argumenta, entonces, que la mala distribución del ingreso (en tanto limita la extensión de los mercados) y las restricciones a la innovación tecnológica, y el elevado costo y las dificultades para invertir, limitaron y frenaron eventualmente el modelo del fordismo periférico.

En este sentido, vale la pena retomar algunas de las principales objeciones a las teorías del posfordismo⁸. En lo general, la noción de posfordismo es criticada por las razones siguientes:

1. Por su estructuralismo, ya que según esta perspectiva los cambios en la estructuras dependen de las tensiones y contradicciones en las estructuras mismas, más que de la acción voluntaria de los sujetos sociales.
2. Por su énfasis en la idea de etapas, ya que se ha criticado la noción de sucesión rígida de etapas en el desarrollo capitalista y se ha planteado como contrapartida la continuidad y el cambio; pero sin rupturas tan tajantes atendiendo a diversos modos de regulación, paradigmas productivos o modelos industriales. En otro nivel, las críticas han buscado demostrar que el posfordismo no existe en la realidad empírica ni es tampoco un proyecto de largo plazo por parte de las empresas.
3. Por la idea de que existe un factor central del cambio, ya que no es posible señalar un factor central y necesario como impulsor del cambio (acumulación, mercado, tecnología). Se plantea en contraposición la apertura de la idea de historia a una diversidad de factores. En particular una crítica insiste en el desprecio de la lucha de clases en las teorizaciones posfordistas. Hay una abierta confrontación con otros planteamientos cuando destaca esa lucha como factor central del cambio, y se atenúa la importancia de cualquiera otro de los factores estructurales privilegiados por los posfordistas.
4. Finalmente se critica a los posfordistas por su apoyo implícito a la reestructuración del capitalismo, mediante la búsqueda de una nueva institucionalidad, más perdurable, consensual y cooperativa. Así, el posfordismo puede plantearse como una forma de institucionalismo, que se conduce como crítico de las soluciones neoliberales que reducen la sociedad al mercado y con ello dificultan el logro de consensos de largo

⁸ Ver (De la Garza, 2001) para una discusión exhaustiva del problema

plazo, pero a la vez, el posfordismo aparece fascinado con la flexibilidad, a la que da un papel destacado en el nuevo ciclo de innovación y cambio tecnológico y de organización en las relaciones laborales o del mercado de trabajo.

Las observaciones anteriores son válidas en general (Friedman, 2000); para el caso particular de América Latina, el intento por aplicar la noción de posfordismo presenta problemas adicionales como los siguientes (De la Garza, 2001):

En primer lugar, como ya se señaló, no es posible saber hasta que punto predominó el Fordismo en América Latina, sea como régimen de acumulación (articulación entre producción en masa y consumo en masa) o como tipo de proceso productivo. La información histórica disponible acerca de las características de los procesos productivos en el período anterior es insuficiente para hablar con certeza de una etapa posterior al Fordismo, así éste sea entendido en su acepción de Fordismo Periférico. El mismo nivel geográfico y sectorial de difusión de la organización científica del trabajo en América Latina es todavía una incógnita. También hay dudas sobre su posible aplicación a todo tipo de proceso productivo, además de los de ensamble y maquinado. Por ejemplo, durante el período de crecimiento hacia adentro, en aquellos países donde la industria petrolera es importante no se puede afirmar que la industria automotriz (prototipo de la cadena de montaje) haya sido también muy importante. Otro ejemplo adicional se encuentra en los países de Centroamérica, donde la agroindustria es, en todos los sentidos, más importante que la manufactura.

La caracterización de la crisis en América Latina es incompleta y exige mayores desarrollos que los hasta ahora existentes. Así coexisten explicaciones que se basan en los límites del sector externo, en el manejo inadecuado del tipo de cambio, en los obstáculos a una profundización del modelo de industria para el mercado interno. Otros han planteado que se trata de una crisis de la regulación fordista (aunque se agregue lo de periférico). Sin embargo como ya se apuntó en el párrafo anterior, hay una ausencia de evidencias claras de alguna vez existió una forma de regulación Fordista en América Latina. En segundo lugar, se

requiere comprobar que la crisis fue una crisis de productividad originada en los obstáculos institucionales al crecimiento de ésta. Por último, a diferencia de lo ocurrido en el capitalismo avanzado, no se puede afirmar que los salarios crecieron más que la productividad y que ello fue el detonante de la crisis.

Adicionalmente se cuestiona si la transición en América Latina es hacia el posfordismo. Tampoco quedan claros los vínculos (si lo hay) entre posfordismo y modelo neoliberal. Como dice De la Garza (2001), las teorías del posfordismo han aportado marcos teóricos importantes, pero a la vez han restringido el horizonte de reflexión a los límites de sus conceptos y relaciones.

1.3 Empleo y teoría del desarrollo.

La reflexión explícita sobre las condiciones necesarias para el crecimiento económico de los países con un menor desarrollo capitalista, es algo relativamente reciente. Se inicia en forma sistemática en el período posterior inmediato a la 2ª Guerra Mundial. Anteriormente, predominaba una visión clásica del desarrollo que postulaba un camino inalterable, lineal, ascendente y similar para todas las naciones del orbe (Meier, 1995; Rostow, 1992), siempre bajo condiciones de mercados de libre competencia. La revolución keynesiana, al construir un esquema que encuentra sustento en la idea de un capitalismo con tendencia a la inestabilidad y el desequilibrio, así como con fallas e imperfecciones en el mecanismo de mercado –en tanto mecanismo *óptimo* de asignación de recursos–, en particular en el mercado de trabajo, sienta las bases para repensar el papel del Estado y del comercio en un esquema básico de aumento de la acumulación de capital, que permita la industrialización de cada país. En un trayectoria estable de crecimiento, la industria habría de impulsar a la economía en su conjunto, y adicionalmente se suponía que éste proceso iría acompañado de un aumento creciente en el tamaño de las empresas (Ver, por ejemplo Rosenstein-Rodan, 1943). De igual manera se esperaba que el proceso habría de acompañarse de una disminución del excedente relativo de mano de obra en actividades de baja o nula productividad (en la terminología clásica, disminución del subempleo⁹). De hecho, el propio Rosenstein-Rodan, lo explicita así:

El objetivo de la industrialización en áreas internacionalmente deprimidas es producir un equilibrio estructural en la economía mundial, al crear empleo productivo para la población excedente que vive en el agro (1943)

La historia posterior a la 2ª Guerra fue, en realidad, mas compleja y heterogénea; muchos países crecieron en cuanto al nivel de producto que generaban, pero en algunas regiones del mundo -en particular, en África- el capitalismo no logró

⁹ Una crítica detallada al concepto aparece en Rendón y Salas (1985). También puede verse Rendón(1977) y las anotaciones que aparecen al principio del Capítulo 5.

absorber a los trabajadores no asalariados, ni reducir los núcleos de pobreza urbana y mucho menos, los de pobreza rural. La búsqueda de explicaciones que permitieran entender la coexistencia de sectores capitalistas con sectores no capitalistas, sin que el primero se transformara en la forma de producción única, condujo a modificar las ideas de la teoría clásica del desarrollo y crecimiento económico.

Dentro del marco de este tipo de reflexión es donde aparecen los trabajos de Arthur Lewis, (1954) quien planteó la centralidad de la idea de dualismo en la estructura económica. Un dualismo donde el sector moderno es pequeño en relación con el sector atrasado (la agricultura tradicional). El sector tradicional contiene una oferta casi ilimitada de mano de obra, que el sector moderno podría absorber, siempre y cuando las tasas de ahorro e inversión de la economía en su conjunto pudieran ser incrementadas. Se planteaba entonces que el camino del desarrollo consistía en hacer que la fuerza de trabajo excedente que reside en el sector tradicional fuera atraída por un moderno sector capitalista, proceso en cual la intervención del Estado juega un papel fundamental.

Sin embargo, el desarrollo de un importante número de países no siguió el camino planteado por Lewis. En cambio lo que sí se observó fue la persistencia de diferencias y asimetrías entre la ciudad y el campo, en general y entre un sector moderno y otro atrasado en las zonas urbanas. Gran parte de la literatura sobre empleo en países con menores niveles de desarrollo de la época está marcada por la idea de que una parte importante del problema de la insuficiente creación de puestos de trabajo radica en el crecimiento demográfico. Un ejemplo típico, aunque más reciente, es el trabajo de Bairoch (1973), quien argumenta que el desfase entre oferta y demanda de trabajo que se verifica en los países en vías de desarrollo, tiene como causa principal el alto ritmo de crecimiento de la población. Bajo ésta lógica, un elemento importante a destacar es la búsqueda de explicaciones consistentes para el fenómeno de la migración rural-urbana, habida cuenta del alto nivel de fuerza de trabajo concentrada en actividades en áreas rurales.

Una respuesta a esta interrogante se encuentra en el trabajo de Todaro (1969), para quién el sector atrasado de las zonas urbanas era sólo una etapa en el camino que lleva del sector rural, al sector urbano moderno, debido a que la migración campo-ciudad, realizada por individuos con escasa calificación laboral, tenía como objetivo inicial conseguir empleo en actividades urbanas, pero con bajas exigencias en términos de calificación. Una vez pasado el tiempo, la siguiente etapa en el ciclo de vida de los migrantes era obtener un puesto de trabajo en el sector urbano moderado. El mecanismo de atracción en este modelo son las diferencias salariales entre los distintos sectores.

Las experiencias de los años sesenta demostraron que el solo proceso de industrialización era insuficiente para garantizar una mejoría en las condiciones de vida del conjunto de la población. En un artículo de reseña de la literatura sobre la relación entre el empleo y la industrialización en los países en desarrollo, D. Morawetz (1974) reconocía la necesidad de investigar más sobre la combinación adecuada de políticas que garantizara un mejor uso de los recursos existentes en un país, a fin de impulsar la generación de empleos. En ese mismo orden de ideas, el problema de la pequeña empresa se plantea como un problema de asignación de recursos que refleje la verdadera dotación de factores de la economía. Dicho en otras palabras, no se plantea la necesidad de generar políticas adecuadas a este tipo de unidades. Se habla, más bien, de estimular el ambiente general de la economía, liberándola de restricciones artificiales sobre los mercados.

La actitud relativa al tamaño de las empresas ha seguido la trayectoria de un péndulo. En los cincuenta y sesenta prolifera la idea de que un mayor nivel de desarrollo está asociado a un mayor tamaño medio de empresa en el sector manufacturero (Kerr et al. 1960). Un caso prototipo es el de los planes quinquenales en la India (Ray, 1998). La idea central en este argumento era que las economías de escala necesarias para alcanzar niveles adecuados de competitividad sólo eran posibles con plantas de gran tamaño. Los pocos éxitos de los faraónicos proyectos de industrialización, sirvieron como abono adicional a la idea de que los establecimientos pequeños eran más capaces de satisfacer las

necesidades de muchos países, no sólo en el mundo desarrollado, sino también en los países en vía de desarrollo. Cómo se verá en el siguiente capítulo, ésta discusión adquirió mucha importancia en ámbitos como el de la OIT (v.gr. Sengerberger et al., 1990), entre otras razones por la publicidad que atrajeron para sí algunos estudios que "demostraban" la abrumadora importancia de las empresas de menor tamaño en la creación de empleo en los EU (Birch, 1987; Blackford, 1991). El interés por los negocios de menor tamaño en los países de capitalismo avanzado fue decayendo lentamente, sobre todo a raíz de publicaciones donde ese fenómeno fue analizado en forma crítica y balanceada (Harrison, 1994).

En el caso de América Latina, el examen de las causas detrás de la persistencia de la pobreza en la región, lleva, en el inicio de los años setenta, a la polémica sobre la llamada marginalidad (Peattie, 1987; Cortés, 1991). Cuya principal expresión en el campo de lo económico son las unidades económicas de tamaño muy reducido. Estas son el referente concreto de la así denominada "masa marginal" (Nun, 1971), núcleo de personas incapaces de ser empleadas por las empresas capitalistas y que sobreviven en condiciones de estricta reproducción física.

Como una suerte de familiar lejano, la noción de sector informal, que surge a principios de los setenta, es un resultado directo de la búsqueda de una nueva explicación de los problemas del desarrollo.

De una u otra manera, las reflexiones sobre la informalidad constituyen, en realidad, reflexiones sobre la economía en su conjunto. De hecho, la discusión que gira alrededor de la idea de sector informal urbano (SIU) es en gran medida un intento de respuesta a una serie de interrogantes estrechamente vinculadas con la relación entre desarrollo económico y absorción de fuerza de trabajo, por un lado y por otro, con la relación entre desarrollo y distribución de los frutos del mismo. (Meier, 1995).

La acepción inicial de la informalidad, ubicaba a ésta como un fenómeno temporal en el proceso de desarrollo de los países de capitalismo atrasado (cf. Mazumdar

1975). No obstante, las condiciones de crisis generalizada que se manifestaron durante la década de los setenta obligaron a cuestionar la supuesta permanencia transitoria del llamado sector informal. De hecho, surgieron posiciones que manifiestan que el SIU es un fenómeno que habrá de acompañar el desarrollo del capitalismo en los años subsecuentes a los ochenta (véase, por ejemplo, el capítulo final en Benton et al. 1989).

Sin embargo, como se verá en uno de los apartados que vienen más adelante en el siguiente capítulo, el concepto de informalidad presenta un número tal de problemas lógicos en su definición, que se hace necesario abandonar el uso del término.

Consecuentemente se está frente a un vacío teórico, ya que no existe un conjunto coherente de enunciados que rindan cuenta explicativa del papel del trabajo no asalariado y de las pequeñas unidades en el proceso de desarrollo contemporáneo. De ahí que mucha de la discusión sobre el tema sea más bien de corte empírico.

Como se muestra en el capítulo siguiente, en la difusión de la idea inicial de sector informal juega un papel protagónico la Oficina Internacional del Trabajo. Esta tarea expresa la visión de ciertas instituciones sobre las razones detrás de la persistencia de la pobreza en las más diversas regiones del mundo. Al abandonar temporalmente el estudio de la pobreza en sí, al minimizar el problema de la distribución o nivel de ingreso, se busca explicar el fenómeno, mediante el recurso a una estructura económica deformada, que permite un uso ineficiente de los recursos locales. Así pues, se dejan de lado, otras interpretaciones más radicales del problema de la pobreza, las cuales evidentemente son más cercanas al mundo real.

En los años ochenta el surgimiento del llamado Consenso de Washington (Williamson, 1990), representa un hito más de la discusión sobre el empleo y desarrollo. El argumento central es que la mejor manera de estimular el crecimiento económico (y luego entonces, el empleo) estriba en la apertura de la economía mundial al movimiento de bienes, servicios y capitales (Banco Mundial,

1987). Se afirma que, en el caso de los países en desarrollo, el problema central para alcanzar un crecimiento sostenido es la debilidad (o ausencia) de un ambiente adecuado para estimular el crecimiento del sector privado. Este ambiente, denominado "amistoso con el mercado" consiste en una infraestructura moderna, una fuerza de trabajo calificada, estabilidad macroeconómica, apertura comercial y un entorno institucional favorable a la empresa privada (Banco Mundial, 1991). En la medida en que estas condiciones se cumplan en un país, se afirma que serán alcanzados el crecimiento económico y la redistribución del ingreso, ya que los aumentos en la productividad y educación general se verán reflejados en los salarios (Banco Mundial, 1995). En última instancia, el crecimiento económico servirá, desde la óptica propia de la ortodoxia (Fields, 2001) para disminuir la pobreza. En un artículo publicado en marzo del 2001, por David Dollar y Aart Kraay del Grupo de Investigación sobre el Desarrollo del Banco Mundial (Dollar y Kraay, 2001), se afirma que

"el crecimiento generalmente beneficia a los pobres y cualquiera que se preocupe por los pobres debería favorecer las políticas que ayudan al crecimiento como el cumplimiento de las leyes, la disciplina fiscal y la apertura la comercio internacional" (pág. 27).

Sin embargo, (Weisbrott et al, 2001) en una revisión de afirmaciones como las arriba citas, muestran que fuera de la obviedad que representa afirmar que el crecimiento económica ayuda a mejorar la situación de los pobres, las políticas del Banco Mundial y del Fondo Monetario Internacional poco han contribuido al crecimiento en los países que se han convertido en clientes de sus políticas.

1.4 Teoría Neoclásica y desempleo.

1.4.1 El modelo neoclásico de competencia perfecta y el mercado de trabajo.

Como es bien sabido, la teoría neoclásica tiene como punto de partida un mundo donde los agentes individuales -consumidores y productores- son los elementos básicos a partir de los cuales se construye la economía. Los consumidores siempre saben elegir entre dos canastas distintas de mercancías, optando por

aquella que les reporte más satisfacción (utilidad). Por su parte, los productores buscarán siempre maximizar sus ganancias. Ambos tipos de agentes, actuando de manera aislada frente a precios que ellos no fijan, construirán la oferta y la demanda de toda la economía de forma tal que, para cada mercado, habrá una igualación entre ambas, vía la existencia de un precio de equilibrio. En otras palabras, un mercado de competencia perfecta, con agentes que actúan de manera individualista, alcanzará siempre un estado de equilibrio, donde la satisfacción del consumidor y la ganancia del productor se maximizarán de manera simultánea (Debreu, 1959; Naredo, 1988) Este método de construir el conjunto de una economía, a partir de las acciones individuales, se conoce con el nombre de individualismo metodológico (Wolff y Resnick, 1988),

Dentro de este marco analítico, el mercado de trabajo funciona como sigue¹⁰: los individuos ofrecen libremente tiempo de trabajo a partir de una opción entre el trabajo y el ocio. Así, la oferta de trabajo está determinada -a nivel de un individuo- en función del salario prevaleciente en el mercado, sus ingresos no laborales y los precios de los productos. Las empresas demandarán trabajo en respuesta a la demanda que tengan sus productos. De esta manera la demanda de trabajo depende de la tecnología de producción, de los precios de los factores de la producción y del precio de las mercancías que la empresa produce (Bosworth et al, 1994). Según el marco de la competencia perfecta neoclásica, los agentes reaccionan ante precios que ellos no pueden fijar. Esto es, los precios son exógenos al modelo. Como ya se dijo anteriormente, un resultado fundamental de la teoría neoclásica afirma que en toda economía de competencia perfecta, existe un conjunto de precios que equilibra la oferta y la demanda, en particular en el mercado de trabajo (Stiglitz, 1994). Este resultado es conocido como el teorema de existencia de un equilibrio general competitivo (Debreu, 1959).

La naturaleza metodológica de los postulados a partir de los cuales se construyen los modelos de competencia perfecta es incierta. No se sabe si son axiomas de

¹⁰ En el capítulo 2 de England (1992) hay una presentación de los supuestos (explícitos e implícitos) del modelo neoclásico del mercado de trabajo.

conducta, hipótesis de trabajo o meros recursos retóricos. Si son axiomas de conducta entonces no tiene sentido siquiera hablar de su validez (Naredo, 1988; Davies y Hersh, 1980); si por el contrario, se trata de hipótesis se debe recordar el que nunca se ha demostrado su validez (Barceló, 1992). La otra posibilidad es que se trate de artificios de corte retórico, especialmente metáforas y analogías derivadas de la física del siglo pasado (Mirowski, 1994). Esta ambigüedad en la naturaleza de los elementos básicos que subyacen el análisis neoclásico tiene una serie de implicaciones generales que se habrán de discutir en el último capítulo. Por ahora sólo se señala una consecuencia relevante para entender los alcances y límites del enfoque neoclásico estándar en el estudio de los mercados de trabajo. Se trata del postulado relativo a la libre decisión de un individuo de optar entre ofrecer trabajo o dedicarse al ocio. Esto, enunciado de otra forma, significa que en el marco analítico de la teoría neoclásica cualquier persona puede optar libremente por no trabajar¹¹. Si este fuera el caso, la existencia invariable de un precio de equilibrio en el mercado (o mercados) de trabajo, implica que la ausencia de oferta de trabajo individual, esto es el desempleo, es siempre un acto voluntario¹².

La existencia de un precio de equilibrio, en este caso el salario, que iguala oferta con demanda en el mercado de trabajo hace que el modelo neoclásico no pueda ser aplicado para estudiar el caso del trabajo por cuenta propia. Este tipo de trabajador oferta el resultado de su trabajo, es decir una mercancía distinta al trabajo en sí. Por lo tanto, el pago que recibe el trabajador por cuenta propia es en retribución al producto que vende. De esta manera, el trabajador independiente actúa como una empresa y no como un trabajador asalariado. El anterior no es el único problema que enfrenta el modelo simple. Otros problemas se derivan de la observación (obvia, por cierto) de que los mercados competitivos resultan ser, en la práctica, más bien, una clase de artificios analíticos. Así pues, el problema

¹¹ Este hecho es claramente inconcebible para la mayoría de la población del mundo.

¹² Sobre el problema de definir lo voluntario y lo involuntario en la economía, ver (Haavelmo, 1950). Adicionalmente, en (Standing, 1981) se encuentra una discusión relativa a la definición misma de desempleo voluntario. Una referencia reciente basada en el argumento de Keynes se encuentra en (Chakravarty y MacKay, 1999).

inmediato que debe abordarse es lo que ocurre cuando los supuestos del modelo de competencia perfecta se debilitan o son abandonados. En lo que sigue se examinan algunas de las respuestas de la economía laboral ortodoxa frente de las consecuencias derivadas de abandonar la hipótesis de que los mercados de trabajo son de competencia perfecta.

1.4.2 Algunas interpretaciones neoclásicas de la persistencia del desempleo.

La teoría de la búsqueda

Hacia el final de la década de los cincuenta, aparece un artículo que presenta evidencias de una relación inversa estable entre el cambio en los salarios monetarios y el desempleo en el Reino Unido (Phillips, 1958). Casi inmediatamente la relación se amplió hasta incluir no solo el cambio en los salarios monetarios sino en los precios en general. Esta relación entre la tasa de inflación y la tasa de desempleo es conocida como la Curva de Phillips. A pesar de ser originalmente un hallazgo empírico, se convirtió pronto en una suerte de "eslabón perdido" entre el sector real y el monetario de una economía en el marco de la teoría keynesiana. Por tanto la curva de Phillips representó un elemento importante en la justificación de medidas de política económica.

La relación implicada en la Curva de Phillips fue severamente cuestionada en el discurso presidencial ante la Asociación Económica Estadounidense que pronunció en 1967 Milton Friedman. La idea básica de su argumento es que los mercados siempre alcanzan -en el largo plazo- el equilibrio entre oferta y demanda, no así en el corto plazo, debido a problemas de información asimétrica de los agentes. Según Friedman, a pesar de que los mercados se vacíen en el largo plazo, existe un punto donde el salario real esperado es igual con el salario real vigente (o equivalentemente, donde la inflación esperada es igual a la observada). En este punto el empleo es igual a la oferta de trabajo y sólo puede existir desempleo friccional (esto es, el desempleo que ocurre cuando una persona ha dejado un trabajo y está por iniciar otro empleo). Esta tasa de desempleo recibe el nombre de *tasa natural de desempleo* (Snowdon et al, 1994;

Cuthbertson, 1987). El tipo de desempleo que da origen a la tasa natural es, por tanto, un desempleo de búsqueda de mejores oportunidades de empleo. Una primera versión de una teoría del desempleo de búsqueda aparece en (Phelps, 1970). No obstante, la teoría actual del desempleo de búsqueda se construye a partir de las generalizaciones hechas a un par de artículos de George Stiegler (1961 y 1962). En los siguientes párrafos se hace una presentación de los elementos básicos de la misma (Davidson, 1990).

El punto de partida es una economía donde los trabajadores tienen información incompleta sobre los puestos de trabajo disponibles; en otras palabras, conocen de la existencia de distintos niveles salariales para un mismo tipo de puesto, pero no saben cuales son empresas ofrecen los mayores salarios en ese mismo puesto. Bajo estas condiciones la búsqueda de empleo es una forma de inversión, ya que los trabajadores buscarán maximizar su ingreso permanente (el ingreso obtenido a lo largo de toda su vida laboral). Se supone que toda búsqueda es costosa (aunque en los modelos típicos está amortiguada por el ingreso del seguro de desempleo) ya que consume tiempo e implica un ingreso no devengado.

El siguiente problema que se debe resolver es el relativo a los criterios que habrán de guiar la búsqueda. En general hay dos que han sido estudiados en forma sistemática; el primero se refiere al caso en que el buscador de empleo realiza tal búsqueda en un número fijo de empresas, digamos N . El criterio para elegir un empleo es realizar la búsqueda de trabajo en la totalidad de las N empresas y escoger aquella que ofrezca el mayor salario. El segundo consiste en una búsqueda secuencial que concluye en el momento en que el salario ofrecido por una empresa sea mayor que un salario mínimo –definido por el trabajador-. Esta búsqueda de corte secuencial es más razonable que la búsqueda exhaustiva, ya que no trae consigo costos de búsqueda innecesarios. En estos modelos se supone válido el principio de que, frente a un salario específico, cada trabajador puede optar libremente entre el trabajo y el ocio y decidir cuantas horas de trabajo está dispuesto a ofrecer en el mercado, al nivel prevaleciente de salario. Para cada trabajador, su *salario de reserva*, r^* , es un salario tal que, a niveles inferiores

el individuo optaría por el ocio, mientras que a un nivel de salario igual a r^* , el individuo en cuestión sería indiferente a optar entre trabajar o dedicarse al ocio. Como ya se ha dicho antes, el criterio para detener la búsqueda es que se encuentre una oferta con un salario mayor que el salario de reserva. Cabe añadir que la literatura sobre el desempleo de búsqueda se concentra –aunque no de manera exclusiva- en el estudio de búsquedas fuera del empleo, esto es, en casos donde el trabajador que realiza la búsqueda no tiene un empleo¹³.

Hecha esta breve presentación de los rasgos más comunes en los modelos de búsqueda, en seguida se presentan algunas de las explicaciones de la existencia de diferencias salariales, las cuales también sirven para explicar cierta proporción del desempleo total. Las diferencias se refieren a las existentes entre empresas o entre los salarios efectivamente pagados y los salarios de "equilibrio", esto es aquellos que igualan oferta y demanda de trabajo.

La teoría de los contratos implícitos

Si los salarios no son flexibles es posible que la oferta y la demanda no lleguen a igualarse. En el caso particular en el que los salarios sean rígidos a la baja, habría un excedente de oferta de trabajo, apareciendo así, desempleo. Surge así un problema que no puede ser interpretado en el marco del mundo de salarios flexibles de los modelos de competencia perfecta. La teoría de los contratos implícitos es un intento por integrar a un modelo neoclásico, salarios que son rígidos. El punto de partida de esta teoría es la idea de que el salario cumple otras funciones además de la de garantizar la igualación entre oferta y demanda. Entre esas tareas adicionales se encuentra el proceso de reparto de las rentas generadas por el trabajo dentro de una empresa (Davidson, 1990).

Si los trabajadores tienen más aversión al riesgo que los patrones, entonces buscarán asegurar su consumo (o su ingreso). A cambio de lo cual estarán dispuestos a recibir un ingreso menor al de equilibrio en el mercado. El seguro es

¹³ Los aspectos más técnicos del tema pueden encontrarse en (Mortensen, 1991).

un contrato (la mayor parte de las veces implícito) que especifica los niveles de empleo y salario en un rango posible de “estados de la naturaleza”.

Desde el punto de vista de los empleadores, estos contratos son eficientes ya que conllevan la disminución de los costos. Lo anterior se deriva del hecho de que un nuevo trabajador trae consigo asociado un mayor costo para la empresa, en vista de la inversión requerida para entrenar al nuevo empleado en las técnicas y hábitos de producción de la empresa. Desde el punto de vista del trabajador, un arreglo con el patrón que le garantice estabilidad, minimiza los costos de aprendizaje y búsqueda asociados al intento por encontrar un nuevo puesto de trabajo.

De esta manera, la empresa y sus trabajadores se “aislan” de la acción de las fuerzas del mercado. Por tanto, los mecanismos específicos para determinar el reparto de las rentas generadas por una empresa deben, necesariamente, ser distintos a los utilizados en el marco del mundo de la competencia perfecta neoclásica. Es aquí donde aparece la necesidad de que las empresas y los trabajadores construyan vínculos de larga duración; ambos agentes serán beneficiados al materializar un arreglo de este tipo. En toda la discusión anterior queda en el aire la pregunta: ¿y el desempleo? Este surge, en los modelos de contratos implícitos, en un escenario en el cual los trabajadores no tienen tanta aversión al riesgo (por ejemplo si tienen algún tipo de activos financieros) y las empresas tienen el deseo de reducir su fuerza de trabajo en el caso de condiciones adversas, en vez de reducir el salario de los trabajadores¹⁴.

De los elementos discutidos es claro que la teoría de los contratos implícitos puede, en el mejor de los casos, explicar sólo una parte del desempleo que se observa en las economías realmente existentes.

La teoría de los salarios de eficiencia

En esta propuesta, el punto de partida es la hipótesis de que los patrones usan los salarios para ayudar en el reclutamiento, retención y motivación de los

¹⁴ En este sentido, véanse las referencias que aparecen en el capítulo 4 de (Davidson, 1990).

trabajadores, a fin de garantizar una mayor productividad y asegurar así la maximización sistemática de sus ganancias. Lo anterior implica una cierta correlación entre el nivel de productividad y el salario recibido por un trabajador, ya que la eficiencia de un trabajador se puede medir, en forma aproximada, mediante su productividad.

Algunos de los modelos iniciales en el ámbito de esta teoría estaban anclados en la idea de que los salarios de eficiencia surgen como un mecanismo para disminuir el monto de la rotación laboral de una empresa. Otros más buscan explicar la existencia del desempleo como un elemento de disciplina impuesto por los empleadores. Si se supone que el monitoreo de la intensidad del trabajo desempeñado por una persona es difícil de llevar a cabo en forma continua, la existencia de salarios por arriba del nivel de equilibrio entre oferta y demanda, garantiza la existencia de desempleo. De esta manera, si un trabajador no se desempeña, en forma sistemática, de acuerdo con sus niveles potenciales de productividad, será cesado y deberá enfrentar los grandes costos derivados de su escasa diligencia.

Este tipo de modelos combina la existencia de salarios rígidos con desempleo, según se argumenta en seguida: consideremos un nivel salarial que minimice los costos por unidad de eficiencia laboral. Este nivel salarial se conoce con el nombre de *salario de eficiencia*. Si todas las empresas ofrecen el mismo salario de eficiencia y a ese nivel salarial existe una oferta excedente de trabajo, entonces aparece el desempleo y al mismo tiempo, los salarios son rígidos. Aún si algunos de los trabajadores desempleados estuvieran dispuestos a trabajar a niveles salariales inferiores al salario de eficiencia, los patrones no los emplearían ya que estos trabajadores serían menos productivos que los trabajadores ya ocupados. Por tanto, los patrones no reducirían los salarios ofrecidos y el desempleo se mantendría¹⁵.

¹⁵ El desempleo sería de tipo involuntario, ya que a pesar de que un trabajador estuviese dispuesto a trabajar con un salario inferior al percibido por los trabajadores ocupados, no tendrían ninguna oferta de trabajo.

La teoría de los internos-externos (insiders-outsiders)

La teoría de los internos-externos tiene su origen en un artículo de Shaked y Sutton (1984) ahí, se examina un proceso de negociación salarial en el cual los trabajadores ocupados pueden ejercer un poder derivado de los costos de rotación o de ajustes no instantáneos, fenómenos que impiden que el cese repentino de los trabajadores se realice sin costo para los patronos. El modelo de internos-externos de uso más generalizado se debe al trabajo de Assar Lindbeck y Dennis Snower (1986). En su modelo se identifican tres grupos de trabajadores. El grupo de los internos (*insiders*) formado por aquellos que están empleados y tienen una posición negociadora fuerte frente a las empresas, debido a que poseen destrezas específicas a la empresa que hacen costoso su reemplazo con otros trabajadores. El grupo de los entrantes, quienes han accedido recientemente a un empleo, pero cuya situación actual no está asociada con altos costos de rotación. Y el grupo de los externos (*outsiders*), definido como aquellos trabajadores desocupados o bien que están empleados en actividades de escasa productividad o de muy pequeña escala. La existencia de estos tres grupos da lugar al desempleo de tipo involuntario. Si los externos están dispuestos a trabajar con salarios inferiores a los de los internos, el hecho de que existan costos de reemplazo hace que los patronos no contraten externos. De esta manera el desempleo persiste y es de tipo involuntario. La existencia de sindicatos también puede ser explicada a partir de este modelo, ya que los sindicatos hacen posible aumentar los costos de reemplazo.

De hecho, en un modelo de internos-externos el nivel salarial negociado en un momento dado depende del nivel general de empleo. Si este nivel es alto, habrá muchos internos y para preservar su empleo, ellos negociarán salarios relativamente bajos. En cambio, si el nivel de empleo es bajo, los internos estarán obligados a negociar un nivel salarial mayor.

Los argumentos anteriores cobran especial importancia después de la aparición del artículo de Blanchard y Summers (1986) sobre la persistencia del desempleo en Europa, donde se populariza la noción de histéresis del desempleo, esto es

que la evolución actual del desempleo depende fuertemente del pasado. En ese artículo la principal explicación de la histéresis se sustenta en la teoría de los internos-externos, en especial en el funcionamiento de los sindicatos, a los cuales atribuyen una parte importante de la persistencia de altos niveles de desempleo.

1.4.3 Implicaciones de los modelos presentados.

Un análisis somero de los modelos expuestos en los párrafos anteriores deja ver, al menos, dos problemas importantes. El primero se refiere a la persistencia de explicaciones contradictorias, y en algunos casos excluyentes, para un mismo fenómeno: la magnitud del desempleo abierto. A pesar de que las vertientes teóricas examinadas comparten un conjunto de principios básicos de conducta, las discrepancias se manifiestan en las hipótesis auxiliares que buscan dotar de "realismo" a los modelos. Un ejemplo importante lo constituyen los procesos que "obstaculizan" la tendencia "natural" de los mercados hacia soluciones de equilibrio, en particular el de trabajo, a igualar oferta y demanda. El segundo problema, estrechamente vinculado con el anterior, tiene que ver con la capacidad de cada modelo para rendir cuentas de la ocurrencia de fenómenos reales. Aquí se enfrenta el problema de decidir cuándo una afirmación hecha en el seno del modelo es válida en el mundo real.

Un ejemplo del primer tipo de problema aparece en el artículo de Lorne Carmichael (1985) sobre la naturaleza del desempleo en el marco de los modelos de salario de eficiencia. Carmichael muestra que el desempleo en estos modelos puede ser voluntario si se impone una cuota (monetaria) a los trabajadores que desean ingresar a una empresa. La única manera de evitar la voluntariedad del desempleo sería la imposición de restricciones artificiales al movimiento del salario, por ejemplo imponiendo un salario mínimo en el modelo. De esta manera quedan invalidados los argumentos, según los cuales el desempleo, observable en esos modelos, es involuntario (Shapiro y Stiglitz, 1984 y 1985). La discusión anterior no tiene un referente empírico, ya que en las sociedades de capitalismo avanzado, los trabajadores no pagan por ser contratados en una empresa. Se trata entonces de restricciones que son factibles desde el punto de vista lógico, pero de escasa verificación en la realidad.

El segundo tipo de problemas lo ejemplifica el artículo de Lazear y Moore (1984), donde se estudia el vínculo entre el nivel salarial y la eficiencia de los trabajadores. Para este fin se examina la pendiente de la relación edad-ingresos y la presencia de pago de incentivos. Con ese objetivo se comparan los perfiles edad-ingresos de trabajadores asalariados y por cuenta propia. Las diferencias se pueden deber al efecto combinado del pago de incentivos y de una retribución originada en el adiestramiento en la empresa. Sin embargo, para poder distinguir ambos efectos, los autores deben, forzosamente, echar mano de algunas hipótesis auxiliares diseñadas *ad hoc*, entre ellas, que la distribución de incentivos entre ocupaciones tiende a ser semejante. Esta hipótesis es restrictiva ya que supone características análogas entre actividades realizadas en una empresa capitalista y un trabajador por cuenta propia.

Además de los problemas anteriores, existe otro tipo de dificultades técnicas relacionadas con su aparato de verificación empírica; en la mayoría de los estudios de corte empírico aparece un problema común en la metodología neoclásica, ya que se hacen afirmaciones de tipo estadístico a partir de un sólo experimento, el cual da origen a una muestra pretendidamente aleatoria. En base a un pobre y dudoso "argumento" estadístico se hacen generalizaciones. En adición a las dificultades ya señaladas, con frecuencia se pierden de vista otros aspectos estadísticos, como son el de la diferencia entre significancia estadística de los coeficientes obtenidos en una regresión y la significancia económica de los mismos. El problema es generalizado en la economía neoclásica¹⁶, tal como lo muestran McCloskey y Zilliak (1996).

Los ejemplos anteriores contradicen el credo generalizado de que la economía neoclásica en general, y en consecuencia la economía laboral de corte neoclásico, procede en forma deductiva en su programa de investigación. Mucho menos es cierto que se utilice un método de tipo inductivo, generando enunciados teóricos a

¹⁶ El texto de (Wang, 1993) muestra que el problema es más generalizado. No obstante sería incorrecto justificar estos errores recurriendo al expediente de que se trata de un mal de muchos.

partir de la experiencia empírica. Como veremos en seguida, tampoco es cierto que el método seguido sea el del falsacionismo popperiano (Blaug, 1992: Cap. 4).

Todas y cada una de las teorías discutidas en la sección precedente sobre las explicaciones neoclásicas de la persistencia del desempleo adolecen, en alguna forma, de problemas derivados de la validez empírica de sus puntos de partida y tienen limitaciones importantes en cuanto al contraste de sus resultados.

La teoría de la búsqueda, en su versión más generalizada, supone que el desempleo es un acto voluntario de inversión en busca de un mejor ingreso. En consecuencia no permite explicar la conducta de los cesantes (desempleados involuntarios), ni provee una explicación plausible para la existencia de los mismos. Como se puntualizó anteriormente, la teoría de la búsqueda parte del supuesto de que existe una dispersión salarial entre las empresas de una economía, sin embargo, el trabajador no tiene conocimiento de la oferta específica que le puede hacer una empresa en particular. Esto significa que una teoría (de corte neoclásico) que tenga éxito en explicar los mecanismos de conducta de los buscadores de trabajo debería también de estar en las capacidad de explicar la dispersión de las ofertas salariales, atendiendo a una conducta maximizadora de las empresas y de los trabajadores. En el seno del pensamiento neoclásico, esta tarea, está todavía pendiente (Kim, 1991). Por otro lado, si bien la noción de salario de reserva está bien definida, se trata de una magnitud no observable. Lo anterior se desprende del hecho de que la función de utilidad de un individuo no es observable y es, en el mejor de los casos, un objeto sólo calculable en un rango muy acotado de preferencias.

Como ya se ha señalado antes, la teoría de los contratos implícitos surgió en un intento por explicar la rigidez salarial. No obstante, el alcance de esta teoría para explicar otros fenómenos es, más bien, limitado. Por ejemplo, en condiciones de información simétrica (tanto trabajadores como patrones tienen acceso a la misma información), la teoría de los contratos implícitos no puede explicar el desempleo por cese. Si se considera la posibilidad de información asimétrica entre los

agentes, es posible explicar el desempleo por cese, pero no la coexistencia de rigideces salariales.

La teoría del salario de eficiencia no es sino una re-etiquetación de conceptos originados en el marxismo. De hecho algunos autores neoclásicos se han referido al "ejército industrial de reserva como un elemento de disciplina" (Katz, 1986), expresión que se encuentra en El Capital de Marx. Curiosamente esta teoría, al igual que la economía política marxista, predice que las empresas con elevados cocientes capital-trabajo, elevadas tasas de ganancia o con una mano de obra muy calificada ofrecerán altos salarios (Weiss, 1990).

La teoría de los internos-externos se puede ver como un intento neoclásico por extender la teoría de los mercados segmentados de trabajo¹⁷, sobre todo cuando el conjunto de los trabajadores internos se identifica con el de los trabajadores sindicalizados. Curiosamente, para ser válida, la teoría debe suponer una partición del empleo (trabajo asalariado y no asalariado) que es falsa. El mundo del trabajo no se divide de manera complementaria entre trabajadores internos, entrantes y externos, ya que no todo trabajador que no puede incidir en la fijación salarial necesariamente debe estar desempleado o trabajar en actividades de muy pequeña escala o incluso como trabajador cuenta propia.

1.5 Conclusiones preliminares.

Una primera conclusión de importancia es las características y la dinámica del empleo en cualquier país tienen siempre como contexto, la fase de acumulación capitalista en la que éste se encuentre; lo anterior se debe a que los puestos de trabajo son creados en un ámbito donde se da la primacía de las relaciones sociales del capitalismo, de tal suerte que la acumulación no ocurre jamás en un espacio aislado donde sólo existen el capital y el trabajo (ambos en forma pura, como lo presuponen las creencias neoclásicas). Por lo tanto, es necesario examinar también el papel que juegan una serie de instituciones y arreglos institucionales en cada una

¹⁷ Para una discusión más reciente sobre los mercados segmentados, consúltese (Rebitzer, 1993).

de esas fases; estas instituciones sociales deben ayudar a minimizar el conflicto social (creando un arreglo social y normas que tiendan a favorecer el proceso de acumulación); durante esos períodos de crecimiento más lento o de depresión se están creando nuevas instituciones: algunas veces muy pacíficamente, otras veces no tanto. En este sentido, y atendiendo a su carácter de teoría del mediano plazo, la Teoría de la Estructura Social de Acumulación proporciona un marco conceptual en el que tanto las fuerzas estructurales como los conflictos de clase juegan un papel importante. Así pues, se considera de gran utilidad el uso de la noción de estructura social de acumulación, en tanto que permite el análisis del impacto de los procesos sociales y políticos en la acumulación desde una perspectiva amplia, y desde luego más allá de la perspectiva binaria capital-trabajo (casi omnipresente en el marxismo tradicional mecanicista), ya que lo mismo contempla fenómenos de género, migración, o bien de corte racial, al tiempo que permite incorporar los remanentes o residuos de otros modos de producción anteriores, lo cual resulta especialmente conveniente en el caso de América Latina, donde aun se verifica la coexistencia de éstos remanentes al lado de formas e instituciones específicamente capitalistas.

En segundo lugar, puede concluirse que la utilización de la idea de onda larga permite resaltar dos hechos de importancia fundamental: el desarrollo capitalista no sigue una trayectoria lineal, sino que tal desarrollo está caracterizado por etapas que se alternan y que sugieren un patrón de movimiento cíclico en el proceso de acumulación ampliada durante el cual la acumulación se retroalimenta, y los sectores de la economía se expanden en una relación más o menos armónica (existiendo una o varias actividades que sirven como impulsores básicos o ejes del proceso de acumulación).

En tercer lugar, y en lo tocante a la teoría del desarrollo y su aproximación a los fenómenos ocupacionales, un primer hecho concluyente es que el desarrollo de un importante número de países no siguió el camino planteado por la teoría tradicional del desarrollo; más bien lo que sí se observó fue la persistencia de diferencias y asimetrías entre la ciudad y el campo, en general y entre un sector moderno y otro atrasado en las zonas urbanas. En este sentido las experiencias

de los años sesenta demostraron que el solo proceso de industrialización era insuficiente para garantizar una mejoría en las condiciones de vida del conjunto de la población; esto echó por tierra la idea, ampliamente difundida en los cincuenta y sesenta, de que un mayor nivel de desarrollo está asociado a un mayor tamaño medio de empresa en el sector manufacturero (la idea central en este argumento era que las economías de escala necesarias para alcanzar niveles adecuados de competitividad sólo eran posibles con plantas de gran tamaño). En el caso particular de América Latina, esta concepción del desarrollo condujo al examen de las causas detrás de la persistencia de la pobreza prevaleciente en la región; hacia el inicio de los años setenta tuvo lugar la polémica sobre la así llamada marginalidad urbana, cuya principal expresión en el campo de lo económico son las unidades económicas de tamaño muy reducido, lo que en su momento constituyó el antecedente embrionario de lo que más tarde sería conceptualizado como informalidad laboral. concepto que por otro lado, y tal como se demostrará en apartados posteriores, lejos de añadir a la comprensión de la dinámica ocupacional, presenta en cambio, un número tal de problemas lógicos en su definición que se hace necesario abandonar el uso del término.

Finalmente, puede concluirse que hacia los años ochenta comienza un capítulo más en la discusión sobre el empleo y desarrollo (en particular son especialmente importantes las "sugerencias" de política económica derivadas de esta visión): el argumento central es que la mejor manera de estimular el crecimiento económico (y luego entonces, el empleo) será la apertura de la economía mundial al movimiento irrestricto de bienes, servicios y capitales. De lo anterior se desprende que en el caso de los países en desarrollo, el problema central para alcanzar un crecimiento sostenido es la debilidad (o ausencia) de un ambiente adecuado para estimular el crecimiento del sector privado. Así pues, la consecuente implementación de políticas económicas irá en el sentido de favorecer la creación de un entorno más "amigable" para con el empresariado; en general, se enfatiza la necesidad de cambiar las formas de intervención del Estado, privilegiando así, una política de apoyo al buen funcionamiento del sistema de precios, lo que implica la

no intervención del Estado en ese ámbito de la vida económica. Lo anterior guarda estrecha relación con la visión neoclásica de la economía y la sociedad en general, más puntualmente en el caso del trabajo y el empleo; en este sentido, y tomando en cuenta los argumentos expuestos al respecto en este primer capítulo, se puede concluir que la visión neoclásica conforma una estructura torcida desde la raíz, en tanto que la naturaleza metodológica de los postulados a partir de los cuales se construyen los modelos de competencia perfecta es, por decir lo menos, incierta. En general, la aproximación neoclásica al mercado de trabajo adolece de las mismas dificultades implícitas en los modelos de competencia perfecta; lo que en el caso de la supuesta existencia de un *trade-off* trabajo/ocio implica necesariamente, la ausencia de oferta de trabajo individual, luego entonces, el desempleo será siempre voluntario. Más aun, la existencia de un precio de equilibrio que iguala oferta con demanda hace que el modelo neoclásico no pueda ser aplicado para estudiar el caso del trabajo por cuenta propia (fenómeno, que como se verá en los siguientes capítulos reviste una gran importancia, si se trata de dar cuenta de la dinámica ocupacional en México).

CAPÍTULO 2 LA DISCUSIÓN CONTEMPORÁNEA SOBRE LAS PEQUEÑAS UNIDADES ECONÓMICAS.

La crisis global en los años setenta (Armstrong et al, 1991) trajo consigo, entre otras consecuencias, una búsqueda sistemática de menores costos de producción; el intento por alcanzar este objetivo condujo paulatinamente a una reestructuración productiva que se expresó, en muchos casos, en el adelgazamiento de la planta laboral de múltiples empresas en los países del capitalismo avanzado (New York Times, 1996). Paralelamente, se acentuó el traslado de un importante número de actividades productivas hacia los países menos desarrollados (Dicken, 1998; Knox y Agnew, 1998). El surgimiento de zonas de maquila, el fraccionamiento de procesos productivos y la expulsión de las partes más intensivas en trabajo hacia los países menos desarrollados, son manifestaciones claras del fenómeno al que se denominó en su tiempo la nueva división internacional del trabajo (Froebel, 1977; Peet, 1987).

La salida de plantas productoras de bienes materiales fuera de los países más desarrollados, tiene su origen en el proceso de competencia y reestructuración ocurrido en el seno de la industria textil mundial; mismo que ocurre después de la 2ª Guerra Mundial. Debido a esta reestructuración espacial de la producción, Japón y Hong Kong inundan con sus productos los mercados de Estados Unidos e Inglaterra, de manera que se presentan dos procesos simultáneos: primero, se ponen en práctica acuerdos de restricción de exportaciones (o "cuotas") y segundo, las empresas textiles y del vestido inician su marcha hacia el oriente. El resultado de esta reorientación geográfica es, que entre 1970 y 1993, la industria textil y del vestido perdió poco más de 1,900 000 empleos en los Estados Unidos, Alemania, Francia, Italia y en el Reino Unido. Otras industrias comenzaron a imitar esta tendencia al mudar sus plantas hacia la región del Pacífico Asiático, tal es el caso de la industria de semiconductores (Dicken, 1998). En los albores de los años setenta, la totalidad de las empresas norteamericanas que manufacturaban semiconductores ya habían instalado plantas en el exterior.

Un rasgo importante de la redistribución geográfica de los procesos productivos es que las plantas nuevas tenían un tamaño relativamente grande, para los estándares de los países anfitriones, pero desde el punto de vista de la clasificación de los Estados Unidos, eran vistas como pequeñas o medianas unidades. Adicionalmente, en tanto parte de la producción se traslada fuera de las plantas tradicionales, sea por razones de reducción de costos (el fenómeno del suministro externo "outsourcing") o por la mudanza al exterior, el tamaño de las plantas en el sector manufacturero tendió a disminuir. Se crea así, la ilusión de que hay una tendencia generalizada a observar un menor tamaño promedio de las plantas y de las empresas en sí mismas (Harrison, 1994).

El éxito de los distritos industriales constituidos por conglomerados de pequeñas empresas en Italia, llama la atención debido a que se desarrollaron en una etapa en la cual el resto de la economía italiana se encontraba en una situación de estancamiento feaciente (Bagnasco, 1977; Brusco 1982; Piore y Sabel 1984). A partir de esa experiencia, y como una manera de dar contenido a la idea de un modelo de acumulación que sustituye al así llamado Fordismo; Piore y Sabel (1984), acuñan el concepto de manufactura flexible. Con ello se inicia un debate continuo respecto de las unidades de pequeña escala, en particular, de las ubicadas en el sector industrial. Se habló, en aquel entonces, de una especie de renacimiento de las pequeñas empresas que ocurría no sólo en los países de menor desarrollo relativo, sino también en los países de capitalismo avanzado (Sengenberger W., M. Piore y Loveman, G. 1990).

En el caso de los países de América Latina, el interés por los establecimientos de menor tamaño ha sido una constante, que se verifica en la existencia de un vasto número de estudios sobre el así llamado "sector informal urbano", sector caracterizado por la presencia de unidades de tamaño muy reducido. A consecuencia del renovado interés por las pequeñas unidades, también en México se discutió el papel de la pequeña empresa como un elemento para impulsar la llamada "modernización" del aparato productivo. Un ejemplo de lo anterior es el *Programa de Modernización de la Micro, Pequeña y Mediana Industria*, aprobado en el sexenio de Carlos Salinas (SECOFI 1991; Espinosa, 1993) y, continuado en

la práctica en la siguiente administración (Casalet, 2000). De hecho, la propuesta actual del régimen de Fox bebe de la fuente de los planteamientos más generalizados sobre la eficacia de las microempresas. Este punto será comentado de manera más amplia y puntual en el capítulo final de conclusiones.

Entre los temas del debate está la posibilidad de emular a los distritos italianos donde las pequeñas empresas de carácter familiar jugaron un papel relevante para establecer nexos con los grandes conglomerados italianos, por ejemplo en el caso de la industria de la ropa.

Si bien, como se verá más adelante en este capítulo, la discusión sobre el papel económico de las unidades más pequeñas ha estado acompañada de numerosos excesos retóricos, es importante dar cuenta del papel jugado por los pequeños establecimientos, en tanto que unidades económicas. En especial, debe tomarse en consideración la fuerte presencia de trabajo no-asalariado en las unidades de menor tamaño de la economía mexicana, ya que este hecho es una evidencia clara de que tales actividades juegan también el papel de absorber parte del excedente relativo de fuerza de trabajo existente en el país.

En las páginas siguientes se presentan algunos elementos de la discusión relativa a las unidades económicas de pequeña escala. Para ubicar en un contexto comparativo esta discusión, se presenta primero el planteamiento neoclásico relativo al tamaño de una empresa. Posteriormente se examina el punto de vista de autores como Piore y Sabel quienes representan el punto de vista de la corriente institucionalista en economía, después se pasa a discutir la noción de sector informal urbano. Finalmente, se examinan algunos planteamientos hechos en México sobre los temas que se tratan en los primeros apartados, para realizar una reflexión final sobre las tareas pendientes en la discusión teórica. En las referencias bibliográficas que aparecen al final del documento se puede encontrar una lista completa del material que sirvió para estructurar el capítulo, aun cuando aquí, sólo se presentan los elementos más relevantes de la discusión actual.

2.1 Algunos planteamientos neoclásicos sobre el tamaño de la empresa.

Desde el punto de vista de la teoría neoclásica, el tamaño de una unidad económica no trae asociada consigo ninguna ventaja particular: en el marco de la competencia perfecta de corte neoclásico, una empresa es eficiente –simple y llanamente- si maximiza sus beneficios. La parábola ortodoxa de cómo se logra tal maximización descansa sobre la base de que las empresas tienen una función de producción específica y una función de costos bien determinada. Ante un precio de su producto, determinado exógenamente, la empresa reacciona con un nivel de producción tal que el precio sea igual al costo marginal de tal nivel. Esto es válido para el corto plazo, donde es factible distinguir entre factores fijos y factores variables. Sin embargo, en el largo plazo todos los factores se suponen variables. En este caso, la función neoclásica de producción $Q=f(K,L)$, donde K y L son factores divisibles, tiene un óptimo en donde la curva de largo plazo de costos promedio alcance un mínimo (Baumol et al. 1982). En conjunto con la productividad media del trabajo en ese punto, quedaría definido un cierto tamaño de unidad. A este nivel de empleo se le denomina como tamaño óptimo. Una advertencia importante surge aquí: el tamaño óptimo depende de un parámetro tecnológico de la función $Q=f(K,L)$, que es el tipo de rendimientos a escala que ésta tenga. En un mercado donde hay entradas y salidas de productores, si todos enfrentan funciones de producción y de costos idénticas, cuando la función de producción es de rendimientos a escala crecientes, el tamaño óptimo tenderá a crecer sin límite (Baumol, 1982), mientras que con rendimientos a escala decrecientes, este tamaño tenderá a cero.

En (Kaldor, 1934) se encuentra una explicación de porqué el tamaño de las empresas tiende a estar acotado. En ese texto se introduce la idea de que la producción tiene como insumos no sólo al capital y al trabajo, sino también a la capacidad administrativa que permite organizar el uso combinado de diversos tipos de maquinaria o capital físico con el trabajo, y que además actúa para agilizar el proceso de venta. Desde esta perspectiva, se muestra que las empresas no pueden crecer en forma indefinida por la aparición de deseconomías de escala en la capacidad administrativa (You, 1995).

Una explicación de cómo surgen estas deseconomías, se deriva de los trabajos posteriores a un artículo originado por la pluma de Robert Lucas (1978). Su argumento es que existe una distribución no homogénea de la habilidad empresarial entre la población. Identificando una empresa con su dueño (quien es empresario y administrador a la vez), Lucas postula que la distribución de habilidad empresarial es desconocida por los individuos, y que además tal habilidad está sujeta a rendimientos decrecientes en la escala de producción. Así las cosas, aquéllas personas que tienen un nivel adecuado de habilidad, se transforman en empresarios (patrones o cuenta propia), y sus empresas aumentan de tamaño o se vuelven más rentables en función de la capacidad empresarial de los dueños de los negocios. Quienes no tienen niveles mínimos de esa capacidad se ubican en el empleo asalariado. Un modelo dinámico de esta conducta se encuentra en Javanovic (1982), quien parte de la idea de que la habilidad empresarial es desconocida en principio por las agentes y sólo la conocen mediante un proceso de aprendizaje, que expresa un mecanismo de prueba y error. De ahí que una variable aproximativa de la capacidad empresarial sea la antigüedad en operación.¹⁸ Esta idea básica ha sido explotada en diversos modelos del funcionamiento del llamado "sector informal urbano", tal como se verá en un apartado posterior.

Durante los años ochenta aparecen los resultados de investigaciones patrocinadas por el Banco Mundial, las cuales tuvieron por objetivo el análisis del fenómeno de las pequeñas unidades -casi exclusivamente del sector manufacturero. Estos trabajos se caracterizan por tener como punto de partida la ortodoxia neoclásica, si bien con una preocupación por las implicaciones del análisis teórico en el terreno de la política económica. Así, el libro de Little, Mazumdar y Page publicado en 1987 (Little et al. 1987) es la culminación y síntesis de un proyecto sobre

¹⁸ Hay de hecho variantes del modelo básico, que suponen hipótesis adicionales. Los resultados principales no cambian como se puede ver en de Witt (1993).

pequeña empresa que surgió a fines de la década de los setenta, y que dio como resultado numerosas publicaciones sobre el tema.¹⁹

En dicho texto se estudia básicamente a la industria de la India, pero a la vez se hacen múltiples referencias y comparaciones con otras naciones de las llamadas "en vías de desarrollo".

Uno de los resultados que destacan los autores es que, en contra de la opinión generalizada, son las medianas empresas las que usan más eficientemente las dotaciones existentes de factores, y que son intensivas en fuerza de trabajo:

"Si nuestra investigación puede sugerir algo acerca del tamaño y lo que es deseable desde el punto de vista económico o social, es que la belleza se encuentra en la parte media de la distribución por tamaño" (Little 1987)

No obstante, al referirse a las unidades más pequeñas, se reconoce que, a pesar de su insuficiente desempeño, son una de las fuentes más importantes de empleo en los países en vías de desarrollo de menores ingresos. Se propone entonces no discriminarlas e impulsar aquellas que hayan logrado sobrevivir un cierto tiempo y por lo tanto que hayan demostrado alguna posibilidad de éxito.

Como era de esperarse, en ese material se enfatiza la necesidad de cambiar las formas de intervención del Estado, privilegiando así, una política de apoyo al buen funcionamiento del sistema de precios, lo que implica la no intervención del Estado en ese ámbito de la vida económica.

Como se infiere de Little (1987), el trabajo referido representa una respuesta del Banco Mundial a las propuestas de apoyo irrestricto a las pequeñas empresas, que se derivan, entre otros, del trabajo de Piore y Sabel (1984).

Los estudios del tipo reseñado arriba, parten de una visión del mundo que se sustenta en la conducta microeconómica de las unidades, las que parecerían actuar en completa independencia unas de las otras.

¹² En el libro hay una vasta bibliografía sobre el tema, la mayor parte de inspiración neoclásica.

En el análisis de las economías que observan un menor nivel de desarrollo, al examinar la economía en su conjunto, aparecen en seguida los modelos llamados duales (Amano, 1980). Como ya se señaló, se trata de economías conformadas por dos sectores: uno urbano moderno (industria) y otro tradicional (agrícola). Este dualismo se supone está sustentado en la existencia de tecnologías de producción diferentes según sea el sector de que se trate²⁰. De ahí surge la posibilidad de la existencia de desempleo estructural, esto es, que sólo están disponibles un número acotado de oportunidades de empleo productivo, en razón de limitaciones tanto en los recursos como en la tecnología de los sectores, y no en razón a una baja demanda. Dado que existen dos tecnologías distintas para producir, tenemos entonces un dualismo salarial²¹. A partir de tal dualidad salarial algunos autores neoclásicos, por ejemplo Harris y Todaro (1970), buscan explicar la migración campo-ciudad observable en muchos países de menor nivel relativo de desarrollo.

Ranis y Fei, (1961) proponen un modelo de migración, en el cual dentro del sector agrícola se suponía la existencia de desempleo disfrazado; como una explicación del movimiento campo ciudad, con una transferencia del excedente de alimentos, lo que sirve para alimentar a la fuerza de trabajo transferida hacia las zonas urbanas.

Es necesario señalar que, a diferencia de estos modelos, en el modelo original de Arthur Lewis (1954), el sector tradicional es un sector que no es creado por la presencia de dos técnicas, mas bien se trata de un sector pre-capitalista (donde una parte significativa del trabajo es no-asalariado), de transición hacia una economía capitalista (en donde todo el trabajo es asalariado).

²⁰ Más aun, es posible aplicar la distinción moderno/tradicional incluso a un solo sector. Con esto se introduce otro tipo de modelos duales, pudiendo usarse esa formulación para distinguir entre actividades de pequeña escala y de gran escala.

²¹ La existencia de los modelos duales explica, en parte, el rápido arraigo de la noción de informalidad, la cual también es de corte dualista, como se argumenta más adelante en este capítulo.

2.2 Las actividades no registradas o "subterráneas".

Desde el origen mismo del sistema de Cuentas Nacionales, se observa una insistente preocupación relativa a las actividades económicas que no son registradas en la Contabilidad Nacional de los países. Tal vez, el primer intento importante de medir la contribución no registrada de ciertas actividades se encuentra en un artículo de J. A. Dowie, publicado en la revista *Economic Record* (Dowie, J.A. 1970). En él se pretende medir la contribución al Producto Interno Bruto de los Estados Unidos que hacen ciertas actividades fuera de la ley, y que por lo tanto, no son contabilizadas en las Cuentas Nacionales. A partir de la aparición del artículo adquiere paulatinamente fuerza la idea de medir la magnitud de las actividades económicas que no son registradas como parte del PIB. La parte de la economía que no es registrada en esta contabilidad adquiere distintos nombres: economía negra, ilegal, oculta, no-declarada, no-medida. Es Guttman (1977) quien acuña el término que ahora es el de difusión más generalizada: economía subterránea.

"La economía subterránea comprende las transacciones ilegales (en dinero o en trueque), el fraude fiscal (evasión, subdeclaración) y el trabajo clandestino. Este último abarca los trabajadores no declarados, los artesanos no declarados y los empleos múltiples no declarados" ²²

Se incluye aquí el análisis de la noción de economía subterránea debido a que una parte considerable del trabajo considerado como "clandestino" está concentrado en unidades de pequeña escala²³.

Éste término ha servido para elaborar aparentes explicaciones del auge observado, en ciertos momentos, en economías como la italiana, caracterizado por un despegue económico sin contrapartida en los registros oficiales del PIB.

²² La no declaración se refiere al registro ante las autoridades fiscales o laborales correspondientes.

²³ De hecho, en Europa es común que el término de sector informal se aplique a unidades que no están registradas en el sistema de Cuentas Nacionales (Williams y Windebank, 1998).

Sin embargo, el uso generalizado del concepto es también consecuencia de una ofensiva de los sectores más conservadores, tanto en el campo de la academia, como en terreno organizaciones empresariales. La razón para justificar lo anterior está en que la existencia de actividades no declaradas se explica, supuestamente, como una respuesta a una presencia excesiva del Estado en la actividad económica o en su regulación. En esta óptica, el énfasis recae en la regulación jurídica y en la carga fiscal. A esta última se le considera siempre excesiva. Y en consecuencia, la difusión del término ha ido en paralelo con la ofensiva en contra de la intervención estatal en la economía tan característica en los planteamientos de la ortodoxia económica de inspiración neoclásica.

En América Latina el caso más difundido de propaganda sobre las actividades subterráneas sea, tal vez, el de Hernando de Soto (De Soto 1986). En su libro, *El otro sendero* -que lleva por subtítulo "La revolución informal"-, su definición de informalidad hace referencia a actividades no registrables, la mayor parte de las cuales son necesariamente de pequeña escala, ya que esa es la única manera de que permanezcan sin registro. Por ahora, no haremos aquí la crítica del autor, en tanto que ésta ya ha sido hecha, entre otros, por ejemplo por Emilio Pradilla (Pradilla 1988), en lo tocante a los aspectos de corte teórico. La crítica de los cálculos sobre la magnitud de la "economía subterránea" en el Perú se encuentra en (Rosinni et al 1987). Pero baste con señalar, como muestra de la superficialidad del texto de De Soto, que algunas de las partes centrales de su libro se construyen a partir de encuestas hechas a 50 microempresas (De Soto, 1988, p.24). Así pues, lo que ambos trabajos demuestran es el carácter esencialmente ideológico de la propuesta de De Soto. De hecho, el autor se convirtió en el vocero más conspicuo de la nueva derecha latinoamericana, al postular que era posible una nueva forma de desarrollo, sustentado en la "liberación de la energía empresarial de los 'informales'", y proponiendo minimizar la intervención del Estado en las esferas de la economía²⁴.

²⁴ Para una presentación amplia de las tesis políticas del autor, ver (De Soto, 1988).

El primer intento sistemático de cuantificar la magnitud de la "economía subterránea" en México, fue realizado por el Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP) en un libro llamado, precisamente, "*La economía subterránea en México*", aparecido en 1987. Para llevar a cabo esta cuantificación se usan dos métodos: el llamado "del insumo físico" y el de la "demanda de efectivo"²⁵. Los resultados a los que se llega en el trabajo son ilustrativos. La magnitud de las actividades no declaradas se explica, según el texto, por la carga fiscal excesiva, la burocracia asfixiante y la corrupción.

Se ha demostrado de manera por demás concluyente, que los resultados econométricos derivados de este estudio carecen de rigor técnico. Más aun, incluso al corregirse estas deficiencias, los resultados muestran contradicciones patentes entre los dos métodos usados por el CEESP para medir la magnitud de la llamada "economía subterránea"²⁶. Pese a la pobreza manifiesta de éstos resultados, ambos métodos siguen siendo usados internacionalmente para buscar cuantificar la magnitud de la economía no declarada²⁷

En el caso de la economía mexicana, un artículo reciente (Fuess y Van der Berg, 1998), a partir de estimaciones indirectas sobre trabajo en el hogar y transacciones realizadas en lo que los autores dan en llamar "sector informal", llega a la dudosa conclusión que el desempeño de la economía mexicana entre 1960 y 1990 fue mucho mejor que lo reportado por la estadística oficial de Cuentas Nacionales, que omite las actividades que, a su juicio, ellos cuidadosamente valúan. Un primer problema de los muchos que adolece este trabajo es que usa, de forma indiscriminada, estimaciones de la economía

²⁵ El método del insumo físico consiste en examinar la evolución de ciertos insumos como la electricidad y relacionarlos con el crecimiento del producto. Simplificando el argumento, podemos decir que si la relación entre ambas variables no es "normal", las discrepancias se deben a las actividades no-declaradas. El otro método (demanda de efectivo) hace uso de la demanda monetaria, para comparar las transacciones monetarias totales con las registradas oficialmente. De nuevo, la magnitud de las discrepancias es una medida supuesta del monto de actividades no declaradas

²⁶ Véase Roubaud, F. y V. Navarrete (1988), que sigue siendo a la fecha la mejor crítica a los intentos por "medir" la magnitud de la economía subterránea.

²⁷ El texto de Schneider y Enste (2000) es ilustrativo. Con independencia de la calidad de los datos, en él se intenta medir la magnitud de la economía no-declarada en 67 países, empleando las técnicas usuales.

subterránea en México, basadas en el libro que se ha comentado anteriormente. Además incluye una contabilidad indirecta de actividades llevadas a cabo dentro de los hogares, las cuáles teóricamente no deben incluirse en las Cuentas Nacionales ya que se trata de actividades que no están orientadas al mercado (Naciones Unidas, 1993) .

Hablar de actividades no registradas o llevadas a cabo al margen de la ley es sólo una descripción y no una explicación de las causas que subyacen su surgimiento o proliferación. Más aún, de manera general, se ha demostrado suficientemente que las técnicas usadas para estimar la magnitud de las actividades no registradas, tienen severas limitaciones (Thomas, 1992) y (Williams y Windebank, 1998). Esto conduce siempre a una potencial sobre-estimación de la magnitud de las transacciones no registradas en la contabilidad nacional.

De ahí que no resulte extraño el que la noción de economía subterránea haya jugado un importante papel para apuntalar la ofensiva conservadora en contra de la intervención del estado en la economía. Este papel se refleja en las invariables conclusiones de los estudios sobre el tema: el tamaño de la economía subterránea es función de los niveles de corrupción estatal y de las cargas fiscales (Schneider y Enste, 2000).

2.3 Pequeñas unidades y especialización flexible.

La propaganda relativa al éxito de las unidades industriales pequeñas en algunas zonas de Italia, donde este tipo de empresas lograron afianzarse y progresar (como en el caso paradigmático de Emilia-Romagna)²⁸ condujo, en los ochenta a un debate amplio sobre el papel que puede jugar la pequeña empresa en el crecimiento de una economía. La discusión tuvo como contexto una serie de trabajos relativos a la noción de especialización y manufactura flexible.

²⁸ Véanse, entre otros a Bagnasco (1977), (Becattini, 1989), Brusco (1982) y Capecchi (1989).

Es necesario recordar que, si bien el debate se llevó a cabo en general sin usar explícitamente la noción de informalidad, parte de las discusiones se dieron en el marco definido por la noción de economía subterránea²⁹.

Ejemplos importantes de la relevancia adquirida por la discusión en lo relativo a la pequeña empresa en las naciones de capitalismo avanzado, pueden encontrarse en los estudios llevados a cabo en el seno de instituciones internacionales como la OIT durante los ochenta. En este sentido, el prototipo es el trabajo de Werner Sengenberger y otros (1990), texto dentro del cual se presentan los resultados de una serie de investigaciones, iniciadas en 1986, sobre la pequeña empresa en Francia, la República Federal Alemana, Italia, el Reino Unido y los Estados Unidos.

En el texto referido se argumenta que a partir de los años setenta, las empresas pequeñas y medianas se transformaron en el núcleo dinámico de creación de empleo en las economías de la OCDE. De hecho, se afirma también, que la dinámica de las pequeñas y medianas empresas, vista en el largo plazo, sigue la trayectoria de una V. Disminuye hasta los años sesenta y a partir de ahí comienza crecer. Adicionalmente, la proporción del empleo concentrado en las unidades pequeñas y medianas tiende a crecer. El problema planteado en el ensayo que introduce el libro citado en el párrafo anterior es cómo explicar tal dinámica.

La respuesta final, después de realizada una argumentación en contra de la presencia de posibles problemas en la información, cambios en la estructura sectorial de las economías, o la posible influencia del ciclo económico, es que la economía mundial habría cambiado hacia una estructura económica donde la especialización flexible tendía a generalizarse. A continuación se discutirá esta última noción, para lo cual se recurre a (Piore y Sabel 1984). El texto de Sengenberger está, de hecho, marcado por el trabajo previo que Michael Piore y Charles Sabel condensan en su libro *The Second Industrial Divide*.

²⁹ Este punto ya fue señalado en la sección anterior, donde se examinaron algunos argumentos derivados de la escuela neoclásica.

Estos autores destacan la respuesta empresarial frente de la crisis económica de los setenta, crisis que ellos consideran originada en los límites de las técnicas de producción en masa (crisis del fordismo). La respuesta empresarial fue iniciar la búsqueda de formas organizativas capaces de permitir un acomodo más rápido de las unidades productivas a los cambios en el entorno económico. A su juicio, son justamente, las pequeñas empresas las que pueden enfrentar el reto que plantea la economía contemporánea: una respuesta más eficiente a los cambios en el mercado de productos. Es a esta forma organizativa que la denominan *especialización flexible*. En otras palabras, Piore y Sabel postulan un cambio en el modo de regulación de las economías contemporáneas.

Estos autores destacan que para ser eficiente, tal forma de organizar y llevar a cabo la producción debe estar sustentada en el mejor aprovechamiento posible de los recursos existentes, incluidos los de las nuevas técnicas de producción. Es por esta razón que se ha enfatizado –en exceso, a juicio del que esto escribe– el papel que puede jugar una microempresa en condiciones mediadas por el uso de tecnologías de punta.³⁰

Prueba de la afirmación anterior es la cita siguiente, tomada de (Loveman et al. 1990), la que se refiere a los pre-requisitos para los procesos de especialización flexible:

"[Esta] requiere al menos de dos ingredientes. Uno es una peculiar fuerza de trabajo calificada que combina experiencia de primera mano en la producción (i.e. educación práctica) con ciertos componentes de una educación más formal que permite a los trabajadores realmente crear nuevos productos y seguir (o generar) demandas cambiantes" (pag 140).

La discusión relativa al papel de las pequeñas empresas en el desarrollo económico se da en un contexto que se construye a partir de tres importante afirmaciones. Este contexto es a la vez el punto de partida y el punto de llegada

³⁰ Decimos que en exceso puesto que las microempresas no siempre tienen acceso a las nuevas tecnologías.

del cúmulo de argumentos relativos a la extensión y viabilidad de la producción flexible. Son un punto de llegada porque resultan de la síntesis de múltiples investigaciones -sobre todo empíricas. Y son, a la vez, el punto de partida ya que cualquier discusión que pretenda avanzar en el problema las debe tomar en consideración para precisarlas, superarlas o, en su caso, rechazarlas.

Estas afirmaciones son:

Las pequeñas empresas que son más importantes, desde el punto de vista económico, están en las actividades manufactureras.

El verdadero problema de la industria no es el tamaño, sino más bien la organización industrial

La capacidad de un país para construir fuertes redes de producción se traduce en una nueva ventaja competitiva. (Howard 1990)

Estos enunciados que están contruidos a partir de la experiencia de los países avanzados, y buscan rebasar las especificidades nacionales. Por ejemplo, no es igual la experiencia japonesa con las mini y microempresas (que data del siglo pasado), que la experiencia italiana (que se conforma en los sesenta), o la norteamericana. Pero a pesar de las diferencias nacionales -muchas de ellas derivadas de la influencia de circunstancias de tintes más bien histórico- las tres ideas anteriores logran resaltar el papel que se le ha dado a la pequeña empresa.

La segunda y tercera afirmación hecha arriba remiten a dos problemas complementarios; el primero es el referente a la competitividad internacional de una economía, mientras que el segundo es relativo a los mecanismos para alcanzar esa competitividad.

De hecho, existen ejemplos de economías que lograron una inserción ventajosa en la economía mundial a partir, inicialmente, de pequeñas unidades productivas. El caso más reciente tal vez sea el de Taiwan. En contraposición, el caso coreano

está basado en grandes conglomerados, los cuales están compuestos de pequeñas, medianas y grandes empresas.³¹

En ambos casos los mecanismos para lograr competir a escala mundial fueron distintos. Vale la pena señalar que el estado coreano jugó un papel importante en el impulso al crecimiento de las exportaciones de ese país.

Hay otro punto que es importante en relación al tamaño de las empresas. El elemento más relevante para juzgar el desempeño de una empresa es la eficiencia con la que utiliza los recursos existentes para producir, su capacidad de colocar la producción que genera, y su potencial de aumento de mercados. Si esto lo hace eficientemente y lo acompaña con altos salarios para sus trabajadores, nos encontramos ante empresas que compiten por la vía de la productividad y de la calidad (y no sólo del precio). Lo anterior es un objetivo (y una conducta) válido para cualquier empresa, con independencia de su tamaño.

El tercer enunciado remite a la existencia de estrategias para subcontratar ciertas actividades productivas. Sin embargo, hay que destacar que la existencia (real y potencial) de subcontratación de pequeñas unidades se reduce al caso de la manufactura. E incluso en ese caso, no todas las actividades son igualmente sujetos de una política sistemática de subcontratación.

La subcontratación puede ser un mecanismo de abaratamiento de costos, y a la vez un mecanismo de especialización flexible. En el primer caso es frecuente que ésta se transforme en una relación de explotación semejante a la que existe en la industria del vestido. La otra variante de subcontratación es de naturaleza tal que intenta garantizar relaciones de interdependencia, que sean benéficas para todas las empresas participantes y no para un puñado de ellas (Howard 1990).

En resumidas cuentas, se afirma que si las condiciones institucionales son adecuadas, el impulso selectivo a empresas de pequeña escala puede promover no sólo el crecimiento de esas unidades, sino que también puede impulsar una

³¹ Los procesos de desarrollo en Taiwan y Corea son estudiados en Lau (1986), mientras que una visión integrada de las economías de la Cuenca del Pacífico (excepto China) se encuentra en Woronoff (1997).

serie de mecanismos multiplicadores que se reflejen en una mejoría del crecimiento económico global.³²

Un argumento muy generalizado por los autores de esta vertiente de pensamiento es el del requerimiento de un entorno institucional adecuado para las pequeñas empresas (Cf. el capítulo 10 de (Piore y Sabel, 1984)). En palabras de Robert Howard:

[Llamémoslas] las nuevas reglas de la competencia en los pequeños negocios: Forjar relaciones cercanas con los clientes, proveedores, y otros socios. Mantener una tensión creativa entre la competencia y la cooperación. Enfocarse a la innovación continua. Y crear la clase de infraestructura social que a la vez impulsa y ayuda a las pequeñas empresas a lograr estos objetivos. (Howard 1990, p. 102).

Esta visión destaca también el posible papel central de los “nuevos” distritos industriales, semejantes a los que se encuentran en el norte de Italia y en algunas regiones de Alemania, España y los Estados Unidos³³. La idea original proviene del trabajo de Alfred Marshall (Harrison, 1997) quien a partir del ejemplo de la región productora de acero cercana a la ciudad de Sheffield, describió un distrito industrial como una región donde la estructura económica estaba compuesta de pequeñas empresas, de propiedad local, cuyas decisiones de inversión y producción eran tomadas localmente. Dentro del distrito había contratos de largo plazo debido al intenso intercambio entre productores y consumidores. El mercado de trabajo es interno al distrito y es muy flexible. Además las economías de escala eran reducidas. La idea de los “nuevos” distritos industriales añade a la concepción original de Marshall, elementos de orden institucional como son la acción consciente de los gobiernos regionales y las asociaciones de productores para apoyar la actividad económica en los distritos (Amin, 1999).

³² En el texto de Späth (1993) se puede encontrar este argumento aplicado al caso de América Latina.

³³ Sobre los ejemplos concretos de distritos industriales contemporáneos, ver (Harrison, 1997), (Markusen, et al . 1999) y las referencias ahí contenidas.

La visión idealizada de las unidades de menor tamaño contrasta con los resultados del trabajo de Harrison (1997), quien cuidadosamente critica las tesis centrales relativas al papel jugado por las unidades de menor tamaño. Sobresalen dos elementos de esa crítica. En primer lugar el hecho trivial (pero constantemente olvidado) de que por pequeña empresa se entienden cosas distintas en los distintos países. Así, en los EU, este calificativo se aplica a las unidades con menos de 500 trabajadores. En segundo lugar se tiene el hecho de que muchas de las empresas de menor tamaño no son empresas independientes, sino más bien son subsidiarias o elementos de una empresa, tal como ocurre en el caso de los supermercados. La conclusión de Harrison es ilustrativa:

“La mayoría de las afirmaciones ortodoxas sobre este tema son imprecisas, basadas en datos de mala calidad, y frecuentemente llenas de un pensamiento voluntarista con base ideológica” (Harrison, 1997, p. 247)

2.4 La informalidad urbana: entre las unidades y los individuos.

La forma más socorrida para hacer referencia a las micro unidades y en particular al trabajo por cuenta propia, es incluirlos bajo el rubro Sector Informal Urbano. Pero, ¿cuál es la definición precisa del término? Desde su aparición en la literatura de los problemas ocupacionales, al inicio de los setenta, se han propuesto numerosas definiciones. Cada una de ellas hace énfasis en ciertos aspectos que, como se verá más adelante en esta sección, llegan a constituir verdaderas oposiciones entre las múltiples maneras de definir al SIU. Las distintas definiciones presentan por igual elementos que pueden ser denominados "teóricos" a la par de elementos de corte estrictamente pragmático. En los párrafos siguientes se examinan las varias definiciones existentes del SIU.

El punto de arranque es la definición de la Misión de OIT en Kenia, para después pasar a las que aparecen en el trabajo de Sethuraman de 1976, se sigue después con las definiciones relacionadas con los trabajos primeros de PREALC, se consideran las expresadas por la corriente de autores alrededor de Castells y

Portes. Por último se revisa la definición adoptada en 1993 por la 15ava. Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo.

Se incluye el trabajo de Sethuraman ya que constituye un caso típico de las transformaciones que sufre la noción original cuando se pretende dotar de operatividad al concepto. En el camino entre la "teoría" y la "medición", la idea inicial se desdibuja más aun, al grado de que los intentos de medición concluyan incluso con acepciones ampliadas del término.

2.4.1 Las variadas acepciones de sector informal.

La primera vez que aparece la noción doble *formal/informal* en la literatura académica es a principios de los años setenta, como resultado de un estudio llevado a cabo en Ghana por Keith Hart. En él se introduce la noción de *oportunidades de ingreso formales e informales* para estudiar la ocupación en el medio urbano de dicho país, en particular entre los estratos de población de menores ingresos y "múltiples ocupaciones". Hart hace una distinción entre lo formal y lo informal a partir la identificación del primero con el empleo asalariado, y del segundo con el empleo por cuenta propia (Hart, 1971).

Al año siguiente, la misión de la OIT encargada de un estudio sobre el empleo en Kenia, estudio llevado a cabo en el marco del Programa Mundial del Empleo, adopta el concepto,³⁴ al tiempo que le adiciona otros atributos. La definición de actividades informales que se registra en el reporte de esta misión es la siguiente:

"Debemos por tanto enfatizar que las actividades informales no están confinadas al empleo en la periferia de las ciudades, a ocupaciones particulares o aun a actividades económicas. Más bien, las actividades informales son la forma de hacer cosas, caracterizada por:

a) facilidad de entrada

b) apoyo en los recursos locales

³⁴ El artículo original de Hart (1971) fue presentado en un seminario del Institute for Development Studies (IDS) de la Universidad de Sussex. Sirvió como un punto de partida conceptual para el trabajo de la misión de OIT en Kenia, ya que varios de sus integrantes pertenecían al IDS y estaban familiarizados con el trabajo citado.

- c) propiedad familiar de las empresas*
- d) escala de operación pequeña*
- e) tecnología adaptada e intensiva en fuerza de trabajo*
- f) destrezas adquiridas fuera del sistema educativo formal, y*
- g) mercados no regulados y competitivos*

El sector formal se define a partir de las características opuestas a las que perfilan al informal." (OIT, 1972, p. 6)

En el Informe se argumenta a favor del uso de los términos formal e informal como una alternativa a la distinción convencional entre sector tradicional y sector moderno, según la cual el sector moderno es la fuente del dinamismo y del cambio, mientras que el tradicional es un sector vegetativo o estancado y condenado a la extinción. Esta última imagen, sostienen los autores del informe, no correspondía a la realidad de Kenia, pues los dos sectores son modernos y ambos son una consecuencia del proceso de urbanización.

También señalan que el sector informal urbano (SIU) continuaba en expansión, aún cuando las actividades del sector habían sido por mucho tiempo ignoradas, raras veces apoyadas y algunas veces desfavorecidas activamente por las autoridades. Esto se explica debido a que los ingresos de los trabajadores ocupados en el SIU eran mayores que las retribuciones al trabajo agrícola, a pesar de ser inferiores a los que se percibían en las empresas formales. Por lo demás, el SIU permite el acceso de la población de menores ingresos, a una serie de bienes y servicios que el sector formal no les proporcionaba.

En el reporte se atribuye, básicamente, la distinta evolución de los sectores formal e informal a las diferencias en el acceso a los recursos productivos, licencias y estímulos para operar que existen entre ambos. Al tiempo que se afirma que las diferencias entre ambos sectores surgen a partir de que el sector formal concentra el poder político y las relaciones con el gobierno.

Por tanto, concluye la misión de la OIT, para eliminar la pobreza urbana era necesario permitir y propiciar el desarrollo y evolución de las actividades del SIU,

mismas que de cualquier forma continuarían expandiéndose (OIT, 1972, Introducción y parte I, capítulo 13).

Del texto comentado se derivan varias consecuencias relativas a características del sector informal. En primer término, se tiene que en su origen, la definición del SIU es de carácter descriptivo. No existe un cuerpo teórico de análisis social que la justifique. Debido a que las actividades informales se entienden como *una manera de hacer las cosas* con múltiples características, el complemento de las actividades informales --es decir, las actividades formales-- no está claramente definido. De acuerdo con la definición original, el "sector" puede englobar no sólo a empresas o establecimientos sino también a individuos. Asimismo, además de actividades de producción de bienes, el sector informal incluye también diversos servicios y el comercio en pequeña escala.

El informe de Kenia contiene también una precisión importante respecto de la presunta "ilegalidad" de las actividades informales. En él se distingue la ilegalidad criminal, y la originada por el no cumplimiento de obligaciones fijadas a las actividades legítimas, ilegalidad que se podría denominar "reglamentaria". Además se señala que este último tipo de ilegalidad caracteriza a muchas de las actividades informales (OIT, 1972, p. 504).

Posteriormente al informe de Kenia, Sethuraman define al SIU como un subconjunto de las empresas urbanas, salvo las del sector público y los grandes establecimientos industriales o comerciales del sector privado. Para fines de medición Sethuraman enlista criterios o características muy concretos para señalar a un establecimiento como informal. Así, Sethuraman considera que para ubicar a una empresa manufacturera como informal se debe cumplir al menos uno de los siguientes criterios: tamaño medio del establecimiento inferior a diez personas, operación ilegal (en el sentido enunciado en el párrafo anterior), participación familiar en la producción, no observancia de horas o días fijos de actividad, operación semifija o totalmente móvil, carencia de electricidad, no depende de las instituciones financieras formales para obtener recursos crediticios, el producto de la empresa no lo distribuyen otras empresas, o casi

todas las personas ocupadas en la unidad tienen menos de seis años de escolaridad. De igual manera propone criterios semejantes para los establecimientos de transportes, construcción, comercio y servicios (Sethuraman, 1976, p. 89-90). Esta definición presupone que el sector informal es la fuente de empleo de los pobres de las ciudades, y además extiende el concepto de establecimiento para cubrir a los individuos que tienen un empleo por cuenta propia.

Otras definiciones basadas en criterios distintos a los anteriormente citados, son las tipificadas en los trabajos iniciales de Tokman y en Mazumdar. El énfasis de estos autores recae en lo que se denomina el carácter "no-protegido" de las actividades informales.

Al interior del Programa Mundial de Empleo de la OIT, se incorporó el término SIU a otros estudios sobre el mercado de trabajo de países en desarrollo. En América Latina, el Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) de la OIT, difundió el término, el cual sustituyó a la noción de "marginalidad urbana" (Peattie, 1987; Rendón y Salas, 1992). *La definición analítica de PREALC se refería a:*

"...trabajadores y/o empresas en actividades no organizadas, que usan procedimientos tecnológicos sencillos y trabajan en mercados competitivos o en la base de estructuras económicas caracterizadas por la concentración oligopólica" (PREALC, 1976, p.38).

Para poder hacer operativa tal definición, y por tanto para medir la importancia del sector, se restringe el alcance del sector informal a los trabajadores que satisfacen las condiciones expresadas en el siguiente párrafo:

"La fuerza laboral del sector informal se compone de los ocupados en empresas pequeñas no modernas, los trabajadores independientes con exclusión de los profesionales universitarios, y los que trabajan en el servicio doméstico"(PREALC, 1976, p. 39).

El universo de referencia es entonces

"el conjunto de empresas y/o personas ocupadas en actividades no organizadas [...no organizadas en un doble sentido, en términos capitalistas,..., y en términos jurídicos], que utilizan procesos tecnológicos simples y que además están insertadas en mercados competitivos" (Tokman y Souza, 1976, pag 67).

Abarca por lo tanto, a las personas que se ven obligadas a generar su propia fuente de trabajo. Incluye a trabajadores por cuenta propia, patronos y empleados de pequeños establecimientos en los cuales el salario no es la forma usual de remuneración del trabajo.

Para concluir la lista de las diferentes acepciones del SIU, señalaré los rasgos principales de la interpretación que hacen Portes, Benton, Castells, y Sassen-Koob entre otros (Portes, Castell y Benton, 1987; Castells y 1989 y Sassen-Koob, 1987). Lo distintivo de esta corriente es considerar a las actividades incluidas en el SIU como actividades típicamente capitalistas, caracterizadas por la ausencia de regulación estatal y por relaciones salariales abiertas o, las más de las veces, encubiertas. Esto último sucede por la vía de la subcontratación . Así, Castells y (en Benton et al. 1989) nos dicen:

"La economía informal no es por lo tanto una condición individual sino un proceso de generación de ingreso caracterizado por un rasgo central: no está regulado por las instituciones de la sociedad, en un entorno legal y social en el cual están reguladas las actividades similares." (Benton et al., p.12)

Habiendo presentado los tres grupos principales de definiciones alternativas de SIU, se procederá a revisar, críticamente, cada una de ellas.

La acepción original de sector informal se basa, como hemos visto, en siete atributos. Además, en el libro publicado a partir de los resultados de la Misión de la OIT en Kenya, explícitamente se acepta que pertenecen al SIU tanto establecimientos como individuos. Por cierto, que estos últimos son trabajadores por cuenta propia que no necesariamente cuentan con un establecimiento. La definición incluye además, al conjunto de actividades realizadas en diversos

sectores económicos (transformación, transporte, servicios y comercio). Siendo tantos los atributos que se pueden emplear para ubicar a un individuo o establecimiento como parte del SIU, es que resulta prácticamente imposible que una unidad de producción o de distribución satisfaga todos los criterios. Por ejemplo, es difícil hablar de tecnología (de producción) en el caso de los trabajadores por cuenta propia o pequeños establecimientos dedicados al comercio. No obstante, el informe de Kenia considera por igual como informales tanto a los trabajadores por cuenta propia como a los pequeños establecimientos del comercio.

La definición propuesta por Sethuraman tiene como rasgo característico la aceptación de que hay una dicotomía que separa las actividades económicas entre formales e informales (cf. Sethuraman, 1976, p.80)³⁵. Además, y este es un punto que reclama ser enfatizado, la noción de informalidad se ubica en el centro de la formulación de políticas de desarrollo, ya que permite identificar a los "destinatarios" de los programas de desarrollo inscritos en ese entonces en el marco del Programa Mundial del Empleo. En otras palabras la idea de SIU, y sobre todo, la caracterización numérica del sector fueron un punto de partida necesario en el intento de formular políticas eficaces.

Una de las consecuencias de las propuestas hechas por Sethuraman para la selección de las unidades económicas informales es que muchos estudios empíricos posteriores añaden criterios operativos que se convierten en atributos de la definición de SIU³⁶, puesto que los criterios que usa para caracterizar a las unidades de la manufactura que se ubican en el SIU son aplicables sólo a ciertos ámbitos geográficos. Por ejemplo, considérese la propuesta de clasificar como informal a un establecimiento industrial que no utilice energía eléctrica.

³⁵ La dicotomía significa que la noción de informalidad es dualista. Las consecuencias del dualismo serán examinadas más adelante en el texto.

³⁶ En otro apartado, al presentar el caso de México, examinamos con más detalle el proceso de adición a los criterios iniciales que definían al SIU.

El propio Sethuraman, en la introducción a una selección de artículos sobre el SIU, reconoce los problemas inherentes al uso de criterios múltiples para definir a este sector:

"el universo del sector informal sigue siendo algo vago debido a los criterios múltiples: cada criterio podría ser utilizado para definir un universo propio" (Sethuraman, 1981).

La propuesta concebida por Tockman y a Mazumdar abre una dimensión argumental importante al identificar al sector informal como un estrato del mercado de trabajo. También introducen el problema de la protección institucional como un rasgo distintivo del sector formal.

Ambas consideraciones implican de suyo un mayor énfasis en el dualismo inherente a la noción de SIU, cuestión por demás criticada por muchos analistas (cf. Bromley, 1978). Por otro lado, al incluir al SIU como parte del mercado de trabajo se incurre en el riesgo explícito de cometer un grave error teórico, ya que la noción de mercado supone la existencia de un comprador y un vendedor, así como la de un precio para el producto vendido.

"Existe un mercado de trabajo cuando los compradores y vendedores de trabajo se encuentran o comunican para ponerse de acuerdo en un precio (el salario) al cual están dispuestos a intercambiar un volumen dado de servicios laborales" (Bosworth et al, 1996, p. 175)

En consecuencia, considerar todo el SIU como parte del mercado de trabajo es contradictorio con la presencia de trabajadores no asalariados en el mismo. Presencia que -como se verá mas adelante- es uno de los elementos comunes a cualquier definición de informalidad.

Por otro lado, al insistir en la cobertura o protección institucional como criterio definitorio de informalidad, se abre el camino a la adición de nuevos criterios al momento de intentar medir la magnitud del SIU en una economía determinada, puesto que los criterios de lo que es cobertura institucional están estrechamente

vinculados a las nociones que aparecen en la ley laboral y en las leyes aplicables a los establecimientos económicos de cada país³⁷.

El argumento anterior resulta entonces de capital importancia para la última definición que presentamos arriba, la de Benton et al. La ausencia de regulación institucional que caracteriza, según esos autores, a la informalidad puede tener diversas consecuencias sobre los trabajadores del sector, ya sea sobre las condiciones de trabajo o el estatuto del trabajo. A diferencia de otras, esta definición no conlleva -de entrada- la presencia de criterios múltiples para incluir una cierta actividad en el SIU. El precio de tal precisión es el de hacer depender la informalidad de arreglos institucionales que bien pueden modificarse para hacerla desaparecer en el terreno de lo abstracto, que no así en el campo de lo concreto. Planteado de otra forma, esto implica que cuando la pertenencia o no a la informalidad depende sólo del cumplimiento de una legislación, el SIU podría desaparecer con el simple cambio de la ley. Los fenómenos reales que pretende aprehender la informalidad seguirían existiendo a pesar del cambio legal, como lo demuestra la permanencia de actividades de pequeña escala en sitios donde la legislación ha sido modificada a favor de los empresarios.

La idea de informalidad que se ha examinado es, en cierto sentido, contradictoria con la noción original de la OIT, la cual no suponía que las actividades denominadas informales estuvieran necesariamente fuera de la cobertura institucional. Siendo además que la definición de Benton et al. admite la existencia de unidades con igual tecnología en ambos sectores, el formal y el informal. En contrapartida, recordemos que la acepción original habla de tecnologías adaptadas e intensivas en mano de obra como uno de los criterios para ubicar una actividad como informal.

Como resultado de las discusiones de política, los debates teóricos y el magro desempeño de la economía mundial en cuanto a la creación de empleos durante

³⁷ Este simple hecho lleva a autores como A. Portes a referirse a "la construcción social" de la informalidad (Portes, 1995), para expresar en forma confusa la posibilidad de que en diferentes contextos, las regulaciones normales al trabajo sean distintas.

la década de los ochenta, en 1991 la OIT, a través de su Director General plantea en la 78ava sesión de la Conferencia Internacional del Trabajo, un documento que se denominó *El Dilema del Sector Informal* (OIT,1991) donde se plantean para discusión tripartita (empleadores, gobiernos y sindicatos) los problemas asociados con la existencia de ese objeto denominado sector informal. En especial se destaca la preocupación por garantizar que se respetados los derechos de los trabajadores que se emplean en estas actividades, definidas a la manera de PREALC: trabajadores por cuenta propia (excepto los profesionistas), trabajadores y patronos en unidades de cinco o menos personas ocupadas y los trabajadores domésticos.

En medio de esta multiplicidad de acepciones, en su Decimoquinta Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo celebrada en 1993, la OIT llegó a una propuesta de definición operativa de Sector Informal (OIT, 1993). Esta definición incluye a las unidades económicas de los trabajadores por cuenta propia (quienes usan fuerza de trabajo familiar) y a las unidades de tamaño relativo pequeño, que utilizan trabajo asalariado, pero que no están registradas como unidades económicas frente a las autoridades, en especial frente a las autoridades hacendarias. Se convino que el límite de tamaño de una unidad para ser considerada como parte del Sector Informal (SI) sería precisado por cada país.

La definición de la 15ava Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo incluye:

"todas las empresas por cuenta propia", esto es, aquellas empresas de hogares que pertenecen y son administradas por un trabajador cuenta propia."

Además, dependiendo de las circunstancias nacionales, incluye un componente adicional

'empresas de empleadores informales', es decir empresas de hogares que empleen trabajo asalariado y cuyo tamaño sea inferior a un nivel determinado" (OIT, Decimoquinta Conferencia Internacional de

Estadísticos del Trabajo, Informe III, Estadísticas del empleo en el sector informal, Ginebra, 1993, pág. 92).

En el documento arriba citado, se hace énfasis en la conveniencia de integrar a las actividades agropecuarias en la definición de sector informal de un país, siempre que existan los instrumentos estadísticos adecuados para llevar a cabo esta tarea. La existencia de estadísticas adecuadas para captar el trabajo realizado en las microunidades del sector agropecuario, permite incluir a este sector de actividad en la definición operativa de sector informal.

Un hecho importante que se deriva de la definición es que el trabajo doméstico remunerado no se incluye como elemento del sector informal, y mucho menos del sector formal. Esto es consecuencia de que los hogares que contratan trabajo doméstico utilizarán este trabajo para producir servicios que serán consumidos dentro del hogar y nunca saldrán al mercado. Por tanto, los hogares con trabajadores domésticos asalariados no pueden ser considerados como empresas. Cabe señalar que en las primeras definiciones operativas del PREALC (PREALC, 1976), al trabajo doméstico se le considera aparte del sector informal y del formal.

La decisión de no incluir el trabajo doméstico remunerado no implica negar su importancia. Por ejemplo, en México poca más de 1.8 millones de personas obtenían, en el 2000, ingresos por esta vía. Este solo hecho hace del trabajo doméstico remunerado un objeto relevante de estudio. Pero, por su peculiaridad debe ser tratado de manera independiente y por un enfoque *ad-hoc*, para no mezclarse con el trabajo destinado a la producción para el mercado. La OIT, en el texto antes referido (OIT, Decimoquinta Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo, Informe III, Estadísticas del empleo en el sector informal, Ginebra, 1993) señala, págs 25 y 26), que la decisión de incluir o no al trabajo doméstico remunerado como parte del sector informal depende de cada país, aunque precisa que:

"A fin de las estadísticas resulten más útiles para el análisis y las comparaciones internacionales, los trabajadores domésticos incluidos

en el sector informal deberían ser identificados como una subcategoría por separado" (OIT, Decimoquinta Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo, Informe III, Estadísticas del empleo en el sector informal, Ginebra, 1993, Pág. 26)

Es de notar que la noción de Sector Informal se restrinja a las empresas de hogares, lo que limita el alcance de la definición a las unidades con menos inversión. Estas unidades son, por lo general, muy precarias. En resumidas cuentas el problema de la definición de que se entiende por Sector Informal persiste. Se parte ahora de una segmentación del conjunto de las microunidades, entre aquellas que usan trabajo asalariado, pero no están registradas y aquellas que solo usan trabajo familiar.

No obstante que la OIT, mediante la definición propuesta en 1993 buscó uniformar el uso de un criterio común cuando se hablara de *sector informal urbano*, a la fecha se siguen usando los criterios mas variados (Mead y Morrison, 1996)

2.4.2 Los problemas centrales de las definiciones de informalidad.

El propósito central de este apartado es el de concentrar la discusión sobre los problemas lógicos y prácticos que enfrentan las diversas definiciones de informalidad. Es pertinente señalar que en el presente apartado no se discutirá la última definición elaborada en la OIT (OIT; 1993), lo cual se hará al final del capítulo.

Desde su aparición en la literatura, se ha objetado el carácter dualista de sector informal urbano. En particular, se ha discutido muchas veces si la idea de informalidad parte el universo de estudio en dos segmentos, uno de los cuales se define por la estricta oposición a las características que definen al otro. Así las cosas, el sector formal de la economía debería tener, entonces, características opuestas a las del sector informal. Sin embargo, definiciones como las examinadas en la sección anterior, en general no permiten fraccionar el universo de referencia (sea este el de los establecimientos, o el de los individuos) en dos conjuntos ajenos y complementarios. Esto es particularmente cierto en el caso de la definición original de OIT y la definición que hace Sethuraman. La definición

operativa de PREALC es claramente dualista, al igual que la definición usada en Benton et al. Aunque en este último caso se plantean otras interrogantes, debido fundamentalmente al hecho de que caracterizan como informales a las actividades que no cumplen las reglamentaciones existentes. O sea, una unidad económica sería considerada informal si no cumple con todas las regulaciones, con lo cual se vuelve entonces al caso ya discutido de la definición original de la OIT.

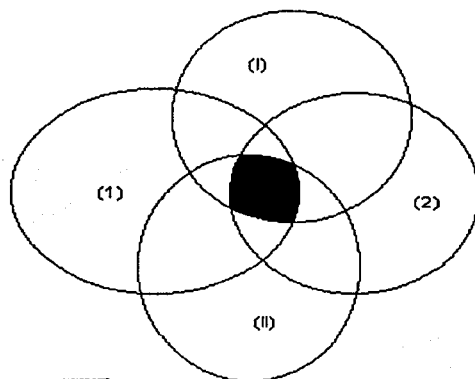
Existen otros problemas además del dualismo; en particular, la presencia de múltiples criterios para decidir si una actividad pertenece o no al SIU, es un problema mayor. Esto se deriva de la posibilidad de que se cumpla sólo un número limitado de los criterios, pero no todos. Se plantea entonces la dificultad siguiente: ¿cuántos de los atributos de informalidad deben cumplirse para que una actividad pueda ser considerada como informal?

La pregunta anterior conduce a la búsqueda de lo que es común a los atributos que se enlistan en las definiciones de informalidad a las que se hizo referencia en el apartado anterior. Esto es particularmente cierto en el caso de la definición operativa utilizada por PREALC, ya que aquí surge la pregunta sobre si las tareas que se realizan por cuenta propia y el trabajo en unidades muy pequeñas tienen algo en común. Es sabido que no todo el trabajo que se realiza en una pequeña unidad es trabajo por cuenta propia. Si se piensa en el monto de capital invertido en estas unidades, tampoco hay necesariamente niveles semejantes. Por tanto, si hay rasgos comunes, estos nunca han quedado claros en ninguna definición.

La idea de SIU, al surgir en el contexto del Programa Mundial del Empleo, estaba orientada a caracterizar los problemas ocupacionales en los así llamados países en vías de desarrollo, con la intención de diseñar políticas que permitieran resolver -o disminuir al menos- los problemas ocupacionales en las urbes. La noción disocia en dos componentes a las economías de las ciudades: por un lado se considera un sector moderno orientado a la obtención de ganancias, y por el otro, un sector "informal" con una lógica distinta; lógica que se deriva del acceso limitado a recursos, licencias para operar y apoyos gubernamentales que enfrentan los productores que desempeñan sus actividades en ese sector. Desde

el reporte de Kenia, (OIT 1972) se supone que el problema de condiciones de trabajo inadecuadas se circunscribe a la informalidad, debido a la precariedad en que se desenvuelven sus actividades, mientras que en el sector formal ese problema parecería estar ausente, casi por definición.

A partir del texto de 1972, en los criterios de separación entre lo formal y lo informal cohabitan dos enfoques distintos: el primero de los cuales hace referencia a los criterios de carácter económico, mientras que el segundo se refiere al marco legal. Hay otro corte posible según se enfaticen las características de los trabajadores o las de las unidades de producción. Por tanto se está frente a cuatro posibles universos de referencia, como puede verse en el diagrama 1, que aparece en seguida:



Criterio regulatorio (1)
Criterio económico (2)
Unidades económicas (I)
Individuos (II)

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Diagrama 1

Las combinaciones resultantes se pueden ver claramente en el diagrama. Ahí se puede ver con más claridad como cada universo (expresado como un conjunto del diagrama), a pesar de estar definido de manera independiente, se traslapa con los otros restantes. La anarquía conceptual, a la que se hace referencia arriba, se origina justamente en el uso de criterios múltiples (i.e. los puntos de intersección de los cuatro universos, tomados dos a dos) al momento de definir al sector informal.

Hay otro punto de orden más general. La definición no ambigua de un concepto se erige como una necesidad cuando se pretende dar una explicación científica a un fenómeno. A diferencia de lo que ocurre en la literatura, el valor de un término está en el acotamiento de su alcance y no en la multiplicidad de acepciones. Así, cuando una definición consiste de una serie de atributos unidos por el conectivo o, desde el punto de vista estrictamente lógico un objeto satisface la definición simplemente cumpliendo alguno de los atributos. En estos casos es siempre preferible definir un concepto mediante el uso de conectivos y, o bien con un atributo que refleje lo que existe en común entre múltiples rasgos del objeto. A mi juicio es esto último lo que ha estado ausente en la discusión relativa a la manera de definir la informalidad. Como Haan afirma:

"En los más de quince años que han transcurrido desde que se introdujo el concepto de sector informal, ha sido imposible traducir la noción anterior [Haan se refiere a una idea de informalidad que descansa en la existencia de dos sectores complementarios de la economía. (Nota mía)] en una definición generalmente aceptable, consistente y utilizable del empleo informal" (Haan, 1989, p.6)

Permanece sin solución el problema que plantean aquellas definiciones que hablan de informalidad cuando el trabajador no está registrado en la Seguridad Social, o el establecimiento no está registrado ante las autoridades correspondientes -Hacienda, Salud, etc. (Roubaud, 1995), (Thomas, 1992) El problema que aquí se plantea es si estas características hacen una diferencia importante entre los trabajadores o entre las unidades, y más aún, cuál es el carácter de esa diferencia. Si de pronto la legislación de la seguridad social, la legislación de las actividades económicas o la legislación laboral cambia, automáticamente podría cambiar el universo de las actividades consideradas informales, y sin embargo las unidades anteriormente llamadas informales seguirían ahí. En otras palabras, el criterio del cumplimiento de las leyes vigentes es un criterio totalmente arbitrario.

2.4.3 Las implicaciones de los problemas lógicos y de medición en las definiciones de sector informal.

De toda la discusión presentada en los apartados anteriores podemos concluir que la noción de informalidad es, desde el punto de vista conceptual, algo muy débil. Sin repetir los argumentos esgrimidos arriba, podemos ubicar las dificultades conceptuales en tres grandes grupos:

- La presencia de criterios múltiples, cada uno de los cuales puede cumplirse de manera independiente de los demás.
- La imposibilidad de separar, efectivamente, al universo de referencia en dos sectores ajenos y complementarios.
- La imprecisión en el universo de referencia. Ya que se utiliza indistintamente el establecimiento, el hogar o el individuo.

A los problemas conceptuales que se han señalado se puede añadir el que los criterios referidos en el primer punto con frecuencia son criterios relativos al cumplimiento o no de una cierta norma, las mas de las veces ideal.

En cuanto a los intentos de medición se puede concluir que, en general, en la práctica se distinguen dos grandes universos: uno formado por individuos, y otro por empresas pequeñas³⁸. Cada uno de los universos corresponde a fenómenos distintos, pero han sido agrupados en el marco del SIU, al amparo de esa mezcla conceptual a la que se refiere Bromley (1978) y que conduce al uso indiferenciado de diversas unidades de análisis, que corresponden a niveles de abstracción muy distintos.

Existen otros elementos cuya influencia es pocas veces reconocida como importante sobre las formas específicas de definir o medir la informalidad. Estos elementos se refieren al nivel de desarrollo de los lugares donde se originó el concepto o se aplicó por vez primera. Tal es el caso de Kenia, país que apenas en 1963 obtuvo su independencia de Gran Bretaña. La implicación de los hechos

³⁸ Compárese la lista de actividades y unidades económicas con la que aparece en la página 26 del texto de Haan (1989).

presentados es que, en las condiciones económicas precarias de Kenia al inicio de los setenta, la idea de sector informal tal vez tuvo algún poder descriptivo, dada la situación de ese país. Sin embargo el traslado de una región geográfica a otra, de los rasgos que según la OIT tipifican al sector informal, parece haber sido poco exitoso para explicar las características del empleo en esos países. Sobre todo si consideramos los países de América Latina, la estructura productiva de los mismos es en general más diversificada y moderna que la de Kenia. Baste señalar que Colombia, país donde se realizó otra investigación semejante a la Kenia en 1972, tiene una composición sectorial del producto, un PIB *per capita* y una esperanza de vida radicalmente distinta a la del país africano.

En sus inicios, el concepto de SIU se aplicó a fenómenos observables en los países en vías de desarrollo. Con el paso del tiempo, se hizo extensiva e indiscriminada su aplicación lo mismo en países industrializados que en los siempre mal llamados países socialistas. En este proceso se redefine el concepto para incluir a todas las actividades de subcontratación que son realizadas por individuos o establecimientos que no cumplen con las reglamentaciones que marca la ley (fiscal o laboral) de cada país (Benton et al, 1989) Los ejemplos anteriores sugieren que a un mayor nivel de desarrollo económico de un país, corresponde un mayor nivel de imprecisión al intentar aplicarle las nociones de informalidad. El extremo parece ser la aplicación del concepto a los países desarrollados. Una de las reformulaciones de la noción de informalidad cubre incluso actividades criminales, otrora excluidas del alcance del término (Benton et al, 1989).

Por su semejanza con otros conceptos, en especial los de "marginalidad urbana", "subempleo" y "economía subterránea" los estudios y mediciones sobre el SIU se vieron fuertemente influenciados por las ideas subyacentes a esas nociones y con frecuencia se les utiliza de manera por demás incorrecta como sinónimos. Trátese ya de trabajadores o de unidades económicas, los criterios para caracterizar al SIU suelen ser de índole económica o legal (falta de reglamentación) según se esté más cerca de las nociones de "marginalidad" o de "subempleo" o bien de la noción de "economía subterránea".

En vista de la confusión generada a partir del uso indiscriminado de un mismo término para referirse a problemas de muy distinta naturaleza, hay quienes han planteado su total abandono (Cartaya, 1987; Peattie, 1987; Rendón y Salas, 1991, Salas, 1992). Otros autores proponen acotar la definición del SIU atendiendo a criterios precisos, por ejemplo el tamaño de la unidad (Hussmans y Mehran, 1989) o la falta de cumplimiento de alguna disposición legal como el pago de impuestos (Thomas, 1992; Roubaud, 1995). Pero ninguna de esas formulaciones tuvo una respuesta generalizada en su momento. Los ensayos, estudios y propuestas de medición del SIU, hechos a la luz de los más diversos criterios, continúan proliferando³⁹. Ya hace varios años, un estudio elaborado en el Georgia Institute of Technology había encontrado, en 75 países, 50 definiciones distintas de sector informal (Neck y Nelson, 1987). Hoy en día, con sólo echar una mirada a los registros bibliográficos recientes sobre el tema, se puede afirmar que el número de definiciones ha aumentado considerablemente (Mead y Morrison, 1996).

De entre los distintos enfoques que ha tenido el estudio del SIU debe rescatarse la preocupación original de identificar los problemas ocupacionales y las causas de los mismos. Esto implica privilegiar los aspectos económicos por sobre los de corte legal. Aún si se acepta la existencia de una noción de sentido común de SIU, es innegable que la concepción "regulatoria" de la informalidad no permite comprender las causas del cumplimiento o no de la legislación existente; causas que son, por cierto, fundamentalmente económicas.

2.5 Los estudios sobre el sector informal urbano en México: una evaluación crítica.

En México, la preocupación por la persistencia de un sector atrasado se circunscribió en un principio, exclusivamente, al sector agrícola. Esto se debió, desde el punto de vista teórico, a la difusión de los modelos duales -donde el sector tradicional es identificado, por lo general, con la agricultura-(Cfr. por

³⁹ Todo esto a pesar de que, como ya se señaló antes en el texto, la OIT propuso en 1993 una definición de sector informal que lo define en función del tamaño de las unidades económicas.

ejemplo Gollás, 1974). Y, en la confrontación con la realidad, hizo referencia a los constantes flujos migratorios, del campo a la ciudad y a las zonas agrícolas prósperas, los cuales evidenciaban el atraso relativo de vastas regiones agrícolas del país.

Paulatinamente se reconoció la persistencia de atraso y pobreza en las ciudades. Para explicarla se echó mano de la noción conceptual de subempleo, la que se hizo extensiva al medio urbano y a los sectores no agrícolas (Grupo de Estudios de Empleo, s.f.). Pero, una vez que el concepto de informalidad llegó a América Latina, pronto se extendió en los países de la región, desplazando a su antecesor (el subempleo).

En México, la noción de SIU se difunde a partir de 1974 gracias a la intensa actividad que realiza PREALC. La primera instancia gubernamental que utiliza el concepto de SIU es la Secretaría del Trabajo y Previsión Social. El resultado inicial de su aplicación a la realidad mexicana es un documento publicado en 1975 donde se plantea la necesidad de estudiar y medir el SIU, con fines de política económica y social (STyPS/PREALC/PNUD, 1975).

Al año siguiente se levanta por vez primera en México una encuesta sobre "Ocupación informal en áreas urbanas", donde el universo estaba integrado por individuos y los criterios para distinguir a los trabajadores informales tenían que ver con sus condiciones de trabajo, incluido el ingreso que percibían (SPP/STPS/PNUD, 1979). El criterio preciso fue incluir en el SIU a: los trabajadores asalariados (obreros y empleados) y los trabajadores por cuenta propia que declararon percibir ingresos iguales o menores al salario mínimo vigente en el municipio de residencia y carecer de, al menos dos de los atributos siguientes:

| ASALARIADOS | TRABAJADORES POR CUENTA PROPIA |
|---|---|
| Servicios médicos proporcionado por el empleador (IMSS u otros) | Afiliación voluntaria al IMSS, seguro médico privado, seguro de vida, otros seguros |
| Afiliación sindical | Afiliación a alguna agrupación laboral o gremial |
| Prestaciones sociales (además de aguinaldo) | |
| Estabilidad en el empleo (según tipo de contratación). | |
| | Licencia para ejercer la actividad |
| | Créditos bancarios para el desarrollo de la actividad. |

Fuente: (SPP/STPS/PNUD, 1979)

La preocupación por el estudio del SIU pronto se hizo extensiva al medio académico nacional, como lo demuestran los eventos y publicaciones sobre el tema. Ejemplos ilustrativos aparecen en los libros compilados por Cortés y Cuellar (1990); De la Peña et al. (1990); y Schatan, Paas y Orsatti (1991). En los últimos diez años se publicaron numerosos artículos relativos al sector informal urbano y una muestra representativa de esos materiales se encuentra en la bibliografía.

Varios autores han criticado la ambigüedad del concepto; no obstante, casi todos ellos reconocen la relevancia de los diversos fenómenos que han englobados bajo ese término, e insisten en la necesidad de profundizar en el estudio de los mismos así como en el uso ideológico implícito con frecuencia presente en este enfoque (cfr. por ejemplo Candia, 1989; Connolly, 1990; Cortés, 1991; Rendón y Salas 1992; Whitehead, 1989).

Una de las acepciones de sector informal urbano (SIU) más extendidas en el país es la considerar como integrantes del mismo a los trabajadores no asalariados. Sin embargo, su aplicación ha tenido distintos alcances. A veces se le utiliza junto con otras definiciones basadas en otros criterios -como el incumplimiento de disposiciones legales- para cuantificar la magnitud del SIU (Palacios, 1990; Mendez, 1989). Otras veces el trabajo no asalariado es un simple referente para la presentación de un esquema dual. Este es el caso de un modelo "Tipo Kaldor", donde la conducta del sector formal determina la magnitud del SIU, que no es sino un sector residual a donde va a la fuerza de trabajo que no es absorbida por el sector formal (Marquez y Ros, 1990).

TRABAJADORES CON
FALLA DE ORIGEN

En cambio, otros autores que hacen una revisión del significado que se ha dado al SIU en América Latina, resaltan la importancia que ha recibido el trabajo no asalariado -entendido como expresión de la existencia de un sector no típicamente capitalista- y subrayan la semejanza de este significado con el enfoque de marginalidad urbana (Cortes, 1991; García,1988). García hace esta revisión en el contexto de un estudio de largo plazo acerca de la evolución del proceso de asalarimiento en México. En su libro se presenta como hipótesis central el que el proceso de proletarianización se vio frenado ya en la década de los setenta. El texto no se concentra en el estudio de las pequeñas unidades, no obstante, marca un momento importante en la discusión, ya que señala un hecho no reconocido hasta ese momento, a saber: que el proceso de acumulación ampliaba el alcance de la relación salarial, pero también estaba acompañado por el crecimiento del trabajo no asalariado, incluyendo en él a grupos cada vez mayores. En cierta medida, el presente trabajo es la continuación natural del de García.

Uno de los efectos más importantes que ha tenido en nuestro país la llegada de la noción de informalidad, es el haber atraído la atención hacia las actividades de pequeña escala. Aun cuando algunos autores iniciaron su investigación antes del arribo de la noción de informalidad a nuestro país, o de que otros explícitamente rechacen el uso del término (como es el caso de Giner de los Ríos) la popularidad que ha adquirido el término ha permitido una mayor difusión de estos trabajos y ha estimulado la realización de otros. En particular, a la luz del enfoque de la informalidad se realizaron una serie de estudios sobre la pequeña industria en las ciudades y en el medio rural (por ejemplo: Escobar 1988 y 1990; Arias,1988) y sobre todo en el pequeño comercio (Mendez, et al., 1990; Benitez, 1990; Benites y Cortes, 1990; Rodríguez Chaurnet y Torres,1987).

La principal aportación de todos estos estudios ha sido la de permitir un conocimiento mas detallado aunque todavía difuso e insuficiente sobre estas actividades. Por ejemplo, los estudios sobre distintos grupos de comerciantes dejan ver la heterogeneidad que existe en esa actividad; algunos comerciantes obtienen ingresos muy bajos y se dedican a esa actividad en forma marginal para contribuir al ingreso familiar, mientras que otros obtienen ingresos relativamente

altos y optaron por abandonar su empleo asalariado para emprender un negocio por su cuenta en la etapa de auge de la economía. Los estudios sobre pequeños talleres industriales, realizados en distintas localidades hablan ya de la proliferación de esas actividades a partir del estallido de la crisis de 1982.

Entre los estudios mas relevantes sobre la pequeña industria, además de los que mencionamos antes, está el de Giner de los Ríos (1991) por su cobertura sectorial. Este autor obtiene conclusiones importantes acerca de la relación que existe entre el tamaño de establecimiento (en términos de número de personas ocupadas) y otras variables como el valor agregado por persona ocupada. Por otra parte, propone una tipología de productores con criterios muy semejantes a los que utilizó Alejandro Schejtman para distinguir entre campesinos y empresarios capitalistas en su texto ya clásico sobre la estructura de la agricultura mexicana. Existen sin embargo, diferencias entre ambos autores. Mientras que para Schejtman la situación campesina es producto de su acceso limitado (y limitante) a recursos, para Giner la conducta (semejante) del pequeño empresario industrial es producto de una lógica de comportamiento chayanoviano, donde el productor (y su familia) solo están dispuestos a trabajar hasta el punto en que la utilidad del ingreso marginal que reciben se iguale con la desutilidad de su trabajo.

Benites y Cortés (Benites y Cortés 1990) sugieren algo semejante en el caso de los pequeños comerciantes. Partiendo de un análisis exhaustivo de las fuentes y métodos que en México se han utilizado o pueden ser usadas para cuantificar la magnitud del SIU, (Rendón y Salas, 1992) demuestran que las diferentes definiciones de Sector Informal que aparecen en la literatura especializada se pueden agrupar ya sea según el tipo de criterio (legal o económico) o bien atendiendo a la unidad de observación (individuos, unidad económica) que estén involucrados en una definición particular de sector informal.

En esa misma perspectiva se examinaron una serie de textos tipo, esto es, libros y artículos que representan toda la gama de definiciones que los distintos investigadores del tema han utilizado en su trabajo en los últimos diez años. Las

definiciones de Sector Informal utilizadas en estos textos se presentan abajo. Los textos aparecen en orden cronológico:

El artículo de Carlos Salas, "¿Pequeñas unidades económicas o sector informal?", (Salas, 1992) en donde se hace una crítica a las nociones más difundidas de Sector Informal y se hace la propuesta de abandonar la noción sector informal y su reemplazo con el estudio de las microunidades.

En los textos de Clara Jusidman, *The Informal Sector in Mexico* (Jusidman, 1993) y *Tendencias en la Estructura Económica y el Sector Informal en México* (Jusidman, 1995) se hace referencia a una "definición especial" de sector informal, la cual incluye

Trabajadores domésticos (sin tener en cuenta su situación en el empleo).

Los empleadores, asalariados y trabajadores a destajo en establecimientos con cinco o menos trabajadores, excepto en las ramas que se definen como formales⁴⁰ y el trabajo doméstico.

Los trabajadores por su cuenta, excepto el grupo de profesionales de la Clasificación Mexicana de Ocupaciones y el trabajo doméstico.

Los trabajadores sin pago, sin incluir al grupo de profesionales de la Clasificación Mexicana de Ocupaciones y el trabajo doméstico.

En realidad esta definición es semejante a la que utilizó PREALC y ahora usa la Oficina Regional para América Latina y el Caribe, salvo por la referencia que se hace a la Clasificación Mexicana de Ocupaciones. Una muestra de la confusión existente en el ámbito de las definiciones es la propuesta de excluir a los trabajadores en ramas "definidas como 'formales'", ya que aún en muchas actividades donde predomina el sector público o la gran empresa, existen microunidades. Este rasgo de arbitrariedad se deriva de la ausencia de una idea clara de lo que se quiere examinar cuando se habla de sector informal.

⁴⁰ Estas ramas son ramas donde predominan las empresas estatales o de gran tamaño.

En el artículo de Bryan Roberts, *The Dynamics of Informal Employment in Mexico* (Roberts, 1993), el sector informal se define de dos maneras:

A nivel de establecimiento, incluye las unidades privadas registradas de sectores no agropecuarios, con 15 o menos personas ocupadas si se trata de actividades manufactureras, y 5 o menos personas en las otras actividades.

A nivel individual, incluye a los trabajadores no remunerados, independientemente de que sean familiares o no, y a los trabajadores asalariados que no tengan prestaciones sociales (servicio médico, pago de vacaciones, aguinaldo, registro en el IMSS, reparto de utilidades)

Como puede verse se trata de una mezcla de criterios que tienen relación con el tamaño de establecimiento y con las condiciones del trabajo. Hay por cierto un traslape de ambos criterios.

François Roubaud en el libro *La economía informal en México* (Roubaud, 1995), propone integrar el sector informal urbano con aquellas unidades económicas (incluidas las unipersonales) que no cuenten con el registro correspondiente ante Hacienda. Se trata entonces de una definición de corte más bien "legal".

Por su parte, Alec Levenson y William Maloney, en su artículo *Modeling the informal sector: Theory and Empirical Evidence from Mexico* (Levenson y Maloney, 1996) sugieren incluir en el sector informal a las unidades de producción y distribución de bienes, en función de su participación en instituciones del gobierno y de la sociedad, tales como las tesorerías federales y locales, la seguridad social, el sistema legal, el sistema bancario, el registro ante autoridades estadísticas, organizaciones gremiales, etc. Esto conduce, necesariamente a considerar "grados de informalidad". Se debe señalar que, en ese mismo texto, los autores hacen referencia a dos medidas de formalidad, que no tienen que ver con la participación en instituciones o en arreglos institucionales, como son si la unidad tiene local fijo y si la familia y los amigos no son los principales clientes de la unidad (Levenson y Maloney, 1996, pág 20).

En su libro *Free Trade? Informal Economics at the U.S.-Mexico Border* (Staudt, 1998), Kathleen Staudt, agrupan en su definición de actividades informales a:

Trabajadores por cuenta propia

Trabajadores asalariados que no están cubiertos por la seguridad social, entendida ésta como los servicios proporcionados por el IMSS)

El trabajo ocasional como trabajador cuenta propia

El trabajo en actividades de autoconstrucción de vivienda y la compra de mercancías o servicios al otro lado de la frontera. (Staudt, 1998, págs 70-71)

En una óptica ortodoxa, el texto de Edna Jaime, Pilar Campos y Nydia Iglesias *Informalidad y (sub) desarrollo*, después de hacer una referencia muy superficial a la discusión sobre el tema del sector informal, reproducen una pseudo definición que destaca los aspectos regulatorios y que se presenta enseguida:

“Este libro propone entender y abordar el fenómeno de la informalidad desde una perspectiva institucional: la informalidad como manifestación de la disfuncionalidad del marco institucional en el que se pretende inscribir a las actividades económicas en el país” (Jaime et al, 2002:58)

En esta óptica, la informalidad es concebida como el incumplimiento de las regulaciones económicas, debido a los altos costos que implica el cumplir con la legislación vigente. Como puede verse, no hay nada de novedoso en ese planteamiento.

Tal como se demostró anteriormente, una gran mayoría de los libros, estudios y artículos sobre el sector informal, abarca universos que no coinciden con el universo de los micronegocios y, por lo tanto, se hace caso omiso de los lineamientos de la OIT (Jusidman, 1993 y 1995; Roberts, 1993; Roubaud, 1995; Levenson y Maloney, 1996; Staudt, 1998; Jaime, Campos e Iglesias, 2002).

Las definiciones de SIU presentadas tienen, en general, elementos coincidentes. Ya sea en la propia definición o en el resultado numérico que surge al cuantificar la magnitud del SIU de acuerdo con una definición en particular. Por ejemplo, la ausencia de registro ante Hacienda es más común en el caso de los trabajadores

por cuenta propia, de los trabajadores en el servicio doméstico y en los patrones de unidades muy pequeñas, que en otro tipo de actividades. Otro ejemplo es la cobertura de seguridad social, la cual es más común en unidades de mayor tamaño.

Las dificultades de medición del SIU dependen de la disponibilidad de fuentes estadísticas que permitan captar aquellos atributos que aparecen en las distintas definiciones arriba señaladas, así como del grado de cobertura geográfica de cada fuente.

De todas las definiciones que se han examinado en este texto, la más imprecisa y la que más se separa de las otras, es la propuesta por Levenson y Maloney. Lo anterior es consecuencia de que estos autores no hacen una lista precisa de las instituciones o los arreglos institucionales en los que deben participar las unidades económicas para ser consideradas unidades del sector formal⁴¹ y mucho menos detallan alguna medida del "grado de formalidad de una empresa" (Levenson y Maloney, 1996, pág 11). Desde el punto de vista empírico la propuesta de K. Staudt para definir lo que son actividades informales es la más difícil de poner en práctica. Para fines de medición de la magnitud de las actividades informales, según sus criterios, se requiere de encuestas especiales, ya que ninguna de las encuestas o censos oficiales incluye datos sobre la compra venta de bienes o servicios en el otro lado de la frontera.

2.6 Conclusiones preliminares.

Atendiendo a lo presentado en las páginas anteriores, a continuación se expondrán una serie de conclusiones preliminares, en particular sobre la especialización flexible y el sector *informal urbano* (SIU).

En lo referente a la idea de la especialización flexible, se señala que para ser eficiente, tal forma de organizar y llevar a cabo la producción debe estar sustentada en el mejor aprovechamiento posible de los recursos existentes

⁴¹ En otro artículo W. Maloney define como informales a "los propietarios y trabajadores en empresas con menos de 16 empleados, los cuales no tienen seguridad social o beneficios médicos y por tanto no están protegidos", (Maloney, 1997, pág 41).

(incluidas las nuevas técnicas de producción); sin embargo, en este escenario (en apariencia imocuo) surgen varias dificultades, especialmente en lo que toca a las pequeñas empresas: primeramente, está el hecho trivial (pero constantemente olvidado) de que por pequeña empresa se entienden cosas distintas en los distintos países. En segundo lugar se tiene el hecho de que muchas de las empresas de menor tamaño no son empresas independientes, sino más bien son subsidiarias o elementos de una empresa, tal como ocurre en el caso de los supermercados. Así pues, la mayoría de las afirmaciones ortodoxas en este sentido resultan ambiguas y poco concluyentes, sobre todo si tenemos en cuenta el hecho de que, en su mayoría, están basadas en datos de ínfima calidad, y frecuentemente se encuentran bajo la influencia de un pensamiento voluntarista, cuya matriz de origen es, fundamentalmente ideológica.

En lo tocante al sector informal, su caracterización está plagada de mitos, lugares comunes y afirmaciones con poco sustento; un primer ejemplo lo constituye la idea de economía "subterránea" cuyo uso generalizado representa, más que un intento conceptual serio por dar cuenta de esta problemática, una ofensiva de los sectores más conservadores, tanto en el campo de la academia, como en terreno organizaciones empresariales. Bajo esta lógica, el énfasis recae en la regulación jurídica y en la carga fiscal. Por otro lado, el hablar de actividades no registradas o llevadas a cabo al margen de la ley es sólo una descripción y no una explicación de las causas que subyacen su surgimiento o proliferación.

Por otro lado, al pasar revista a la definición del SIU, encontramos que desde su origen mismo, es de carácter descriptivo; esto es así, porque en la realidad no existe ningún cuerpo teórico de análisis social que la justifique. Además, siendo tantos los atributos que se pueden emplear para ubicar a un individuo o establecimiento como parte del SIU, es que resulta prácticamente imposible que una unidad de producción o de distribución satisfaga todos los criterios. Más aun, considerar todo el SIU como parte del mercado de trabajo es contradictorio, dada la presencia de trabajadores no asalariados en el mismo. De la misma forma habría que desechar la idea generalizada de que el trabajo por cuenta propia está siempre e ineluctablemente asociado a tareas precarias y de bajos ingresos.

Como se expuso en el capítulo, las definiciones de SIU no permiten en general fraccionar el universo de referencia (sea este el de los establecimientos, o el de los individuos) en dos conjuntos ajenos y complementarios. Adicionalmente existen otros problemas, en particular, la presencia de múltiples criterios para decidir si una actividad pertenece o no al SIU, es un problema mayor, dado que la anarquía conceptual que resulta, se origina justamente en el uso de criterios múltiples al momento de definir al SIU.

Así las cosas, parecería entonces, que a un mayor nivel de desarrollo económico de un país, correspondiera un mayor nivel de imprecisión al intentar aplicarle las nociones de informalidad. En términos generales, uno de los efectos más importantes que tuvo en México la llegada de la noción de informalidad, fue el de haber renovado el interés por el estudio de las actividades de pequeña escala.

Ante este conjunto de dificultades, una primera actitud a tomar podría ser la de resaltar que hay una necesidad imperiosa de hallar una definición propia, única, y sobre todo correcta, del SIU. Sin embargo, como se ha buscado mostrar en los últimos apartados, la tarea parece ser imposible de cumplir. A la fecha nadie ha demostrado que la noción de informalidad puede ser usada, efectivamente, como una especie de paraguas que cobija a infinidad de seres y fenómenos complejos sin relación aparente entre sí. En todo caso, se puede decir que muchos de los intentos por definir el sector informal urbano se reducen a una lista de atributos, sin conexión clara y ni siquiera aparente. Es por éstas razones se reitera la recomendación de que se abandone el término sector informal. Finalmente, cabe señalar que en el capítulo final, al discutir las conclusiones derivadas de trabajar con el conjunto de las microunidades se avanzará para mostrar que todos los resultados importantes sobre las características del llamado sector informal, según las acepciones de corte económico, se pueden obtener a partir del estudio de los micronegocios.

CAPÍTULO 3 EL EMPLEO EN MÉXICO: CARACTERÍSTICAS Y TENDENCIAS

En el presente capítulo, se examinará la evolución del empleo en México utilizando para tal propósito el marco analítico de la estructura social de acumulación, según el cual, la economía mexicana ha pasado de una crisis del modelo de acumulación vigente hasta los años ochenta, a la etapa de explorar y construir otro modelo de desarrollo capitalista, caracterizado por un mayor vínculo con la economía mundial.

En los próximos apartados se examinarán algunos de los fenómenos que definieron el comportamiento del empleo y los salarios en México durante los ochenta y los noventa señalando cómo estos fenómenos se inscriben en un proceso de largo plazo. Para este fin se examina el desarrollo del empleo durante la onda larga que se inicia hacia los treinta y que concluye con la crisis de 1982. Ahí se precisan los elementos institucionales que entraron en crisis durante los años setenta: En seguida se analiza el período 1982-1998, en algunos casos el análisis se concluye en el año 2000 y se discuten las transformaciones en el modelo de acumulación ocurridas durante este largo período de transición.

El análisis del comportamiento que observan estas variables durante el largo período que sucede entre 1930 y 1980, proviene de la aplicación del concepto de estructura social de acumulación. Sobretudo porque además de observar los cambios que experimentan las variables en ese lapso, también se introducen en el análisis los cambios en el arreglo institucional relativo al empleo y los salarios. Además de que se realiza un recuento de los motivos que dinamizan a los agentes sociales para construir o modificar las situaciones y los contextos en que se ubican tales arreglos institucionales.

3.1 La ocupación y los ingresos en la onda larga de desarrollo 1930-1980.

El período 1930-1980 se puede estudiar como una fase de onda larga de desarrollo capitalista, la cual se inicia con el tránsito violento de un proceso de acumulación, fundamentado en la exportación de bienes primarios, a otro proceso, basado en la industria orientada al mercado interno (Rendón y Salas, 1987,

Rodríguez, 1994). Esta primera etapa de transición transcurre entre 1930 y 1950. Los decenios subsecuentes, 1950-1970, exhiben un desarrollo industrial ya consolidado (Villarreal, 2000). Sin embargo, durante el período 1970-1980 hay evidencias de un freno al proceso de desarrollo. Todos estos períodos del desarrollo están marcados por una evolución distintiva del empleo en general.

En el transcurso de los años treinta concluye el desplazamiento masivo de la producción artesanal por la producción fabril. Una vez consolidada la Revolución Mexicana, sobreviene una etapa de relativa estabilidad que permitió recuperar la actividad económica tan resentida durante el período de la lucha revolucionaria. Durante esos años, la ocupación creció a un ritmo superior al de la década anterior; en particular el empleo femenino recupera el crecimiento, después de una caída sistemática entre 1900 y 1930. En lo tocante a las nuevas ocupaciones generadas durante los treinta, tan sólo el 15% correspondieron a las manufacturas. Este pobre desempeño es resultado del efecto combinado de un fuerte crecimiento económico durante el período Cardenista, que siguió a la caída en el empleo originada en la depresión de 1932. La depresión de la economía mexicana fue, en gran medida, un reflejo de la Gran Depresión acaecida en los Estados Unidos. En ese período, se observa un aumento del salario real de poco más del 20%. Sin embargo, es en los últimos años del período Cardenista cuando da inicio la caída del salario real que habría de durar hasta principios de los años cincuenta (Cfr. Rendón y Salas, 1989).

Hasta 1940, el sector agrario concentraba todavía a la totalidad de la ocupación en el ámbito rural.⁴² El significativo peso del trabajo agropecuario es un fenómeno de gran importancia aún hoy en día. De hecho, si se considera la totalidad de la economía, el grueso del trabajo no asalariado se concentra, incluso actualmente, en ese sector. Al inicio de los cuarenta, dos tercios de los trabajadores de la manufactura eran asalariados. No obstante, el porcentaje de asalariados en las

⁴² Entre 1940 y mediados de la década de los sesenta éste sector jugó un importante papel en el proceso de acumulación y reproducción de capital, ya que proporcionó divisas para el financiamiento del desarrollo industrial al proveer alimentos abundantes y materias primas para la industria.

actividades terciarias, era todavía un poco menor al 50%. Debido a los cambios económicos ocurridos tanto en el campo como en la ciudad, los años siguientes se caracterizaron por un crecimiento constante del trabajo asalariado, con la consecuente ampliación del mercado de trabajo.

Es entre 1950 y 1970, que el proceso de desarrollo centrado en el mercado interno se consolida, asimismo se observa entonces un aumento en el empleo agropecuario asalariado. El aumento tuvo como contraparte un fuerte proceso de descampesinización, como lo muestra Schejtman (CEPAL, 1981). Durante esos veinte años, las ocupaciones asalariadas en los sectores no agropecuarios, aumentaron más rápidamente que las no asalariadas; la excepción a esta tendencia fue el sector de servicios, al interior del cual las ocupaciones por cuenta propia experimentaron un crecimiento extraordinario. Lo anterior puede ser explicado a partir del auge que tuvieron diversas actividades de servicios (reparaciones, preparación de alimentos, aseo y limpieza, etc.), donde abundan los pequeños negocios atendidos por sus dueños y sus familiares (Rendón y Salas, 1987).

A partir de los años treinta, el trabajo no-asalariado de las actividades de comercio y servicios creció como respuesta al dinamismo general de la economía y al nivel general de desarrollo del país. Por ejemplo, las actividades de compra venta de mercancías en pequeña escala, fueron durante muchos años, la manera "natural" de distribución de mercancías. Esto responde a dos hechos, en primer lugar a la dispersión geográfica existente en el mercado nacional, en segundo lugar, a los niveles de ingreso prevalecientes en el conjunto del país. Dicho de otra manera, tales actividades no crecieron como actividades residuales, sino en paralelo al dinamismo económico general, cf. (Rendón y Salas, 1987 y 1989).

En este sentido, el fenómeno más destacado de la década de los setenta es el freno que tuvo el proceso de salarización. Este hecho fue observado y discutido por García (1988). Tal tendencia en el empleo global tiene raíz, fundamentalmente, en lo ocurrido en el sector agropecuario, ya que es ahí donde se observa una baja sistemática en el número de trabajadores asalariados a lo

largo del período 1970-1979. En contraste, las ocupaciones asalariadas de los sectores no agropecuarios, crecieron más rápido que las no asalariadas. Más aún, la importancia relativa del trabajo asalariado en el incremento neto del empleo no agropecuario fue mayor en los años setenta que en el período 1950-1970. La intensidad del proceso se refleja en el hecho de que, para ese mismo período, las ocupaciones asalariadas registraron un crecimiento mayor que las no asalariadas en el sector comercio.

Durante los años setenta se observa también una baja relativa en la capacidad de las manufacturas para crear puestos de trabajo, a lo cual se añade un ritmo menor de crecimiento del empleo agrícola. Ambos fenómenos, a la par de un crecimiento sistemático del comercio y de los servicios, explican la acelerada terciarización del empleo.

En resumidas cuentas, hasta la década de los setenta, el trabajo asalariado creció de manera significativa, si bien a un ritmo que se diría fue tendencialmente decreciente. La desaceleración es el resultado de los crecientes obstáculos al crecimiento sostenido de la economía y se expresa con mayor fuerza en los ochenta cuando la economía entra plena y totalmente en crisis.

La onda larga que cubre el período 1930-1980 tiene, a partir de 1939, una conducta cíclica en la retribución al trabajo. No se cuenta con información disponible que permita conducir siquiera a un esbozo general del comportamiento del salario a lo largo de los treinta. Sin embargo, a partir de 1939 sí es posible reconstruir el movimiento del salario industrial, en razón de lo cual es factible construir algunas hipótesis sólidas relativas al comportamiento del salario global durante ese período.

De acuerdo con Bortz (1988), entre 1939 y 1979 se realiza un ciclo salarial completo; los salarios industriales sufrieron una caída sistemática a partir de 1939, la cual se ve frenada a partir de 1952. Entre esa fecha y 1976, el salario real en la industria, asciende de manera ininterrumpida. Para los años subsecuentes se observa un nuevo retroceso, que se desacelera con lentitud sólo hasta los últimos años del sexenio de C. Salinas, para luego continuar su inexorable caída. Se ha

mostrado (Bortz, 1990) que existe una fuerte correlación entre la conducta del salario industrial y el salario medio en el resto de las actividades no-agropecuarias, de tal suerte que el movimiento del salario medio industrial refleja la conducta de los salarios medios en los otros sectores.⁴³

La ausencia de cifras globales relativas a la forma en que el ingreso se distribuyó entre las familias mexicanas entre los años 30 y 50 impide un estudio preciso de este tema. Hay evidencias indirectas (Rendón y Salas, 1989a) que sustentan la existencia de una mejora en la distribución del ingreso durante el Cardenismo. No obstante lo anterior, la manera en que evolucionó la distribución del ingreso sólo puede reconstruirse a partir de los cincuenta cuando se levantan las primeras encuestas de ingreso gasto con cobertura nacional (Navarrete, 1960; Hernández Laos y Córdoba, 1982).

A pesar de una serie de problemas de comparación entre las fuentes, Hernández Laos y Córdoba (1982) muestran con claridad que, entre fines de los cincuenta y fines de los sesenta el ingreso se concentró en los deciles más altos, a costa de la participación relativa de los deciles de menores ingresos. La conducta global de la distribución del ingreso no observa una tendencia clara, ya que aumenta entre 1950 y 1963, para luego disminuir en 1968, si bien con un coeficiente de Gini mayor que el correspondiente a 1950 (Hernández Laos y Córdoba, 1982; Altimir, 1996). Hay una marcada diferencia en la concentración del ingreso entre las áreas urbanas y las rurales: en las zonas urbanas es mayor la concentración del ingreso que en las zonas rurales. Sin embargo, se debe señalar que el ingreso medio en las zonas urbanas es entre dos y tres veces mayor que en las zonas rurales (Hernández Laos y Córdoba, 1982).⁴⁴ Un elemento que debe ser subrayado es

⁴³ Para los años posteriores a 1960 este hecho se puede demostrar en forma contundente a partir de las cifras del Sistema de Cuentas Nacionales. Para años posteriores a 1983, la ENEU muestra evidencias que apoyan esta afirmación, la cual se ve confirmada para años más recientes con las cifras de la ENE.

⁴⁴ A pesar de la existencia de una abundante literatura sobre el tema tanto en inglés como en español, en 1984 aparece un texto sobre la distribución del ingreso donde un artículo lleva el pretencioso título de "Hacia una primera estimación de la evolución de la distribución del ingreso en México". Los autores son P. Aspe y J. Beristain (Aspe y Beristain, 1984) quienes redescubren partes enteras del trabajo de Hernández Laos y Córdoba ya citado. Debido a su ignorancia del

que, a pesar de la forma en que evolucionó la distribución del ingreso en el período 1950-1968, el salario real se incrementó de manera sostenida. Además, hay que recordar también que las oportunidades de empleo crecieron sistemáticamente. Ambos factores produjeron una mejora en las condiciones de vida de amplios sectores de la población.

Entre 1968 y 1984, la concentración del ingreso disminuyó en forma significativa, al pasar el correspondiente coeficiente de Gini de .498 a .461, observándose también una baja en los niveles de pobreza absoluta tanto en las áreas rurales como en las urbanas (Hernández Laos, 1992; Altimir, 1996).

La onda larga del período 1930-1980 se consolida y sostiene sobre una serie de instituciones de diversos ámbitos, las cuales se mencionan a continuación.

En primer lugar, el ejido como institución social, que garantiza la tenencia de la tierra, y representa una forma de organización social para el control y permanencia de campesinos en sus lugares de origen (Córdova, 1973 y 1974, Rendón, 1976). Aun hoy en día el ejido subsiste como una importante reserva de fuerza de trabajo no asalariada.

En segundo lugar, el Corporativismo como forma de organización y control político de los trabajadores y como forma de relación entre el Estado y los empresarios (Córdova, 1972 y 1974). El desgaste del aparato corporativo como medio de control de los trabajadores es una pieza importante en el agotamiento del modelo de acumulación vigente hasta principios de los ochenta.

En tercer lugar, una serie de instituciones derivadas del proyecto triunfante de la Revolución Mexicana, como son la seguridad social (tanto el Instituto Mexicano del Seguro Social⁴⁵ como el Instituto de Seguridad Social para los Trabajadores al

vasto contingente de materiales donde se había estudiado el problema muchos años antes de la aparición del libro, Aspe y Beristain, tienen el mérito de descubrir el agua tibia.
⁴⁵ Sobre el IMSS, consultar por ejemplo (García Cruz, 1972).

Servicio del Estado), la Secretaría de Educación Pública⁴⁶ y la Secretaría de Salubridad y Asistencia (Bustamante *et al.*, 1982).

En cuarto lugar se tiene la creación y consolidación del Banco de México (Brothers y Solís, 1967; Córdova, 1973), que permitió el consecuente desarrollo del sistema bancario del país, condición necesaria para garantizar un proceso de acumulación sostenido.

Las dos primeras representan una nueva forma, hasta entonces, de arreglo institucional de relación entre el Estado, el capital y el trabajo.

El tercer grupo de instituciones, a la par de la diseminación de la así llamada "ideología de la Revolución Mexicana", expresan una forma institucional de relación entre el Estado, el capital y los ciudadanos.

Las relaciones entre las diversas fracciones del capital estuvieron siempre mediadas por el Estado (Córdova, 1972), aunque es importante destacar que la presencia del Estado en actividades económicas fue de capital importancia durante el período 1930-1980.

De hecho, el elemento económico más importante de ésta estructura social de acumulación fue una política económica que ubica en el centro del desarrollo nacional al mercado interno (Barkin, 1990; Soria, 1997). Además que tal política implicó una fuerte participación del Estado en la economía, también colaboró en la formación de núcleos de poder económico que se beneficiaron del desarrollo del mercado interno y que paulatinamente adquirieron autonomía respecto del proyecto estatal. Estos núcleos, las disputas entre ellos y sus contradicciones internas condujeron, en los años ochenta a un nuevo perfil de la clase empresarial en México (Thacker, 1999).

⁴⁶ Un texto que examina con detalle el papel de la SEP en el proyecto político y social derivado de la Revolución Mexicana, es (Pérez Rocha, 1983).

3.2 La ocupación y los ingresos en la onda larga de desarrollo 1980-2000.

Los primeros síntomas de que la onda larga de fase ascendente estaba entrando en una etapa de estancamiento, se presentan en los años sesenta en el campo mexicano, con el estancamiento de la producción (Wellhausen, 1976; Solís, 1981). Baste recordar que el campo mexicano había sido hasta entonces el principal surtidor de divisas para el país (cuadro 3.1); simultáneamente a esta situación de estancamiento se observó un grave deterioro de los precios relativos de intercambio de los productos agrícolas en el escenario internacional, lo que a la postre precipitaría la crisis.

Cuadro 3.1
Balanza comercial agrícola
(millones de dólares)

| Años | Exportaciones | Importaciones | Saldo |
|------|---------------|---------------|--------|
| 1960 | 410.5 | 58.8 | 351.7 |
| 1965 | 642.4 | 41.7 | 600.7 |
| 1970 | 524.9 | 133.3 | 391.6 |
| 1974 | 653.2 | 763.3 | -110.1 |
| 1975 | 598.8 | 636.5 | -37.7 |

Fuente: C. Luiselli y J. Mariscal "La crisis agrícola a partir de 1965" en "Desarrollo y crisis de la economía mexicana" FCE, 1981,p 445.

De manera paralela aparecen otras manifestaciones de agotamiento entre algunos sectores sociales, en particular el Movimiento Estudiantil de 1968 (Ramírez, 1969) es una muestra palpable de lo anterior. Este movimiento simboliza la ruptura de las expectativas –en términos de movilidad social- derivadas de una insuficiente mejora en la distribución del ingreso, a pesar del crecimiento económico de los años cincuenta y sesenta.⁴⁷ La década siguiente inicia con un crecimiento del PIB cada vez más lento y en 1976, se derrumba ese símbolo de la estabilidad de la economía mexicana que era la paridad del peso frente al dólar. El déficit creciente en la balanza comercial, rasgo inconfundible de la dependencia externa de la estructura productiva de México, llegó a un punto en que el tipo de cambio frente al dólar era imposible de sostener. Evidencias recientes basadas en una estimación de la tasa de ganancia para la economía mexicana (Mariña y Moseley,

⁴⁷ Ver Wallerstein (1998), en especial los capítulos 7 y 13.

2000) muestran una fuerte caída después de 1965, acelerada durante los años setenta.

El auge petrolero únicamente pospone la crisis económica que estalla abiertamente en 1982, y que se expresa en una caída en el PIB y en una implícita moratoria en el pago de la deuda externa, la cual se vuelve inmanejable durante ese año (MacEwan, 1992), debido a la caída en los precios del petróleo y al alza en las tasas internacionales de interés.

Es por esas razones que el año de 1982 se transforma en el momento simbólico de la ruptura del modelo de acumulación construido a partir de los treinta. Esta ruptura económica irá acompañada de la llegada al centro del poder de un grupo político más conservador⁴⁸, cuya concepción de la política económica, inspirada en las recetas de la ortodoxia económica, buscó enfrentar la crisis desencadenada por la deuda externa. Las prescripciones de corte neoclásico que dieron lugar a una nueva política económica fueron, a grandes rasgos las siguientes: contracción de la demanda para abatir la inflación y el déficit en la balanza comercial, así como el inicio del proceso de privatización de empresas de propiedad pública (Barkin, 1990; Centeno, 1997; Green, 1999). De manera más puntual podemos agrupar esta serie de medidas en su propio contexto institucional de la siguiente manera (Córdoba, 1992):

Estrategia macroeconómica general. Se "dio prioridad inicial al fortalecimiento financiero de la economía, con la premisa de que la magnitud del déficit fiscal determinaba los márgenes para estabilizar y ordenar la conducción del cambio estructural. Las condiciones macroeconómicas –asumidas como indispensables desde su inicio para asegurar la eficacia de esa política de ingresos- fueron tres: el sobreajuste fiscal, las cuentas externas fuertes y la realineación de los precios relativos. De otra manera la incongruencia entre el crecimiento de los agregados monetarios y las pautas nominales hubiera creado distorsiones en los precios insostenibles con el tiempo" (p. 422-425).

⁴⁸ Un análisis detallado de las implicaciones de este modelo, popularmente llamado *neoliberal* se puede encontrar en (Valenzuela 1991). Ver también (Montes, 1996).

Sector privado. "Ante este panorama el sector privado asumió compromisos específicos –sector por sector- para absorber por medio de la reducción de sus márgenes de utilidad parte del incremento de los costos. Por su parte, los sindicatos aceptaron lineamientos generales de moderación salarial" (p. 425).

Liberalización comercial. Se promovió la remoción de los obstáculos a la liberalización del comercio (en particular con el ingreso de México al GATT), dado que "En 1982 todas las importaciones estaban sujetas a restricciones cuantitativas y el arancel promedio estaba por arriba de 50%, llegando en algunos casos hasta 100%" (p. 430).

Participación del estado en la economía. "Con el propósito de evitar burocracias se suprimieron procedimientos administrativos innecesarios y regulaciones obsoletas, tanto para disminuir el tamaño de la estructura administrativa gubernamental como para eliminar presiones en costos e ineficiencias económicas" (p. 432).

Privatización de empresas públicas. "La privatización de empresas estatales busca dos objetivos fundamentales: incrementar la eficiencia económica centrandose los objetivos de su administración y fortalecer las finanzas públicas por medio de los recursos que se obtienen de su venta o de la eliminación de subsidios que se les otorgaban con anterioridad" (p. 434), baste recordar que en 1982 existían 1,115 empresas de propiedad estatal.

Cabe mencionar que, desde un principio, el éxito de la nueva estrategia económica dependió de manera crucial del control efectivo de los así llamados precios clave de la economía, esto es, los salarios, el tipo de cambio, y de los precios y tarifas del gobierno. En particular, el caso de los salarios resulta especialmente ilustrativo y tendría a la postre consecuencias perjudiciales para el nivel de vida del grueso de la población; ya desde entonces se iría perfilando una estrategia de aumentos salariales muy restringidos con el pretexto de abatir la inflación, esgrimiendo para tal propósito argumentos del tipo:

"Las características de los contratos salariales son un factor muy importante para explicar la persistencia de la inflación. Supóngase que

se deterioran los términos de intercambio de manera tal que se hace necesaria una devaluación; si los salarios nominales aumentan en la misma proporción que la devaluación, la depreciación del tipo de cambio real durará únicamente mientras los salarios estén rezagados con respecto a los precios. Una vez que los salarios los alcancen será necesario volver a devaluar, iniciándose el ciclo de inflación y devaluación, a menos que las autoridades prefieran inducir desempleo y recesión para mantener precios y salarios de equilibrio por debajo del tipo de cambio" (Aspe, 1992, p.72).

Las primeras acciones en el ámbito económico del nuevo grupo tienen dos componentes. Uno, de corte más bien discursivo e ideológico, que se puede resumir en las afirmaciones según las cuales el mercado libre es el mejor mecanismo de asignación de recursos (y luego entonces de distribución del ingreso). Así, se afirma que, si bien al principio de la transición de la economía hacia una de libre competencia, habrá beneficios para sólo unos cuantos, con el paso del tiempo, éstos llegarán a la totalidad de la población (Green, 1999). El otro, de corte político y raras veces explicitado –aunque de igual forma subyacente–, es que el programa económico propuesto por la ortodoxia neoclásica exige un papel más activo de ciertos grupos empresariales, tanto en la economía como en la vida política del país, así como una nueva configuración de los acuerdos sociales (bajo la forma de los subsecuentes pactos de *concertación* económica). Estos grupos ocupan los espacios dejados por una menor participación económica del Estado (Thacker, 1999). En particular, esto ha implicado que los grupos financieros jueguen un papel cada vez más activo e importante en la economía actual (Duménil y Levy, 1999).

De esta manera, y afirmando sin pruebas empíricas ni teóricas, la eficacia del mecanismo de mercado de libre competencia para garantizar el correcto funcionamiento de la economía, se justifican las acciones orientadas a minimizar la participación del estado en las actividades económicas y en la supervisión de las mismas. De ahí la importancia otorgada, en el discurso oficial de los últimos

sexenios, a la redefinición del papel directo e indirecto del estado en el ámbito de la economía (Banco de México, 1994).

En resumidas cuentas, siguiendo la lógica de la ortodoxia económica (Banco Mundial, 1991), el gobierno se planteó como tareas primordiales la eliminación de casi la totalidad de las formas de intervención o regulación de la economía, la venta de empresas públicas, una nueva reglamentación económica,⁴⁹ la apertura comercial casi irrestricta y el desarrollo del sistema financiero privado. El logro y permanencia de estos objetivos se presentó como uno de los requisitos necesarios para garantizar la inserción de México en la economía mundial en condiciones de mayor competitividad, para así poder impulsar la elevación del nivel de vida de los mexicanos en general (Aspe, 1993).

Como se verá en este apartado, en el terreno específico de la generación de empleo, la etapa de transición ha sido caracterizada por un desempeño mediocre en cuanto al volumen y a la calidad del empleo generado. Adicionalmente, se manifiesta un empeoramiento en las condiciones de vida de las mayorías, debido a la baja en el poder adquisitivo de los salarios.

Entre 1982 y 1987, la economía mexicana atraviesa por un período de contracción y crecimiento lento (Gráfica 3.1), que contrasta fuertemente con el desempeño promedio antes de 1981, con una media de crecimiento anual de 6%. A partir de 1988 y hasta 1994, la trayectoria de la tasa de crecimiento del PIB se asemeja a la de un clásico ciclo de negocios (Gráfica 3.1). Este hecho fue celebrado como ejemplo del avance de un etéreo proceso de "cambio estructural", cuyo resultado final habría de ser la inserción de México dentro del conjunto de naciones del primer mundo (Banco de México, 1994).

La crisis que estalla a finales de 1994, pone en evidencia algunos de los límites del modelo de economía abierta (Blecker, 1996). El origen de la crisis se finca en una importante contradicción: La economía requiere de divisas para su funcionamiento

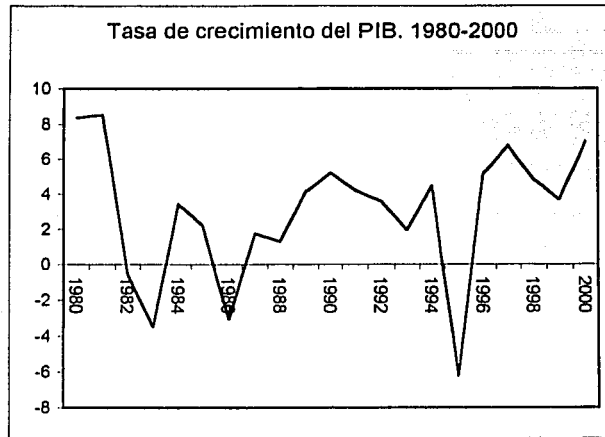
⁴⁹ Utilizo el término de "nueva reglamentación económica" en lugar de "desregulación" debido a que no se trata sino de un cambio en las reglas de conducta y no la eliminación de las mismas, como se podría inferir al utilizar el segundo término referido.

cotidiano, para lo cual debe exportar en condiciones de competitividad internacional (entre las que destaca el costo de las mercancías producidas internamente). Por otro lado, para conseguir las metas inflacionarias, se manipuló el tipo de cambio manteniéndolo casi fijo (siendo en la práctica un especie de "ancla" nominal), con lo que se generó una sobrevaluación del peso. Debido a esto, las importaciones tendieron a crecer, y las exportaciones se volvieron más caras en el exterior. Eso condujo a un menor volumen de divisas derivadas del comercio externo. Para aminorar el problema derivado de un creciente déficit en cuenta corriente se recurrió al flujo de capitales especulativos, como forma de financiar dicho déficit. La salida de capitales producida por la devaluación del peso en diciembre de 1994, fue el detonador de la mayor crisis de la economía mexicana desde los años treinta.⁵⁰

A pesar de que la recuperación del crecimiento en el PIB fue relativamente rápida, el crecimiento es muy desbalanceado debido a las desigualdades que existen entre ramas, tamaños de establecimiento y regiones. En la gráfica 3.2 se muestra que la tasa de ganancia no mostraba una vigorosa recuperación para el año de 1993, aunque después se inició un proceso irregular de crecimiento (Mariña y Moseley, 2001).

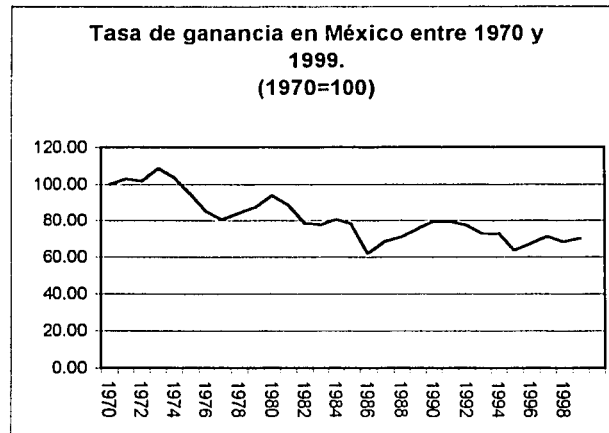
⁵⁰ Una discusión sobre las causas del desastre de 1994, desde el punto de vista no imparcial de dos influyentes miembros del Banco de México se encuentra en Gil y Carstens (1996). Para contrastar con otros puntos de vista igualmente ortodoxos, pero discrepantes, ver las referencias que ahí aparecen.

Gráfica 3.1



Fuente: Banco de información económica, INEGI.

Gráfica 3.2



Fuente: Elaborado a partir de (Mariña y Moseley, 2001)

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Tal como se sugirió anteriormente, un estudio más detallado del desempeño de los distintos sectores de la economía nacional muestra notables diferencias en sus ritmos de crecimiento. Entre los sectores más dinámicos se encuentra el sector financiero. El desempeño de ese sector contrasta significativamente con el de los otros sectores, como la manufactura. La importancia del sector financiero en el proceso de tránsito de la onda larga de acumulación no es privativa de México. Su

papel protagónico es una constante en todos los procesos de ajuste y cambio de modelo de desarrollo que se ha buscado implantar a partir de los años ochenta.⁵¹

Uno de los rasgos más distintivos del modelo de economía abierta, es el abismo creciente entre actividades básicamente orientadas a su venta en el exterior y aquellas dirigidas al mercado local. La apertura comercial indiscriminada condujo a una situación de competencia desigual entre las empresas nacionales y aquellas del exterior que pudieron invadir el mercado nacional. Mientras que el vuelco hacia los mercados externos acentuó la diferencia entre bienes comerciables y no comerciables.

El más claro ejemplo lo representan las maquiladoras, cuyos escasos eslabonamientos con las actividades del resto de la economía nacional las convierten en actividades de enclave, además de que en sentido estricto, la maquila no es parte del sector exportador. Los productos transformados en las unidades maquiladoras que son re-enviados de vuelta a las empresas que inicialmente proporcionaron los insumos necesarios para la actividad maquiladora, no generan una entrada de divisas a México. De hecho, el país nunca erogó divisas por concepto de importación de insumos, ni tampoco recibió ingreso alguno por la exportación de las mercancías maquiladas.

Este rasgo dualista que exhibe la industria manufacturera es también visible en el resto de la economía, ya que el nuevo modelo económico trajo consigo un cambio en la estructura sectorial del empleo (Rendón y Salas, 1993). Al mismo tiempo implicó cambios en la estructura regional de la ocupación. Estos cambios se expresan en la desaparición y el traslado geográfico de empresas, así como el surgimiento de nuevas actividades, tal como se ha señalado en Aguilar y Graizbord (1994) y en Rendón y Salas (1993 y 1994).

⁵¹ La visión ortodoxa del papel destacado del sector financiero en los procesos de ajuste estructural se encuentra en Banco Mundial (1989). Una visión crítica del argumento ortodoxo se encuentra en Duménil y Lévy (1999), mientras que en Henwood (1997) se encuentra una descripción muy detallada de los mecanismos mediante los cuales el sector financiero de los EUA lleva a cabo sus tareas especulativas.

De hecho, el nuevo modelo aceleró notablemente el proceso de integración de la economía mexicana a la de los Estados Unidos. Si bien la evidencia más palpable es el auge de las actividades de maquila para la exportación (Wilson, 1992), la culminación real del proceso fue la puesta en marcha del Acuerdo Norteamericano de Libre Comercio (Faux y Lee, 1993).

La crisis de 1994 y la subsiguiente recuperación de la economía mexicana muestran que el modelo de economía abierta es ya dominante, en el sentido de que ha logrado pasar a la etapa inicial de consolidación. Esto, por supuesto, no quiere decir de ninguna forma que el modelo esté exento de contradicciones, ni tampoco que haya dejado atrás la posibilidad de una crisis (Houston, 1992). Aún si logra transitar a la fase ascendente de la onda larga de acumulación capitalista, el modelo seguirá siendo excluyente, tal como lo muestran entre otros, los estudios de (Duménil y Lévy, 2000).

3.2.1 El empleo en el sector agropecuario.

Entre 1970 y 1990, el volumen de empleo en la agricultura se mantuvo prácticamente constante, de acuerdo a cifras censales. Si bien el número de trabajadores asalariados disminuye levemente en ese período, esto se compensa por un leve aumento en el volumen de trabajadores no asalariados. Tal incremento lo explican los trabajadores por cuenta propia, ya que los familiares no remunerados están poco representados en los datos de los censos de población. En contraste, las cifras de los censos agropecuarios para los años correspondientes muestran un aumento del 63% en las ocupaciones no asalariadas, a la par de una caída del 9% de las ocupaciones asalariadas. La diferencia de cifras se explica porque el censo agropecuario capta el empleo sectorial en forma más exhaustiva que el censo de población, pues incluye a todas las personas, sin importar su edad, que trabajaron en las unidades agropecuarias censadas, durante un período determinado

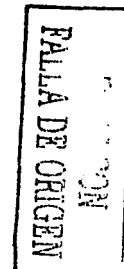
Los censos agropecuarios permiten examinar los cambios en la distribución regional de la población dedicada a la agricultura (Cuadro 3.2). Se hace la comparación entre 1970 y 1990 por dos razones: la primera es la ausencia de

cifras para 1980 y la segunda es la necesidad de ubicar los cambios más importantes, que se han convertido ya en tendencias, tal como se verá más adelante.

Cuadro 3.2
Estructura regional del empleo agropecuario. 1970-1990

| REGIONES | SECTOR AGROPECUARIO | |
|------------------------|---------------------|------------|
| | 1970 | 1990 |
| Total Nacional | 7,836,937 | 10,944,344 |
| Regiones ⁵² | | |
| Noroeste | 5.4% | 3.8% |
| Norte | 5.5% | 5.4% |
| Noreste | 2.7% | 2.4% |
| Centro Norte | 10.6% | 12.7% |
| Occidente | 13.8% | 11.1% |
| Centro | 27.7% | 28.9% |
| Centro Golfo | 12.6% | 11.9% |
| Pacífico Sur | 18.9% | 21.2% |
| Peninsular | 2.9% | 2.5% |

Fuente: Estimaciones propias a partir de los Censos Agropecuarios 1970 y 1990.



El incremento de trabajadores agrícolas no asalariados, ocurrido entre 1970 y 1990, se presenta de manera generalizada en las nueve regiones en que se divide el país. En contraste, la fuerza de trabajo asalariada registró conductas distintas entre regiones. En seis de ellas se redujo el número de jornaleros (Noroeste, Norte, Noreste, Occidente, Pacífico Sur y la región Peninsular), aunque sólo en la región Noroeste la pérdida de empleos asalariados superó al incremento del contingente no-asalariado, dando como resultado una pérdida neta en la ocupación sectorial. No debe olvidarse que la agricultura del noroeste es la más mecanizada y con mayor predominio de unidades productivas de corte empresarial, ver cuadro 3.4 y (Appendini, 1983).

⁵² Las regiones están integradas por los siguientes estados:

Noroeste: Baja California Norte, Baja California Sur, Sinaloa y Sonora; Norte: Chihuahua, Coahuila y Durango; Noreste: Nuevo León y Tamaulipas; Centro Norte: Aguascalientes, Guanajuato, Querétaro, San Luis Potosí y Zacatecas; Occidente: Colima, Jalisco, Michoacán y Nayarit; Centro: Distrito Federal, Hidalgo, Estado de México, Morelos, Puebla y Tlaxcala; Centro Golfo: Veracruz y Tabasco; Pacífico Sur: Chiapas, Guerrero y Oaxaca; Peninsular: Campeche, Quintana Roo y Yucatán.

En la región Centro Norte, el monto de ocupaciones asalariadas se mantuvo casi constante a lo largo de dos décadas, mientras que las regiones Centro y Centro Golfo fueron las únicas donde esas ocupaciones registraron un incremento. En 1990, estas dos regiones concentraban el 46% de la fuerza de trabajo agrícola asalariada nacional.

Puesto que la fuerza de trabajo no asalariada del campo creció a mayor ritmo en las regiones más densamente pobladas y en las de menor desarrollo económico, se acentuó la concentración del empleo agropecuario en el Centro y Sureste del país, mientras que las regiones Norte, Peninsular y Occidental perdieron importancia relativa.

No debe perderse de vista el hecho de que los censos agropecuarios tienden a sobrestimar el empleo, sobre todo en el caso de las personas que ayudan en el predio familiar sin recibir pago; además, no es posible separar a estos trabajadores de los jefes del predio (trabajadores autónomos).

Por lo que respecta al empleo asalariado en este sector, los resultados de las dos fuentes mencionadas indican que el cambio de cultivos operado en esos veinte años, y la creciente mecanización de la agricultura empresarial, ha ido eliminando puestos de trabajo.

Ante algunos problemas que presenta la información censal más reciente⁵³, se utiliza aquí la Encuesta Nacional de Empleo (ENE). De acuerdo con las encuestas correspondientes a 1991 y 1998, se observa un leve aumento en el número de trabajadores asalariados en actividades agropecuarias, a la vez que un cierto aumento de los no asalariados (en su mayoría familiares sin pago). El cociente de trabajo asalariado/ trabajo no asalariado disminuye en ese período ya que la tasa de crecimiento de las ocupaciones no asalariadas es mucho mayor que la registrada en las ocupaciones asalariadas.

⁵³ Las cifras del Censo del 2000 sobre población en actividades agropecuarias muestran una significativa caída respecto de 1990. Frente a una falta de evaluación de las cifras censales, opté por utilizar los datos de la Encuesta Nacional de Empleo.

Estos resultados recientes parecerían dar cuenta del efecto que la apertura comercial y la política crediticia adversa están teniendo sobre la capacidad de absorción de fuerza de trabajo de la agricultura nacional, ya que ha ocurrido un leve proceso de expulsión. Así, entre 1991 y 1998, el sector agropecuario perdió 370 mil personas, aproximadamente.

Para evaluar las tendencias posteriores a 1990, se lleva a cabo una comparación de la estructura regional a partir de las cifras del Censo Agropecuario de 1990 y la Encuesta Nacional de Empleo de 1998. El resultado muestra una sorprendente constancia de la situación relativa de cada región,⁵⁴ en cuanto a la importancia que éstas tienen en el empleo agropecuario nacional. Según la ENE1998, la región Pacífico Sur resulta ser la que contiene la mayor proporción del empleo agropecuario nacional, mientras que la región Noreste es la que contribuye con el menor volumen de empleo agrícola al total nacional.

Considerando el cuadro 3.3 como una guía de las tendencias, destaca la importancia que adquiere la región Noroeste en la actividad agropecuaria nacional. En contraste, se observa también una pérdida en el volumen relativo de empleo agropecuario en la zona Centro

⁵⁴ En el apéndice metodológico se explican las razones que hacen imposible la comparación intertemporal de las ENE a nivel estatal. Por eso se hace la comparación muy gruesa con los datos derivados del Censo Agropecuario.

Cuadro 3.3
Proporción del empleo agropecuario por regiones

| | 1990 | 1998 |
|--------------|-------|-------|
| Noreste | 2.4% | 3.0% |
| Noroeste | 3.8% | 7.3% |
| Norte | 5.4% | 5.6% |
| Centro Golfo | 11.9% | 15.9% |
| Occidente | 11.1% | 13.9% |
| Centro | 28.9% | 17.4% |
| Centro Norte | 12.7% | 9.8% |
| Peninsular | 2.5% | 3.2% |
| Pacífico Sur | 21.2% | 23.9% |

Fuente: Cuadro 1.1 y Cálculos propios a partir de la ENE 1998.

En el cuadro 3.4 se usan las cifras de la ENE, y una apertura de la región Centro para distinguir al Distrito Federal y al Estado de México (esta región se denomina Capital). Este cuadro destaca la estructura por tamaño de las unidades agropecuarias.

El tamaño medio es reducido, como puede observarse en el cuadro 3.3. A nivel nacional poco más del 83% del empleo está concentrado en unidades con menos de 6 personas ocupadas. Y es sólo el 5% realiza su trabajo en unidades de más de 51 trabajadores. Un análisis por regiones arroja una serie de interesantes resultados.

Cuadro 3.4
Actividades agropecuarias por región según tamaño de unidad. Estructura porcentual

| | Número de trabajadores en la unidad | | | | | | |
|--------------|-------------------------------------|-----------|-----------|---------|---------|---------|----------|
| | Población | 1 | 2 a 5 | 6 a 10 | 11 a 15 | 16 a 50 | 51 y más |
| Total | 7,791,405 | 1,541,761 | 4,930,976 | 507,765 | 150,345 | 267,722 | 392,836 |
| Capital | 5.9% | 4.1% | 7.0% | 8.0% | 1.8% | 0.4% | 1.7% |
| Noreste | 3.0% | 3.3% | 3.0% | 4.1% | 2.4% | 2.6% | 1.0% |
| Noroeste | 7.3% | 4.5% | 2.8% | 7.4% | 12.4% | 26.1% | 59.6% |
| Norte | 5.6% | 5.8% | 5.2% | 4.2% | 4.9% | 8.7% | 9.9% |
| Centro Golfo | 15.9% | 17.1% | 16.6% | 16.2% | 16.5% | 14.6% | 3.4% |
| Occidente | 13.9% | 12.6% | 14.0% | 22.9% | 18.7% | 8.6% | 8.4% |
| Centro | 11.5% | 12.4% | 12.1% | 13.8% | 9.0% | 5.5% | 2.7% |
| Centro Norte | 9.8% | 11.0% | 8.8% | 10.5% | 26.5% | 16.7% | 5.3% |
| Pacífico Sur | 23.9% | 23.3% | 28.0% | 10.5% | 5.7% | 12.2% | 5.8% |
| Peninsular | 3.2% | 5.8% | 2.5% | 2.5% | 2.0% | 4.4% | 2.2% |

Fuente: Estimaciones propias a partir de: INEGI, Encuesta Nacional de Empleo 1998.

Destaca sobremanera la modernidad de la agricultura en el Noroeste. El 53% del empleo agropecuario se concentra en unidades con más de 15 trabajadores. De

TRES CON
FALLA DE ORIGEN

hecho, es la región que concentra el mayor volumen y proporción de trabajadores en unidades grandes. Habida cuenta del estrecho nexo entre tamaño de la unidad productora y el nivel de modernidad tecnológica de la actividad, resulta clara la importancia de la agricultura de tipo empresarial en esa región.

En contraste, las cifras para la región Pacífico Sur exhiben las condiciones precarias de su actividad agropecuaria. Precisamente en la región es donde se puede observar el mayor porcentaje de micro unidades de producción agropecuaria (es decir de unidades de 5 trabajadores o menos). Le siguen la región Centro Golfo y Occidente.

Así las cosas, la tan celebrada "liberación" del mercado de bienes y de capitales no ha producido el efecto prometido por sus apólogos: una mejor asignación de los recursos productivos existentes en el país⁵⁵. Por el contrario, ha conducido al desperdicio sistemático de una parte de los recursos que antes se encontraban ocupados en la producción. Esto se muestra claramente en el caso de la superficie agrícola sembrada, la cual se ha ido ampliando. Muchos trabajadores antes dedicados a la siembra de cultivos básicos (hoy remplazados por productos de importación) se ven forzados a buscar otras opciones de trabajo, o a sobrevivir a partir de las remesas enviadas por sus familiares desde los Estados Unidos. Pero, tal vez, el ejemplo más ostentoso de la cuestionable asignación de recursos productivos en la agricultura es el hecho de que una parte de las tierras de riego, apta para cultivos que no pueden obtenerse en tierras de temporal, se han destinado a la producción de maíz,⁵⁶ debido a que ese cultivo cuenta con precios relativos mayores que otros cultivos alternos, un mercado relativamente protegido de la competencia externa y las estrategias de expansión de los productores con tierras de riego (Nadal, 1998, pp. 128-141).

⁵⁵ Para el caso de la agricultura nacional ver por ejemplo, Levy y van Wijnbergen, (1995) y Calva (2000).

⁵⁶ Ver López y Méndez (1996) y Carton, Lara y Rubio (1996).

Los hechos hasta aquí presentados contradicen categóricamente al discurso oficial; lo mismo se observa en toda América Latina, pues incluso en los análisis de la CEPAL se reconocen éstas contradicciones:

“Durante las décadas pasadas el sector agropecuario bajó su participación en la estructura del empleo. A pesar de que se trata de una tendencia secular, relacionada con los procesos de urbanización e industrialización, la debilidad en la generación de empleo agropecuario ocupó un lugar importante en las críticas de las estrategias de industrialización mediante sustitución de importaciones (ISI). Las reformas que eliminarían las distorsiones introducidas por la ISI tendrían, según se esperaba, un impacto positivo en el empleo agropecuario, primero como consecuencia de un mayor crecimiento sectorial; segundo, merced a una reestructuración hacia rubros con uso más intensivo de mano de obra (obre todo cultivos de exportación), y , tercero, mediante la sustitución de capital por mano de obra en la producción agropecuaria. De hecho se planteó que la agricultura sería una de las actividades más favorecidas por las reformas” (Weller, 2000, p. 98)

3.2.2 El empleo y los ingresos en el sector no agropecuario.

Hoy en día existe una abundante literatura, escrita desde las ópticas más diversas y que coincide al afirmar que el proceso de cambio de los últimos dieciocho años ha conducido al aumento en los desequilibrios existentes en el mercado de trabajo, en la distribución del ingreso y asimismo a una baja generalizada en las percepciones derivadas del trabajo.⁵⁷ Estos fenómenos coexisten con un nivel relativamente bajo de la tasa de desempleo abierto y con el aumento continuo de la tasa global de actividad: de acuerdo a las cifras de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU), en el conjunto de las 16 principales ciudades de México, la tasa global de actividad aumentó de 50.6% a 55,1 % entre 1987 y 1996. Lo

⁵⁷ Entre ellos podemos destacar (García y Oliveira, 1999), López (1996), Rendón y Salas (1993 y 1996) y los trabajos contenidos en Bensusan y Rendón (2000).

anterior es resultado de un aumento en la tasa masculina y femenina. La primera pasó de 70.8 % a 74.3 %, al tiempo que la segunda aumentó de 32.2% a 37.5%. En ese mismo período, la tasa de desempleo abierto alcanzó su máximo nivel histórico a escala nacional (5.6 %), hecho ocurrido en 1995, mientras que en ese mismo año las tasa correspondientes a los Estados Unidos y Canadá fueron de 5.9% y 9.9 % respectivamente. La evolución subsecuente de las tasas de actividad y de desempleo abierto fue semejante. Entre 1996 y el 2000, la tasa de desempleo bajo hasta alcanzar el 2.2%, mientras que la tasa de actividad continuó creciendo para alcanzar 56% a finales del 2000.

La presencia creciente de mujeres y de jóvenes en la fuerza de trabajo, expresa cambios en el papel que desempeñan hombres y mujeres, jóvenes y adultos, en la familia y en la sociedad mexicanas. Como una consecuencia colateral a la baja en las percepciones medias, la imagen arquetípica del hombre adulto-jefe de familia como proveedor exclusivo del sustento del hogar ya no encuentra un referente en la realidad.

A partir de la crisis de la estructura social de acumulación, imperante en México hasta 1982, disminuyó la capacidad de generación de empleos productivos de la economía mexicana. El lento ritmo de crecimiento de la demanda interna, la apertura indiscriminada de la economía del país a la competencia externa y la contracción del crédito tuvieron un impacto negativo sobre los sectores agrícola e industrial. En el sector industrial, el desperdicio de los recursos productivos se manifiesta en el aumento de la capacidad instalada ociosa y en el despido de obreros, fenómenos que se agudizan durante los años de recesión (López, 1996a). La debilidad de la industria nacional frente a la competencia externa también se tradujo en el cierre de empresas. La subutilización de la planta industrial, la quiebra de empresas en algunas ramas (por ejemplo las industrias de la madera, textil y del calzado, y especialmente el caso de la industria del juguete) conjuntamente con la modernización tecnológica introducida en otras ramas (como la industria química y la fabricación de productos metálicos) arrojó a la desocupación a vastos grupos de obreros, incluidos algunos que contaban con

altos niveles de calificación específica adquiridos durante años de trabajo, al tiempo que frenaron el ritmo de crecimiento del empleo en el conjunto de la industria. De acuerdo con las cifras reportadas en los censos económicos, la participación del sector manufacturero en el empleo generado en los establecimientos fijos del sector privado se redujo en una magnitud de 10 puntos porcentuales entre 1980 y 1993. No obstante los esfuerzos por impulsar a la manufactura orientada al exterior, esta participación del sector en el total nacional no se modificó sustantivamente, de acuerdo con los resultados del censo de manufacturas para 1998.

El declive de la industria nacional se ha visto compensado, aunque sea de manera parcial, por la expansión de la industria maquiladora de exportación⁵⁸, actividad donde se crearon más de 830,000 nuevos puestos de trabajo entre 1990 y el 2000. Por su dinamismo, ésta actividad ha incrementado su importancia relativa en el empleo sectorial. Para 1993, el 17% del personal de los establecimientos fijos del sector manufacturero correspondía a las empresas maquiladoras de exportación, en notable contraste con la cifra para 1980 cuando la proporción era apenas de un 6%. Para 1998 esta proporción ya había crecido hasta alcanzar un 25%. Un hecho notable es que el empleo creado entre 1993 y 1998 en las empresas maquiladoras representa el 88% de los nuevos empleos de la industria manufacturera. Es justamente en la creación de puestos de trabajo donde radica la importancia de estas actividades, por lo demás extremadamente sensibles al desempeño de la economía norteamericana.

Debido a la casi total ausencia de eslabonamientos con el resto de la economía del país, el impacto del auge maquilador se circunscribe a los ingresos derivados de sueldos y salarios pagados, a pagos de ciertos impuestos y compras a la industria nacional en cantidades reducidas y al uso propagandístico que se hace

⁵⁸ Una muestra representativa de la extensa bibliografía sobre el tema de la maquila, desde una perspectiva económica, se puede encontrar los textos de (Cravey, 1998), y (Moreno Brid, 1999) y en las referencias ahí citadas.

de sus transacciones.⁵⁹ Sus efectos directos sobre la producción nacional son prácticamente nulos: de los insumos que utiliza sólo el 2% es de origen nacional. Sin embargo los ingresos por trabajo derivados de la industria maquiladora sí afectan el mercado interno de las ciudades donde están enclavadas las plantas de la maquila, ya que representan una importante adición a los ingresos de muchas familias.

Debido al monto de sus exportaciones, la industria automotriz es otra las de calificadas como exitosa. Vista en conjunto, su balanza comercial, tiende a presentar un saldo comercial deficitario y su efecto en términos de empleo directo es reducido. En otras palabras, las industrias más dinámicas orientadas al mercado externo constituyen actividades de enclave que difícilmente podrían representar el papel de sector de arrastre de la economía mexicana.

Al lento crecimiento del empleo en las manufacturas se suma la pérdida de puestos de trabajo en otras industrias. De acuerdo con los resultados de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE), en los años noventa ha ocurrido una reducción de la población ocupada en la extracción de minerales y canteras, en la industria petrolera y en la construcción. En las áreas más urbanizadas del país (localidades de más de 100 mil habitantes), la población ocupada en estas industrias decreció respectivamente en 9.5%, 2,5% y 0.5% entre 1991 y 1997.⁶⁰

Al tiempo que la mayoría de las actividades productoras de bienes materiales, han disminuido su ritmo de creación de empleo, este ritmo se ha incrementado en el comercio y los servicios. Es en las últimas actividades referidas donde la fuerza de trabajo femenina es más importante. Lo cual es parte importante de la explicación

⁵⁹ Como ya se dicho, considerar el valor total de la producción de las maquiladoras como el monto de una exportación, es un burdo artificio para incrementar el volumen del comercio internacional de México. Una exportación real implicaría que ingresaran al país las divisas resultantes de éste comercio. En el caso de la maquila, es bien sabido que sólo ingresa al país el monto (en pesos) de los sueldos y salarios devengados en el proceso de producción.

⁶⁰ En las áreas menos urbanizadas también se registra un decrecimiento del empleo en esas industrias, pero en este caso la validez de la comparación intertemporal se ve limitada debido a que el cuestionario de la encuesta ha sufrido modificaciones y el marco muestral se ha ampliado y diversificado de manera considerable.

de por qué en años recientes, los procesos de terciarización y feminización se acentuaron.

Sobre el dinamismo del empleo en las actividades terciarias inciden dos factores. Por un lado, muchas de las nuevas inversiones, no solo las de capital nacional, tienden a concentrarse en el comercio y los servicios mucho más que en el pasado, debido a que la producción doméstica agropecuaria e industrial enfrenta una competencia muy fuerte con productos del exterior. Por otro lado, las estrategias de sobrevivencia que deben emprender importantes grupos de la población mexicana para buscar atenuar el efecto de la baja en el poder adquisitivo de los salarios (Valle y Martínez, 1996; Salas y Zepeda, por aparecer) y la insuficiente creación de empleos asalariados, han implicado un crecimiento sostenido de actividades de pequeña escala (y por tanto, del trabajo no asalariado). Este fenómeno es más visible en el comercio y en determinados servicios como la preparación de alimentos, las actividades de reparación y el transporte.

Los resultados de los censos económicos ilustran ambos fenómenos para el período 1988-1993. La creciente canalización de los nuevos capitales hacia el comercio y los servicios se ve reflejado en la participación de estos dos sectores en la formación bruta de capital que aumentó de 36.6% en 1988 a 43.3% en 1993, así como en su contribución al empleo asalariado en establecimientos fijos del sector privado, misma que pasó del 48.5% al 55.1% entre esas dos fechas. De acuerdo con esa misma fuente, el número de micronegocios (de hasta cinco trabajadores en la construcción, el comercio y los servicios y de hasta 15 trabajadores en la industria de transformación) aumentó a una tasa media anual de 11%, entre 1988 y 1993. Estos micronegocios explican más de la mitad del incremento del empleo en los establecimientos fijos ocurrido en esos cinco años. Debido a que el 70% del nuevo personal ocupado en pequeñas unidades correspondió a trabajadores no asalariados, la tasa de asalariamiento en el conjunto de las unidades fijas cayó en 3%.

Adicionalmente, los datos de la Encuesta Nacional de Empleo (que incluye también a las personas ocupadas en establecimientos semifijos o en unidades sin local) muestran cómo disminuyó la proporción de trabajadores asalariados en la población ocupada total, pasando de 74% a 73% entre 1991 y 1998. El 65% de los nuevos puestos de trabajo surgidos entre 1991 y 1998 en las áreas urbanas de más de 100 mil habitantes correspondió a puestos de trabajo asalariados.

Por cuanto a la evolución en términos del tamaño de establecimiento, la conducta ha sido relativamente estable en el período referido. Por un lado la cifra de ocupados en unidades muy pequeñas, es decir con menos de cinco personas empleadas se mantuvo relativamente constante en el mismo período. Por el otro, la proporción de personas ocupadas en unidades con 51 o más trabajadores, tuvo una conducta estable también. Esto significa que la estructura dual que caracteriza a la economía mexicana no ha sufrido grandes transformaciones en los últimos años.

Complementando esas cifras, la Encuesta Nacional de Micronegocios muestra como, entre 1992 y 1996, el número de micronegocios creció a una tasa media anual de 4.8%, siendo las nuevas unidades cada vez más precarias. La mayoría de ellas (casi cuatro quintas partes) correspondió a negocios unipersonales ubicados principalmente en actividades de servicios y de compra-venta de mercancías. Si bien existe una considerable heterogeneidad en cuanto al equipamiento y rentabilidad de las microunidades, en esos cuatro años su ganancia media real se redujo en 46%, mientras que el salario medio pagado en esos negocios perdió el 32% de su poder adquisitivo. Así pues, el mayor esfuerzo necesario para mantener apenas el mismo nivel de vida es la constante en el caso de la gran mayoría de los trabajadores mexicanos, tal como lo demuestra el estudio de los ingresos por trabajo, tema que a continuación se abordará.

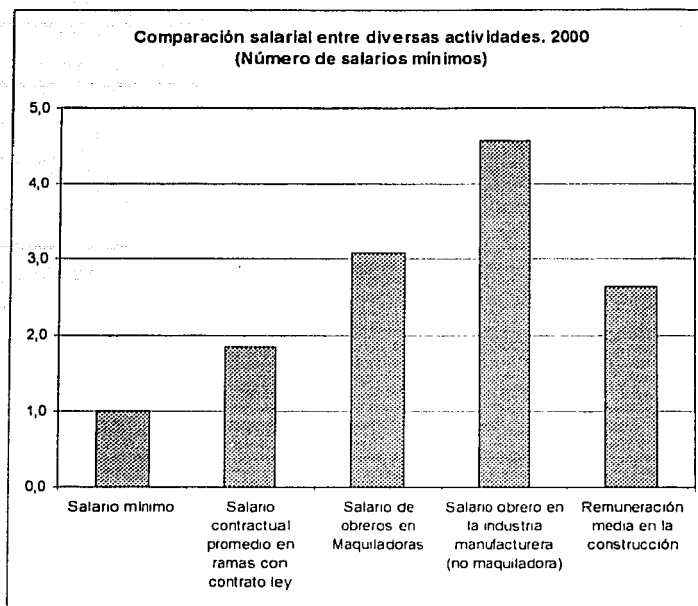
La tarea de estudiar la retribución al trabajo en México se dificulta por varias razones. La primera es que no existe una fuente estadística estable que permita el seguimiento continuo de dicha variable, tanto en el ámbito de los diversos sectores económicos, como en el nivel nacional. La segunda es que las cifras más

comúnmente utilizadas adolecen de importantes limitaciones, entre las cuales se encuentran una cobertura parcial tanto sectorial como geográfica, el rezago en su difusión, y una agregación abusiva de las cifras de remuneraciones derivadas del trabajo obrero, técnicos de producción, supervisores, gerentes y trabajadores administrativos en general. Como se demostrará mas adelante, esta última técnica tiene como resultado el aumento espurio de las remuneraciones medias.

No obstante, por la vía del análisis cuidadoso de las diversas fuentes estadísticas sobre salarios es posible obtener importantes conclusiones. Una de ellas es la persistente dispersión entre los salarios pagados en diversas actividades económicas. La gráfica 3.3 muestra los salarios medios totales⁶¹ de varias actividades, usando cifras para el año 2000: el correspondiente a los establecimientos del sector manufacturero incluidos en la Encuesta Industrial Mensual (las unidades que contribuyen al 80% del valor agregado en 205 clases de actividad), el salario medio total en las plantas maquiladoras, el salario medio en las actividades sujetas a un contrato ley y el salario mínimo promedio.

⁶¹ Esto es, salarios directos y prestaciones sociales.

Gráfica 3.3



Fuente: Cálculos propios a partir de INEGI, Cuaderno de Información Oportuna, varios números.

La variabilidad del salario entre ramas también se observa si se usan cifras relativas a los salarios de cotización del IMSS, tal como lo muestra el cuadro 3.4, donde además se aprecia la magnitud de la pérdida en el poder adquisitivo del salario a partir del año 1994.

IMPRESO CON
FALLA DE ORIGEN

Cuadro 3.5

Salario medio de cotización de los afiliados al IMSS.
Cifras sectoriales y cambio porcentual entre 1994 y 2000.
(salario diario, a precios de 1994)

| ACTIVIDAD | 1994 | 2000 | Cambio 1994-2000 |
|---|-------|-------|---------------------|
| Total | 49.60 | 39.12 | -21% |
| Agricultura, Ganadería, Silvicultura, Pesca y Caza | 29.75 | 23.41 | -21% |
| Industria Extractiva | 48.55 | 41.96 | -14% |
| Industria Manufacturera | 48.09 | 38.57 | -20% |
| Construcción | 38.84 | 28.33 | -27% |
| Industria Eléctrica y Agua Potable | 81.04 | 72.33 | -11% |
| Comercio | 44.23 | 34.70 | -22% |
| Transportes y Comunicaciones | 65.02 | 52.42 | -19% |
| Servicios Para Empresas y Personas | 56.93 | 42.77 | -25% |
| Servicios Sociales | 45.64 | 37.87 | -17% |

* Cifras hasta Junio del 2000

Fuente: Cálculos propios a partir del VI Informe de Gobierno, México 2000

El ingreso medio de los asalariados por ocupación específica muestra una variabilidad mucho más acentuada que en el caso de las comparaciones. Como se muestra en Rendón y Salas (2000) la diferencia en el ingreso medio de un funcionario o directivo y un trabajador directo, sea en el comercio, la manufactura o los servicios, oscila entre 5 y 7 veces.

Hay una importante implicación de la variabilidad de las cifras de retribuciones medias. En diversas publicaciones oficiales, por ejemplo en los informes presidenciales, es común agregar en un solo dato el ingreso laboral de obreros y empleados (incluidos supervisores y directivos). Al utilizar esta técnica se oculta el bajo nivel salarial de los obreros, lo que permite afirmar a los voceros del oficialismo que los salarios, en general, han tenido un incremento. Este procedimiento se puede encontrar por ejemplo en todos y cada uno de los informes presidenciales de Ernesto Zedillo.

Cuando se examinó anteriormente la conducta del empleo en las microunidades, se destacó el importante papel que han jugado como generadoras de nuevos empleos durante los años noventa. El aumento en los puestos de trabajo se concentra en las actividades de comercio y servicios. Esta forma de crecimiento

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

de las actividades terciarias acentúa la baja en las remuneraciones medias en el sector. En el caso de la manufactura, entre 1991 y 1998, el 53% de los nuevos puestos de trabajo están ubicados en unidades de hasta cinco trabajadores. En estos nuevos empleos industriales en microunidades, el salario medio es menor que el correspondiente a la industria maquiladora de exportación. Esta última constituye el otro segmento del sector manufacturero cuyo empleo ha crecido continuamente, pero como ya se mostró anteriormente (gráfica 3.3), el salario medio en la maquila es inferior al promedio en la manufactura no maquiladora.

Las cifras del cuadro 3.5 demuestran que, a un mayor tamaño de establecimiento, corresponde una mayor proporción de asalariados por establecimiento, mientras que el cuadro siguiente (cuadro 3.6), presenta el cruce de los rangos de ingreso monetario con el tamaño de la unidad.

Cuadro 3.6

Trabajo asalariado y no asalariado como proporción del número de personas ocupadas en cada establecimiento.

| Posición | 1 Persona | De 2 a 5 personas | De 6 a 10 personas | De 11 a 15 personas | De 16 a 50 personas | De 51 y más personas |
|-----------------|-----------|-------------------|--------------------|---------------------|---------------------|----------------------|
| Asalariados | 13.2% | 40.7% | 78.0% | 90.8% | 95.8% | 99.4% |
| No asalariados* | 86.8% | 59.3% | 22.0% | 9.2% | 4.2% | 0.6% |

Nota: Los trabajadores no asalariados en los establecimientos medianos y grandes, son trabajadores por obra determinada o por honorarios.

Fuente: Cálculos propios a partir de INEGI-STPS, Encuesta Nacional de Empleo Urbano, 1998.

En el cuadro 3.6 se aprecia la concentración de los grupos de menores ingresos en las unidades más pequeñas. La declaración de ingresos de los trabajadores no asalariados puede incluir el monto de la reposición de materias primas y otros insumos necesarios para poder llevar a cabo su actividad. Por tanto, su ingreso y el de los trabajadores asalariados no es necesariamente comparable de manera inmediata. Este hecho será discutido con más detalle en el capítulo 4. Por el momento baste señalar que no todas las personas ocupadas en microunidades tienen ingresos bajos. Lo anterior no es sino otra manifestación de la heterogeneidad de las unidades económicas en México. Del cuadro 3.6 también

se infiere que, a mayor tamaño de establecimiento existe una mayor probabilidad de obtener altos ingresos.

Cuadro 3.7

Nivel de ingreso de asalariados (en rangos de salario mínimo) según tamaño de establecimiento

| INGRESO | 1 Persona | De 2 a 5 personas | De 6 a 10 personas | De 11 a 15 personas | De 16 a 50 personas | De 51 y más personas |
|------------|-----------|-------------------|--------------------|---------------------|---------------------|----------------------|
| menos de 1 | 57.4% | 31.3% | 18.7% | 12.3% | 8.5% | 5.4% |
| De 1 a 2 | 38.3% | 50.9% | 51.0% | 50.2% | 47.8% | 31.1% |
| De 2 a 3 | 2.6% | 12.2% | 17.5% | 18.9% | 21.9% | 26.5% |
| De 3 a 5 | 1.4% | 4.3% | 8.5% | 11.6% | 11.9% | 21.2% |
| De 5 a 10 | 0.3% | 1.0% | 3.1% | 5.2% | 7.0% | 11.7% |
| Más de 10 | 0.1% | 0.3% | 1.3% | 1.8% | 2.8% | 4.2% |

Nivel de ingreso de no asalariados (en rangos de salario mínimo) según tamaño de establecimiento

| INGRESO | 1 Persona | De 2 a 5 personas | De 6 a 10 personas | De 11 a 15 personas | De 16 a 50 personas | De 51 y más personas |
|------------|-----------|-------------------|--------------------|---------------------|---------------------|----------------------|
| menos de 1 | 43.20% | 67.40% | 64.30% | 42.40% | 28.90% | 49.20% |
| De 1 a 2 | 28.4% | 11.4% | 3.3% | 0.8% | 6.6% | 9.7% |
| De 2 a 3 | 13.9% | 8.2% | 5.5% | 7.0% | 3.3% | 9.7% |
| De 3 a 5 | 9.4% | 6.7% | 7.4% | 6.7% | 10.8% | 8.4% |
| De 5 a 10 | 4.0% | 4.2% | 9.3% | 22.3% | 17.2% | 5.8% |
| Más de 10 | 1.2% | 2.2% | 10.2% | 20.7% | 33.2% | 17.2% |

Fuente: Estimaciones propias a partir de INEGI-STPS, Encuesta Nacional de Empleo 1998.

Desde mediados de la década de los setenta, y con mayor o menor intensidad, el poder adquisitivo del salario mínimo ha caído de manera casi constante. Un comportamiento semejante, aunque atenuado, han acusado los salarios en aquellas actividades que más han contribuido a la creación de empleo. En consecuencia, el cambio en la estructura productiva es un factor que acentúa la caída del salario medio.

Entre 1990 y 1994 el salario promedio aumentó en aproximadamente un 3% anual. Como lo muestra el cuadro, detrás del promedio se esconden conductas muy distintas. Pero este promedio oculta comportamientos muy diferenciados. Por ejemplo, el aumento anual de los ingresos de los empleados en grandes establecimientos fue de 6 por ciento, el de los trabajadores por cuenta propia fue de 3% ciento y en la industria maquiladora de un escaso 1%. Pero, el contraste

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

más agudo es con los trabajadores de las microunidades empresas y los vendedores ambulantes, quienes vieron decrecer sus ingresos reales en más de 7% anual. Así, la dispersión salarial se incrementó. Desde la óptica de la ocupación específica y del nivel educativo, los salarios de los obreros aumentaron en 3% anual, pero los ingresos de los empleados crecieron a un 7% anual. Los ingresos de personas con educación básica crecieron tan sólo en 1% anual, en contraste con el 6% anual de con educación superior. La crisis 1994-1994 acabó con la mejora en el salario promedio: en 1996 los ingresos al trabajo estaban un 26 % debajo de lo alcanzado en 1994. Las reducciones, como es de esperar, no fueron homogéneas. En la maquiladora y en el ambulante, por ejemplo, la caída fue del orden de 10% y, aunque poco se pueden reducir los ingresos de alguien que se encuentra cerca del piso salarial, la crisis se tradujo en que los trabajadores con poca educación ganaran aún menos en relación a aquellos que contaban con educación avanzada. Con la vigorosa reactivación de la economía que siguió a 1995, el salario se recuperó. Los salarios reales en la maquiladora, los grandes establecimientos y los de aquéllos empleados de tiempo completo y todo el año aumentaron a una tasa promedio de 3% anual. Contraviniendo las tendencias anteriores, los ingresos de los trabajadores por cuenta propia, los de micro empresas y los del comercio ambulante aumentaron a un ritmo mayor, de 6% anual. De manera similar, los salarios de los obreros en la gran manufactura crecieron más que los de los empleados y, en general, los ingresos de los menos calificados crecieron más rápido que las remuneraciones de los más calificados. En estos años, entonces, el salario promedio creció un poco más rápido que antes de la crisis y la desigualdad del ingreso al trabajo, vista desde el ángulo de la educación, disminuyó.

Cuadro 3.8

| Ingreso mensual al trabajo (pesos 1993) | | 1990 | 1994 | 1996 | 2000 |
|---|--|-------|-------|-------|-------|
| 16 ciudades ¹ | Todos los ocupados | 1,170 | 1,320 | 980 | 1,176 |
| | Cuenta propia | 1,001 | 1,017 | 772 | 974 |
| | Empleados en unidades con 5 o menos trabajadores | 755 | 518 | 408 | 509 |
| | Vendedores ambulantes | 826 | 596 | 536 | 703 |
| | Trabajadores de tiempo completo, todo el año | 1,166 | 1,386 | 1,039 | 1,196 |
| | Ocupados en unidades con 250 y más trabajadores | 1,187 | 1,501 | 1,240 | 1,406 |
| | Hombres ocupados con educación básica | 1,027 | 997 | 701 | 871 |
| | Hombres ocupados con educación superior | 2,703 | 3,406 | 2,412 | 2,874 |
| | Mujeres ocupadas con educación básica | 608 | 634 | 438 | 532 |
| | Ocupados mujeres educación superior | 1,600 | 2,049 | 1,529 | 1,785 |
| Nacional | Obreros en 109 industrias de gran manufactura ^{2,3} | 1,348 | 1,536 | 1,273 | nd |
| | Empleados en 109 industrias de gran manufactura ^{2,3} | 3,375 | 4,451 | 3,903 | nd |
| | Obreros en 205 industrias gran manufactura ² | nd | 1,412 | 1,095 | 1,269 |
| | Empleados en 205 industrias gran manufactura ² | nd | 3,984 | 3,246 | 3,578 |
| | Industria maquiladora ⁴ | 1,583 | 1,645 | 1,460 | 1,672 |

1. Datos correspondientes al segundo trimestre de cada año de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (Instituto de Estadística, Geografía e Informática, INEGI), para 16 ciudades.

2. Datos provienen de la Encuesta Industrial Mensual (INEGI).

3. La cifra de 1994 corresponde en realidad a 1995.

4. Datos de Estadística de la Industria Maquiladora (INEGI).

5. Para detalles sobre fuentes y metodologías de estimación, véase Salas y Zepeda 2003.

TEMAS CON
 FALLA DE ORIGEN

Lo ocurrido después de la crisis difiere de manera importante respecto al periodo previo a ésta. Aunque el rápido crecimiento de la economía contribuyó, este cambio no se explica sólo por ello, pues el aumento en el empleo por cada punto porcentual de crecimiento del PIB fue mayor en este segundo periodo. Tampoco se explica por un aumento más rápido de las exportaciones, pues en realidad su ritmo de crecimiento fue menor. El cambio tiene que ver, probablemente, con dos hechos. Primero, que las importaciones de bienes intermedios crecieron más

lentamente que antes de la crisis, lo cual sugiere que el abasto nacional para empresas exportadoras pudo haber aumentado, y en varios casos desde empresas medianas y pequeñas, lo que ayudó a la creación de empleos. Segundo, que las exportaciones incluyeron ahora más bienes intensivos en mano de obra y en insumos nacionales, el caso a citar aquí es el ramo textil. Estos dos hechos tienen que ver con el TLCAN, porque este abrió mercados que estaban cerrados por el proteccionismo de los Estados Unidos y porque dejó sin efecto disposiciones comerciales de los Estados Unidos que inhibían el uso de insumos nacionales para la exportación. Pero también tiene que ver con el muy importante hecho de que el tipo de cambio real fue más bajo. En efecto, una vez tomada la inflación, el tipo de cambio tuvo su valor más alto en 1993, después de este año y hasta 1999, el tipo de cambio fue más competitivo en un rango de 10 a 100 por ciento. Un tipo de cambio menor, más competitivo, abre la oportunidad de exportar o de abastecer a empresas exportadoras de primera línea desde establecimientos, frecuentemente más pequeños, intensivos en mano de obra e insumos nacionales. Ello es así porque sus costos, vistos desde el exterior, son menores.

El cambio en el comportamiento de los salarios tiene que ver con los mismos factores. Una mayor actividad en establecimientos que usan mano de obra e insumos nacionales más intensivamente aumenta la demanda de mano de obra menos calificada y empuja sus salarios al alza.

Más generalmente, la conducta de los salarios reales a partir de 1977 es consecuencia, tanto de diversos desequilibrios macroeconómicos, por ejemplo de la inflación, como de las políticas de contracción de la demanda interna. En todos esos años ha existido una política explícita de contención salarial, mecanismo utilizado en los programas de ajuste ortodoxos, para limitar presiones sobre la demanda.⁶² Pero el efecto inflacionario de un aumento salarial es muy reducido, puesto que los costos salariales son una parte menor del costo de las mercancías producidas internamente. Se puede entonces afirmar que, la restricción salarial tiene otros objetivos, como el garantizar al sector privado la mayor rentabilidad

⁶² Ver por ejemplo, Aspe (1993, pág. 26) donde aparece una afirmación explícita sobre el tema.

posible, pero a la vez juega un papel de mecanismo de control político de los trabajadores.

En los períodos presidenciales 1988-1994 y 1994-2000, además del control de los salarios, se ha usado el tipo de cambio como instrumento de control inflacionario. Para mantener el tipo de cambio estable se ha recurrido a una política de altas tasas de interés, buscando atraer capitales del exterior. Pero esa política incide en el crecimiento de los costos de las empresas, llevando a nuevos episodios inflacionarios, cada vez más difíciles de contener. En conjunción con un pobre desempeño de la balanza en cuenta corriente, se producen las crisis devaluatorias y de balanza de pagos, tal como ocurrió en 1994. De esta manera, el modelo de acumulación centrado en el mercado externo exhibe sus contradicciones internas.

Resta examinar la manera en que ha evolucionado la distribución del ingreso, en particular el monetario.⁶³

Diversos estudios han mostrado, de manera contundente, que a partir de 1977, el ingreso ha tendido a concentrarse.⁶⁴ Las familias mexicanas tienen en el trabajo, la fuente más importante de su ingreso monetario, tal como lo muestran las cifras de la Encuesta Nacional de Ingreso-Gasto (ENIGH) levantada por el INEGI.

Según datos de ésta Encuesta, en 1998, el 73% de los hogares tenía ingresos por trabajo, mientras que el 43% tenía ingresos llamados empresariales, y el 4% tenía ingresos por renta de la propiedad. En la ENIGH, los ingresos del trabajo incluyen los sueldos, salarios y prestaciones de los trabajadores asalariados, mientras que los ingresos empresariales incluyen las rentas derivadas de la propiedad de un negocio, ya sea como trabajador por cuenta propia o como patrón. Las familias pueden tener ingresos de otras fuentes, como las remesas provenientes del exterior, tal como ocurre en las áreas rurales de muchos estados del país, donde

⁶³ En Cortés (2000) se puede hallar una amplia discusión sobre los problemas, en la Encuesta Nacional de Ingreso-Gasto de los Hogares (ENIGH), asociados con la estimación del ingreso no monetario, en particular las imputaciones por propiedad de una vivienda. Cortés (1998) discute elementos relativos a la falta de captación en la ENIGH, de los ingresos de las familias más ricas del país.

⁶⁴ Ver en particular (Cortés, 2000) y (Hernández Laos, 1992).

este ingreso puede ser de gran importancia. No obstante, en términos numéricos, este último tipo de transferencias es de escasa importancia relativa: Sólo el 7% de los hogares en localidades de menos de 2500 habitantes, es receptor de remesas del exterior. En otras palabras, la mayoría de la población depende sólo de su trabajo para poder comprar los satisfactores que requiere la familia para vivir. En consecuencia el nivel de ingresos de un hogar se determina, en gran parte, por el pago al trabajo de aquellas personas de la familia que tienen algún tipo de empleo remunerado. Por tanto, la calidad del empleo juega un papel importante en la mejora del nivel de ingreso de las familias.

Muchos estudios recientes han reafirmado el peso de los ingresos por trabajo, en los cambios en la distribución del ingreso de los hogares (Berry, 1998; Alarcón y McKinley, 1998; Salas, 1998; y Rubalcava, 1999).

Como se observa en el cuadro 3.9, la medida estándar de concentración del ingreso, el coeficiente de Gini, aumentó entre 1984 y 1994. Cabe señalar que la desigualdad se mantuvo casi constante entre 1992 y 1994. Pero, entre 1994 y 1996 el coeficiente de Gini de la distribución del ingreso monetario, registró cierta mejoría al pasar de .51 a .49, pero esta conducta se revirtió en 1998 cuando volvió a incrementarse. Al mismo tiempo, el ingreso monetario per cápita promedio se redujo en 24% (ver cuadro 3.10).

Cuadro 3.9

| Ingreso Corriente Monetario por deciles. 1984-1998 | | | | | | |
|--|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Año | 1984 | 1989 | 1992 | 1994 | 1996 | 1998 |
| Total | 100.00 | 100.00 | 100.00 | 100.00 | 100.00 | 100.00 |
| I | 1.18 | 1.14 | 1.00 | 1.01 | 1.24 | 0.92 |
| II | 2.66 | 2.48 | 2.27 | 2.27 | 2.56 | 2.22 |
| III | 3.85 | 3.52 | 3.36 | 3.27 | 3.56 | 3.24 |
| IV | 5.03 | 4.56 | 4.38 | 4.26 | 4.6 | 4.33 |
| V | 6.26 | 5.76 | 5.45 | 5.35 | 5.66 | 5.47 |
| VI | 7.64 | 7.21 | 6.76 | 6.67 | 6.98 | 6.86 |
| VII | 9.66 | 9.02 | 8.62 | 8.43 | 8.77 | 8.76 |
| VIII | 12.43 | 11.42 | 11.22 | 11.19 | 11.36 | 11.59 |
| IX | 17.01 | 15.92 | 16.06 | 16.3 | 16.15 | 16.42 |
| X | 34.27 | 38.96 | 40.84 | 41.24 | 39.13 | 40.19 |
| Coefficiente de Gini | 0.4562 | 0.4889 | 0.5086 | 0.5137 | 0.4889 | 0.5092 |

Fuente: INEGI, Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares, varios años.

El análisis del ingreso real promedio de cada decil, muestra que el empeoramiento relativo en la distribución del ingreso entre 1996 y 1998 es una consecuencia directa de la caída generalizada en el poder de compra de las familias mexicanas (ver Cuadro 3.10).

Como resultado de la baja del salario real que siguió a la crisis de 1994, todos los grupos sociales incluidos en la ENIGH⁶⁵ sufrieron un deterioro en su nivel de vida. En particular los grupos de ingresos medios fueron afectados por esta caída, de manera que su nivel de vida disminuyó. En este proceso radica parcialmente una explicación del triunfo del PAN en el año 2000.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

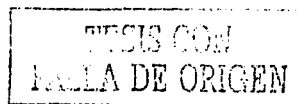
⁶⁵ Como ya se ha señalado antes, la ENIGH no reporta el ingreso de las familias de más altos ingresos, debido a que éstas no proporcionan información alguna.

Cuadro 3.10

| Ingreso monetario medio y variación entre 1994 y 1998 | | | |
|---|-----------------------------|-----------------------------|-----------|
| Año | 1994 | 1998 | 1998/1994 |
| Decil | Ingreso monetario por hogar | Ingreso monetario por hogar | Var (%) |
| Total | 6,262 | 4,908 | -24.3 |
| I | 634 | 454 | -7.4 |
| II | 1,420 | 1,088 | -14.6 |
| III | 2,048 | 1,593 | -17.6 |
| IV | 2,668 | 2,125 | -18.4 |
| V | 3,350 | 2,684 | -19.9 |
| VI | 4,179 | 3,367 | -20.8 |
| VII | 5,280 | 4,301 | -21.3 |
| VIII | 7,011 | 5,687 | -23.3 |
| IX | 10,207 | 8,059 | -25.0 |
| X | 25,827 | 19,726 | -28.2 |

Fuente: Cálculos propios a partir de INEGI, Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares, 1994 y 1998

Aunque las tendencias generales pueden ser inscritas en las obras y los autores mencionados anteriormente, queda por hacer mención del trabajo de F. Cortés. En muchos sentidos se trata de un trabajo sugerente y desde donde pueden tener punto de partida estudios ulteriores sobre la distribución del ingreso (Cortés, 2000). Entre algunos de sus aportes al estudio de la distribución del ingreso en México está el hecho de que avanza en el trabajo analítico. Por una parte trabaja con los datos registro a registro de la encuestas de ingresos y gastos de los hogares, es decir con los microdatos generados por estas desde 1977 (Cortés, 2000: 51). Otro de sus aportes está basado en la forma de clasificar los datos que ha construido, así propone considerar "deciles de hogares ordenados según su ingreso monetario per cápita, aunque si nos ponemos rigurosos deberíamos nombrarles deciles de individuos-hogares, ordenados según ingreso *per cápita*" (Cortés, 2000: 57).⁶⁶



⁶⁶ Independientemente del problema de la cobertura, Cortés identifica como un problema significativo que las encuestas tienden a subestimar las percepciones de los hogares. Para subsanarlo, es ampliamente utilizado un procedimiento que recurre a las cuentas nacionales. Los supuestos en que descansa este método son: una adecuada medición de la actividad económica en cuentas nacionales e información pertinente de los ingresos recibidos por los miembros de toda la pirámide social.

Cuadro 3.11
Participación porcentual de los deciles de ingreso monetario per cápita en el ingreso monetario

| Deciles | 1977 | 1984 | 1989 | 1992 | 1994 |
|---------|-------|-------|-------|-------|-------|
| I | 1.0 | 1.4 | 1.1 | 1.0 | 1.0 |
| II | 2.0 | 2.5 | 2.3 | 2.1 | 2.1 |
| III | 2.9 | 3.6 | 3.3 | 3.1 | 3.0 |
| IV | 4.0 | 4.6 | 4.4 | 4.0 | 3.9 |
| V | 5.2 | 5.8 | 5.5 | 5.1 | 5.0 |
| VI | 6.6 | 7.3 | 6.7 | 6.3 | 6.2 |
| VII | 8.5 | 9.2 | 8.5 | 8.1 | 8.0 |
| VIII | 11.6 | 12.0 | 11.0 | 10.8 | 10.0 |
| IX | 17.1 | 16.8 | 15.6 | 15.9 | 15.5 |
| X | 41.2 | 36.8 | 41.6 | 43.6 | 44.7 |
| Total | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |

Fuente: Cortés, 2000: 77.

Los resultados obtenidos por Cortés (2000 y 2001), están afectados por la subestimación de ingresos que es característica de estas encuestas; cuyo origen se ubica tanto en la subdeclaración como en la no respuesta. No obstante lo anterior, a partir de sus estudios es posible obtener conclusiones robustas e importantes. En primer lugar destaca que la desigualdad en la distribución del ingreso disminuyó entre 1977 y 1984. Esta afirmación es válida según los datos publicados y también según los datos contruidos. Sin embargo, la fuerte contracción económica que afectó al país no garantiza que las ganancias relativas se hayan traducido en mejores condiciones de vida para los deciles inferiores.

La otra conclusión relevante fue el cambio de la tendencia histórica a partir de 1984. Desde la encuesta de 1989 se observa un marcado crecimiento de la concentración del ingreso monetario. Esta observación fue producto del proceso de polarización que benefició, básicamente, al decil de hogares con mayores ingresos. El perfil de este fenómeno está fielmente reflejado en los índices de Gini que publica el INEGI, sin embargo, los cálculos de Cortés muestran que este proceso resultó mucho más intenso (Cortés, 2000: 82).

Existen otras manifestaciones del problema ocupacional en México, además de las arriba señaladas. Una de gran importancia es la migración mexicana hacia los Estados Unidos, la cual se estima de manera por demás conservadora en 300,000 personas al año (Conapo, 1999). Además de absorber una oferta de trabajo que la economía mexicana no es capaz de hacer, permite la supervivencia, e incluso el crecimiento de muchas comunidades rurales en el país.⁶⁷ El segundo, es el número de personas, entre los 12 y los 59 años, incluidos en la categoría de "otros inactivos" según las encuestas de empleo que levanta el INEGI. Esta clasificación de la población económicamente inactiva incluye a quienes no trabajan ni buscan trabajo, no estudian ni realizan trabajo doméstico en sus hogares, tampoco reciben pensión alguna ni están incapacitados para trabajar. Este grupo al que se ha hecho referencia en otro lugar como "inactivos ociosos" (Rendón y Salas, 1996), era de 910 mil personas según las cifras de la ENE 1998. Esta magnitud es apenas inferior al total de las personas de ese grupo de edad que se encontraban en situación de desempleo abierto,⁶⁸ e incluso, en el caso de los hombres, el número de inactivos ociosos superaba el de desocupados.

3.3 Consideraciones generales.

Vista desde la óptica de una nueva estructura social de acumulación, la etapa actual del desarrollo capitalista en México es el inicio de la consolidación del modelo de economía abierta. Varias de las instituciones y los arreglos institucionales que dieron forma a la anterior estructura social de acumulación han sido eliminados o transformados. El grupo de empresarios beneficiados por el modelo orientado al mercado externo ha logrado consolidarse, alcanzando incluso el poder. A lo largo de las páginas anteriores se examinó el comportamiento del empleo, la del ingreso y de su distribución entre los hogares. De este examen quedó claro que la destrucción o el cambio en las instituciones heredadas del anterior modelo de desarrollo, han implicado un agravamiento de los niveles de exclusión social.

⁶⁷ Ver CONAPO (1997).

⁶⁸ Las personas de 60 y más años clasificadas como "otros inactivos" tienen una situación que podría considerarse como jubilación a cargo de la familia.

Por ejemplo, el abandono de muchos programas de apoyo a los sectores rurales más pobres, la destrucción paulatina del ejido y la apertura comercial han implicado un mayor nivel de pobreza en el campo mexicano. Pobreza que se retroalimenta debido a los problemas de acceso a la tierra, a la ausencia de créditos para los campesinos pobres y a la necesidad cada vez mayor de migrar (aun en forma temporal) para obtener algún ingreso monetario. Este es un caso clásico donde los argumentos de Martínez y Rendón (1978) se aplican plenamente.

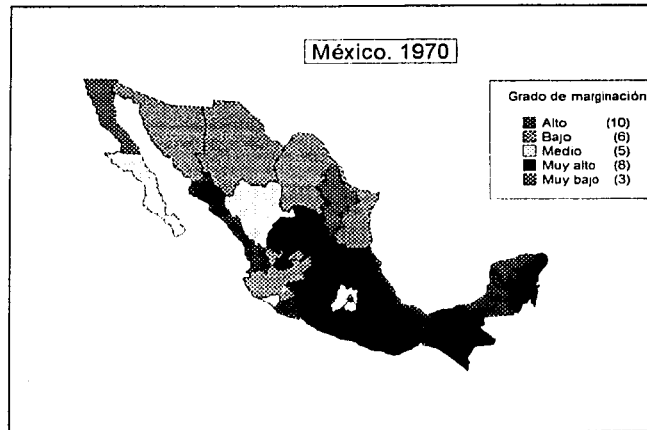
En lo relativo al empleo en las áreas urbanas, la exclusión social se manifiesta en la importancia creciente de las actividades de pequeña escala frente a un grupo de puestos de trabajo estables y bien remunerados cada vez más reducido.

Tanto en las zonas rurales como en las urbanas, la persistencia de la segregación y discriminación ocupacional por razones de género se añade a otras causas, de corte económico, de la exclusión social que afecta a las mujeres, en especial a las que trabajan fuera de sus hogares.

Frente a una pobreza creciente, se verifica una mayor concentración de la riqueza y el dispendio de los fondos públicos que son utilizados para apoyar las aventuras de los grandes empresarios (principalmente aquellos vinculados con el sector financiero). El privilegio de unos sectores en detrimento del resto de la economía conduce también a la profundización de las diferencias en los niveles de desarrollo regional, que expresan en el ámbito del territorio, la polarización del país (Conapo, 1999, pág. 131 y ss).

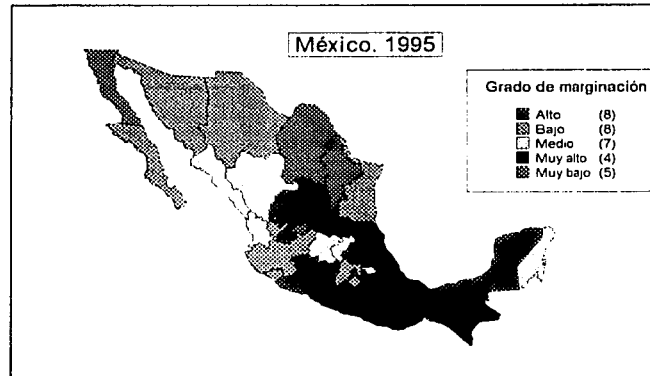
Utilizando el índice de marginación desarrollado por Conapo (1999), es posible visualizar los cambios ocurridos a nivel estatal entre 1970 y 1995 (Ver mapas 1 y 2). Resalta la persistente marginación de los estados de Guerrero, Oaxaca y Chiapas, así como el fuerte deterioro de estados como Veracruz y Yucatán. Los estados con mayores índices de marginación, Guerrero, Oaxaca y Chiapas, tienen en común la fuerte presencia de grupos de campesinos pobres y una estructura de propiedad de tierras altamente concentrada.

Mapa 1



Fuente: elaboración propia a partir de cifras de CONAPO, 1999

Mapa 2



Fuente: elaboración propia a partir de cifras de CONAPO, 1999.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Por lo tanto, resulta evidente el incumplimiento de la premisa básica del modelo, a saber, la afirmación de que el efecto global de arrastre del sector exportador de una economía hará que los beneficios se dispersen en toda ella, alcanzando tarde

o temprano, a toda la población⁶⁹ Aunque en sentido estricto, no tiene por qué cumplirse para que el modelo funcione.

Una línea de defensa del modelo, que es muy común, es afirmar la posibilidad de que durante un cierto período, los beneficios de la nueva economía se filtren de manera muy lenta hacia todas las actividades en un país. Pero al consolidarse la modernización productiva, al ampliar el alcance de los mercados y acceder a un nivel de inversión mayor, los beneficios se difundirán de manera más continua e intensa y hacia todos los pobladores del país. (Treillet, 2002).

El patrón de acumulación actual ha sido cabalmente incapaz de generar empleo estable, bien remunerado y que permita un retiro laboral decoroso. Tampoco ha mejorado las condiciones de vida de las mayorías del país. Baste señalar que una recuperación del poder adquisitivo del salario a los niveles que tenía antes de la crisis del 94, es hasta ahora impensable, dada la magnitud de la caída. Debido al dualismo acentuado por el modelo de acumulación, la pregunta inmediata es, ¿qué ocurriría de continuar operando el modelo cómo hasta ahora? una respuesta inicial se puede obtener examinando las implicaciones del crecimiento neto total de la población en los próximos años.

A pesar de la baja en la tasa de crecimiento total (de 3.1% en 1970, a casi 1.4% en 1999), los incrementos absolutos de población se mantienen casi constantes durante los últimos 25 años, aunque ahora comienzan a declinar. Por otro lado, las tasas de mortalidad han disminuido (de 1.71% en 1970, a 0.43% en 1999). En consecuencia se tiene una estructura de edades que tiende a un proceso paulatino de envejecimiento de la población, con una base de la pirámide cada vez menor.

Las implicaciones del cambio en la estructura de edades se reflejarán en el volumen de la demanda potencial de servicios educativos y de salud. Por otro lado, el crecimiento del grupo en edad laboral (entre los 15 y los 64 años) sigue

⁶⁹ Entre otros lugares esta promesa aparece en el capítulo 8 del Reporte del desarrollo mundial del Banco Mundial (1995), en BID (1997) y Aspe (1993).

siendo importante. Las adiciones anuales a este grupo (es decir, el monto de jóvenes que anualmente pasan de los 14 a los 15 años) eran de 762 mil en 1970, y en 1998 de 1 millón cuatrocientas mil personas. Esta última cifra representa el máximo que alcanzará el crecimiento absoluto del grupo de edad. En consecuencia, la oferta potencial de fuerza de trabajo tenderá a disminuir en el futuro, pero con el agravante de que la población habrá envejecido (Conapo, 2000).

3.4 Conclusiones preliminares.

La primera conclusión de importancia que se desprende de este tercer capítulo es que, en la práctica, los programas de ajuste estructural constituyen un intento por impulsar una nueva estructura social de acumulación para la economía mundial, en particular para las economías menos desarrolladas. En segundo lugar, y en lo que hace a la evolución del empleo y los ingresos en el período 1930-1980, ésta puede ser entendida como una fase de onda larga de desarrollo capitalista la cual inicia con la violenta transición de un proceso de acumulación basado en la exportación de bienes primarios, a otro proceso más complejo, basado en la industria orientada al mercado interno (durante los años treinta concluye el proceso de sustitución generalizada de la producción artesanal por la producción fabril), siendo que hasta prácticamente 1940, el sector agrario concentraba todavía a la totalidad de la ocupación en el sector rural.

Al inicio de los cuarenta, dos tercios de los trabajadores de la manufactura eran asalariados. No obstante, el porcentaje de asalariados en las actividades terciarias, era todavía un poco menor al 50%, esto es así porque a partir de los años treinta, el trabajo no-asalariado en las actividades de comercio y servicios creció como respuesta al dinamismo general de la economía y al nivel general de desarrollo del país. Como se expuso en el capítulo, este estado de cosas prevalece, más o menos, hasta mediados y finales de la década del sesenta; hacia la década siguiente, esto es los setenta, el fenómeno más destacado es el freno que tuvo el proceso de salarización (cabe mencionar que entre 1939 y 1979 se realiza un ciclo salarial completo; los salarios industriales sufrieron una caída

sistemática a partir de 1939, la cual se ve frenada a partir de 1952). Tal tendencia repercute ampliamente en el empleo global; tiene su raíz en lo ocurrido en el sector agropecuario, ya que es ahí donde se observa una baja sistemática en el número de trabajadores asalariados a lo largo del período 1970-1979, sin embargo la importancia relativa del trabajo asalariado en el incremento neto del empleo no agropecuario fue mayor en los años setenta que en el período 1950-1970. Durante los años setenta se observa también una baja relativa en la capacidad de las manufacturas para crear puestos de trabajo, lo cual se añade un ritmo menor de crecimiento del empleo agrícola. Ambos fenómenos, a la par de un crecimiento sistemático del comercio y de los servicios, explican la acelerada terciarización del empleo.

En lo tocante a la distribución del ingreso hay una marcada diferencia en la concentración del ingreso entre las áreas urbanas y las rurales: en las zonas urbanas es mayor la concentración del ingreso que en las zonas rurales. Un elemento que debe ser subrayado es que, a pesar de la forma en que evolucionó la distribución del ingreso en el período 1950-1968, el salario real se incrementó de manera sostenida. Para el período 1968-1984, la concentración del ingreso disminuyó en forma significativa, al pasar el correspondiente coeficiente de Gini de .498 a .461, observándose también una baja en los niveles de pobreza absoluta tanto en las áreas rurales como en las urbanas.

En resumidas cuentas, la onda larga del período 1930-1980 se consolida y sostiene sobre la base de un arreglo institucional conformado, fundamentalmente por el ejido como institución social, el Corporativismo como forma de organización y control político de los trabajadores, la seguridad social (tanto el Instituto Mexicano del Seguro Social como el Instituto de Seguridad Social para los Trabajadores al Servicio del Estado), la Secretaría de Educación Pública y la Secretaría de Salubridad y Asistencia, la creación y consolidación del Banco de México. De hecho, quizá, el elemento económico más importante de ésta estructura social de acumulación fue una política económica que ubica en el centro del desarrollo nacional al mercado interno.

Un primer elemento relevante al análisis de la evolución de la ocupación y los ingresos para el período 1980-2000, es que, de manera inequívoca, los primeros síntomas de que la onda larga de fase ascendente estaba entrando en una etapa de estancamiento, se presentan en los años sesenta en el campo mexicano; a la agudización de estos síntomas sobrevino una enfermedad mayúscula en forma de una crisis de grandes dimensiones (acentuada por la caída de los precios del petróleo en 1982), a partir de lo cual se produjo un violento golpe de timón en lo que a la política económica se refiere –léase neoliberalismo-. De tal suerte las prescripciones de corte neoclásico que dieron lugar a una nueva política económica fueron, a grandes rasgos las siguientes: contracción de la demanda para abatir la inflación y el déficit en la balanza comercial, así como el inicio del proceso de privatización de empresas de propiedad pública. Cabe mencionar que, desde un principio, el éxito de la nueva estrategia económica dependió de manera crucial del control efectivo de los así llamados precios clave de la economía, esto es, los salarios, el tipo de cambio, y de los precios y tarifas del gobierno. En este sentido puede decirse que el gobierno se planteó como tareas primordiales la eliminación de casi la totalidad de las formas de intervención o regulación de la economía, la venta de empresas públicas, el otorgamiento de un fuerte apoyo a una nueva reglamentación económica, la apertura comercial casi irrestricta y el desarrollo del sistema financiero privado.

Si se hiciera una radiografía de la economía mexicana para este período, se observaría lo siguiente: entre 1982 y 1987, la economía mexicana atraviesa por un período de contracción y crecimiento lento; a partir de 1988 y hasta 1994, la trayectoria de la tasa de crecimiento del PIB se asemeja a la de un clásico ciclo de negocios; La crisis que estalla a finales de 1994, pone en evidencia algunos de los límites del modelo de economía abierta. El origen de la crisis se finca en una importante contradicción: la economía requiere de divisas para su funcionamiento cotidiano, para lo cual debe exportar en condiciones de competitividad internacional (entre las que destaca el costo de las mercancías producidas internamente). Por otro lado, para conseguir las metas inflacionarias, se manipuló el tipo de cambio manteniéndolo casi fijo (siendo en la práctica un especie de "ancla" nominal), con lo

que se generó una sobrevaluación del peso (debido a esto, las importaciones tendieron a crecer, y las exportaciones se volvieron más caras en el exterior, por lo que para financiar el déficit resultante se recurrió al ahorro externo, esto es, al flujo de capitales especulativos). Atendiendo a la dinámica sectorial de la economía, se observa que el sector financiero resultó ser uno de los más dinámicos (el desempeño de ese sector contrasta significativamente con el de los otros sectores, como la manufactura). En términos de la reorganización de la producción destaca el crecimiento inusitado de la industria maquiladora, cuyos escasos eslabonamientos con las actividades del resto de la economía nacional la convierten en una actividades de enclave, además de que en sentido estricto la maquila no es parte del sector exportador, ya que sus productos no son comprados por las empresas que inicialmente enviaron los insumos necesarios para la actividad maquiladora. De tal suerte que, entonces, el país nunca erogó divisas por concepto de importación de insumos, ni tampoco recibió ingreso alguno por la exportación de las mercancías maquiladas. Al mismo tiempo, la dinámica de la maquiladora implicó cambios en la estructura regional de la ocupación.

La situación del empleo en el sector agropecuario entre 1970 y 1990, de acuerdo a cifras de los censos de población para esos años, permaneció casi constante. En contraste, las cifras de los censos agropecuarios para los años correspondientes muestran un aumento del 63% en las ocupaciones no asalariadas, a la par de una caída del 9% de las ocupaciones asalariadas. Como resultado de que la fuerza de trabajo no asalariada del campo creció a mayor ritmo en las regiones más densamente pobladas y en las de menor desarrollo económico, se acentuó la concentración del empleo agropecuario en el centro y sureste del país, mientras que las regiones norte y peninsular perdieron importancia relativa. Estos resultados recientes parecerían dar cuenta del efecto que la apertura comercial y la política crediticia adversa están teniendo sobre la capacidad de absorción de fuerza de trabajo de la agricultura nacional, ya que ha ocurrido un leve proceso de expulsión. Así, entre 1991 y 1998, el sector agropecuario perdió 370 mil personas, aproximadamente. En lo que toca a la evolución del empleo y los ingresos en el sector no agropecuario, de acuerdo a las cifras de la encuesta nacional de Empleo

Urbano (ENEU), en el conjunto de las 16 principales ciudades de México, la tasa global de actividad aumentó de 50.6 % a 55,1 % entre 1987 y 1996. Lo anterior es resultado de un aumento en la tasa masculina, la cual pasó de 70.8 % a 74.3 %, mientras que la tasa femenina aumentó de 32.2% a 37.5%. En ese mismo período, la tasa de desempleo abierto alcanzó su máximo nivel histórico a escala nacional (5.6 %), hecho ocurrido en 1995. Ahora bien, entre 1996 y el 2000, la tasa de desempleo bajo hasta alcanzar el 2.2%, mientras que la tasa de actividad continuó creciendo para alcanzar 56% a finales del 2000.

A partir de la crisis de la estructura social de acumulación, imperante en México hasta 1982, disminuyó la capacidad de generación de empleos productivos de la economía mexicana. El lento ritmo de crecimiento de la demanda interna, la apertura indiscriminada de la economía del país a la competencia externa y la contracción del crédito tuvieron un impacto negativo sobre los sectores agrícola e industrial. En el sector industrial, el desperdicio y subutilización de los recursos productivos se manifiesta en el aumento de la capacidad instalada ociosa y en el despido de obreros, fenómenos que se agudizan durante los años de recesión. (Este declive de la industria nacional se ha visto compensado, aunque sea de manera parcial, por la expansión de la industria maquiladora de exportación, actividad donde se crearon mas de 830,000 nuevos puestos de trabajo entre 1990 y el 2000. Por su dinamismo, ésta actividad ha incrementado su importancia relativa en el empleo sectorial (un hecho notable es que el empleo creado entre 1993 y 1998 en las empresas maquiladoras representa el 88% de los nuevos empleos de la industria manufacturera). No obstante lo anterior, y debido a la casi total ausencia de eslabonamientos con el resto de la economía del país, el impacto del auge maquilador se circunscribe a los ingresos derivados de sueldos y salarios pagados, a pagos de ciertos impuestos y compras a la industria nacional en cantidades reducidas y al uso propagandístico que se hace de sus transacciones, ya que considerar el valor total de la producción de las maquiladoras como el monto de una exportación, es un burdo artificio para incrementar el volumen del comercio internacional de México. Por otro lado, al tiempo que la mayoría de las actividades productoras de bienes materiales, han

disminuido su ritmo de creación de empleo, este ritmo se ha incrementado en el comercio y los servicios. Sobre el dinamismo observado del empleo en las actividades terciarias inciden dos factores. Por un lado, muchas de las nuevas inversiones, no solo las de capital nacional, tienden a concentrarse en el comercio y los servicios mucho más que en el pasado, debido a que la producción doméstica agropecuaria e industrial enfrenta una competencia muy fuerte con productos del exterior. Por otro lado, las estrategias de sobrevivencia que deben emprender importantes grupos de la población mexicana para buscar atenuar el efecto de la baja en el poder adquisitivo de los salarios y la insuficiente creación de empleos asalariados, han implicado un crecimiento sostenido de actividades de pequeña escala (y por tanto, del trabajo no asalariado); el número de micronegocios (de hasta cinco trabajadores en la construcción, el comercio y los servicios y de hasta 15 trabajadores en la industria de transformación) aumentó a una tasa media anual de 11%, entre 1988 y 1993. Estos micronegocios explican más de la mitad del incremento del empleo en los establecimientos fijos ocurrido en esos cinco años, siendo que el aumento en los puestos de trabajo se concentra en las actividades de comercio y servicios. Esta forma de crecimiento de las actividades terciarias acentúa la baja en las remuneraciones medias en el sector. En el caso de la manufactura, entre 1991 y 1998, el 53% de los nuevos puestos de trabajo están ubicados en unidades de hasta cinco trabajadores. En estos nuevos empleos industriales en microunidades, el salario medio es menor que el correspondiente a la industria maquiladora de exportación.

Desde mediados de la década de los setenta, y con mayor o menor intensidad, el poder adquisitivo del salario mínimo ha caído de manera sistemática. Un comportamiento semejante, aunque atenuado, han acusado los salarios en aquellas actividades que más han contribuido a la creación de empleo. En consecuencia, el cambio en la estructura productiva es un factor que acentúa la caída del salario medio. La baja en los salarios reales a partir de 1977 es consecuencia, tanto de diversos desequilibrios macroeconómicos, por ejemplo de la inflación, como de las políticas de contracción de la demanda interna. En todos esos años ha existido un política explícita de contención salarial, mecanismo

utilizado en los programas de ajuste ortodoxos, para limitar presiones sobre la demanda: ésta contención salarial tiene otros objetivos, como el garantizar al sector privado la mayor rentabilidad posible, pero a la vez juega un papel de mecanismo de control político de los trabajadores.

Vista desde la óptica de una nueva estructura social de acumulación, la etapa actual del desarrollo capitalista en México es el inicio de la consolidación del modelo de economía abierta. Varias de las instituciones y los arreglos institucionales que dieron forma a la anterior estructura social de acumulación han sido eliminados o transformados; a partir de ésta transformación en las instituciones heredadas del anterior modelo de desarrollo, han implicado un agravamiento de los niveles de exclusión social; por ejemplo, el abandono de muchos programas de apoyo a los sectores rurales más pobres, la destrucción paulatina del ejido y la apertura comercial han implicado un mayor nivel de pobreza en el campo mexicano, pobreza que se retroalimenta debido a los problemas de acceso a la tierra, a la ausencia de créditos para los campesinos pobres y a la necesidad cada vez mayor de migrar (aun en forma temporal) para obtener algún ingreso monetario.

En que corresponde al empleo en las áreas urbanas, la exclusión social se manifiesta en la importancia creciente de las actividades de pequeña escala frente a un grupo de puestos de trabajo estables y bien remunerados cada vez más reducido. Tanto en las zonas rurales como en las urbanas, la persistencia de la segregación y discriminación ocupacional por razones de género se añade a otras causas, de corte económico, de la exclusión social que afecta a las mujeres, en especial a las que trabajan fuera de sus hogares. Frente a una pobreza creciente, se verifica una mayor concentración de la riqueza y el dispendio de los fondos públicos que son utilizados para apoyar las aventuras de los grandes empresarios (principalmente aquellos vinculados con el sector financiero). El privilegio de unos sectores en detrimento del resto de la economía conduce también a la profundización de las diferencias en los niveles de desarrollo regional, que expresan en el ámbito del territorio, la polarización del país.

Por todo lo anterior, resulta evidente el incumplimiento de la premisa básica del modelo, a saber, la afirmación de que el efecto global de arrastre del sector exportador de la economía hará que los beneficios se distribuyan en toda ella, alcanzando tarde o temprano a toda la población. El patrón de acumulación actual ha sido decididamente incapaz de generar empleo estable, bien remunerado y que permita un retiro laboral decoroso. Tampoco ha mejorado las condiciones de vida de las mayorías del país. Baste señalar que una recuperación del poder adquisitivo del salario a los niveles que tenía antes de la crisis del 94, es hasta ahora impensable, dada la magnitud de la caída.

En lo que tiene que ver con la dinámica de la población, a pesar de la baja en la tasa de crecimiento total (de 3.1% en 1970, a casi 1.4% en 1999), los incrementos absolutos de población se mantienen casi constantes durante los últimos 25 años, aunque ahora comienzan a declinar. Por otro lado, las tasas de mortalidad han disminuido (de 1.71% en 1970, a 0.43% en 1999). En consecuencia se tiene una estructura de edades que tiende a un proceso paulatino de envejecimiento de la población, con una base de la pirámide cada vez menor; las implicaciones del cambio en la estructura de edades se reflejarán en el volumen de la demanda potencial de servicios educativos y de salud. Por otro lado, el crecimiento del grupo en edad laboral (entre los 15 y los 64 años) sigue siendo importante. Las adiciones anuales a este grupo (es decir, el número de jóvenes que anualmente cumple 15 años) eran de 762 mil en 1970, y en 1998 de 1 millón cuatrocientas mil personas. Esta última cifra representa el máximo que alcanzará el crecimiento absoluto del grupo de edad. En consecuencia, la oferta potencial de fuerza de trabajo tenderá a disminuir en el futuro, pero con el agravante de que la población habrá entrado en un proceso de franco envejecimiento.

CAPÍTULO 4 CARACTERÍSTICAS DE LAS MICROUNDIDADES EN EL MÉXICO CONTEMPORÁNEO.

4.1 La definición de las microundidades.

En este apartado se presentan los argumentos que sustentan la definición operativa de las micro unidades, atendiendo al criterio del número de personas ocupadas. Por principio de cuentas, es conveniente realizar una serie de precisiones: en primer lugar, se utiliza el concepto de unidad económica o negocio, para evitar la asociación implícita de entidad regulada o registrada que tiene asociada la idea de empresa. Esto es debido a la naturaleza misma de las unidades económicas de tamaño más reducido. En segundo lugar, la idea de unidad económica como una entidad que se dedica a la producción o distribución de bienes y servicios (mercancías todos ellos), permite considerar unidades donde hay una sola empleada (negocios unipersonales). Por último, casi todas las acepciones de *sector informal urbano* (excepto aquellas que lo definen en términos regulatorios o legales) se refieren, directa o directamente, a unidades "pequeñas".

La definición operativa de microundidad es la siguiente:

El conjunto de unidades (incluidas las unipersonales) de hasta 6 trabajadores (incluido el patrón o dueño), si se trata de unidades en el sector agropecuario, las actividades extractivas, la construcción, el comercio, los servicios o el transporte. En el caso de la manufactura el límite es de 16 personas (incluido el dueño).

Esta definición es la misma que se utiliza en la Encuesta Nacional de Micronegocios⁷⁰, sin embargo en la presente investigación, y en la medida en que

⁷⁰ La decisión del tamaño de las unidades a incluir en la Encuesta Nacional de Micronegocios se llevó a cabo mediante un proceso de aproximaciones sucesivas que tomó en cuenta elementos tales como: número de trabajadores, valor agregado/valor de la producción; ganancia/valor de la producción e inversión por trabajador (Rendón y Salas, 1992).

exista información adecuada, son consideradas también, las actividades agropecuarias en general.

A la luz de ésta definición, la primera pregunta que se plantea es ¿porqué usar el indicador de personal ocupado y no, por ejemplo, el de monto de capital invertido⁷¹, valor agregado o rentabilidad por establecimiento? Una segunda pregunta se refiere al punto de corte, es decir ¿porqué usar el límite de 6 o 16 trabajadores dependiendo del sector económico? Ambas preguntas están estrechamente vinculadas, por lo que una respuesta clara depende de la posibilidad de precisar con mayor detalle qué es lo que se busca con la definición operativa. Es en las unidades de menor número de trabajadores donde se concentra la gran mayoría del trabajo por cuenta propia y una parte importante del trabajo asalariado más precario. En otras palabras, se trata de recuperar una parte significativa del universo concreto que está incluido en muchas de las acepciones de sector informal, para así estar en condiciones de detallar la conducta y evolución de estas unidades.

Siendo así, es entonces, que el primer punto a precisar sea, justamente, el porqué de la elección de la variable número de trabajadores, como la relevante a ésta investigación. Se ha señalado (ver, por ejemplo Roubaud (1987) y Pickering (1974)), cómo en las unidades donde existe un número reducido de trabajadores, esta información es mucho más veraz que la relativa a la inversión, por ejemplo. En contraposición, en las unidades mayores potencialmente se dispone de más y mejores datos relativos a la estructura de gasto e inversión, que en las unidades con menor número de ocupados.

⁷¹ Esta variable fue utilizada para definir los pequeños y medianos establecimientos industriales, por ejemplo en las actividades del Fondo de Garantía para la Industria (FOGAIN) durante la década de los setenta. Su mayor defecto es que los segmentos definidos eran tan grandes, que resultó imposible proponer políticas bien diferenciadas por tamaño de establecimiento. Cfr. (Banco Mundial 1979).

Adicionalmente existe un vínculo estrecho entre el tamaño de establecimiento, medido de acuerdo con el número de trabajadores, y la magnitud de variables per cápita tales como el valor agregado y la inversión.

Con respecto al criterio de la rentabilidad, la teoría predice mayor rentabilidad en establecimientos con mayor inversión fija (Wood, 1975). Por lo anterior uno esperaría, en general, una rentabilidad creciente conforme el tamaño de unidad sea mayor. Sin embargo, en aquellos sectores donde predomina el trabajo no asalariado, se observa que las unidades con menor número de ocupados tienen la rentabilidad más alta; el origen de esta aparente paradoja reside en la existencia de trabajo no-remunerado, el cual no se considera como un costo al momento de calcular las ganancias de las unidades. Tal es el caso de las tortillerías y molinos de masa de maíz, así como de los establecimientos de venta de productos alimenticios. En el caso de las tortilladoras, el trabajo no remunerado representa el 56% del total; mientras que en el segundo caso, la proporción es de 91%. Cuando se reconoce un costo de la fuerza de trabajo no remunerada, la supuesta paradoja se desvanece y la rentabilidad, es entonces efectivamente, una función creciente del monto de capital invertido en cada establecimiento.

Un análisis de regresión aplicado a cifras censales para las manufacturas, el comercio y los servicios demuestra la existencia de una estrecha asociación entre el tamaño de establecimiento, y la proporción de asalariados en la ocupación total para cada estrato.

En particular, es en los pequeños establecimientos donde se concentra una importante proporción de trabajo no-asalariado. Sin embargo, por otro lado se observa que en la realidad coexisten unidades que no emplean trabajo asalariado, con unidades pequeñas que combinan trabajo asalariado y no asalariado. Esto último es particularmente cierto en el caso del comercio, pero no es un fenómeno exclusivo de él.

En términos generales, el tamaño de establecimiento guarda una relación monótona creciente con el valor agregado y la inversión, como se demuestra calculando el coeficiente de correlación de rango de Kendall entre estas variables

usando cifras censales para los servicios, el comercio y la manufactura. Por lo tanto, al elegir la variable ocupación promedio por establecimiento como referente del concepto de pequeña unidad, seleccionamos un indicador que concentra un gran volumen de información sobre la unidad económica.

Siendo que la mediana del número de trabajadores por establecimiento varía notablemente entre los diversos sectores de actividad económica: en el comercio, el 60% de la ocupación se concentra en unidades que ocupan cinco o menos personas; la situación de los servicios es tal que el 45% del empleo se concentra en establecimientos que ocupan menos de seis personas. Mientras que en las manufacturas, las condiciones que prevalecen son totalmente distintas ya que el 50% de la ocupación se ubica en unidades con menos de 276 personas. Se concluye, por lo tanto, que el corte a partir del cual se puede considerar a una unidad como pequeña, depende básicamente del sector de actividad.

Tentativamente una clasificación satisfactoria por tamaño (una para cada sector), sería aquella que se basara no sólo en el monto de personal ocupado del estrato, sino también, en la proporción del valor agregado y de la inversión que se concentra en el estrato. En los sectores comercio y servicios, se observa un notable salto en el porcentaje de valor agregado e inversión que concentran las unidades del estrato de entre una y cinco personas ocupadas y el siguiente estrato, que corresponde al intervalo de seis a once personas. En el caso de la industria manufacturera, este mismo salto ocurre en aquellas unidades que tienen 15 o más personas ocupadas. Por estas razones, resulta convincente adoptar la definición de la Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN).

Para el caso de la agricultura, es posible objetar ésta definición en tanto que la cantidad y la calidad del factor tierra al que se tenga acceso juega un papel determinante. No obstante, por el grado de dificultad que implicaría intentar una definición *ad-hoc* para ese sector, para los fines de esta investigación se optó por aplicar el mismo criterio que al resto de los sectores, dado que este capítulo se centra en las actividades de pequeña escala de las grandes ciudades y la agricultura se incluye sólo como referente.

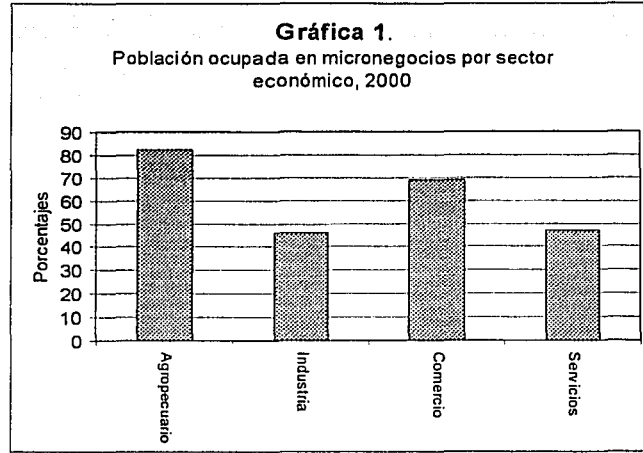
4.2 Características económicas generales de las microunidades.

En el presente apartado se examinarán las principales características del universo de las microunidades, comenzando por una descripción de su importancia en el ámbito del empleo y la producción nacional. La segunda sección está dedicada a señalar las principales características de las microunidades, mientras que la sección tercera está dedicada a discutir los aspectos sociodemográficos más relevantes de quienes participan en estas actividades. Es pertinente advertir que la discusión sobre los ingresos derivados del trabajo en estas unidades se abordará en el tercer apartado.

4.2.1 Importancia relativa de los micronegocios en la economía nacional.

Considerando al sector agropecuario, las pequeñas unidades de producción y distribución constituyen la principal fuente del empleo del país. De acuerdo con los resultados de la Encuesta Nacional de Empleo del año 2000, las microunidades concentran al 55% de la población ocupada total (que asciende a casi 39 millones de personas). A las unidades de tamaño mayor a los 50 trabajadores corresponde un 32% de la población ocupada, mientras que al servicio doméstico en casas particulares un 4.6%. Cabe mencionar que, los micronegocios no se distribuyen de manera homogénea entre los distintos sectores de actividad, tal y como se aprecia en la siguiente gráfica.

TIPO DE UNIDAD CON
FALLA DE ORIGEN



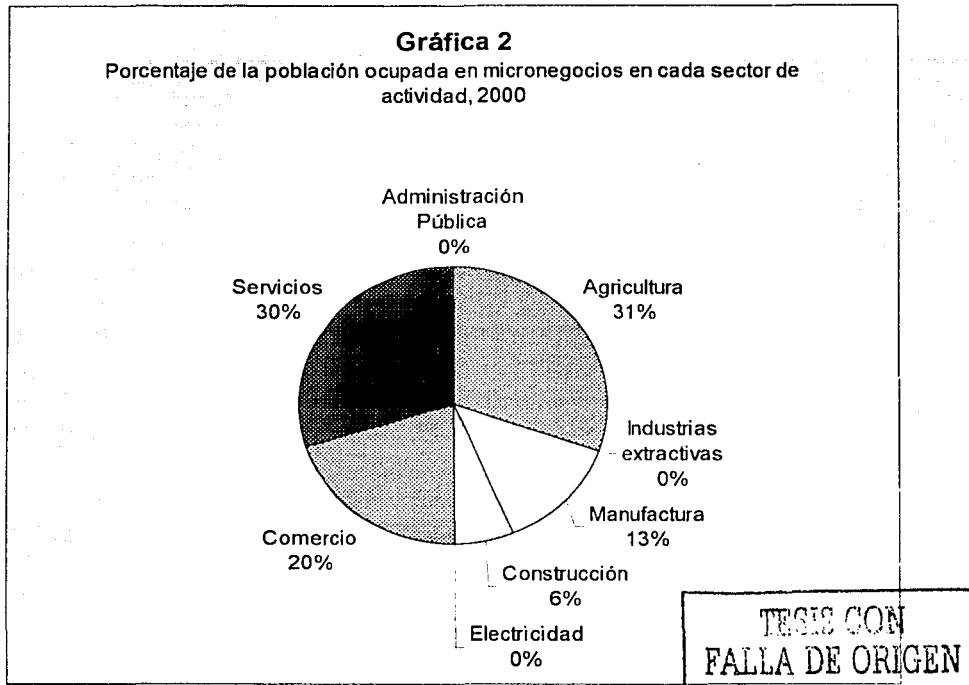
Fuente: Encuesta Nacional de Empleo, INEGI, 2000

Es de notar que más de las cuatro quintas partes del empleo agrícola corresponden a unidades de hasta cinco trabajadores, lo cual se explica por la persistencia de una vasta economía campesina basada en el minifundio.⁷² En lo que hace al comercio, la proporción de personas ocupadas en microunidades está muy por encima del promedio nacional, ya que la compra-venta en pequeña escala se ajusta al tamaño del muchos mercados locales; esto es así debido al hecho de que este tipo de actividad constituye uno de las más generalizadas estrategias sobrevivencia en la actualidad.

En el caso de la industria de transformación, únicamente el 38% de la fuerza de trabajo labora en microunidades. Lo anterior se debe a la presencia de micronegocios dedicados, en su mayoría, a la producción de bienes de consumo no duradero, para los cuales las economías de escala o el tamaño del mercado no son decisivos. Al conjunto de los servicios corresponde una proporción del empleo en unidades muy pequeñas mayor que la de la industria, pero menor a la

⁷² De acuerdo con los resultados del Censo Agrícola y Ganadero de 1991, el 60% de las unidades rurales con superficie de labor dispone del 15% de la superficie de temporal y el 14% de la de riego. Estas unidades sembraron en promedio 1.7 hectáreas durante el año censal.

correspondiente al comercio. La magnitud del empleo concentrado en unidades mayores se explica por la presencia en este sector de actividades como la administración pública, los servicios educativos, los servicios financieros, que se caracterizan por un tamaño medio de establecimiento muy superior a cinco personas.



Fuente: Encuesta Nacional de Empleo, INEGI, 2000

En términos absolutos, el mayor número de los empleos que generan las unidades no agropecuarias de pequeña escala corresponde al sector de servicios, incluidos los transportes y las comunicaciones (gráfica 2).

Tal y como se verá en los párrafos siguientes, la importancia de las microunidades en cuanto a la creación de empleos contrasta con su escasa contribución al producto nacional, debido a que el limitado acceso a recursos productivos que las caracteriza se traduce en una productividad del trabajo considerablemente inferior a la que se logra en las unidades de mayor tamaño.

La primera estimación oficial sobre el producto interno bruto (PIB) generado por el conjunto de las microunidades (identificadas como sector informal) corresponde al año de 1980. Según estas cifras, el peso específico de los micronegocios en el PIB total era del 10.4% (INEGI, 1990). Esta participación varía entre sectores de actividad, como se observa en el siguiente cuadro.

Cuadro 4.1

Proporción del PIB generado en microunidades¹ por sector de actividad, 1980.

| | |
|--|-------|
| Agropecuario | 3.2% |
| Minería | 0.5% |
| Manufacturas | 8.5% |
| Construcción | 12.0% |
| Comercio, restaurantes y hoteles | 13.1% |
| Transporte y comunicaciones | 18.7% |
| Servicios comunales, sociales y personales | 15.4% |

1 Incluye a las unidades con cinco o menos personas ocupadas y excluye los servicios profesionales.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), Medición del sector informal en México. X Conferencia Interamericana de Estadística. Aguascalientes, Noviembre 1990

Más recientemente, el INEGI actualizó sus estimaciones de la importancia de las actividades de muy pequeña escala en la actividad económica nacional para el período 1993-1998. Sin embargo los datos desagregados por sector económico no se refieren a la participación de las microunidades en el valor agregado sectorial, sino en el valor total de la producción. De cualquier manera, el cuadro 4.2 deja ver la importancia de este tipo de actividades para el conjunto de la economía, así como su peso relativo en la producción mercantil llevada a cabo en los hogares. En general, estas actividades son de baja productividad y observan una tendencia al decrecimiento de ésta, como se infiere de una menor proporción de estas actividades en el producto total, al tiempo que el empleo generado en estas unidades tiende a crecer.

No obstante lo anterior y debido al enorme volumen de empleo concentrada en ellas, la contribución del sector de micronegocios a la economía nacional rebasa la contribución del sector agropecuario.

Cuadro 4.2**Participación del sector de micronegocios en la economía**

| Participación Porcentual del Subsector de micronegocios | 1993 | 1998 |
|---|------|------|
| En el Valor Agregado Bruto de la Economía | 13.4 | 12.7 |
| En la Producción Total de la Economía | 10.2 | 8.7 |
| En la Producción Total de los Hogares | 37.6 | 33.5 |
| Participación porcentual de los micronegocios en la producción total | | |
| | 1993 | 1998 |
| Total | 10.2 | 8.7 |
| Industria Manufacturera | 6.8 | 5.6 |
| Construcción | 3.5 | 3.3 |
| Comercio, restaurantes y hoteles | 32.8 | 27.0 |
| Transporte, almacenaje y comunicaciones | 4.2 | 4.1 |
| Servicios comunales, sociales y personales | 11.5 | 11.7 |

FUENTE: INEGI; Sistema de Cuentas Nacionales de México. 2000

4.3 Condiciones de producción de los micronegocios.

La diferencia entre las microunidades y el resto las unidades de producción y distribución no es simplemente un asunto de escala, como supone la teoría neoclásica. Las relaciones y la lógica de producción son distintas. Al igual que los campesinos, una gran parte de los "microempresarios" no agrícolas tiene un acceso limitado —en cantidad y calidad— a recursos productivos, lo que obstaculiza su capacidad de acumular capital; el cuadro 4.3 muestra la enorme brecha existente entre el capital invertido en los micronegocios con establecimiento fijo y los establecimientos de mayor tamaño. Más aun, si se toma en cuenta los negocios que no cuentan con un establecimiento fijo, la brecha se convierte en abismo ⁷³.

⁷³ Las pequeñas unidades que no cuentan con un establecimiento fijo no forman parte del universo de los censos económicos, pero están ampliamente representadas en la Encuesta Nacional de Micronegocios.

Cuadro 4.3

Activos fijos por unidad e importancia relativa del empleo asalariado por tamaño de la unidad en los establecimientos fijos de la manufactura, el comercio y los servicios, 1993.

| Tamaño de la unidad (1) | Manufacturas | | Comercio | | Servicios | |
|-------------------------|------------------------------|-------------------------|------------------------------|-------------------------|------------------------------|-------------------------|
| | Activos fijos por unidad (2) | Personal asalariado (3) | Activos fijos por unidad (2) | Personal asalariado (3) | Activos fijos por unidad (2) | Personal asalariado (3) |
| Total | 938 | 89% | 53 | 53% | 224 | 67% |
| Hasta 2 | 33 | 16% | 20 | 11% | 119 | 18% |
| 3 a 5 | 81 | 47% | 64 | 46% | 106 | 52% |
| 6 a 10 | 234 | 79% | 171 | 87% | 442 | 78% |
| 11 a 15 | 423 | 93% | 311 | 96% | 773 | 86% |
| 16 a 20 | 596 | 96% | 418 | 97% | 997 | 89% |
| 21 a 50 | 1,179 | 98% | 755 | 99% | 1,839 | 93% |
| 51 a 100 | 4,023 | 99% | 1,939 | 99% | 3,835 | 96% |
| 101 a 250 | 12,643 | 100% | 4,456 | 100% | 8,513 | 98% |
| 251 a 500 | 32,275 | 100% | 13,182 | 100% | 17,738 | 98% |
| 501 y más | 73,779 | 100% | 28,941 | 100% | 31,451 | 100% |
| 1001 y más | 249,771 | 100% | 21,449 | 99% | 205,781 | 100% |

(1) Número de personas ocupadas en el establecimiento (2) Miles de pesos corrientes

(3) Asalariados/personal ocupado

Fuente: INEGI, Censos Económicos de 1994.

De la misma forma, en este cuadro se advierte el reducido peso que tiene el trabajo asalariado en las actividades de producción y distribución de pequeña escala. Así las cosas, la mayoría de las microunidades que contratan fuerza de trabajo asalariada constituyen formas "no típicamente capitalistas" de producción, en tanto combinan ésta, con fuerza de trabajo familiar (cuadro 4.5) al tiempo que sus condiciones para acumular son pobres; sin embargo, no por ello puede afirmarse que constituyan un residuo del pasado, ya que representan, en la práctica, opciones de empleo de fuerza de trabajo propia y ajena que se expanden y diversifican a ritmos a veces muy dinámicos.

Generalmente, las microunidades son atendidas por sus dueños (trabajadores por cuenta propia o patrones); no obstante es posible encontrar unidades unipersonales a cargo de trabajadores subordinados, como es el caso del trabajo a domicilio, del transporte de personas y de los predios agrícolas. Así, de acuerdo con los resultados arrojados por la Encuesta Nacional de Empleo 2000, el 11% de

las unidades donde trabaja una sola persona correspondía a trabajadores subordinados, en su gran mayoría asalariados. En el caso de las actividades agropecuarias, el censo agrícola y ganadero de 1990 reporta un 14% de unidades agropecuarias unipersonales a cargo de trabajadores asalariados.

En lo subsecuente, se usará información de la Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN) de 1996, complementada con cifras de la Encuesta Nacional de Empleo del mismo año, para poder caracterizar mejor la estructura del sector, así como de las unidades que lo conforman⁷⁴

Las microunidades del país, incluidas las agropecuarias y las no agropecuarias, identificables a partir de la Encuesta Nacional de Empleo sumaron en 1999, un total cercano a los 4.2 millones. Estas unidades son mayoritariamente encabezadas por personas que trabajan por cuenta propia (quienes realizan su actividad de manera individual o con la ayuda de trabajadores no remunerados). Las unidades que contratan fuerza de trabajo asalariada representan un porcentaje muy reducido del total, particularmente en el caso de las actividades agropecuarias y del comercio (cuadro 4.4).

⁷⁴ Usamos las cifras correspondientes a 1996, debido a los problemas que presenta la información derivada de la ENAMIN 1998 sobre todo en cuanto a los datos de ingresos y remuneraciones. Algunos ejemplos de esos problemas aparecen en el apéndice a este capítulo.

Cuadro 4.4

Número de microunidades según posición del dueño y de trabajadores subordinados, asalariados y sin pago, por sector de actividad, 1996.

| | Total | Unidades | | Trabajadores subordinados | | |
|--|-----------|-------------|-------------------------------|---------------------------|-------------|-----------|
| | | De patrones | De trabajadores por su cuenta | Total | Asalariados | Sin pago |
| Total | 9,421,043 | 1,461,388 | 7,959,655 | 10,011,058 | 5,974,237 | 4,036,821 |
| Agropecuario | 3,111,602 | 340,573 | 2,771,029 | 3,407,664 | 1,120,640 | 2,287,024 |
| Industria | 1,562,544 | 382,960 | 1,179,584 | 2,470,018 | 2,088,852 | 381,166 |
| Comercio | 2,306,367 | 271,730 | 2,034,637 | 1,905,206 | 919,651 | 985,555 |
| Servicios | 2,440,530 | 466,125 | 1,974,405 | 2,228,170 | 1,845,094 | 383,076 |
| DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL POR RAMA DE ACTIVIDAD | | | | | | |
| | Total | Unidades | | Trabajadores subordinados | | |
| | | De patrones | De trabajadores por su cuenta | Total | Asalariados | Sin pago |
| Total | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |
| Agropecuario | 33.0 | 23.3 | 34.8 | 34.0 | 18.8 | 56.7 |
| Industria | 16.6 | 26.2 | 14.8 | 24.7 | 35.0 | 9.4 |
| Comercio | 24.5 | 18.6 | 25.6 | 19.0 | 15.4 | 24.4 |
| Servicios | 25.9 | 31.9 | 24.8 | 22.3 | 30.9 | 9.5 |
| DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL POR POSICION EN EL TRABAJO | | | | | | |
| | Total | Unidades | | Trabajadores subordinados | | |
| | | De patrones | De trabajadores por su cuenta | Total | Asalariados | Sin pago |
| Total | 100.0 | 15.5 | 84.5 | 100.0 | 59.7 | 40.3 |
| Agropecuario | 100.0 | 10.9 | 89.1 | 100.0 | 32.9 | 67.1 |
| Industria | 100.0 | 24.5 | 75.5 | 100.0 | 84.6 | 15.4 |
| Comercio | 100.0 | 11.8 | 88.2 | 100.0 | 48.3 | 51.7 |
| Servicios | 100.0 | 19.1 | 80.9 | 100.0 | 82.8 | 17.2 |

FUENTE: Elaborado a partir de cuadros especiales de la Encuesta Nacional de Empleo de 1996.

Una importante proporción del universo de las micro unidades (el 57%) está integrada por negocios unipersonales, mientras que el resto (más de 4 millones de unidades) da empleo a poco más de 10 millones de personas, además de los dueños.

Cuadro 4.5

Microunidades según posición del dueño y trabajadores subordinados, asalariados y sin pago, por tamaño del negocio, 1996

| | Unidades | | | Trabajadores subordinados | | |
|---|-----------|-------------|-------------------------------|---------------------------|-------------|-----------|
| | Total | De patrones | De trabajadores por su cuenta | Total | Asalariados | Sin pago |
| Total | 9,421,043 | 1,461,388 | 7,959,655 | 10,011,058 | 5,975,237 | 4,036,821 |
| 1 Trabajador | 5,330,321 | 34,972 | 5,295,349 | 48,831 | 34,972 | 13,859 |
| 2 a 5 Trabajadores | 4,028,389 | 1,365,619 | 2,662,770 | 9,186,625 | 5,207,970 | 3,978,655 |
| 6 a 10 Trabajadores | 49,281 | 47,745 | 1,536 | 508,271 | 467,089 | 41,182 |
| 11 a 15 Trabajadores | 13,052 | 13,052 | 0 | 267,331 | 264,206 | 3,125 |
| DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL POR TAMAÑO DEL NEGOCIO | | | | | | |
| | Unidades | | | Trabajadores subordinados | | |
| | Total | De patrones | De trabajadores por su cuenta | Total | Asalariados | Sin pago |
| Total | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |
| 1 Trabajador | 56.6 | 2.4 | 66.5 | 0.5 | 0.6 | 0.3 |
| 2 a 5 Trabajadores | 42.8 | 93.4 | 33.5 | 91.8 | 87.2 | 98.6 |
| 6 a 10 Trabajadores | 0.5 | 3.3 | 0.0 | 5.1 | 7.8 | 1.0 |
| 11 a 15 Trabajadores | 0.1 | 0.9 | 0.0 | 2.7 | 4.4 | 0.1 |
| DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL POR POSICIÓN EN EL TRABAJO | | | | | | |
| | Unidades | | | Trabajadores subordinados | | |
| | Total | De patrones | De trabajadores por su cuenta | Total | Asalariados | Sin pago |
| Total | 100.0 | 15.5 | 84.5 | 100.0 | 59.7 | 40.3 |
| 1 Trabajador | 100.0 | 0.7 | 99.3 | 100.0 | 71.6 | 28.4 |
| 2 a 5 Trabajadores | 100.0 | 33.9 | 66.1 | 100.0 | 56.7 | 43.3 |
| 6 a 10 Trabajadores | 100.0 | 96.9 | 3.1 | 100.0 | 91.9 | 8.1 |
| 11 a 15 Trabajadores | 100.0 | 100.0 | 0.0 | 100.0 | 98.8 | 1.2 |

FUENTE: Elaborado a partir de cuadros especiales de INEGI, Encuesta Nacional de Empleo de 1996.

Del total de estos trabajadores subordinados, alrededor del 60% corresponde a asalariados, y el otro 40% a trabajadores sin pago, quienes en su inmensa mayoría son familiares del dueño. Debido a su carácter predominante familiar, las pequeñas unidades concentran a la gran mayoría (el 96%) de los trabajadores no asalariados del país (empleadores o patrones, trabajadores por cuenta propia y trabajadores sin pago), a la vez que aportan poco más de un tercio del total de puestos asalariados.

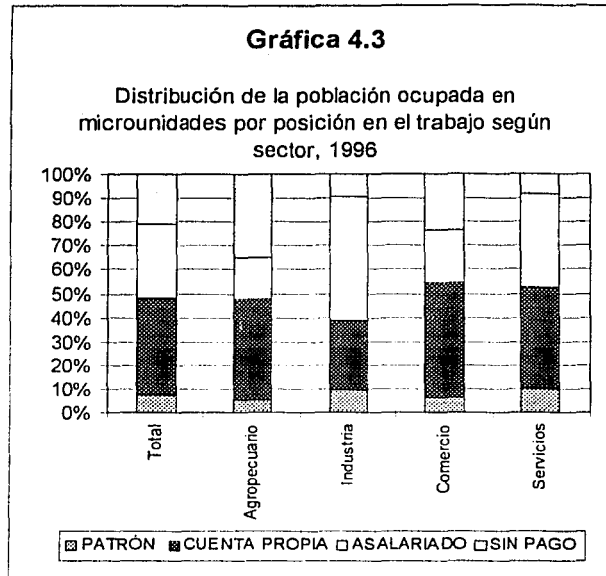
El cuadro 4.5 muestra cómo, al aumentar el tamaño de la unidad, aumentan tanto el porcentaje de las unidades que son encabezadas por patrones, como el de

trabajadores subordinados que reciben salario. Los censos económicos, y el censo agropecuario también dan cuenta de una relación directa entre el tamaño de la unidad y la importancia relativa del trabajo asalariado en el empleo total.

Es común que los patrones de las micro unidades combinen el trabajo familiar con el trabajo asalariado. La contratación de personal asalariado por parte de los dueños de las micro unidades varía de acuerdo a la magnitud de recursos productivos con que se cuente, la disponibilidad de fuerza de trabajo familiar, así como atendiendo al giro del negocio.

En las unidades del sector agropecuario, el peso relativo del trabajo asalariado es considerablemente inferior que en el resto de los sectores (gráfica 4.3). Esta diferencia parece atribuible a dos hechos: a) medios de producción particularmente escasos, y b) una mayor disponibilidad de fuerza de trabajo familiar. La mayoría de los productores agrícolas explotan predios de temporal de dimensiones muy reducidas (1.7 hectáreas en promedio) y, en el medio rural, las familias son, como se sabe, más numerosas que en el medio urbano. De acuerdo con la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares de 1996 (ENIGH-96), hay 4.6 personas por familia en las áreas rurales⁷⁵ de las cuales 2.1 trabajan, mientras que en el medio urbano el tamaño promedio de la familia es de 4.1 personas, con 1.8 ocupados en promedio.

⁷⁵ En la ENIGH-96 considera como áreas rurales a las localidades con menos de 2,500 habitantes.



Fuente: cálculos propios a partir de la Encuesta Nacional de Micronegocios, 1996.

Por otra parte, la población ocupada en actividades de pequeña escala (dueños de las microunidades y trabajadores subordinados) está integrada de manera predominante por trabajadores no asalariados. No obstante, los puestos de trabajo asalariados representan una tercera parte del empleo que generan las microunidades (gráfica 4.3).

Pero, como se observa en esa misma gráfica, la importancia relativa del trabajo familiar y del trabajo asalariado varía entre sectores de actividad. En los sectores donde las microunidades encabezadas por patrones están mejor representadas, el empleo asalariado tiene un mayor peso relativo (aproximadamente 50% en la industria y 40% en los servicios). Así, estos dos sectores aportan las dos terceras partes del empleo asalariado en unidades de pequeña escala. En contraste, el comercio concentra las dos quintas partes de las microunidades no agropecuarias propiedad de trabajadores por cuenta propia y el 50% de los trabajadores sin pago (ver cuadro 4.4).

Existen también diferencias sustantivas según el tipo de localidad del cual se trate; en las localidades con menos de 100 mil habitantes, la contribución de las microunidades al empleo total es mucho mayor (de 67%) que en localidades con 100,000 o más habitantes (de 42%). Además, en el primer tipo de localidad las unidades unipersonales y familiares tienen una mayor importancia relativa que en las segundas.

Tales discrepancias se deben al hecho de que la estructura sectorial de la actividad económica difiere significativamente entre ambos tipos de localidades. Como se infiere a partir del cuadro 4.6, las áreas menos urbanizadas (localidades menores de 100 mil habitantes) concentran al grueso de las unidades agropecuarias del país, las cuales son mayoritariamente minifundios y constituyen la fuente de trabajo principal de la población que labora en esas localidades⁷⁶, sin embargo la importancia relativa de las actividades en sectores no agropecuarios es muy importante, como lo muestra el mismo cuadro 4.6. Mientras que en las áreas más urbanizadas (con 100 mil o más habitantes), la contribución de las actividades agropecuarias a la generación de empleos es, más bien, marginal.

⁷⁶ Los resultados del Censo Agrícola y Ganadero muestran que la inmensa mayoría de las unidades agropecuarias (el 99%) se concentra en localidades con menos de 15 mil habitantes.

Cuadro 4.6

Distribución porcentual de la población ocupada de cada sector de actividad, según tamaño de la unidad y tipo de localidad, 1999.

| Población ocupada total | | | En microunidades | | En las unidades restantes | |
|-------------------------|-----------------------|-------------------------|-----------------------|-------------------------|---------------------------|-------------------------|
| Sector de actividad | Áreas más urbanizadas | Áreas menos urbanizadas | Áreas más urbanizadas | Áreas menos urbanizadas | Áreas más urbanizadas | Áreas menos urbanizadas |
| Total | 47.5 | 52.5 | 35.2 | 64.8 | 64.9 | 35.1 |
| Agropecuario | 1.8 | 98.2 | 1.2 | 98.8 | 4.4 | 95.6 |
| Industrial | 55.3 | 44.7 | 40.6 | 59.4 | 69.6 | 30.4 |
| Comercio | 57.2 | 42.8 | 50.5 | 49.5 | 71.7 | 28.3 |
| Servicios | 63.8 | 36.2 | 55.0 | 45.0 | 71.5 | 28.5 |

Distribución porcentual de la población ocupada por sector de actividad, según tipo de localidad y tamaño de la unidad

| Áreas más urbanizadas | | | | Áreas menos urbanizadas | | |
|-----------------------|-------|----------------|--------------------|-------------------------|----------------|--------------------|
| Sector de actividad | Total | Micro-unidades | Unidades restantes | Total | Micro-unidades | Unidades restantes |
| Total | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Agropecuario | 0.8 | 1.0 | 0.6 | 39.3 | 49.3 | 11.5 |
| Industrial | 28.9 | 24.2 | 32.4 | 21.5 | 15.9 | 37.1 |
| Comercio | 20.4 | 28.5 | 14.1 | 13.7 | 14.8 | 10.7 |
| Servicios | 49.4 | 45.9 | 52.0 | 25.2 | 19.9 | 39.7 |

Fuente: INEGI, Encuesta Nacional de Empleo de 1999.

La distribución de las actividades no agropecuarias por tipo de localidad es menos desequilibrada en términos del monto global de empleos generados. No obstante, las características de los negocios y la calidad de los empleos presentan diferencias que resulta pertinente señalar.

Las áreas más urbanizadas concentran más de la mitad de los puestos de trabajo correspondientes a las microunidades del comercio y los servicios existentes en el país. En cambio, en la industria de pequeña escala, se observa una relativa concentración a favor de las áreas menos urbanizadas, lo cual se explica por la gran cantidad de pequeños negocios que producen bienes de consumo no duradero en localidades con menos de 100 mil habitantes. En efecto, en estas áreas cerca de las cuatro quintas partes de los trabajadores de la microindustria

laboran en unidades dedicadas a la elaboración de alimentos, textiles, ropa, calzado y productos de la madera, mientras que en las áreas con mayor densidad de población los micronegocios cubren una gama más variada de actividades, tanto en la industria como en los servicios.

Debido a que esta investigación se concentra en el estudio del empleo generado por las microunidades no agropecuarias de las áreas más urbanizadas del país, a continuación se ofrece una exposición detallada sobre este ámbito, con base en cifras correspondientes a la Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN).

En las localidades de más de 100 mil habitantes, la mayor parte de los micronegocios se dedica a la prestación de servicios o al comercio, mientras que los negocios dedicados a la manufactura, la construcción y el transporte, que se caracterizan por una maor inversión, representan apenas, una quinta parte del total (cuadro 4.7); esta estructura está determinada, principalmente, por las unidades cuyo dueño es un trabajador por cuenta propia, las cuales representan una mayoría abrumadora, sobre todo en las actividades terciarias. No obstante, la composición sectorial difiere entre las unidades de trabajadores por cuenta propia y las que cuentan con trabajadores asalariados. Si bien la proporción de unidades concentradas en el sector de los servicios es similar para ambos tipos de unidades (alrededor del 45%), existen diferencias relevantes entre unas y otras. Las unidades propiedad de patrones reportan una mayor diversificación por sectores y al interior de los mismos. Cerca del 30% de estas unidades se dedica a la producción de manufacturas, la construcción o el transporte, y sólo una cuarta parte se ubica en el comercio. Los negocios manufactureros y comerciales con personal asalariado están menos concentrados en productos alimenticios y prendas de vestir que los negocios de trabajadores por su cuenta. En cuanto a los servicios, la reparación de inmuebles y de vehículos, la atención a la salud y los servicios técnicos y profesionales, los negocios propiedad de patrones tienen un peso muy importante.

Cuadro 4.7

Microunidades no agropecuarias según posición del dueño y de los trabajadores subordinados por sector de actividad, 1996.

| Trabajadores subordinados | | | | | | | |
|--|-------------|-----------------------------------|-----------|------------------------|------------|--|---------|
| Unidades | | | Total | Empleados por patrones | | Sin pago empleados por trabajadores por cuenta propia* | |
| Total | De patrones | De trabajadores por cuenta propia | | Asalariados | Sin pago * | | |
| Total | 3,575,587 | 579,147 | 2,996,440 | 2,107,253 | 1,047,438 | 120,733 | 939,082 |
| Manufacturas | 415,935 | 93,157 | 322,778 | 356,172 | 207,851 | 28,346 | 119,975 |
| Construcción | 146,535 | 37,377 | 109,158 | 88,866 | 72,435 | 4,869 | 11,562 |
| Comercio | 1,238,574 | 143,966 | 1,094,608 | 799,150 | 257,384 | 37,885 | 503,881 |
| Servicios | 1,586,540 | 265,987 | 1,320,553 | 790,356 | 454,877 | 49,098 | 286,381 |
| Transporte | 188,003 | 38,660 | 149,343 | 72,709 | 54,891 | 535 | 17,283 |
| DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL POR RAMA DE ACTIVIDAD | | | | | | | |
| Trabajadores subordinados | | | | | | | |
| Unidades | | | Total | Empleados por patrones | | Sin pago empleados por trabajadores por cuenta propia* | |
| Total | De patrones | De trabajadores por cuenta propia | | Asalariados | Sin pago * | | |
| Total | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |
| Manufacturas | 11.6 | 16.1 | 10.8 | 16.9 | 19.8 | 23.5 | 12.8 |
| Construcción | 4.1 | 6.5 | 3.6 | 4.2 | 6.9 | 4.0 | 1.2 |
| Comercio | 34.6 | 24.9 | 36.5 | 37.9 | 24.6 | 31.4 | 53.7 |
| Servicios | 44.4 | 45.9 | 44.1 | 37.5 | 43.4 | 40.7 | 30.5 |
| Transporte | 5.3 | 6.7 | 5.0 | 3.5 | 5.2 | 0.4 | 1.8 |
| DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL POR POSICIÓN EN EL TRABAJO | | | | | | | |
| Trabajadores subordinados | | | | | | | |
| Unidades | | | Total | Empleados por patrones | | Sin pago empleados por trabajadores por cuenta propia* | |
| Total | De patrones | De trabajadores por cuenta propia | | Asalariados | Sin pago * | | |
| Total | 100.0 | 16.2 | 83.8 | 100.0 | 49.7 | 5.7 | 44.6 |
| Manufacturas | 100.0 | 22.4 | 77.6 | 100.0 | 58.4 | 8.0 | 33.7 |
| Construcción | 100.0 | 25.5 | 74.5 | 100.0 | 81.5 | 5.5 | 13.0 |
| Comercio | 100.0 | 11.6 | 88.4 | 100.0 | 32.2 | 4.7 | 63.1 |
| Servicios | 100.0 | 16.8 | 83.2 | 100.0 | 57.6 | 6.2 | 36.2 |
| Transporte | 100.0 | 20.6 | 79.4 | 100.0 | 75.5 | 0.7 | 23.8 |

* En este rubro se incluyó a los trabajadores reportados como socios del dueño, que representan el 15% del total de trabajadores subordinados no asalariados.

Fuente: Encuesta Nacional de Micronegocios 1996, INEGI-STPS, Enero-Marzo de 1996.

Para el universo de los micronegocios no agropecuarios, las unidades de una sola persona representan el 65% de las unidades, el 21% tienen dos trabajadores (incluido el dueño) y únicamente el 14% ocupa de 3 a 16 personas.

De igual forma, se observan diferencias importantes según tipo de propietario en lo que respecta al tamaño de los negocios, el equipamiento con que cuentan y los ingresos que generan.

Debido a que la ENAMIN presenta información desagregada sobre el tamaño de los negocios, permite apreciar el tamaño exacto de las unidades informales, a diferencia de otras fuentes estadísticas como la Encuesta Nacional de Empleo y los Censos Económicos. A partir de los datos de esa encuesta se confirma que la gran mayoría de los micronegocios de trabajadores por cuenta propia (más de las tres cuartas partes) son unipersonales, mientras que entre las unidades encabezadas por patrones el tamaño más frecuente es de dos trabajadores (incluido el dueño) y sólo el 13% ocupa a más de 4 personas. A pesar de que los patrones encabezan solo el 16% de los micronegocios generan el 55% de los empleos subordinados (cuadro 4.8).

Cuadro 4.8

Microunidades no agropecuarias según posición del dueño y trabajadores subordinados por tamaño del negocio, 1996.

| Trabajadores subordinados | | | | | | | |
|---------------------------|-----------|-------------|-----------------------------------|-----------|------------------------|------------|--|
| | Unidades | | | Total | Empleados por patronos | | Sin pago empleados por trabajadores por cuenta propia* |
| | Total | De patronos | De trabajadores por cuenta propia | | Asalariados | Sin pago * | |
| Total | 3,575,587 | 579,147 | 2,996,440 | 2,107,253 | 1,047,438 | 120,733 | 939,082 |
| 1 Trabajador | 2,328,626 | 0 | 2,328,626 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 2 Trabajadores | 744,041 | 264,921 | 479,120 | 744,041 | 264,563 | 358 | 479,120 |
| 3 Trabajadores | 284,194 | 156,422 | 127,772 | 568,388 | 273,756 | 39,088 | 255,544 |
| 4 Trabajadores | 125,654 | 82,481 | 43,173 | 376,962 | 217,457 | 29,986 | 129,519 |
| 5 Trabajadores | 64,726 | 50,880 | 13,846 | 258,904 | 168,766 | 34,754 | 55,384 |
| 6 Trabajadores | 23,380 | 19,477 | 3,903 | 116,900 | 84,527 | 12,858 | 19,515 |
| 7 a 10 Trabajadores** | 3,738 | 3,738 | 0 | 27,610 | 25,282 | 2,328 | 0 |
| 11 a 16 Trabajadores** | 1,228 | 1,228 | 0 | 14,448 | 13,087 | 1,361 | 0 |

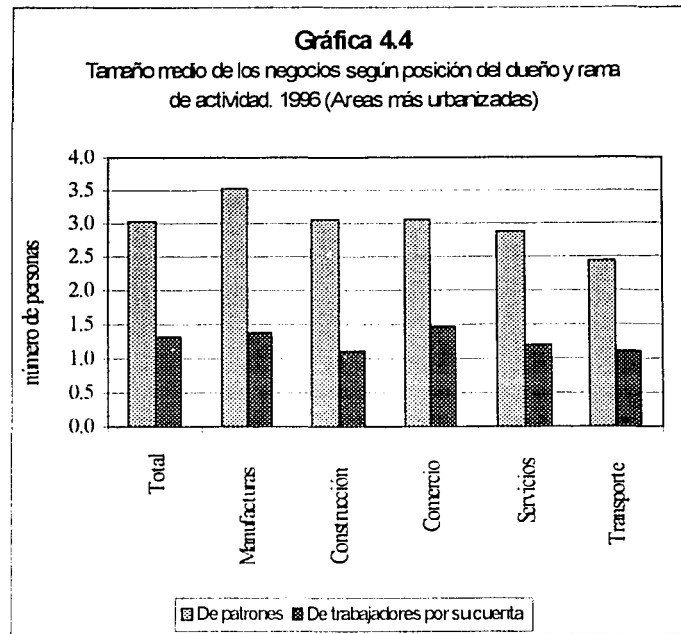
| DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL POR TAMAÑO DE NEGOCIO | | | | | | | |
|---|----------|-------------|-----------------------------------|-------|------------------------|------------|--|
| Trabajadores subordinados | | | | | | | |
| | Unidades | | | Total | Empleados por patronos | | Sin pago empleados por trabajadores por cuenta propia* |
| | Total | De patronos | De trabajadores por cuenta propia | | Asalariados | Sin pago * | |
| Total | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |
| 1 Trabajador | 65.1 | 0.0 | 77.7 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 |
| 2 Trabajadores | 20.8 | 45.7 | 16.0 | 35.3 | 25.3 | 0.3 | 51.0 |
| 3 Trabajadores | 7.9 | 27.0 | 4.3 | 27.0 | 26.1 | 32.4 | 27.2 |
| 4 Trabajadores | 3.5 | 14.2 | 1.4 | 17.9 | 20.8 | 24.8 | 13.8 |
| 5 Trabajadores | 1.8 | 8.8 | 0.5 | 12.3 | 16.1 | 28.8 | 5.9 |
| 6 Trabajadores | 0.7 | 3.4 | 0.1 | 5.5 | 8.1 | 10.6 | 2.1 |
| 7 a 10 Trabajadores** | 0.1 | 0.6 | 0.0 | 1.3 | 2.4 | 1.9 | 0.0 |
| 11 a 16 Trabajadores** | 0.0 | 0.2 | 0.0 | 0.7 | 1.2 | 1.1 | 0.0 |

* En este rubro se incluyó a los trabajadores reportados como socios del dueño, que representan el 15% del total de trabajadores subordinados no asalariados.

** Estos rubros corresponden únicamente a la industria de transformación.

Fuente: Encuesta Nacional de Micronegocios 1996, INEGI-STPS, Enero-Marzo de 1996.

Las diferencias en el promedio de trabajadores por unidad reflejan la heterogeneidad de los micronegocios. Otra expresión de la heterogeneidad de las actividades de pequeña escala también se manifiesta en los diversos montos invertidos en activos fijos y en el hecho de contar o no con un local *ad-hoc* para el desempeño de su actividad.



Fuente: elaboración propia a partir de cifras de la ENE, 1996.

Cuadro 4.9

Negocios de patronos y de trabajadores por su cuenta por rama de actividad, según valor promedio de los activos, 1996

| Sector | Negocios encabezados por patronos | | | Negocios de trabajadores por cuenta propia | | |
|--------------|-----------------------------------|-------------|--------------------------------|--|-------------|--------------------------------|
| | Sin activos | Con activos | Valor promedio de los activos* | Sin activos | Con activos | Valor promedio de los activos* |
| Total | 5,886 | 573,261 | 112,570 | 290,905 | 2,705,535 | 19,240 |
| Manufacturas | 475 | 92,682 | 99,900 | 4,545 | 318,233 | 22,290 |
| Construcción | 342 | 37,035 | 42,800 | 1,017 | 108,141 | 1,980 |
| Comercio | 335 | 143,631 | 91,770 | 83,093 | 1,011,515 | 15,240 |
| Servicios | 4,734 | 261,253 | 136,530 | 199,589 | 1,120,964 | 20,040 |
| Transporte | 0 | 38,660 | 125,070 | 2,661 | 146,682 | 46,780 |

* Valor reportado en miles de nuevos pesos corrientes. Los promedios se refieren a los negocios que cuentan con activos.

Fuente: Encuesta Nacional de Micronegocios de 1996, INEGI-STPS, 1996.

En este sentido, se observa que el diez por ciento de los micronegocios de trabajadores por cuenta propia carecen de activos, mientras que sólo el uno por ciento de los negocios encabezados por patrones se encuentra en esa situación; en ambos casos los negocios carentes de activos se concentran en los servicios y el comercio. Por otra parte, los negocios que usan trabajo asalariado tienen —en promedio— inversiones en activos que rebasan en casi seis veces la inversión media de las unidades de trabajadores por cuenta propia.

Para dar una idea más concreta del reducido monto de capital de que disponen los micronegocios, en especial los unipersonales o familiares, baste señalar que en ese año (1996) el precio de un Volkswagen sedan nuevo (austero) era de 40,000 pesos. Entre los trabajadores por cuenta propia, únicamente los del transporte contaban con activos fijos superiores a ese valor. Pero aun entre los patrones, el valor medio más alto de los activos fijos (que corresponde a los servicios) equivale apenas a una flotilla de 3.4 Volkswagen.

Por otro lado, tenemos que las dos terceras partes de los patrones cuentan con local para llevar a cabo su actividad productiva, en cambio sólo el 19.5% de los trabajadores por su cuenta dispone de un local. Los negocios que no cuentan con local se llevan a cabo en: puestos improvisados, fijos o semifijos en la vía pública; puestos desmontables o fijos que forman parte de un tianguis; puestos improvisados o ambulantes en un mercado o tianguis; ambulantes en la calle o de casa en casa; mercancías, alimentos preparados ofrecidos en bicicletas, vehículos o carretones; transporte de personas o mercancías sin local; en el domicilio de los clientes; en el domicilio del dueño sin instalación especial o con una instalación improvisada.

Además de contar con negocios mejor equipados, los patrones de micronegocios dominan un oficio o profesión con mayor frecuencia que quienes no contratan trabajadores asalariados. Esta mayor preparación constituye un recurso productivo adicional. Al respecto, al analizar una encuesta pionera sobre micronegocios, Roubaud (1995) encontró que en igualdad de circunstancias (giro del negocio y

nivel de capitalización), los microempresarios con escolaridad alta eran más exitosos que sus competidores con menos estudios.

De acuerdo con los resultados de la ENAMIN-96, sólo un pequeño porcentaje de los dueños de micronegocios declaró pérdidas en el resultado de su operación, mientras que otro porcentaje semejante no proporcionó información sobre los gastos e ingresos del negocio (cuadro 4.10).

Cuadro 4.10
Porcentaje de negocios con ganancias o pérdidas por sector de actividad, 1996.

| Negocios propiedad de patrones | | | | |
|--|-------|------------------------|-----------------------|-----------------|
| Sector | Total | Negocios con ganancias | Negocios con pérdidas | No especificado |
| Total | 100% | 91% | 4% | 5% |
| Manufacturas | 100% | 86% | 6% | 8% |
| Construcción | 100% | 96% | 3% | 0% |
| Comercio | 100% | 91% | 3% | 5% |
| Servicios | 100% | 93% | 3% | 5% |
| Transporte | 100% | 91% | 9% | 0% |
| Negocios propiedad de trabajadores por cuenta propia | | | | |
| Sector | Total | Negocios con ganancias | Negocios con pérdidas | No especificado |
| Total | 100% | 96% | 2% | 2% |
| Manufacturas | 100% | 95% | 2% | 3% |
| Construcción | 100% | 99% | 0% | 0% |
| Comercio | 100% | 96% | 2% | 2% |
| Servicios | 100% | 96% | 1% | 3% |
| Transporte | 100% | 91% | 8% | 1% |

Fuente: INEGI-STPS, Encuesta Nacional de Micronegocios 1996, Enero-Marzo de 1996.

NEGOCIOS CON
 FALLA DE ORIGEN

En contra de lo que pudiera esperarse, las pérdidas resultaron más frecuentes entre los patrones que entre los trabajadores por cuenta propia. Esto puede tener varias explicaciones, siendo las más plausibles y no necesariamente excluyentes las siguientes dos:

- a) Que los trabajadores tengan una información menos precisa acerca del balance entre ingresos y costos de su actividad que los patrones. Esta

aseveración se desprende del hecho de que la mayoría de ellos (67%) no lleva contabilidad de ningún tipo y sólo el 16% lleva contabilidad formal. Entre los patronos las partes correspondientes a esas dos situaciones son respectivamente del 23% y el 56%.

- b) Que el registro de pérdidas sea, en efecto, menos frecuente entre quienes trabajan por su cuenta que entre los que contratan fuerza de trabajo. Esto debido a .que la fuerza de trabajo familiar que utilizan los primeros aparentemente "no cuesta", mientras que los salarios pagados por los patronos si son considerados como parte del costo de producción. En el caso de los negocios familiares la disminución de las ganancias o las eventuales pérdidas podrían reflejarse en el consumo de la familia más que en las cuentas del negocio.

A pesar de las diferencias señaladas entre patronos y trabajadores por cuenta propia, en ambos casos el sector con mayor incidencia de pérdidas resultó ser el de transportes, lo cual puede deberse a una alta proporción de gastos fijos en el costo total de operación. Al igual que en el resto de los sectores, los microempresarios del transporte enfrentan un problema de insuficiencia de demanda , ya que a la pregunta puntual sobre el principal problema que enfrenta el adecuado funcionamiento del negocio, las respuestas con mayor frecuencia aportadas fueron : a) la falta de clientes y b) la competencia excesiva . El tercer problema identificado como principal por los dueños de los negocios consistió en las bajas ganancias.

Los cuadros 4.11 al 4.13 contienen información sobre el nivel de ganancias que generan las actividades de pequeña escala. Destaca la pequeña diferencia que existe entre las ganancias de los patronos y trabajadores por cuenta propia y los salarios de los trabajadores: la razón ganancia/salario oscila entre 1.6 y 1.8. Esta relación es probablemente menor si se toma en consideración que algunos de los negocios utilizan trabajo familiar no directamente remunerado.

Cuadro 4.11**Ganancia media y salario medio pagado en micronegocios, por sector de actividad, 1996**

| Sector | Ganancia mensual por negocio (pesos corrientes) | Ganancia/salario o mínimo | Salario medio (pesos corrientes) | Salario medio/salario mínimo |
|--------------|---|---------------------------|----------------------------------|------------------------------|
| Total | 1,797 | 3.2 | 1,066 | 1.9 |
| Manufacturas | 1,739 | 3.1 | 1,086 | 2.0 |
| Construcción | 1,854 | 3.4 | 1,191 | 2.2 |
| Comercio | 1,797 | 3.3 | 1,002 | 1.8 |
| Servicios | 1,770 | 3.2 | 1,056 | 1.9 |
| Transporte | 2,111 | 3.8 | 1,192 | 2.2 |

Fuente: INEGI-STPS, Encuesta Nacional de Micronegocios 1996, Enero-Marzo de 1996, cuadros 2.2.13 y 2.5.20.

La ganancia media de los micronegocios varía entre sectores, aunque la diferencia es menor a un salario mínimo, debe tomarse en cuenta el hecho de que detrás de esos promedios existe una gran dispersión. Al interior de cada sector hay discrepancias entre actividades. La mayor heterogeneidad se presenta en el comercio y los servicios. En el primero de estos sectores la menor ganancia media (de 752 pesos mensuales) corresponde a los negocios de compraventa de dulces, chocolates, refrescos, paletas y nieve, mientras que la ganancia media más alta (de 4,075 pesos) se obtiene en la compraventa de bienes de elevado precio unitario (maquinaria, equipo, instrumentos, herramientas, refacciones y accesorios, equipo de transporte). En estas dos actividades comerciales, el valor de los activos fijos por negocio asciende respectivamente a 5,126 pesos y a 90,923 pesos. En el sector de servicios la ganancia media oscila entre 700 pesos mensuales en servicios diversos y 4,207 pesos mensuales en servicios profesionales y técnicos. En este caso, a la diferencia en el valor del capital invertido (5,115 pesos contra 47,958) se suma el dominio de un oficio o de una profesión.

En el cuadro 4.12 se aprecia más claramente la heterogeneidad de los ingresos de los micronegocios. En 1996, sólo un pequeño porcentaje obtenía ganancias superiores a los diez salarios mínimos; mientras que la mediana de las ganancias

se ubica debajo de la media, en el grupo de uno a dos salarios mínimos. La excepción son las unidades dedicadas a la construcción y los transportes, cuyas ganancias registran menor dispersión y donde la mediana se ubica en el estrato siguiente.

Cuadro 4.12.

Distribución porcentual de los negocios de cada sector por estrato de ganancia mensual*, 1996

| | Total | Estratos de ingreso (en salarios mínimos) | | | | | | | |
|--------------|-------|---|------------------|------------------|------------------|-------------------|--------------------|-----------|-----------|
| | | Hasta uno | Más de 1 hasta 2 | Más de 2 hasta 3 | Más de 3 hasta 4 | Más de 5 hasta 10 | Más de 10 hasta 15 | Más de 15 | Más de 20 |
| Total | 100% | 30% | 26% | 17% | 14% | 9% | 2% | 1% | 2% |
| Manufacturas | 100% | 36% | 25% | 13% | 13% | 8% | 2% | 1% | 2% |
| Construcción | 100% | 8% | 24% | 38% | 18% | 9% | 2% | 1% | 1% |
| Comercio | 100% | 34% | 25% | 14% | 12% | 10% | 1% | 1% | 2% |
| Servicios | 100% | 29% | 28% | 17% | 13% | 9% | 2% | 1% | 1% |
| Transporte | 100% | 13% | 16% | 31% | 23% | 12% | 4% | 1% | 0% |

* El cálculo no incluye a los negocios que reportaron pérdidas o no proporcionaron información al respecto.

Fuente: INEGI-STPS, Encuesta Nacional de Micronegocios 1996, cuadro 2.5.16

Asimismo, se observan diferencias significativas en las ganancias según la posición en el trabajo y el sexo del dueño.

Cuadro 4.13

Distribución porcentual de los participantes remunerados de los micronegocios por sexo, posición en el trabajo, según estrato de ganancia mensual, 1996.

| Posición y sexo | Total | Estratos de ingreso (en salarios mínimos) | | | | | | | |
|-----------------|-------|---|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|--------------------|--------------------|
| | | Hasta uno | Más de 1 hasta 2 | Más de 2 hasta 3 | Más de 3 hasta 4 | Más de 4 hasta 5 | Más de 5 hasta 10 | Más de 10 hasta 15 | Más de 15 hasta 20 |
| Patrón | 100% | 7% | 15% | 17% | 20% | 24% | 7% | 4% | 6% |
| Hombres | 100% | 6% | 14% | 18% | 20% | 23% | 8% | 4% | 7% |
| Mujeres | 100% | 11% | 21% | 14% | 22% | 29% | 1% | 1% | 1% |
| Cuenta propia | 100% | 34% | 28% | 17% | 12% | 7% | 1% | 0% | 1% |
| Hombres | 100% | 23% | 29% | 21% | 16% | 8% | 1% | 1% | 1% |
| Mujeres | 100% | 55% | 26% | 9% | 5% | 3% | 1% | 0% | 1% |
| Asalariado | 100% | 21% | 47% | 19% | 10% | 2% | 0% | 0% | 0% |
| Hombres | 100% | 17% | 47% | 22% | 11% | 2% | 0% | 0% | 0% |
| Mujeres | 100% | 29% | 46% | 13% | 9% | 3% | 0% | 0% | 0% |

* El cálculo no incluye a los negocios que reportaron pérdidas o no proporcionaron información al respecto.

Fuente: INEGI-STPS, Encuesta Nacional de Micronegocios 1996, cuadro 2.5.15.

Destaca el alto nivel relativo de las ganancias de los patrones del sexo masculino, mientras que las mujeres que laboran por cuenta propia se distinguen por lo exiguo de sus ganancias, pues cuatro quintas partes de ellas perciben cuando mucho el equivalente a dos salarios mínimos y tienen un perfil de ingresos más bajo que las asalariadas en negocios pequeños. Esto se explica por el hecho de que las autoempleadas son mayoritariamente trabajadoras a tiempo parcial. El 31% dedicó a su actividad menos de 15 horas durante la semana de referencia de la encuesta y 27% entre 15 y 34 horas (INEGI-STPS, 1996, cuadro 2.1.39).

Si bien la situación de los patrones es de privilegio en relación con el resto de las personas que encabezan micronegocios, la mayoría de ellos (por lo menos un 60%) alcanza ganancias inferiores al ingreso mínimo necesario para cubrir la canasta de satisfactores básicos de una familia de tamaño medio⁷⁷; de allí que sólo el 41% de los patrones que cuentan con activos físicos haya declarado estar en condiciones de ahorrar para reponer sus bienes de capital. En el caso de los

⁷⁷ En el año a que se refieren los datos el ingreso necesario para cubrir la canasta de satisfactores básicos se estimaba en 2.5 salarios mínimos por persona (Hernández Laos, 2000, pág 98).

trabajadores por su cuenta únicamente el 27% reportó estar en esa situación (INEGI-STPS, 1996, cuadro 2.1.35).

Los trabajadores asalariados de estas unidades perciben en promedio un salario que equivale al 60% del ingreso que obtienen en promedio los trabajadores autónomos. Se observa una fuerte concentración en el rango de 1 a 2 salarios mínimos, pues casi la mitad de los que venden su fuerza de trabajo en microunidades se encuentran en ese rango. Igual que ocurre con las ganancias, sobre todo en el comercio y los servicios hay importantes diferencias entre los salarios medios de las ramas que conforman cada sector.

Por otro lado, la ENAMIN permite constatar que existe una relación directa entre nivel salarial y tamaño de la unidad; los salarios son particularmente bajos en las unidades de 2 y 3 personas ocupadas, donde se concentran más de la mitad de los empleados a sueldo en los micronegocios.

Cuadro 4.14

Distribución del personal asalariado y salario medio en los micronegocios por tamaño de la unidad, 1996.

| Tamaño de la unidad | Trabajadores asalariados | Salario medio (pesos mensuales) |
|---------------------|--------------------------|---------------------------------|
| Total | 100.0% | 1,066 |
| 2 personas | 25.3% | 815 |
| 3 personas | 26.1% | 985 |
| 4 personas | 20.8% | 1,149 |
| 5 personas | 16.1% | 1,313 |
| 6 personas | 8.1% | 1,348 |
| 7 a 10 personas | 2.4% | 1,179 |
| 11 a 16 personas | 1.2% | 1,357 |

Fuente: INEGI-STPS, Encuesta Nacional de Micronegocios 1996, cuadros 2.5.7 y 2.5.20.

Para tener una aproximación más certera a lo que ocurre en los hogares donde el jefe del hogar tiene un empleo en actividades de pequeña escala se utilizan cifras de la Encuesta Nacional de Ingreso-Gasto de los Hogares (ENIGH), correspondientes a 1996 (cuadro 4.15).

Cuadro 4.15

Ingreso promedio mensual de los jefes del hogar y de los hogares que encabezan, por posición en el trabajo del jefe, según tamaño de la unidad donde trabaja, 1996.

(Pesos de 1994)

| | Tamaño de la unidad donde trabaja el jefe del hogar | | | | |
|----------------------|---|-------|--------|---------|----------|
| | Una persona | 2 a 5 | 6 a 10 | 11 a 15 | 16 y más |
| Asalariado | | | | | |
| Ingreso familiar (1) | 879 | 1,048 | 1,466 | 1,512 | 2,147 |
| Ingreso del jefe (2) | 603 | 777 | 1,090 | 1,161 | 1,716 |
| (2)/(1) | 69% | 74% | 74% | 77% | 80% |
| Patrón | | | | | |
| Ingreso familiar (1) | | 2,402 | 6,715 | 7,299 | 8,996 |
| Ingreso del jefe (2) | | 2,110 | 6,508 | 6,994 | 8,467 |
| (2)/(1) | | 88% | 97% | 96% | 94% |
| Cuenta propia | | | | | |
| Ingreso familiar (1) | 1,057 | 1,058 | 1,386 | 1,377 | 2,611 |
| Ingreso del jefe (2) | 736 | 854 | 1,043 | 1,303 | 2,293 |
| (2)/(1) | 70% | 81% | 75% | 95% | 88% |

Fuente: Tabulaciones especiales de la ENIGH-96.

Las cifras del cuadro muestran dos hechos importantes: en primer lugar, el ingreso tiende a crecer conforme aumenta el número de personas ocupadas en el sitio donde trabaja el jefe del hogar. En segundo lugar, el jefe del hogar es el principal sostén del hogar pero no el único; la proporción del ingreso familiar que él aporta tiende a crecer según el tamaño de la unidad donde trabaja.

De la misma forma se confirman algunas de las conclusiones obtenidas mediante otras fuentes, como es el hecho de que las diferencias entre los ingresos de los patrones y los trabajadores por cuenta propia tienden a incrementarse con el tamaño de la unidad de la cual son dueños. Asimismo, el ingreso medio de los asalariados es, en general, inferior al ingreso que perciben los trabajadores por cuenta propia del mismo estrato de tamaño, pero superior al que perciben los trabajadores por cuenta propia en los estratos de menor tamaño.

El análisis realizado hasta aquí, permite concluir que además de abastecer de productos y servicios, una de las principales funciones de los micronegocios es la

de contribuir a la reproducción de una parte importante de la población que habita en esos lugares .

Las condiciones bajo las se desempeña gran parte de estas unidades, tales como: bajos niveles de capitalización, dificultades para renovar los bienes de capital y exiguas ganancias, permiten concluir que, en efecto, sólo una fracción de las unidades encabezadas por patronos puede ser considerada como específicamente capitalista; el resto, sin embargo, dista mucho de ser un gran conjunto homogéneo de unidades, que responda a una lógica única, pues coexisten micronegocios con muy distintos niveles de capitalización y rentabilidad; asimismo, la fuerza de trabajo que ocupan estas unidades tiene características muy diversas.

A fin de reunir otros elementos adicionales que faciliten el identificar distintos segmentos del universo de estudio, en seguida se lleva a cabo un breve pero puntual, análisis del perfil sociodemográfico de las personas que participan en los micronegocios; en la última sección del capítulo se presenta un recuento de la evolución reciente de las microunidades.

4.4 Características sociodemográficas de los participantes en micronegocios.

Sexo y edades

Con el paso del tiempo, y particularmente durante las últimas décadas, la composición por sexo de la fuerza de trabajo ha ido cambiando debido a una creciente participación femenina. Actualmente, hay 42 mujeres por cada 100 hombres participantes en la fuerza de trabajo; no obstante, dicha participación varía según sector de actividad y tamaño de la unidad. La presencia de mujeres es particularmente escasa en las actividades agropecuarias y es menor en las microunidades que en las unidades de producción y distribución de mayor tamaño (cuadro 4.16).

Cuadro 4.16

Índice de feminización de población ocupada en actividades agropecuarias y no agropecuarias, según tamaño de la unidad donde labora, 1996.

| | Microunidades | Unidades restantes |
|------------------|---------------|--------------------|
| Total | 36 | 52 |
| Agropecuarias | 17 | 22 |
| No agropecuarias | 49 | 56 |

Índice de feminización = Número de mujeres por cada 100 hombres.

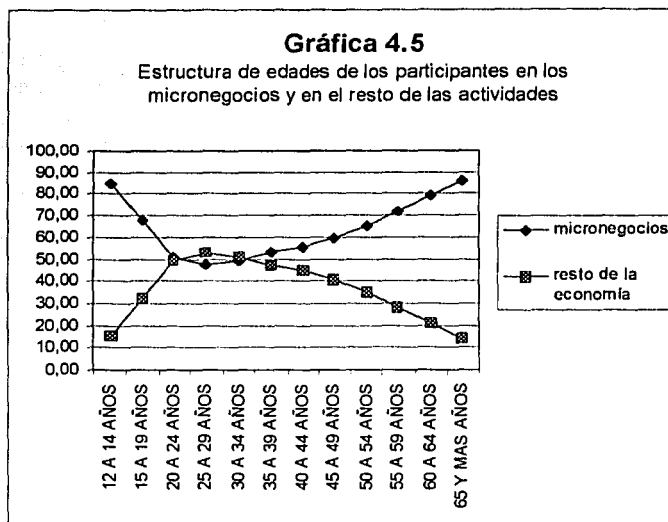
Fuente: Elaborado a partir de cuadros especiales de: INEGI, Encuesta Nacional de Empleo de 1996.

Las actividades agropecuarias han sido tradicionalmente consideradas como propias del sexo masculino, de allí que la participación de las mujeres sea principalmente de "apoyo" en el predio familiar y en el empleo asalariado se restrinja a las labores de cosecha de determinados cultivos y regiones (Pedrero, et. al., 1997). En las actividades no agropecuarias de pequeña escala ellas están poco representadas entre los trabajadores autónomos (entre los patrones sólo el 15.7% son mujeres) en cambio representan casi el 60% de los trabajadores familiares sin pago (INEGI, 1996a).

Como ya se ha mencionado, la mayoría de los trabajadores agropecuarios (el 83%) labora en unidades que ocupan hasta 5 personas debido a lo cual las diferencias por grupos de edad son poco significativas⁷⁸. En cambio, la inserción en unidades de pequeña escala de los trabajadores no agropecuarios presenta variaciones importantes de acuerdo con la edad (ver gráfica 4.5).

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

⁷⁸ El porcentaje de la población ocupada en actividades agropecuarias que labora en microunidades varía entre el 77% en el grupo de 20 a 24 años y el 92% en el de 65 y más años.



ESTADÍSTICAS
 CON
 FALTA DE ORIGEN

Fuente: estimaciones propias partir de tabulados especiales de la ENE, 1998.

Esta gráfica pone de manifiesto que los micronegocios constituyen la principal fuente de ocupación de las personas menores de 20 y mayores de 40 años, en actividades no agropecuarias. La mayor parte de los trabajadores de entre 20 y 39 años labora en unidades de mayor tamaño; sin embargo, a partir de los 30 años, la participación en microunidades empieza a aumentar.

La tendencia a concentrarse en unidades mayores entre los 20 y los 30 años y en microunidades después de los 30 es más marcada entre las mujeres que entre los hombres. Esta diferencia entre sexos puede atribuirse al hecho de que las mujeres están mejor representadas entre los trabajadores subordinados que entre los autónomos. Cuando son solteras participan ampliamente como trabajadoras asalariadas de las unidades medianas y grandes, y una vez que contraen matrimonio es común que se desempeñen como trabajadoras sin pago en el negocio del jefe del hogar.

La Encuesta de Micronegocios arroja información adicional sobre la edad de los participantes en este tipo de unidades. De acuerdo con esta fuente, los patrones y los trabajadores por cuenta propia son de mayor edad que los trabajadores subordinados; no se registran patrones menores de 20 años y los que laboran por

cuenta propia son, más bien, escasos. En ambos contingentes, sólo el 6% tiene entre 20 y 25 años.

Los trabajadores subordinados presentan perfiles de edad distintos. Los asalariados se concentran entre los 18 y los 29 años, mientras que los trabajadores sin pago están mejor distribuidos entre las distintas edades, lo cual se explica principalmente por el componente femenino, pues los varones que no reciben pago son en su mayoría jóvenes (dos tercios de ellos tienen menos de 25 años).

Por otra parte, los socios, quienes representan una minoría (el 3%) de los participantes en micronegocios, son ligeramente más jóvenes que los trabajadores autónomos.

Niveles educativos

Los niveles educativos de quienes trabajan en micronegocios de las áreas más urbanizadas pueden verse en el cuadro 4.19. (las cifras se refieren al grado máximo de estudios alcanzado). Destaca el bajo nivel de escolaridad de los trabajadores por su cuenta. La mediana de este contingente se ubica entre quienes cursaron la primaria completa. En contraste, la mediana de escolaridad de los patrones se ubica en los estudios secundarios. De hecho, hay un 30% de los patrones que cuenta con estudios a nivel universitario, contra 12% en el caso de los trabajadores por cuenta propia. No obstante, el peso relativo de los trabajadores por cuenta propia en las actividades de pequeña escala hace que el 50% de todos los participantes que tienen estudios superiores sean trabajadores por cuenta propia. Los socios tienen una escolaridad promedio más alta que los patrones, y como se mencionó son también más jóvenes.

El número de dueños de micronegocios que cuentan con estudios de licenciatura o postgrado es notablemente alto, dado que quienes requieren contar con estudios superiores para realizar su actividad, por ejemplo los que se dedican a la prestación de servicios profesionales, de salud o educativos, no son un grupo numeroso. De hecho, encontramos trabajadores (autónomos y subordinados) con

estudios superiores en todas las actividades reportadas en la ENAMIN, incluida la compra-venta de mercancías de todo tipo y la preparación de alimentos.

En el caso de los trabajadores subordinados (asalariados y sin pago), la mayor frecuencia corresponde al nivel secundario, lo cual guarda relación con el perfil de edades de estos grupos, entre los cuales abundan las personas jóvenes quienes se han beneficiado de la ampliación del sistema educativo en las ciudades.

Cuadro 4.17

Distribución de la población ocupada en los micronegocios de las áreas más urbanizadas por posición en el trabajo según nivel de escolaridad, 1996.

| Posición en el trabajo | Total | Sin instrucción | Primaria incompleta | Primaria Completa | Nivel medio básico | Nivel medio superior | Estudios superiores |
|------------------------------|-------|-----------------|---------------------|-------------------|--------------------|----------------------|---------------------|
| Total | 100% | 5% | 16% | 24% | 30% | 11% | 13% |
| Patrón | 100% | 4% | 13% | 17% | 22% | 13% | 30% |
| Trabajador por cuenta propia | 100% | 8% | 20% | 26% | 25% | 9% | 12% |
| Socio | 100% | 2% | 5% | 16% | 26% | 15% | 35% |
| Asalariado | 100% | 2% | 7% | 24% | 43% | 14% | 10% |
| Trabajador no remunerado | 100% | 4% | 16% | 21% | 37% | 14% | 9% |

Fuente: Elaboración propia a partir de: INEGI-STPS, Encuesta Nacional de Micronegocios 1996.

Es un hecho sorprendente que un número considerable de personas con nivel de preparatoria o incluso con estudios superiores tenga que optar por empleos subordinados en condiciones tan desventajosas como las que ofrecen los micronegocios (sin pago o con salarios muy bajos). Esta situación da cuenta de la escasez de oportunidades ocupacionales con remuneraciones adecuadas, a la vez que permite explicar el bajo nivel de las tasas de desempleo abierto.

4.5 Dinámica reciente de los micronegocios.

Las actividades en los micronegocios han tendido a crecer en importancia durante los últimos diez años, tal como se muestra en el cuadro 4.18.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Cuadro 4.18

Proporción del empleo urbano en micronegocios

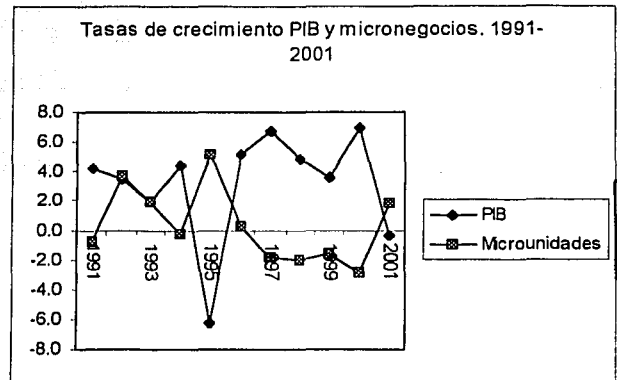
| Año | Proporción del empleo en micronegocios (%) |
|------|--|
| 1990 | 40.30 |
| 1991 | 40.00 |
| 1992 | 41.50 |
| 1993 | 42.30 |
| 1994 | 42.20 |
| 1995 | 44.40 |
| 1996 | 44.50 |
| 1997 | 43.70 |
| 1998 | 42.80 |
| 1999 | 42.10 |
| 2000 | 40.88 |
| 2001 | 41.63 |

Fuente: Base de información económica
Instituto Nacional de Estadística, Geografía
Informática

A lo largo de la década pasada, los empleos en micronegocios representaron cerca de un 40-42% de la mano de obra urbana total. Es claro que esta proporción tiende a cambiar, como se puede ver comparando con las cifras de crecimiento del PIB (ver gráfica 4.6), su peso relativo en el empleo total aumenta en períodos de recesión y disminuye o frena su crecimiento cuando repunta la economía. En consecuencia, se puede afirmar que tales unidades juegan un papel de amortiguador del ciclo económico. No obstante, el hecho de que persista un nivel de empleo en las microunidades que nunca es inferior al 40% es una muestra del papel que ellas juegan en la economía contemporánea del país.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Gráfica 4.6



TEJES CON FALLA DE ORIGEN

Fuente: Gráfica 3.2 y cálculos propios a partir del cuadro 4.18

Respecto de la estructura sectorial de los establecimientos más pequeños, se tiene el cuadro siguiente:

Cuadro 4.19

Distribución del empleo sectorial por tamaño de establecimiento para el año 2000 (estructura porcentual)

| | Trabajadores | | | | | |
|--------------------------------|--------------|-------|--------|---------|---------|----------|
| | 1 | 2 a 5 | 6 a 10 | 11 a 15 | 16 a 50 | 51 y Más |
| TOTAL | 15.9 | 24.4 | 5.9 | 2.8 | 8.7 | 42.2 |
| Industria de la transformación | 5.8 | 13.6 | 6.0 | 2.9 | 10.2 | 61.3 |
| Construcción | 17.6 | 37.3 | 9.2 | 3.8 | 13.6 | 18.4 |
| Comercio | 21.2 | 36.5 | 6.4 | 3.3 | 8.6 | 23.8 |
| Servicios | 18.4 | 22.9 | 5.1 | 2.3 | 7.2 | 44.0 |

Fuente: Cálculos propios a partir de la ENE 2000

A partir de este cuadro se observa que la industria de la transformación está caracterizada por el predominio de las empresas con 51 trabajadores o más, mientras que en la construcción y el comercio predominan las microunidades. En el sector servicios, la fracción de unidades de menor tamaño es del 41%, proporción menor que la correspondiente a las unidades de mas de cincuenta trabajadores; este hecho es una consecuencia de la diversidad de actividades que

están incluidas dentro de este sector. Así, por ejemplo, los servicios de reparación, el servicio doméstico y los llamados servicios diversos están dominados por las microunidades, mientras que en las actividades de alquiler de inmuebles; servicios financieros, servicios profesionales, servicios educativos, servicios de salud y esparcimiento son las unidades mayores las que predominan. Como ya se señaló, el predominio de uno u otro estrato de tamaño de unidad es también un reflejo de la proporción de trabajo asalariado empleado en cada sector.

4.6 Conclusiones preliminares.

El punto de partida del capítulo es que el corte a partir del cual se puede considerar a una unidad como pequeña, depende fundamentalmente del sector de actividad del cual se trate. De inmediato se concluye que las pequeñas unidades de producción y distribución constituyen la principal fuente del empleo del país, pues como ya se dijo, las microunidades concentran al 56% de la población ocupada total (incluidas las actividades agropecuarias). A las unidades de mayor tamaño les corresponde el 39.7% de la población ocupada y al servicio doméstico en casas particulares el 4.3% restante.

En el sector agrícola, más de las cuatro quintas partes del empleo en este sector corresponden a unidades de hasta cinco trabajadores, lo cual se explica por la persistencia de una extensa economía campesina basada en el minifundio. También en el comercio la proporción de personas ocupadas en microunidades está muy por encima del promedio nacional, ya que la compra-venta en pequeña escala se adecua al tamaño de muchos mercados locales.

Por otro lado, al interior de la industria de transformación, cerca de la mitad de la fuerza de trabajo labora en microunidades, esto se debe a la presencia de un gran número de micronegocios dedicados a la producción de bienes de consumo no duradero, que coexisten con establecimientos de mayores dimensiones involucrados en la producción de diversas manufacturas. Al conjunto de los servicios corresponde una proporción del empleo en unidades muy pequeñas apenas mayor que la de la industria.

En lo tocante a las condiciones de producción de los micronegocios, la diferencia entre las microunidades y el resto las unidades de producción y distribución no es simplemente un asunto de escala, como supone la teoría neoclásica; las relaciones y la lógica de producción son distintas.

Las microunidades del país (incluidas las agropecuarias) identificables a partir de la encuesta nacional de empleo de 2000 suman, al menos 11.5 millones, de las cuales una alta proporción (88%) está integrada por negocios unipersonales, mientras que el resto (más de 1.4 millones de unidades) ocupa a unos 10 millones de personas, además de los dueños; de estos trabajadores subordinados, alrededor del 60% corresponde a asalariados, y el otro 40% a trabajadores sin pago, quienes en su inmensa mayoría son familiares del dueño. Debido a su carácter predominantemente familiar, las pequeñas unidades concentran a la gran mayoría (96%) de los trabajadores no asalariados del país (empleadores o patrones, trabajadores por cuenta propia y trabajadores sin pago).

En las localidades con menos de 100 mil habitantes, la contribución de las microunidades al empleo total es mucho mayor (67%) que en localidades con 100,000 o más habitantes (42%). Por otro parte, en las áreas menos urbanizadas (localidades menores de 100 mil habitantes) se concentra el grueso de las unidades agropecuarias del país, las cuales son mayoritariamente minifundios y constituyen la fuente de trabajo principal de la población que labora en esas localidades. Cabe mencionar, que las áreas más urbanizadas concentran más de la mitad de los puestos de trabajo correspondientes a las microunidades del comercio y los servicios existentes en el país. En cambio, en la industria de pequeña escala, se observa una relativa concentración a favor de las áreas menos urbanizadas, lo cual se explica por la gran cantidad de pequeños negocios que producen bienes de consumo no duradero en localidades con menos de 100 mil habitantes; en efecto, en estas áreas cerca de las cuatro quintas partes de los trabajadores de la microindustria laboran en unidades dedicadas a la elaboración de alimentos, textiles, ropa, calzado y productos de la madera. En lo que toca a las

localidades de más de 100 mil habitantes, la mayor parte de los micronegocios se dedica a la prestación de servicios o al comercio, mientras que los negocios dedicados a la manufactura, la construcción y el transporte, que se caracterizan por una mayor inversión, significan apenas una quinta parte del total.

Del universo de los micro negocios, las unidades de una sola persona representan el 65% de las unidades, el 21% tienen dos trabajadores (incluido el dueño) y únicamente el 14% ocupa de 3 a 16 personas. La gran mayoría de los micronegocios de trabajadores por cuenta propia (más de las tres cuartas partes) son unipersonales, mientras que entre las unidades encabezadas por patrones el tamaño más frecuente es de dos trabajadores (incluido el dueño) y sólo el 13% ocupa a más de 4 personas.

En lo que respecta al ingreso, éste tiende a crecer conforme aumenta el número de personas ocupadas en el sitio donde trabaja el jefe del hogar. En segundo lugar, el jefe del hogar es el principal sostén del hogar pero no el único; la proporción del ingreso familiar que él aporta tiende a crecer según el tamaño de la unidad donde trabaja.

En resumidas cuentas, las condiciones en que se desempeña gran parte de estas unidades están definidas por las siguientes características: bajos niveles de capitalización, dificultades para renovar los bienes de capital y exiguas ganancias, lo que permite concluir que, en efecto, sólo una fracción de las unidades encabezadas por patrones puede ser considerada como capitalista. El resto, sin embargo, dista mucho de ser un gran conjunto homogéneo de unidades, que responda a una lógica única. Coexisten micronegocios con muy distintos niveles de capitalización y rentabilidad; asimismo, la fuerza de trabajo que ocupan estas unidades tiene características muy diversas.

Si echamos un vistazo a las características sociodemográficas de los participantes en las actividades económicas, se observa lo siguiente: actualmente hay 42 mujeres por cada 100 hombres participantes en la fuerza de trabajo. No obstante, dicha participación varía según sector de actividad y

tamaño de la unidad. La presencia de mujeres es particularmente escasa en las actividades agropecuarias y es menor en las microunidades que en las unidades de producción y distribución de mayor tamaño. Por otro lado, los micronegocios constituyen la principal fuente de ocupación de las personas menores de 20 y mayores de 40 años, en actividades no agropecuarias. La mayor parte de los trabajadores de entre 20 y 39 años labora en unidades mayores a los micronegocios. Pero, a partir de los 30 años, la participación en microunidades empieza a aumentar. La tendencia a concentrarse en unidades de mayor tamaño entre los 20 y los 30 años y en microunidades después de los 30 es más marcada entre las mujeres que entre los hombres. Por otro lado, los patronos y los trabajadores por cuenta propia son de mayor edad que los trabajadores subordinados. No se registran patronos menores de 20 años y los que laboran por cuenta propia son muy escasos. En ambos contingentes, sólo el 6% tiene entre 20 y 25 años. En lo que toca a los trabajadores, éstos presentan perfiles de edad distintos: los asalariados se concentran entre los 18 y los 29 años, mientras que los trabajadores sin pago están mejor distribuidos entre las distintas edades, lo cual se explica principalmente por el componente femenino.

Al observar el nivel de escolaridad, destaca el bajo nivel de escolaridad de los trabajadores por su cuenta. La mediana de este contingente se ubica entre quienes cursaron la primaria completa. En contraste, la mediana de escolaridad de los patronos se ubica en los estudios secundarios. De hecho, hay un 30% de los patronos que cuenta con estudios a nivel universitario, contra 12% en el caso de los trabajadores por cuenta propia. No obstante, el peso relativo de los trabajadores por cuenta propia en las actividades de pequeña escala hace que el 50% de todos los participantes que tienen estudios superiores sean trabajadores por cuenta propia. En el caso de los trabajadores subordinados (asalariados y sin pago), la mayor frecuencia corresponde al nivel secundario.

La dinámica reciente de los micronegocios es notable. Entre 1988 y 1993 continuó la expansión generalizada de los microestablecimientos iniciada desde el primer lustro de los ochenta; de hecho, en los últimos tiempos las pequeñas unidades

han registrado un crecimiento inusitado, equivalente al 95% del incremento total de establecimientos fijos, al tiempo que contribuyeron con el 56% de los nuevos puestos de trabajo. De acuerdo con los resultados de la ENAMIN, ente 1992 y 1996, se registró un incremento de 741 mil micronegocios, de los cuales, la gran mayoría (casi cuatro quintas partes) correspondió a negocios unipersonales dedicados principalmente a la prestación de servicios. En contraste, se redujo el número de negocios de 7 a 10 trabajadores, que corresponden a la industria manufacturera. Finalmente, un hecho de capital importancia es que, que por cada nuevo micronegocio, se crearon en promedio 1.5 empleos subordinados (cerca de 900 mil en total). De estos puestos de trabajo, las tres cuartas tuvieron lugar en micronegocios de servicios.

Apéndice: Comparaciones ENAMIN 1996 y 1998

En los dos cuadros que aparecen en este apéndice se observa el crecimiento tan grande de ganancias y salarios medios entre 1986 y 1998. Este hecho es de suyo inexplicable dada la evolución de los salarios e ingresos en otras actividades durante el mismo período. Los crecimientos oscilan entre el 200% y el 300% en un período de poco más de dos años.

Además, las relaciones entre ganancia y salario mínimo, por un lado y por otro, entre salario medio y salario mínimo resultan totalmente inexplicables. Tal es el caso del sector transporte, tanto en lo que respecta a las ganancias como a los salarios.

Este tipo de observaciones discrepantes en la ENAMIN 1998 posiblemente se originan en los dos momentos distintos en que se captó la información correspondiente a cada encuesta. La de 1996 fue levantada en el segundo trimestre del año, mientras que la de 1998 fue captada en el último trimestre.

La existencia de este tipo de problemas condujo a optar por trabajar con la ENAMIN correspondiente a 1996.

Ganancia media y salario medio pagado en micronegocios, por sector de actividad, 1996 (precios constantes de 1994)

| | Ganancia mensual por negocio | Ganancia/salario mínimo | Salario medio | Salario medio/salario mínimo |
|--------------|------------------------------|-------------------------|---------------|------------------------------|
| Total | 991 | 3.2 | 588 | 1.9 |
| Manufacturas | 959 | 3.1 | 599 | 2.0 |
| Construcción | 1,022 | 3.4 | 657 | 2.2 |
| Comercio | 991 | 3.3 | 552 | 1.8 |
| Servicios | 976 | 3.2 | 582 | 1.9 |
| Transporte | 1,164 | 3.8 | 657 | 2.2 |

Fuente: INEGI-STPS, Encuesta Nacional de Micronegocios 1996, Enero-Marzo de 1996, cuadros 2.2.13 y 2.5.20.

Ganancia media y salario medio pagado en micronegocios, por sector de actividad, 1998. (precios constantes de 1994)

| | Ganancia mensual por negocio | Ganancia/salario mínimo | Salario medio | Salario medio/salario mínimo |
|--------------|------------------------------|-------------------------|---------------|------------------------------|
| Total | 1,618 | 1.91 | 1,479 | 4.42 |
| Manufacturas | 1,534 | 1.81 | 1,375 | 4.11 |
| Construcción | 261 | 0.31 | 2,304 | 6.89 |
| Comercio | 1,488 | 1.75 | 1,910 | 5.71 |
| Servicios | 1,569 | 1.85 | 976 | 2.92 |
| Transporte | 4,648 | 5.47 | 2,512 | 7.51 |

Fuente: INEGI-STPS, Encuesta Nacional de Micronegocios 1998, Enero-Marzo de 1998, cuadros V.13 y V.20.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CAPÍTULO 5 TRAYECTORIAS LABORALES.

De los resultados examinados en el capítulo anterior surge la clara imagen de un sector de micro unidades, segmentado en las más diversas maneras⁷⁹. Un corte lo representan las unidades que usan trabajo asalariado y aquellas que sólo usan el trabajo propio de los dueños y el trabajo familiar no remunerado, lo que se traduce en que las unidades sean de corte capitalista o no. En este último caso, se puede hablar de producción mercantil simple (Moser, 1978; Rakowski, 1994). También se tiene un corte por el uso de capital, ya que algunos micronegocios apenas y tienen algunos instrumentos de trabajo, mientras que en otros, el capital invertido es relativamente grande.

Otro corte lo representan aquellas actividades que se pueden calificar como observaciones discrepantes (*outliers*) debido a su distancia respecto de la ganancia media en ese tipo de unidades. En estas condiciones se puede afirmar contundentemente que no existe la pretendida segmentación (dualidad) entre micro negocios y el resto de las unidades. Empleando el lenguaje que se aplica comúnmente en estos casos, la noción de formal/informal no segmenta rígidamente el empleo⁸⁰.

A partir de este resultado surge una pregunta relativa a las relaciones entre el sector de microunidades, caracterizado por una fuerte presencia de trabajo no asalariado y las unidades de mayor tamaño, donde el trabajo asalariado prevalece. Al respecto hay una idea muy difundida, a saber: que el sector de micro negocios es una especie de estado intermedio en la búsqueda de un empleo de corte asalariado en unidades mayores (Charmes, 1992: 43). Para validar esta hipótesis, conocida también como la hipótesis del *buffer*, se necesita información comparable que corra a lo largo de un cierto período. Es decir, la respuesta a este

⁷⁹ La noción de segmentos del mercado de trabajo (Edwards, 1979), si bien no se puede aplicar directamente, puede ser adaptada para explicar el fenómeno de segmentación del empleo.

⁸⁰ Este argumento se puede encontrar también en (Nihan et al, 1979), (Fields, 1990) y en (Charmes, 1992).

tipo de preguntas se plantea en términos relativos a transiciones entre diversas situaciones laborales.

El otro problema que se releva es el cómo incide la existencia de las microunidades en el volumen y duración de los períodos de desempleo abierto. En especial se examinará la validez de la hipótesis de Myrdal-Turnham de que el desempleo en ciertos países es un lujo que pocos pueden darse.

Ambos problemas tienen una posible respuesta mediante el análisis de trayectorias entre diversas condiciones laborales, en especial entre distintas condiciones de actividad y de posibles trayectorias entre establecimientos y unidades de tamaños diversos.

En términos más generales, las trayectorias laborales que interesan son aquellas que permiten estudiar la dinámica de los individuos de acuerdo con las siguientes transiciones:

- Entradas y salidas de la población económicamente activa
- Entradas y salidas del sector de micro unidades.
- Entradas y salidas de una ocupación específica
- Entradas y salidas de un sector de actividad específico

A este conjunto de entradas, salidas y permanencias entre dos trimestres cualesquiera del panel se les denomina *trayectorias laborales* (Fouquet y Vinokour, 1996). Una vez determinadas las probabilidades de transición en los procesos antes referidos, el paso natural siguiente es proceder a examinar aquellos factores de corte económico y sociodemográfico que inciden en las probabilidades de transición del sector de micro unidades.

Para estudiar en el tiempo la conducta laboral de la población de 12 y más años la materia prima proveniente de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU).⁸¹ Consiste del conjunto de los individuos que son encuestados durante un período

⁸¹ En el apéndice 1 se encuentra una descripción de las características de esta encuesta.

de 5 trimestres que se inicia en el primero de 1998 y concluye en el primer semestre de 1999. En otras palabras, este capítulo está basado en el panel que se inicia en 1-1998 y concluye en 1-1999. Por la estructura de la ENEU, una quinta parte de la muestra se cambia cada trimestre, de manera que una quinta parte permanece en la muestra durante un período de cinco trimestres.

Para poder responder a las interrogantes planteadas arriba, el capítulo tiene la estructura siguiente: el primer apartado centra la discusión sobre un conjunto de propuestas de corte operativo relativas a la definición y formas de medir el desempleo. Primero se hace esa tarea en general, para después pasar al caso de México. El siguiente apartado contiene en forma somera, algunas de las características más importantes del desempleo en México y algunos de los rasgos más destacados de los desempleados. Los resultados de esta sección implican la no validez, para el caso de México, de los planteamientos teóricos sobre el desempleo que se examinaron en la primera sección. En el apartado siguiente se estudian las matrices de transición entre distintas condiciones de actividad, así las transiciones entre sectores, ocupaciones y unidades de distintos tamaños. Un resultado que surge de este análisis es la persistente permanencia en los micro negocios. Para examinar con más detalle este fenómeno se recurre, en la última sección, a los resultados de regresiones *logit* que relacionan el trabajo en los micro negocios con diversas características demográficas y económicas de los trabajadores que en ellos laboran.

Es pertinente señalar que no se trata de “demostrar” empíricamente la validez de resultados alcanzados mediante el uso del análisis econométrico. Se trata más bien de ejemplificar el funcionamiento dinámico y las múltiples determinaciones que tiene la actividad en los micro negocios. En las conclusiones de la tesis, hay una sección dedicada a los problemas metodológicos implícitos en el uso de las técnicas estadísticas para verificar la validez de una hipótesis.

5.1 La definiciones operativas de actividad económica, desempleo e inactividad.

5.1.1 El marco conceptual de la Oficina Internacional del Trabajo.

En el lenguaje común el término *desempleo* o *desocupación* denota una condición de ausencia de trabajo. Adicionalmente se puede hablar de cesantía, inactividad, desocupación o simplemente falta de trabajo. Sin embargo, en la literatura económica adicionalmente se habla de dos tipos de desempleo, *voluntario* e *involuntario*. En un contexto de mercados neoclásicos de competencia perfecta (ver capítulo 2), el desempleo es un acto voluntario, salvo por el caso del *desempleo friccional*⁸². Este punto de vista se mantuvo en la teoría hasta el advenimiento de la Gran Depresión (Garraty, 1978), cuando millones de personas se vieron sin empleo en abierta oposición a sus deseos de permanecer trabajando. La noción de *desempleo involuntario* surge así, de modo empírico para insertarse en el marco de la Teoría General de Keynes (Galbraith y Darity, 1994). La definición estándar de desempleo involuntario es:

Las personas están involuntariamente desocupadas si, en el caso de un pequeño aumento en el precio de los bienes salario respecto del salario monetario, tanto la oferta agregada de trabajo dispuesto a laborar al salario monetario prevaleciente y la demanda agregada de este a ese nivel salarial serían mayores que el volumen de empleo existente (Keynes, 1985)

En otras palabras, el desempleo involuntario ocurre cuando el número de puestos de trabajo disponibles es menor que el número de personas que están en la búsqueda de un puesto de trabajo.

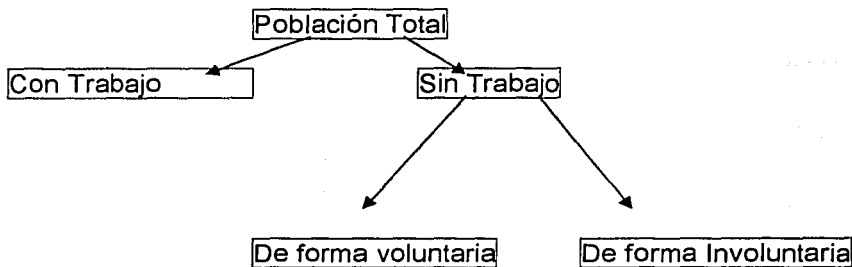
La existencia de dos acepciones distintas para la palabra *desempleo* no es extraña, habida cuenta que la noción de desempleado es relativamente reciente⁸³

⁸² Esto es, el desempleo que ocurre cuando una persona cambia de trabajo de manera no instantánea (Hughes y Perlman, 1984).

⁸³ Según Garraty (1978) el término *unemployment* solo se generaliza a fines del Siglo XIX.

En 1910, durante la Conferencia Mundial del Desempleo en Ginebra, el trabajador desempleado se define como un trabajador que carece de empleo, percibido en la óptica de alguien que tiene derecho a tener un trabajo (Comte, 1995)

De la definición keynesiana de desempleo involuntario (o *abierto*) se sigue que la población se puede dividir de acuerdo con el siguiente esquema



Una mayor precisión se logra en la Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo en 1954 cuando se proponen las siguientes condiciones para considerar a una persona como *desempleado involuntario*

Estar sin trabajo

Estar en disponibilidad inmediata para trabajar

Estar en busca de un trabajo

En las conferencias respectivas de 1982 y 1987, la definición fue modificada hasta alcanzar la situación actual⁸⁴, según la cual el desempleo abierto se define como:

Aquellas personas, con una edad mayor a un referente especificado, quienes durante el período de referencia estaban

Sin trabajo (sea asalariado o cuenta propia), esto es, no trabajaron siquiera una hora durante el período de referencia en actividades para el mercado (salvo el caso de la producción para autoconsumo que se realiza en la agricultura)

Disponibles para trabajar de inmediato

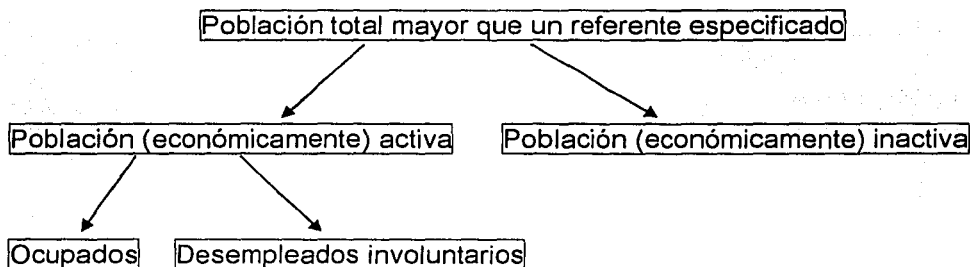
TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

⁸⁴ Para mayores detalles consultar (Hussmans et al, 1990)

Buscando trabajo de manera concreta (13ava y 14ava Conferencias Internacionales de Estadísticos del Trabajo)

Como consecuencia, quienes no tienen trabajo, ni están en una situación de desempleo abierto se ubican en la inactividad (económica). Entre otras cosas, esto implica considerar inactivo a quien realiza trabajo doméstico sin remuneración en un hogar (sea cónyuge, hijo, hija, familiar de la casa)

En resumen se tiene el siguiente diagrama:



Hasta aquí la definición es relativamente clara, sin embargo la necesidad de comparar la situación laboral de un individuo a lo largo de un cierto período conduce a diversos problemas, ya que en ese intervalo una misma persona puede pasar del empleo al desempleo o a la inactividad. No obstante lo que debe resaltarse es que esas condiciones no pueden ocurrir simultáneamente. En otras palabras, las superposiciones en la condición de actividad son imposibles en un mismo momento.⁸⁵

Hay otras objeciones adicionales a la manera en que la OIT define tanto el desempleo abierto como el propio empleo. Se afirma (Comte, 1995) que hay dentro de la población inactiva, un cierto porcentaje de personas que aun requiriendo de un empleo, no hacen una búsqueda activa ya que saben (o

⁸⁵ Contrátese esta afirmación con los enunciados de Freyssinet (1998) y (Comte, 1995)

suponen) que no hay posibilidad de encontrarlo. A este tipo de trabajador potencial se le llama desalentado. Adicionalmente se pregunta que ocurre con aquellos trabajadores que laboran jornadas reducidas en contra de su voluntad. Es claro que no están desempleados pero sus jornadas podrían incrementarse y así, el valor del producto que generan aumentaría. Se dice que estos trabajadores no están plenamente ocupados.

Se ha dicho que al incluir entre los inactivos a una situación de desempleo pero no de búsqueda activa por desaliento, conduce a subestimar el problema de necesidad de puestos de trabajo ((Mendonça y Hoffmann, 1999), lo cual ocurre también con quienes trabajan jornadas reducidas, a pesar de estar disponibles para laborar en períodos más largos. Sin embargo, la idea de desempleo abierto (involuntario) sí busca identificar el desequilibrio existente entre puestos de trabajo ofrecidos y puestos de trabajo demandados, a un cierto nivel de remuneraciones (Bosworth, 1996). Los trabajadores desalentados son en realidad, una oferta potencial (nocial, diría D. Patinkin). En sentido estricto, si las personas no buscan un empleo es que deben poseer algún medio de subsistencia, de otra manera buscarían cualquier tipo de actividad que les proporcione un ingreso que les permita siquiera sobrevivir (incluyendo actividades no legales). Por tanto, es difícil justificar su inclusión en la categoría de desempleo abierto o involuntario, tal como esta es concebida corrientemente.

Hay un elemento común en los dos casos referidos: la idea de subutilización de la fuerza de trabajo. El caso más extremo de subutilización de la fuerza de trabajo es el desempleo involuntario. El otro caso es cuando la jornada de trabajo es involuntariamente reducida, ya que el trabajador estaría en condiciones (y voluntad) de trabajar mas horas. El caso del trabajador desempleado desalentado, es decir de la persona que no trabaja y estando disponible para trabajar, no busca empleo debido a que considera no que no existen puestos de trabajo que el pudiera ocupar, también es un caso de subutilización de fuerza de trabajo.

Aun cuando ambas situaciones también suelen denominarse situaciones de subempleo⁸⁶, este concepto tiene una acepción técnica precisa: Se habla de subempleo de la fuerza de trabajo L , si bajo el supuesto de que el producto $Q=f(K,L)$ entonces $\frac{\partial Q}{\partial L} \approx 0$ o es negativa. Esto significa que si se elimina una proporción de la fuerza de trabajo L_0 , el producto permanece casi constante, o incluso aumenta (Lewis, 1954). Sin embargo, la idea no puede traducirse en términos concretos para calificar a una persona en particular como subempleado. La razón es que solo sabemos que una reducción en la cantidad de fuerza de trabajo no implica cambios mayores en el nivel de producto generado. No se puede especificar una persona en particular como la responsable de que la productividad marginal sea cercana a cero. De ahí que la manera en que se hace operativa la idea de subutilización de la fuerza de trabajo no guarde relación alguna con la noción técnica de subempleo. Por otro lado, el hablar de subutilización de fuerza de trabajo, salvo en el caso donde su uso es cero, i.e. cuando se trata de una situación de desempleo, implica la existencia de un criterio de "uso normal" del trabajo, algo que es necesariamente subjetivo.⁸⁷

Es por eso que la propuesta de la OIT sobre la medición del subempleo con fines estadísticos tiene un grado de arbitrariedad, como deriva de la lectura cuidadosa de la cita siguiente:

4. El subempleo refleja la subutilización de la capacidad productiva de la población ocupada, incluyendo el que es causado por un sistema económico nacional o local deficiente. Se relaciona con una situación alternativa de empleo que la persona desea desempeñar y está disponible para hacerlo. En esta resolución las recomendaciones concernientes a la medición del subempleo se limitan al subempleo por insuficiencia de horas, tal como se define en el subpárrafo 8, 1...

⁸⁶ Ver por ejemplo, (Mendonça y Hoffmann, 1999), (Freyssinet, 1998) y (Maier, 1995)

⁸⁷ Ver al respecto (Rendón y Salas, 1985) y (Rendón, 1977)

8. Son personas en subempleo por insuficiencia de horas todas aquellas con un empleo, según se define en las normas internacionales vigentes sobre estadísticas del empleo, que reúnan los tres criterios siguientes durante el período de referencia utilizado para definir el empleo:

a) «desear trabajar más horas», es decir, tener otro empleo (o empleos) además de su empleo(s) actual(es) a fin de aumentar el total de sus horas de trabajo; reemplazar cualquiera de sus empleos actuales por otro empleo (o empleos) con más horas de trabajo; aumentar las horas de trabajo en cualquiera de sus empleos actuales; o combinar estas posibilidades. Para mostrar cómo el «deseo de trabajar más horas» se expresa en términos de acción, teniendo en cuenta las circunstancias nacionales, aquellos que han buscado activamente trabajar horas adicionales se deben distinguir de los que no lo hicieron. Buscar activamente trabajar horas adicionales se debe definir en conformidad con los criterios de la definición de búsqueda de empleo utilizados en la medición de la población económicamente activa, teniendo en cuenta las actividades necesarias para aumentar las horas de trabajo en el empleo actual;

b) «estar disponibles para trabajar más horas», es decir, poder efectivamente hacerlo durante un período posterior especificado, en función de las oportunidades de trabajo adicional que se presenten. El período posterior que ha de ser especificado para determinar la disponibilidad de los trabajadores para trabajar más horas debería elegirse de acuerdo con la situación nacional y de manera que abarque el período que generalmente necesitan los trabajadores para dejar un empleo y empezar a trabajar en otro;

c) «haber trabajado menos de un límite de horas determinado», es decir, las personas cuyo «número de horas efectivamente trabajadas» en todos los empleos durante el período de referencia, tal como se

define en las directrices internacionales vigentes sobre estadísticas del tiempo de trabajo, era inferior a un límite definido en función de circunstancias nacionales. Este límite puede definirse, por ejemplo, en función de la frontera entre empleo a tiempo completo y empleo a tiempo parcial, valores medianos, promedios, horario laboral establecido en la legislación correspondiente, convenios colectivos, acuerdos sobre jornada de trabajo o prácticas laborales nacionales. (Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo, 1998)

Las observaciones críticas sobre el término "subempleo" se aplican perfectamente a esta resolución de la 16^{ava} Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo, ya que hay siempre una referencia a una práctica nacional, lo cual hace difíciles las comparaciones en el tiempo y entre países.

Una observación adicional es que la idea de subempleo y la noción de sector informal tienden a identificarse. Así se habla de los trabajadores ambulantes como subempleados. Como ya se vio en el capítulo anterior, las actividades de muy pequeña escala son muy heterogéneas de manera que hay siempre ejemplos de microunidades que no caen en el ámbito de ninguna de las acepciones que se han discutido en este apartado. De nuevo, el lenguaje común toma el lugar del lenguaje técnico, ayudando así a la confusión.

5.1.2 La medición del empleo, el desempleo y la inactividad en México.

El Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática levanta periódicamente encuestas sobre empleo. Destacan la Encuesta Nacional de Empleo Urbano, la cual se levanta anualmente y la Encuesta Nacional de Empleo, que se levanta una vez por año.⁸⁸ En general las definiciones de población ocupada (empleo), desempleo abierto (desempleo involuntario) e inactividad siguen las recomendaciones de la Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo, órgano consultivo de la Oficina Internacional del Trabajo. Por ser México un miembro activo de la OIT está obligado a seguir los señalamientos de esa

⁸⁸ Mayores detalles sobre ambas encuestas se pueden encontrar en el Apéndice 1.

Conferencia. La estadística sobre desempleo hace referencia al concepto de desempleo abierto (o involuntario). Esta noción se aplica a quienes no tienen un empleo, pero que declaran haber desarrollado alguna actividad encaminada a obtener trabajo. De ahí que, los individuos que no están ocupados y que no han realizado una búsqueda activa de empleo, sean considerados desempleados voluntarios, y se les incluya en la población económicamente inactiva (Hussmans et al, 1990). La noción operativa de desempleo abierto que se utiliza en México es semejante a la empleada por las agencias encargadas de generar las estadísticas laborales de casi todos los países del mundo, siguiendo las convenciones acordadas por la Organización Internacional del Trabajo (OIT).

Según la OIT, una persona se debe considerar ocupada, si trabajó cuando menos una hora durante el período de referencia usado para captar información de empleo, sea por la vía de un censo o de una encuesta (Hussmans et al, 1990). En México, el período de referencia es la semana anterior al levantamiento de la ENEU. Así, para que una persona se clasifique como ocupada en las cifras de INEGI, basta que declare haber trabajado una hora durante la semana anterior al momento en que le es aplicada la Encuesta, así haya sido como trabajador familiar no retribuido.

Consecuentemente, para que una persona sea incluida en la categoría de desempleados, debe estar sin trabajo y no haber trabajado siquiera una hora en la semana anterior al levantamiento de la Encuesta (ver recuadro)

Sin embargo, como lo permiten las propias recomendaciones internacionales, hay aspectos que son absolutamente locales. Dos de ellos son el tratamiento de quienes tenían trabajo pero no trabajaron y el otro es el tratamiento de quienes son trabajadores familiares no remunerados.

Definiciones de persona, ocupada, desempleado abierto e inactivo

Población ocupada.

Comprende las personas de 12 años y más de ambos sexos que durante la semana de referencia:

- Trabajaron al menos una hora o un día para producir bienes y servicios a cambio de una remuneración monetaria o en especie.*
- Tenían empleo pero no trabajaron por alguna causa sin dejar de percibir su ingreso.*
- Tenían empleo pero no trabajaron por alguna causa, dejando de percibir su ingreso pero con retorno asegurado a su trabajo en menos de 4 semanas.*
- No tenían empleo, pero iniciarán con seguridad uno en 4 semanas o menos.*
- Trabajaron al menos una hora o un día en la semana de referencia, sin recibir pago alguno (ni monetario ni en especie) en un negocio propiedad de un familiar o no familiar.*

Población desocupada abierta o desocupados activos.

Se refiere a las personas de 12 años y más de uno u otro sexo que no estando ocupadas, buscaron activamente incorporarse a alguna actividad económica, en las cuatro semanas previas a la semana de levantamiento o hasta ocho semanas, siempre y cuando estén disponibles a incorporarse de inmediato.

Población Económicamente Inactiva (PEI)

La población económicamente inactiva la constituyen todas las personas de 12 años y más que no realizaron actividades económicas en la semana de referencia, ni buscaron hacerlo en los dos meses previos de la semana de referencia.

INEGI, Documento metodológico de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano, 2ª Edición, Aguascalientes, sf

Según los criterios de la ENEU (ver recuadro adjunto), para que alguien sea considerado como desocupado abierto, debe además cumplir con la condición de haber buscado trabajo a lo largo de un período no mayor de dos meses anteriores al momento de la Encuesta. Además, desde de 1985, hay una peculiaridad en los criterios utilizados en las encuestas de corto plazo, como la ENEU: Se considera como ocupada una persona que declara tener un empleo, pero no trabajó ni

percibió ingreso (salario o ganancia) durante el período de referencia, si a pregunta expresa responde que volverá trabajar en cuatro semanas o menos.

La decisión de registrar como ocupados a trabajadores que estuvieron inactivos o desempleados durante el período de referencia significa, en la práctica, ampliar para ellos dicho período.

El INEGI considera como ocupados a los trabajadores familiares no remunerados que trabajen ayudando en un negocio familiar al menos una hora en la semana de referencia. En otros países, por ejemplo en los Estados Unidos no se incluye en la población activa a los trabajadores no remunerados familiares o no si no trabajan un mínimo de 15 horas por semana (Martin, 2000)

Por tanto se puede concluir que los propios criterios mencionados conducen, de suyo, a que el monto de desempleo abierto tienda a ser más bajo de lo que sería con criterios más rígidos, pero no explica totalmente el nivel .

La conclusión a la que se llegó en el párrafo anterior tiene un apoyo empírico en el trabajo de (Martin, 2000), quien ajusta las cifras de desempleo reportadas por el INEGI a los criterios de los EU, entre los cuales se encuentra el que toda persona temporalmente cesante se debe considerar como desempleada (a diferencia del criterio seguido por INEGI). En ese texto, Martin muestra que, al realizar el ajuste las tasas de desempleo en México aumentan casi al doble.

El INEGI reporta una serie de nueve tasas complementarias de la tasa de desempleo abierto (ver apéndice al capítulo), una de las cuáles es en sí misma una tasa alternativa de desempleo al incluir entre los desempleados a los trabajadores desalentados. Estas tasas buscan medir distintas condiciones que se clasificarían como condiciones de "subempleo": pocas horas trabajadas, bajos ingresos, búsqueda de otro empleo. Es de observarse que ninguna de estas tasas puede verse como "una definición alternativa de desempleo" Adicionalmente, se publican ocho tasas relativas a diversas situaciones de empleo precario y condiciones específicas de desempleo, por ejemplo, desempleo de largo plazo (ver apéndice con las definiciones de las tasas)

5.2 Algunas características del desempleo abierto en México.

Hasta el primer trimestre del 2001, el nivel promedio de la tasa de desempleo abierto se ubicaba alrededor de 2.49%, según cifras que incluyen 45 áreas urbanas del país. Lo anterior significa que, en promedio, entre los meses de enero a marzo, 25 de cada mil personas integrantes de la población económicamente activa (PEA) de esas ciudades, se encontraban sin empleo, a pesar de haber realizado una búsqueda activa de ocupación. Como puede verse en el cuadro 5.1, las tasa de desempleo abierto han seguido una trayectoria cíclica, alcanzando su nivel más alto en 1995, para luego disminuir y recuperar su crecimiento durante el año de 2001.

| Año | Tasa de desempleo abierto |
|------------|----------------------------------|
| 1990 | 2.75 |
| 1991 | 2.63 |
| 1992 | 2.83 |
| 1993 | 3.42 |
| 1994 | 3.70 |
| 1995 | 6.22 |
| 1996 | 5.50 |
| 1997 | 3.73 |
| 1998 | 3.16 |
| 1999 | 2.50 |
| 2000 | 2.23 |
| 2001 | 2.46 |

Fuente: Base de información económica, INEGI

Con todo, las cifras de desempleo son bajas si se comparan con los niveles internacionales de las mismas, incluso respecto de las tasas de América Latina, según se muestra en el cuadro 5.2. Las cifras del cuadro fueron ajustadas por la Oficina de Estadísticas Laborales para América Latina de la OIT para hacerlas comparables entre sí. En el cuadro se aprecia que la tasa de desempleo de México es la más baja de toda la región. Hechos como este alimentan la visión de que las cifras de desempleo abierto en nuestro país están siendo sistemáticamente manipuladas por las autoridades oficiales.

Cuadro 5.2
AMERICA LATINA:

DESEMPLEO ABIERTO URBANO. 1999
(Tasas anuales medias)

| País | Tasa |
|----------------------|------|
| Argentina | 14.3 |
| Bolivia | 7.5 |
| Brasil | 7.6 |
| Chile | 9.8 |
| Colombia | 19.4 |
| Costa Rica | 6.2 |
| Ecuador | 15.1 |
| El Salvador | 8.0 |
| Honduras | 5.8 |
| México | 5.1 |
| Nicaragua | 15.5 |
| Panamá | 13.6 |
| Paraguay | 9.4 |
| Perú | 8.3 |
| República Dominicana | 13.8 |
| Uruguay | 11.8 |
| Venezuela | 14.9 |

Fuente: SEREAL, OIT Panamá, 2000

Además del nivel de la tasa de desempleo, hay otra razón que se usa con frecuencia para argumentar que las cifras sobre desempleo no expresan el verdadero nivel del problema en el país. Se trata de la creencia de que estas cifras deben reflejar, de inmediato, el monto de ceses y recortes de personal que reporta cotidianamente la prensa nacional. Al no observarse tal fenómeno, se concluye que las cifras reportadas en los informes de INEGI son de mala calidad o bien, que están alteradas. Se procede entonces, con frecuencia, a proponer ajustes a las cifras oficiales, la mayoría de los cuales carecen de fundamento.

Un ejemplo típico del tipo de argumentos arriba presentados se encuentra en (Sotelo, 1999). Según el autor, los responsables de la ENEU "no emiten datos certeros" (p.144), "ya se clasifica como empleada a una persona menor de edad (sic) que simplemente declare en el momento de la encuesta haber trabajado por lo menos una hora a la semana" (p.144). Continúa el texto, afirmando sin más que hay "múltiples formas estadísticas a través de las que se pueden obtener resultados satisfactorios, objetivos (sic) y apegados a la problemática del empleo

en México. En primer lugar, atender a la estructura formal de la economía, que incluye los sectores básicos que conforman el PIB nacional: el sector manufacturero, la industria, la agricultura y los servicios. En segundo, pasar al otro gran sector, la economía informal, que aglutina, dentro de una serie de actividades productivas y de servicios, a contingentes de la población que vienen siendo expulsados de la economía formal" (p.144).

Es evidente que el autor o no conoce, o no quiere reconocer como válida la definición de desempleo abierto que usa el INEGI. Es justamente su ignorancia, la que le permite hacer afirmaciones falsas. Por ejemplo, la definición de desempleo abierto que utiliza el INEGI no se refiere sólo a menores de edad. Otro ejemplo son sus afirmaciones sobre el monto y el crecimiento del desempleo, "las estadísticas oficiales establecen un crecimiento del desempleo de 4.4% anual entre 1979 y 1988...el desempleo alcanzó en 1993 el 23.9%" (p. 145). Una simple consulta a las cifras de la propia ENE de 1993 le hubiera evitado el desatino.

Tal vez la muestra más destacada de inconsistencia en las afirmaciones del texto referido, sea la original propuesta de considerar como economía formal a todos los sectores de la economía y a la vez como economía informal a una parte de la misma: estaríamos entonces frente a una noción donde lo no formal sería el conjunto vacío. La propuesta, tan solo por contradictoria debería desecharse.

La pregunta inmediata es, ¿qué reflejan entonces las estadísticas de desempleo en México?

Una respuesta inicial se puede obtener a partir de examinar algunas características del desempleo en las áreas urbanas entre 1990 y el 2000. Un primer hecho que destaca es la corta duración de los períodos de desempleo abierto. De acuerdo con el cuadro 5.3, la duración promedio tiende a disminuir. Actualmente el promedio es inferior a las cinco semanas, mientras que hace diez años, este promedio era de 5 semanas.

| Año | Semanas desempleado | | |
|------|---------------------|------|---------|
| | 1-4 | 5-8 | 9 o mas |
| 1990 | 42.0 | 26.4 | 31.6 |
| 1991 | 45.3 | 24.1 | 30.5 |
| 1992 | 45.2 | 25.2 | 29.6 |
| 1993 | 44.0 | 23.1 | 32.9 |
| 1994 | 47.0 | 21.4 | 31.6 |
| 1995 | 46.0 | 18.6 | 35.3 |
| 1996 | 45.3 | 18.1 | 36.6 |
| 1997 | 54.5 | 17.8 | 27.7 |
| 1998 | 57.5 | 17.9 | 24.6 |
| 1999 | 59.2 | 18.4 | 22.3 |
| 2000 | 60.3 | 17.6 | 23.1 |
| 2001 | 59.5 | 18.5 | 22 |

Fuente: Base de información económica, INEGI

En segundo lugar, en el año 2000, el 50% de los desempleados que ya habían trabajado (los cuales son la mayoría) fueron cesados o bien, sus contratos temporales habían concluido. Esto significa que el otro 50% abandonó voluntariamente su empleo, sea por insatisfacción con el trabajo o por otros motivos (salud, personales, etc). Para el año 2001, la proporción de quienes fueron cesados o bien, habían terminado sus contratos pasó al 53%. Por tanto, la proporción de quienes abandonaron voluntariamente su empleo fue del 47%

Cuando se analiza la estructura de edades y el nivel educativo de los desocupados (Cuadro 5.4), destaca el que el 50% se encuentra entre los 15 y 25 años. En contraste con las cifras promedio para la población a nivel nacional, la media de años de estudio de los desempleados se ubica en la secundaria, y el porcentaje con estudios profesionales es del 22%

Las tasas de desempleo abierto de los grupos de edad 15-19 y 20-24 años son mayores que las tasas totales, según reportan la ENEU y la ENE. Por ejemplo, usando las cifras de la ENE, en 1998 la tasa nacional para áreas más urbanizadas era del 3.1%, mientras que las tasas de estos grupos de edad eran del 7.3 y 5.8 % respectivamente. Para el año de 1999, la tasa nacional había bajado al 2.6, mientras que la tasa para el grupo de edad 15-19 años se ubicaba en 5.3%, y la del grupo 20-24 alcanzó el 3.7%. Hay que señalar también que la tasa de actividad en esos grupos de edad es de 35% para el grupo 15-19 y de 64 para el grupo 20-24.

Además, de acuerdo con el cuadro 3.9 de la ENE para 1999, de entre quienes están desempleados, la proporción de cónyuges o hijos del jefe del hogar donde se levanta la encuesta, es del 61%. Del conjunto de observaciones hechas con anterioridad se infiere que las personas en una situación de desempleo abierto son, básicamente, personas sin empleo que tienen la seguridad -o confianza- en que habrán de encontrar empleo en un período relativamente corto. En otras palabras, las evidencias primarias apuntan a caracterizar una parte importante del desempleo que se capta en las Encuestas como del tipo llamado friccional⁸⁹.

| Cuadro 5.4 Estructura por edad según nivel educativo de los desempleados | | | | | | |
|---|-------------|-----------------|----------|--------------------------------|--------------|------------------------|
| | Desocupados | Sin instrucción | Primaria | Secundaria o estudios técnicos | Preparatoria | Estudios profesionales |
| TOTAL | 590,610 | 6,970 | 128,874 | 224,898 | 99,118 | 130,750 |
| 12 A 14 AÑOS | 2.1 | 0.0 | 6.8 | 1.6 | 0.0 | 0.0 |
| 15 A 19 AÑOS | 21.5 | 4.5 | 22.0 | 30.2 | 27.2 | 2.8 |
| 20 A 24 AÑOS | 29.0 | 7.6 | 16.1 | 27.4 | 41.7 | 36.1 |
| 25 A 29 AÑOS | 16.0 | 15.9 | 7.2 | 18.6 | 11.2 | 24.0 |
| 30 A 34 AÑOS | 8.7 | 9.3 | 6.9 | 8.5 | 7.4 | 11.8 |
| 35 A 39 AÑOS | 8.1 | 6.6 | 9.8 | 7.1 | 5.2 | 10.4 |
| 40 A 44 AÑOS | 4.9 | 5.6 | 8.1 | 3.8 | 4.5 | 3.9 |
| 45 A 49 AÑOS | 4.1 | 9.6 | 10.3 | 1.2 | 2.0 | 4.1 |
| 50 A 54 AÑOS | 2.8 | 18.7 | 7.0 | 1.0 | 0.6 | 2.5 |
| 55 A 59 AÑOS | 1.5 | 4.5 | 2.4 | 0.2 | 0.0 | 3.5 |
| 60 A 64 AÑOS | 0.3 | 2.4 | 1.1 | 0.0 | 0.3 | 0.0 |
| 65 AÑOS Y MAS | 0.9 | 15.4 | 2.2 | 0.2 | 0.0 | 0.9 |

Fuente: Cálculos propios a partir de ENE 1998, Cuadro 3.8

⁸⁹ Esto es, aquel que se presenta cuando un trabajador deja un empleo para incorporarse a otro (Hughes y Perlman, 1984).

5.3 Estudios sobre transiciones empleo-desempleo.

Con diferentes niveles de profundidad y de cobertura geográfica o temporal, el problema de las transiciones entre la ocupación y el desempleo ha sido estudiado por diversos autores, entre los que se encuentran (Cruz, 1995), (Cerrutti y Roberts, 1994), (Pacheco y Parker, 1998), (Calderón, 1998) (Horvath, 1999), (Villagómez, 1999) y (Maloney, 1999). Los textos de Rodolfo Cruz (1995), Marcela Cerrutti y Bryan Roberts emplean información derivada de la ENEU para estudiar las entradas y salidas de la actividad económica en el caso de las mujeres. Un importante resultado de ambos trabajos es que las mujeres casadas o con hijos tienen una mayor probabilidad de estar en actividades de pequeña escala, o bien de trabajar a tiempo parcial. Ninguno de estos trabajos hace la distinción entre salidas del empleo debido al desempleo abierto o al tránsito hacia la inactividad económica. En cambio Pacheco y Parker (1998) hacen una comparación de las transiciones bilaterales entre el empleo y la desocupación abierta, en dos momentos de la historia económica reciente, 1987 y 1995. Adicionalmente hacen un análisis de algunos de los determinantes del desempleo. Es de hacer notar el hecho de que las autoras, además de considerar desempleados abiertos según la acepción de la OIT⁹⁰ añaden a la definición estándar de desempleo abierto, a las personas que llaman "desempleados desalentados", esto es a quienes no teniendo un empleo, no buscaron debido a que "consideraron que no podrían obtenerlo". El resultado es aumentar las cifras de desempleo y sesgar los resultados de duración en el desempleo.

Calderón presenta un análisis de transiciones entre lo que denomina "posición en el trabajo" y examina, mediante el uso de un análisis simple de supervivencia, los condicionantes de la permanencia en actividades donde el trabajador tenga accesos a servicios médicos o, más generalmente, a la seguridad social. A estos

⁹⁰ Es decir, a quienes no estando ocupados ni siquiera una hora en la semana de referencia, realizaron alguna actividad sistemática de búsqueda de un puesto de trabajo durante esa misma semana (Hussmans et al, 1990).

trabajadores se les denomina "formales" en el documento de trabajo que ahora se analiza.

Una característica de ese texto es que el autor hace caso omiso de las definiciones estándar de posición en el trabajo y desempleo. Adicionalmente utiliza una separación entre sector formal e informal, mas cuestionable aún que otras definiciones tradicionales.

El autor ignora la idea detrás de la llamada "posición en el trabajo", que es el separar a la población económicamente activa entre trabajadores subordinados y trabajadores autónomos. Por tanto, cuando en el texto se habla de "posición en el trabajo", se distingue entre trabajadores formales e informales⁹¹, desempleados, inactivos, trabajadores por cuenta propia, pagados por comisión, y trabajadores sin remuneración. Adicionalmente, se considera como desempleados a quienes no tuvieron empleo en algún momento de los últimos doce meses previos a la entrevista de la ENEU, o ya habían trabajado antes, o bien que no estaban trabajando en el momento de la entrevista (Calderón, 1998: 15).

Debido a los cambios en las definiciones usuales, sus resultados son incomparables con los de otros autores. Adicionalmente, la combinación de fuentes introduce problemas de sesgo de muestra. Por ejemplo, el uso de cifras de la encuesta de empleo urbano (ENEU) y de la encuesta de empleo, salarios, tecnología y capacitación (ENESTYC); dado que una es una encuesta a hogares y la otra a establecimientos. El autor no precisa el método que usó para imputar rasgos de los establecimientos a un individuo en la ENEU.

Un último punto: al considerar como parte del sector informal sólo a quienes son asalariados y no tienen acceso a servicios médicos, sus resultados son incomparables con los que otros autores obtienen. Así, de acuerdo con las cifras de la ENE 1999, el total de trabajadores asalariados que no tienen servicios médicos es de 4,718,849, cifra que según la definición *sui generis* de Calderón

⁹¹ Sin embargo, esta definición se cambia en el apéndice, donde los trabajadores formales son quienes tienen contrato firmado, de duración mayor a seis meses.

sería una parte del sector informal. Por otro lado, el total de trabajadores asalariados en unidades de menos de 6 trabajadores es de 2,963,216 personas. Estas personas serían los únicos asalariados que formarían parte del sector informal de acuerdo con definiciones más estándar como la de PREALC. La definición en términos de seguridad social solo añade un sesgo adicional a los resultados del autor y muestra los límites de las posibles comparaciones con otros estudios.

En el caso de Maloney (1999), el análisis está precedido de cambios en las definiciones usuales de desempleo, ya que incluye en éste a la categoría "otros inactivos", incrementando las tasas de desempleo y sesgando todo su análisis. Identifica, además como auto-empleados, tanto a patrones como a trabajadores por cuenta propia. Ambas categorías, si bien representan el trabajo autónomo, no son idénticas, ni mucho menos homologables. Como se vio en el capítulo anterior, los niveles de educación de unos y otros son totalmente distintos. Así, cualquier análisis econométrico hecho con estas bases, estará sesgado. Adicionalmente, el autor adopta como definición de sector informal al conjunto de quienes trabajan en unidades de hasta seis personas, y afirma equivocadamente que utiliza la definición de la Encuesta Nacional de Micro Negocios (ENAMIN). En esta última también se considera como parte del universo de los micro negocios a las unidades de la manufactura que ocupan entre 7 y 16 trabajadores. Además se separa totalmente de otras definiciones de sector informal que el mismo ha utilizado en sus estudios previos, por ejemplo en (Levenson y Maloney, 1996).

5.4 Transiciones entre condición de actividad.

En un momento determinado, el monto del desempleo abierto es una cifra que resulta de la interacción, por un lado, de un flujo de personas que entran al desempleo a partir de estar ocupados, o bien, al pasar de la inactividad a la búsqueda activa de empleo. Por otro lado está el flujo de quienes dejan una situación de desempleo y consiguen algún puesto de trabajo (asalariado o no). El resultado neto es el nivel de desempleo en cada momento.

Usando la información derivada del panel de la ENEU que cubre desde el primer semestre de 1998 hasta el primero de 1999, se construyó para la variable condición de actividad, una matriz de transición para distintos estados. La matriz presentada se refiere a la probabilidad de que una persona que en el trimestre i se encuentra desempleado, ocupado o bien fuera de la actividad económica, permanezca en la misma condición o cambie esta en el trimestre $i+1$

En el cuadro 5.5 aparecen las matrices de probabilidad de transición entre posiciones en el trabajo: estar ocupado, estar desocupado o estar en la inactividad económica. Las primeras cuatro matrices muestran la permanencia o cambio entre un trimestre y el inmediato, mientras que la última presenta la matriz correspondiente al primero y último trimestre del panel, es decir compara el primero y el quinto trimestres.

De acuerdo con las cifras del cuadro, hay una relativa estabilidad de la condición estar ocupado. Más del 80% de la población ocupada permanece en ese status laboral entre un trimestre y otro. En cada semestre la proporción de quienes pasan de estar ocupados al desempleo abierto se mantiene casi sin cambio. Hay una mayor proporción de personas que pasan a la inactividad después de abandonar o perder el empleo. Los datos del cuadro muestran también que un porcentaje, que oscila entre el 13 y el 16% de los ocupados, pasan a ser desocupados o abandonan la fuerza de trabajo en un período de 15 meses. Sin embargo, la desocupación abierta es un fenómeno de muy corto plazo. En promedio, más del 50% de los desocupados consigue empleo en el lapso de un trimestre. Según muestra el cuadro 5.3, el desempleo de largo plazo representa casi una cuarta parte del total del desempleo. Esta proporción tiende a bajar con el paso del tiempo, lo cual parece reflejar una mayor necesidad de ingreso de las familias. Esto obliga a las personas a una búsqueda menos restrictiva, lo que facilita la inserción en un puesto de trabajo (incluidas las actividades por cuenta propia).

Resalta el que un porcentaje menor, pero significativo, de quienes están en la inactividad económica consiguen empleo. De hecho, esta proporción (alrededor del 15% de los inactivos) se mantiene relativamente constante durante los cinco

trimestres analizados. Debido a que los inactivos representaban en 1998 el 42% de la población mayor de 12 años, un 6% de la población inactiva regresa a la fuerza de trabajo.

De los argumentos recién presentados, se concluye que es básicamente correcta la hipótesis adelantada en anteriores párrafos sobre la caracterización del desempleo. En su mayoría se trata de un desempleo involuntario de tipo friccional.

Cuadro 5.5
Matrices de transición entre posiciones en el trabajo

| DEL TRIMESTRE 1 AL 2 | | | |
|----------------------|-------|-------|-------|
| | [0] | [1] | [2] |
| [0] | 0.864 | 0.013 | 0.122 |
| [1] | 0.522 | 0.146 | 0.331 |
| [2] | 0.139 | 0.010 | 0.851 |
| DEL TRIMESTRE 2 AL 3 | | | |
| | [0] | [1] | [2] |
| [0] | 0.866 | 0.013 | 0.121 |
| [1] | 0.488 | 0.160 | 0.352 |
| [2] | 0.151 | 0.012 | 0.838 |
| DEL TRIMESTRE 3 AL 4 | | | |
| | [0] | [1] | [2] |
| [0] | 0.867 | 0.011 | 0.122 |
| [1] | 0.526 | 0.138 | 0.337 |
| [2] | 0.145 | 0.009 | 0.846 |
| DEL TRIMESTRE 4 AL 5 | | | |
| | [0] | [1] | [2] |
| [0] | 0.866 | 0.013 | 0.121 |
| [1] | 0.528 | 0.129 | 0.343 |
| [2] | 0.140 | 0.009 | 0.851 |
| DEL TRIMESTRE 1 AL 5 | | | |
| | [0] | [1] | [2] |
| [0] | 0.842 | 0.014 | 0.144 |
| [1] | 0.624 | 0.062 | 0.314 |
| [2] | 0.176 | 0.009 | 0.815 |

[0]=Ocupado [1]=Desocupado [2]=Inactivo

Fuente: Estimaciones propias a partir del panel 1-98 a 1-99 de la ENEU

Un fenómeno importante es que un promedio de 30% de los casos de desempleo abierto concluye con la salida de la fuerza de trabajo⁹². La pertenencia a la inactividad económica es un estado relativamente estable, ya que más del 85% de

⁹² Usando cifras de la ENEU entre 1987 y 1993 Hernández-Licona (1997) obtiene un resultado semejante.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

quienes se encuentran en tal condición permanecen en ella a lo largo de los cinco trimestres que dura el panel. No obstante, tal como se observó anteriormente, una pequeña proporción de los inactivos regresa a la actividad económica, como se puede ver en el cuadro 5.5.

Los resultados presentados hasta aquí son consistentes con los hallazgos de (Pacheco y Parker, 1998), así como los de (Hérmendez L., 1997) que muestran cómo las probabilidades de estar desempleado disminuyen cuando la persona es jefe de hogar y mientras más joven sea la persona, mayores son probabilidades de ser desempleado.

El conjunto de quienes están en el desempleo abierto se puede caracterizar como un grupo que está en posibilidades de dedicarse, en forma exclusiva, a la búsqueda de un empleo debido a que cuenta con alguna forma alternativa de ingreso, sea por la vía del ingreso familiar, o por la posesión de ahorros.

Según las cifras de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares para 1998 (INEGI, 1998a), el 64% del ingreso monetario de los hogares proviene del pago al trabajo y solamente el 0.4% de su ingreso proviene de fuentes financieras (cuentas de ahorro, inversiones a plazo fijo). El porcentaje de hogares que percibe este tipo de ingresos es el 1.2% del total. Habida cuenta de la caída sistemática en el ingreso real de la mayor parte de las familias de este país, los hogares se han visto forzados a aumentar el número de sus miembros que trabajan. Los datos de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares, muestran que la proporción pasó de 1.59 ocupados en 1984 a 1.78 en 1998 (Cortés, en prensa).

Consecuentemente, el grupo de personas que pueden contar con ahorros u otras fuentes de ingresos no laborales es muy reducido. Además, en el país no existen mecanismos como el seguro de desempleo vigente -en general- en los países de capitalismo avanzado (Bamber y Lansbury, 1998), y en algunos países de menor nivel de desarrollo. Por tanto, se puede afirmar que en México la actividad de búsqueda de trabajo, como actividad de tiempo completo, es un lujo (Udall y

Sinclair, 1982). En otras palabras, la hipótesis de Myrdal-Turnham se cumple en México.

Es posible interpretar las matrices de transición del cuadro 5.5 como matrices de Markov, debido a que en un trimestre dado, las probabilidades de transición de un estado a otro (cambios en la condición de actividad) no dependen de la historia previa, esto es no dependen (en sentido probabilístico) de la situación en el período anterior⁹³. Con esa interpretación surge la pregunta sobre la conducta de las transiciones en el largo plazo, esto es, sobre la estabilidad de los cambios entre estados, suponiendo que las condiciones económicas que generan los valores específicos de las entradas de la matriz de Markov permanezcan constantes.

Así, si denominados a una matriz de Markov como M , y v_0 representa un vector de distribución inicial de la población de 12 y mas años, se plantea la pregunta de cuál es el vector de equilibrio del sistema

$$v_1 = M v_0$$

Debido a que la matriz M es estrictamente positiva, se sabe (Marcus, 1993, Gantmacher, 1960) que existe

$$\hat{M} = \lim_{k \rightarrow \infty} M^k$$

Es un hecho conocido el que éste límite tiene todos sus renglones iguales y que si m_i es un renglón cualquiera de \hat{M} , entonces m_i es un autovector del sistema original, asociado con el autovalor 1 (Gantmacher, 1960)⁹⁴. En otras palabras

$$m_i = M m_i$$

De esta manera, el cálculo del autovector se reduce a un proceso de iteración numérica. Para la matriz de transición entre el primero y quinto trimestres se

⁹³ Aun frente a la improbable presencia de histéresis, la matriz se puede reinterpretar como una matriz positiva y los resultados seguirían siendo válidos (ver apéndice B al capítulo)

⁹⁴ Para una demostración alternativa ver el apéndice B de este capítulo.

encontró que el vector $(0.5435429, 0.0123735, 0.4440836)$ es un renglón cualquiera de la matriz $\hat{M} = \lim_{k \rightarrow \infty} M^k$, que por lo dicho anteriormente es un vector de estado estacionario: Es decir que cuando la población ocupada representa el 54.35% de la población de 12 años y más, la población desocupada involuntariamente representa el 1.25% de la población de 12 y mas años, y la población inactiva el 44.41% de la misma, las entradas y salidas del desempleo abierto son las mismas. La tasa de desempleo que corresponde a esa proporción de desempleados es del 2.2%. Este valor, que corresponde a un estado estacionario donde los flujos de entrada al desempleo abiertos coinciden con los flujos de salida del empleo hacia el desempleo involuntario (Borjas, 1996) se conoce con el nombre de tasa de desempleo de largo plazo (Rogerson, 1997). Claramente el logro de esta situación de estado estacionario en el desempleo presupone el estado estacionario en muchos otros ámbitos de la economía, en particular en el terreno del crecimiento económico (Barro y Sala-i-Martin, 1995).

5.5 Transiciones entre unidades de tamaño diverso, sectores y ocupaciones.

Los últimos párrafos del apartado anterior se dedicaron a examinar las matrices de transición correspondientes a la posición en el trabajo. Para continuar la demostración del papel que juegan las microunidades en las trayectorias laborales, la primera matriz que ahora se presenta se refiere a la probabilidad que tiene una persona quien en el trimestre i se encontraba o bien desempleado, o bien fuera de la actividad económica, ingrese en el trimestre $i+1$ a un trabajo en una unidad de un tamaño determinado (cuadro 5.6).

Los resultados arrojan dos hechos importantes: el primero es que casi el 70% de quienes regresan a un empleo, lo hacen en unidades de hasta 5 personas. Esta sola cifra muestra palpablemente la importancia de las unidades micro como generadoras de puestos de trabajo para quienes ingresan a la ocupación. El segundo hecho se refiere a la importancia relativa de las unidades de mayor tamaño (de 51 y más personas ocupadas), ya que estas aportan aproximadamente el 20% de las oportunidades de empleo que son cubiertas por gentes inactivas o desempleadas. Para evaluar que tanto dependen los resultados de la condición

inicial de los trabajadores, en la parte media y final del cuadro 5.6 se desagregan las probabilidades para considerar las transiciones del desempleo hacia el empleo y desde la inactividad hacia la ocupación. Los resultados son básicamente los mismos. Quienes pasan del desempleo a ocupar un puesto de trabajo en el primer trimestre, en su mayoría (50.5%) van a para a unidades con cinco o menos trabajadores. El caso de las personas que abandonan la inactividad para obtener un empleo, la proporción de quienes lo hacen en unidades de 5 o menos trabajadores es del 72%, mientras que sólo el 17% encuentra empleo en empresas con mas de 50 trabajadores en la nómina.

Como puede verse, los resultados derivados del cuadro 5.6 muestran el importante papel que desempeñan las actividades de pequeña escala en las trayectorias del desempleo y la inactividad hacia el empleo, lo cual se adiciona a la importancia que de suyo tienen los micronegocios en el empleo total.

| Cuadro 5.6 | | | | | | | | |
|---|-----------|----------------|-----------------|------------------|------------------|-------------------|---------------------|---------|
| Probabilidad de transición entre estar inactivo o desocupado y estar ocupado, según tamaño de establecimiento | | | | | | | | |
| Destino (por unidades) de los que pasan de (inactivo o desocupado) a ocupado | | | | | | | | |
| | 1 persona | 2 a 5 personas | 6 a 10 personas | 11 a 15 personas | 16 a 50 personas | 51 a 100 personas | Mas de 100 personas | No sabe |
| Del trim. 1 al trim. 2 | 0.639 | 0.058 | 0.024 | 0.062 | 0.021 | 0.011 | 0.183 | 0.001 |
| Del trim. 2 al trim. 3 | 0.616 | 0.065 | 0.020 | 0.057 | 0.034 | 0.017 | 0.190 | 0.001 |
| Del trim. 3 al trim. 4 | 0.598 | 0.061 | 0.035 | 0.065 | 0.033 | 0.016 | 0.190 | 0.002 |
| Del trim. 4 al trim. 5 | 0.620 | 0.057 | 0.026 | 0.063 | 0.025 | 0.018 | 0.190 | 0.001 |
| Destino (por unidades) de los que pasan de (desocupado) a ocupado | | | | | | | | |
| | 1 persona | 2 a 5 personas | 6 a 10 personas | 11 a 15 personas | 16 a 50 personas | 51 a 100 personas | Mas de 100 personas | No sabe |
| Del trim. 1 al trim. 2 | 0.434 | 0.071 | 0.042 | 0.119 | 0.048 | 0.019 | 0.267 | 0.000 |
| Del trim. 2 al trim. 3 | 0.422 | 0.090 | 0.027 | 0.086 | 0.070 | 0.030 | 0.272 | 0.003 |
| Del trim. 3 al trim. 4 | 0.435 | 0.076 | 0.071 | 0.085 | 0.047 | 0.035 | 0.241 | 0.009 |
| Del trim. 4 al trim. 5 | 0.446 | 0.047 | 0.040 | 0.090 | 0.050 | 0.043 | 0.281 | 0.004 |
| Destino (por unidades) de los que pasan de (inactivo) a ocupado | | | | | | | | |
| | 1 persona | 2 a 5 personas | 6 a 10 personas | 11 a 15 personas | 16 a 50 personas | 51 a 100 personas | Mas de 100 personas | No sabe |
| Del trim. 1 al trim. 2 | 0.674 | 0.055 | 0.021 | 0.053 | 0.017 | 0.010 | 0.169 | 0.001 |
| Del trim. 2 al trim. 3 | 0.639 | 0.063 | 0.020 | 0.053 | 0.030 | 0.015 | 0.180 | 0.000 |
| Del trim. 3 al trim. 4 | 0.621 | 0.059 | 0.031 | 0.062 | 0.031 | 0.013 | 0.183 | 0.001 |
| Del trim. 4 al trim. 5 | 0.641 | 0.058 | 0.024 | 0.059 | 0.022 | 0.015 | 0.179 | 0.001 |

Fuente: estimaciones propias a partir del panel ENEU 98-1 99-1

A continuación, se examinan las transiciones entre distintos tamaños de unidades.

Por motivos de espacio solo se comenta la matriz que muestra los cambios

ocurridos entre el primero y quinto trimestre del panel. El cuadro 5.7 muestra la probabilidad de cambio o permanencia en una unidad de un tamaño específico, considerando también a quienes no estaban ocupados en el primer trimestre. Este conjunto de no ocupados consiste, como dijimos en el apartado anterior, de desempleados abiertos y personas en la inactividad económica. Como un complemento, el cuadro 5.8, solo incluye a quienes estaban ocupados en el primero y quinto trimestre del panel.

Cuadro 5.7
Matriz de probabilidades de transición entre el trimestre 1 y el 5 por tamaño de unidad (incluy desocupados e inactivos)

| [i] [J=] | [0] | [1] | [2] | [3] | [4] | [5] | [6] | [7] | [8] |
|----------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| [0] | 0.820 | 0.104 | 0.012 | 0.005 | 0.012 | 0.005 | 0.003 | 0.039 | 0.000 |
| [1] | 0.166 | 0.663 | 0.050 | 0.016 | 0.029 | 0.011 | 0.006 | 0.057 | 0.001 |
| [2] | 0.127 | 0.374 | 0.193 | 0.068 | 0.107 | 0.032 | 0.013 | 0.084 | 0.002 |
| [3] | 0.107 | 0.222 | 0.128 | 0.148 | 0.181 | 0.055 | 0.016 | 0.139 | 0.003 |
| [4] | 0.091 | 0.165 | 0.079 | 0.061 | 0.284 | 0.097 | 0.042 | 0.179 | 0.001 |
| [5] | 0.087 | 0.128 | 0.062 | 0.034 | 0.188 | 0.143 | 0.096 | 0.261 | 0.002 |
| [6] | 0.084 | 0.103 | 0.021 | 0.023 | 0.132 | 0.103 | 0.134 | 0.397 | 0.002 |
| [7] | 0.073 | 0.068 | 0.014 | 0.010 | 0.036 | 0.029 | 0.024 | 0.746 | 0.000 |
| [8] | 0.143 | 0.238 | 0.000 | 0.095 | 0.190 | 0.000 | 0.000 | 0.238 | 0.095 |

Fuente: estimaciones propias a partir del panel ENEU 98-1 99-1

- [0] Desocupados e inactivos
- [1] 1 persona
- [2] De 2 a 5 personas
- [3] De 6 a 10 personas
- [4] De 11 a 15 personas
- [5] De 16 a 50 personas
- [6] De 51 a 100 personas
- [7] Mas de 101 persona
- [8] No sabe

Cuadro 5.8
Matriz de probabilidades de transición entre el trimestre 1 y el 5, por tamaño de unidad (no incluye desocupados e inactivos)

| | [1] | [2] | [3] | [4] | [5] | [6] | [7] | [8] |
|-----|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| [1] | 0.795 | 0.060 | 0.019 | 0.035 | 0.014 | 0.007 | 0.069 | 0.001 |
| [2] | 0.429 | 0.221 | 0.078 | 0.123 | 0.036 | 0.015 | 0.097 | 0.002 |
| [3] | 0.249 | 0.143 | 0.166 | 0.203 | 0.062 | 0.018 | 0.156 | 0.003 |
| [4] | 0.182 | 0.087 | 0.067 | 0.313 | 0.107 | 0.047 | 0.197 | 0.001 |
| [5] | 0.140 | 0.068 | 0.037 | 0.206 | 0.157 | 0.105 | 0.285 | 0.002 |
| [6] | 0.113 | 0.023 | 0.025 | 0.145 | 0.113 | 0.146 | 0.434 | 0.002 |
| [7] | 0.073 | 0.016 | 0.010 | 0.038 | 0.031 | 0.026 | 0.805 | 0.000 |
| [8] | 0.278 | 0.000 | 0.111 | 0.222 | 0.000 | 0.000 | 0.278 | 0.111 |

Fuente: estimaciones propias a partir del panel ENEU 98-1 99-1

- [0] Desocupados e inactivos
- [1] 1 persona
- [2] De 2 a 5 personas
- [3] De 6 a 10 personas
- [4] De 11 a 15 personas
- [5] De 16 a 50 personas
- [6] De 51 a 100 personas
- [7] Mas de 101 persona
- [8] No sabe

En el cuadro 5.7 aparecen quienes estaban desocupados o inactivos, bajo la categoría 0. Para aquellas personas en esta categoría que fueron ocupados en el quinto trimestre, las actividades de muy pequeña escala fueron las que ofrecieron el mayor número de puestos de trabajo. Este resultado coincide con el obtenido en el apartado anterior

La matriz que aparece en el cuadro 5.8 muestra, en la diagonal, la probabilidad de permanencia en unidades de un cierto tamaño, probabilidad calculada entre el primer y quinto trimestres del panel. Hay una serie de resultados que destacan sobremanera. En primer lugar resalta la estabilidad de los extremos de tamaño. Así, la constancia en la pertenencia a unidades de un solo trabajador tiene una probabilidad de casi ochenta por ciento; por su parte, la probabilidad de permanecer en una unidad de gran tamaño, esto es de mas de 100 trabajadores, es del 81%.

En segundo lugar, la variación en la permanencia en unidades de tamaño intermedio es muy baja. De hecho todas oscilan entre el 14% y el 31%. Este elemento habla de una gran movilidad de la fuerza de trabajo, no solo en los micro establecimientos. Cuando se examinan las transiciones de las micro unidades con más de un trabajador, el resultado más importante que arroja el cuadro 5.8, es la elevada probabilidad de que un individuo que en el trimestre 1 estaba ocupado en un establecimiento de dos trabajadores, en el trimestre 5 trabaje él solo en una micro unidad. Mientras que quienes estaban ocupados en unidades que contaban con entre 11 y 15 trabajadores en el primer trimestre, tienen una probabilidad de poco más del 25% de pasar, en el quinto trimestre, a trabajar en micro unidades con menos de 10 trabajadores. Quienes trabajan en unidades con un número de trabajadores entre 11 y 50 personas, tienen también una gran probabilidad de pasar a unidades con un tamaño mayor.

Es decir, hay movimientos hacia abajo en el caso de las unidades de menor tamaño y hacia arriba en el caso de las unidades mayores. Estos resultados son consecuencia del dinamismo de los establecimientos de menor y mayor tamaño respectivamente, y del relativo estancamiento en las unidades de tamaño intermedio, hecho que fue comentado en el capítulo 3.

Frente a estos movimientos entre unidades de diversos tamaños, surge la pregunta sobre si los movimientos entre unidades implican cambios entre sectores de actividad. Una segunda pregunta que surge es si la movilidad entre establecimientos de diversos tamaños, se traduce en la permanencia o no en la misma ocupación específica. Los cuadros 5.9 y 5.10 permiten responder a estas dos preguntas.

Respecto a la permanencia o cambio de sector de actividad, la matriz que aparece en el cuadro 5.9 muestra tasas de rotación entre 20% y 38%. La rama que muestra los mayores niveles de rotación es la industria de la construcción, seguida de la industria química, petroquímica, e industria de minerales metálicos. Es esta rama agregada incluye la elaboración de vidrio, pero también la producción de tabiques, losetas, etc., actividades muy precarias en general.

En contrapartida, las ramas con menores niveles de rotación son la de electricidad, agua y gas y el comercio, restaurantes y hoteles, transportes y almacenamiento. La mayor parte de los movimientos fuera del comercio, transportes etc., se orientan hacia los servicios comunales, sociales y personales. Vale la pena señalar que también el movimiento en sentido inverso, esto es, fuera de los servicios comunales, sociales y personales, es el que tiene mayores probabilidades de ocurrir. Debido a la fuerte presencia de micro negocios en ambas actividades, los resultados anteriores pueden explicarse porque las destrezas necesarias para llevar a cabo actividades en el comercio o en los servicios de muy pequeña escala son muy reducidas, y son además equivalentes.

Respecto de la pregunta hecha anteriormente, las cifras de la matriz del cuadro 5.9 sugieren que al menos una parte de los cambios entre unidades de distinto tamaño también implican cambio de sector de actividad.

Por lo que respecta a la movilidad entre ocupaciones específicas, la matriz del cuadro 5.10 muestra que aquellas ocupaciones con mayor nivel jerárquico en las empresas suelen ser también las más inestables en cuanto a la permanencia dentro de ellas. Un movimiento interesante es el flujo fuera de la categoría funcionarios y directivos: el destino principal es la categoría de profesionales y técnicos, junto con la categoría de empleados en comercio o servicios.

Los trabajadores directos, sean artesanos, obreros o empleados suelen tener una mayor estabilidad ocupacional. Destaca la categoría ocupacional de los trabajadores del arte y la educación, ya que es la de mayores niveles de permanencia.

La relación entre cambios en la ocupación y cambios en el tamaño de empresa no puede ser explorada, en general, debido a el procesamiento de los datos utilizados en este capítulo no incluyó un cruce entre ocupación y tamaño de establecimiento; el único caso donde esto es posible es en el que tiene que ver con los movimientos entre la venta ambulante y el trabajo doméstico por un lado, y por el otro, las ocupaciones de empleados en el comercio y los servicios, donde el flujo entre unas y otras ocupaciones es importante. Este intercambio se hace entre

unidades de muy pequeña escala, ya que los niveles de capacitación de quienes trabajan en la venta en la calle o realizan trabajo doméstico en los hogares, suelen ser muy reducidos.

Cuadro 5.9

Matriz de transición P(I,J) para ramas de actividad, entre el trimestre 1 y el 5:

| [I] \ [J] | [1] | [2] | [3] | [4] | [5] | [6] | [7] | [8] | [9] |
|-----------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| [1] | 0.702 | 0.045 | 0.029 | 0.009 | 0.038 | 0.005 | 0.083 | 0.027 | 0.061 |
| [2] | 0.007 | 0.720 | 0.020 | 0.033 | 0.018 | 0.000 | 0.120 | 0.018 | 0.063 |
| [3] | 0.013 | 0.075 | 0.616 | 0.068 | 0.030 | 0.002 | 0.127 | 0.010 | 0.059 |
| [4] | 0.005 | 0.036 | 0.032 | 0.745 | 0.023 | 0.001 | 0.083 | 0.019 | 0.058 |
| [5] | 0.013 | 0.018 | 0.011 | 0.029 | 0.612 | 0.001 | 0.083 | 0.030 | 0.203 |
| [6] | 0.000 | 0.016 | 0.010 | 0.000 | 0.016 | 0.797 | 0.078 | 0.021 | 0.063 |
| [7] | 0.007 | 0.043 | 0.010 | 0.021 | 0.019 | 0.001 | 0.807 | 0.025 | 0.068 |
| [8] | 0.008 | 0.028 | 0.011 | 0.027 | 0.038 | 0.001 | 0.118 | 0.670 | 0.099 |
| [9] | 0.006 | 0.031 | 0.008 | 0.022 | 0.062 | 0.003 | 0.102 | 0.028 | 0.737 |

Fuente: estimaciones propias a partir del panel ENEU 98-1 99-1

Ramas

- [1] Actividades primarias: Agropecuarias, Silvicultura, Pesca y Minería
- [2] Manufactura tradicional: Alimentos, bebidas y tabaco, textiles, prendas de vestir, productos de la madera, industria del papel
- [3] Industria química, petroquímica y de minerales no metálicos
- [4] Industrias metálicas, maquinaria, equipo y otras
- [5] Construcción
- [6] Electricidad, Gas y Agua Potable
- [7] Comercio, Restaurantes y Hoteles, Transporte y Almacenamiento
- [8] Comunicaciones y Servicios Financieros, Seguros y Bienes Inmuebles
- [9] Servicios Comunales, Sociales y Personales

Cuadro 5.10

Matriz de transición P(I,J) del oficio I al J, entre el trimestre 1 y el 5 :

| I/J | [1] | [2] | [3] | [4] | [5] | [6] | [7] | [8] | [9] |
|-----|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| [1] | 0.661 | 0.033 | 0.026 | 0.056 | 0.061 | 0.133 | 0.008 | 0.020 | 0.002 |
| [2] | 0.106 | 0.439 | 0.037 | 0.066 | 0.067 | 0.197 | 0.010 | 0.067 | 0.010 |
| [3] | 0.094 | 0.026 | 0.374 | 0.047 | 0.369 | 0.065 | 0.011 | 0.003 | 0.010 |
| [4] | 0.156 | 0.070 | 0.043 | 0.382 | 0.065 | 0.224 | 0.005 | 0.050 | 0.004 |
| [5] | 0.015 | 0.005 | 0.022 | 0.006 | 0.804 | 0.116 | 0.023 | 0.005 | 0.005 |
| [6] | 0.033 | 0.014 | 0.007 | 0.021 | 0.117 | 0.754 | 0.042 | 0.009 | 0.004 |
| [7] | 0.004 | 0.001 | 0.003 | 0.003 | 0.110 | 0.226 | 0.643 | 0.003 | 0.007 |
| [8] | 0.037 | 0.025 | 0.009 | 0.024 | 0.028 | 0.052 | 0.007 | 0.817 | 0.001 |
| [9] | 0.023 | 0.017 | 0.003 | 0.006 | 0.155 | 0.087 | 0.045 | 0.003 | 0.662 |

Fuente: estimaciones propias a partir del panel ENEU 98-1 99-1

Ocupaciones

[1] Profesionales y técnicos

[2] Funcionarios y directivos

[3] Jefes y supervisores en la industria

[4] Jefes de administración

[5] Artesanos, obreros y operadores de maquinaria

[6] Empleados en la administración y los servicios, vigilancia

[7] Vendedores ambulantes, trabajadores domésticos, otros

[8] Trabajadores de la educación y el arte

[9] Trabajadores agrícolas

5.6 Explorando los determinantes de la permanencia en micro unidades.

A partir de los resultados expuestos en la sección anterior, es posible afirmar que existen elevados índices de rotación entre empresas de distinto tamaño. Los trabajadores cambian de lugar de trabajo, y probablemente cambien a la vez de sector y ocupación. No obstante, hay un cierto porcentaje de trabajadores que permanecen dentro del sector de las micro unidades (i.e. unidades con cinco o menos trabajadores). Este grupo representa el 81% del total de trabajadores en micronegocios y sus características genéricas están resumidas en el cuadro 5.11 .

Cuadro 5.11
Variables sociodemográficas según permanencia o no en una microunidad.

| | Estado civil | Edad continua | Nivel educativo | Sexo |
|---|--------------|---------------|-----------------|-----------|
| N | 7,380 | 7,380 | 7,380 | 7,380 |
| Mediana | Sin unir | 37 años | Secundaria | Masculino |
| Estatus = Permanece en una micro unidad | | | | |

| | Estado civil | Edad continua | Nivel educativo | Sexo |
|------------------------------------|--------------|---------------|-----------------|-----------|
| N | 1,881 | 1,881 | 1,881 | 1,881 |
| Mediana | Sin unir | 29 años | Secundaria | Masculino |
| Estatus = Sale de una micro unidad | | | | |

La categoría *unidos* incluye a todas aquellas personas que tienen una pareja en condiciones, con independencia de que la unión esté sancionada o no por el Estado. La categoría *sin unir* incluye a quienes están divorciados o viudos.

La característica distintiva que surge del cuadro, en cuanto a la permanencia o no en un micro negocio, es la diferencia en la mediana de las edades. Sobre este punto se podría argumentar que la mayor edad trae consigo mayores responsabilidades familiares. Sin embargo, queda abierta la pregunta sobre si hay otras variables que están en juego para explicar la permanencia o salida de una persona del sector de los micronegocios.

Por tanto es natural plantear la interrogante de cómo interactúan las características demográficas y sociales, la ocupación y la rama en la que desempeñan sus actividades, con la probabilidad de permanencia dentro del universo de los micronegocios. En este apartado se intenta responder la pregunta para los trabajadores autónomos, es decir para los patrones y trabajadores por

cuenta propia. Siendo ellos los propietarios de las unidades, se busca examinar como inciden diversas variables en la existencia continuada de una microunidad. No se considera en este caso a los trabajadores asalariados y los familiares no remunerados ya que ellos no tienen poder alguno que les permita influenciar la permanencia en actividad de un micro negocio.

Para dar respuesta a esta pregunta, se utilizó una submuestra del panel conformada por quienes trabajaron en micro unidades en el primer trimestre. Mediante la información correspondiente al quinto trimestre para estas mismas personas, se determinó si permanecieron o no dentro del sector de micro negocios. De esta forma se genera una variable dicotómica, que se usa como variable dependiente en un modelo *logit* de regresión, donde las variables independientes son de tipo demográfico, social y económico, y son tales que permiten explorar algunos de los elementos que inciden en la probabilidad de permanencia dentro del sector de las micro unidades.

Considérese la variable Y , permanencia dentro en una micro unidad, tal que

$Y = 0$, si el individuo sale de una micro unidad,

$Y = 1$, si el individuo permanece en una micro unidad

Si $\pi = \text{Prob}\{Y=1\}$, entonces $1-\pi = \text{Prob}\{Y=0\}$, el cociente $\ell = \frac{\pi}{1-\pi}$ es conocido como momio (Hamilton, 1992), (Taucher, 1997).

El modelo utilizado es una regresión logística, donde la variable dependiente es $L = \ln(\ell)$, y tiene la expresión genérica

$$L = \beta_0 + \beta_1 x_1 + \dots + \beta_n x_n$$

En el caso que nos ocupa, $Y = \text{STATUS}$, donde

$\text{STATUS} = \text{Permanencia en una micro unidad}$

$$\text{De modo que } L = \frac{\text{Pr ob}\{Y = 1\}}{\text{Pr ob}\{Y = 0\}}$$

Las variables independientes elegidas son:

| | |
|-----------|------------------------|
| ESTADO | Estado civil |
| EDAD | Edad continua |
| EDUCACION | Nivel educativo |
| OFICIO | Ocupación específica |
| RAMA | Rama |
| SEXO | Sexo |
| POSICION | Posición en el trabajo |

Las variables estado civil, edad, nivel educativo y sexo han sido utilizadas en la economía laboral de corte neoclásico, por razones que ya fueron discutidas en un apartado anterior. En la regresión se utiliza la variable edad en forma continua y no por grupos quinquenales, ya que los resultados no cambian sustancialmente, y siendo que si se incluyeran grupos de edad aumentaría el número de parámetros dificultando así, la interpretación.

Aquí se añaden a la especificación funcional de la regresión logit variables que consideran factores de tipo económico y social, como son la rama⁹⁵, la ocupación específica y la posición en el trabajo. La pertenencia a una ocupación específica es el resultado no sólo de características como el nivel educativo, sino también de la historia social personal de cada individuo. De manera análoga, el hecho de que alguien sea un trabajador autónomo o un trabajador subordinado no depende únicamente de su perfil de calificación, su edad, su estado civil o su sexo, sino de su historia social (England, 1992: 92 y ss). El uso de estas variables dentro de la ecuación es para mostrar que las variables no estándar como el sector y la ocupación influyen para aumentar la bondad de ajuste.

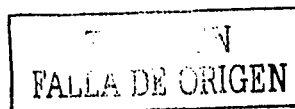
⁹⁵ De forma poco convincente, la variable rama ha sido usada en textos de corte neoclásico para explicar diferencias salariales, ver por ejemplo (Anderson, 1998).

Para la regresión se toma como caso base (Andersen, 1997:185) a un hombre en el sector agropecuario o extractivo, con ninguna escolaridad⁹⁶ Los resultados de la regresión logística aparecen en el cuadro 5.12.

El ajuste del modelo es estadísticamente significativo como lo muestran los valores de los diversos indicadores de bondad de ajuste, entre ellos el valor del estadístico χ^2 . No obstante el grado de ajuste es muy reducido, según se desprende de los valores de las pseudo R cuadradas que aparecen abajo. Esto se refleja también en la tabla de predicciones del modelo, misma que es muy poco satisfactoria. Tomados en conjunto, las variables edad, rama, ocupación y posición resultan estadísticamente significativas. No obstante para ciertos valores de las variables, que se debieron transformar en variables ficticias (Andersen, 1997), la significancia estadística es baja. En sentido estricto oficio 2 (funcionarios y directivos), rama 5 (construcción) y posición son significativas al nivel de 1%, lo que significa que su inclusión mejora la capacidad predictiva del modelo (Jovell, 1995). Destaca también la significancia estadística de la constante en el modelo de regresión.

A pesar del limitado poder predictivo del modelo, éste muestra la existencia de un cierto nivel de asociación entre las variables. Las razones de la baja capacidad predictiva del modelo deben ubicarse en la falta de información sobre ciertas variables que influyen en el desempeño de los micronegocios, como son el mercado para sus productos y servicios, el acceso a crédito y el nivel de ganancia promedio. Esta información solo existe a partir del levantamiento de la Encuesta Nacional de Micronegocios, y por tanto no está disponible de manera continua.

El resultado final del ejercicio de modelación plantea la necesidad de nuevas estimaciones con conjuntos de datos que incluyan más variables, esto será posible hacerlo cuando sean liberados los resultados de la ENAMIN 2002.



⁹⁶ Aunque reducido en número, en el panel utilizado, este conjunto de referencia no es vacío.

Cuadro 5.12

Resultados de la regresión logística

Case Processing Summary

| Unweighted Cases ^a | | N | Percent |
|-------------------------------|----------------------|------|---------|
| Selected Cases | Included in Analysis | 5592 | 100.0 |
| | Missing Cases | 0 | .0 |
| | Total | 5592 | 100.0 |
| Unselected Cases | | 0 | .0 |
| Total | | 5592 | 100.0 |

a. If weight is in effect, see classification table for the total number of cases.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Categorical Variables Codings

| | Frequency | Parameter coding | | | | | | | | | |
|--------------|-----------------|------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|------|
| | | (1) | (2) | (3) | (4) | (5) | (6) | (7) | (8) | | |
| Oficio | 1 | 334 | 1.000 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | |
| | 2 | 153 | .000 | 1.000 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | |
| | 3 | 44 | .000 | .000 | 1.000 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | |
| | 4 | 10 | .000 | .000 | .000 | 1.000 | .000 | .000 | .000 | .000 | |
| | 5 | 2109 | .000 | .000 | .000 | .000 | 1.000 | .000 | .000 | .000 | |
| | 6 | 1928 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | 1.000 | .000 | .000 | |
| | 7 | 799 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | 1.000 | .000 | |
| | 8 | 24 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | 1.000 | |
| | 9 | 191 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | |
| Rama | 1 | 208 | 1.000 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | |
| | 2 | 525 | .000 | 1.000 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | |
| | 3 | 39 | .000 | .000 | 1.000 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | |
| | 4 | 134 | .000 | .000 | .000 | 1.000 | .000 | .000 | .000 | .000 | |
| | 5 | 412 | .000 | .000 | .000 | .000 | 1.000 | .000 | .000 | .000 | |
| | 7 | 2602 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | 1.000 | .000 | .000 | |
| | 8 | 289 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | 1.000 | .000 | |
| | 9 | 1383 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | |
| | Nivel educativo | 1 | 1996 | 1.000 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 |
| 2 | | 1840 | .000 | 1.000 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | |
| 3 | | 729 | .000 | .000 | 1.000 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | |
| 4 | | 744 | .000 | .000 | .000 | 1.000 | .000 | .000 | .000 | .000 | |
| 5 | | 34 | .000 | .000 | .000 | .000 | 1.000 | .000 | .000 | .000 | |
| 6 | | 4 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | 1.000 | .000 | .000 | |
| 9 | | 245 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | |
| Posición | | | 969 | 1.000 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 |
| | | | 3830 | .000 | 1.000 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 |
| | | 793 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | |
| Sexo | | 2628 | 1.000 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | |
| | | 2964 | .000 | 1.000 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | |
| Estado civil | | 1616 | 1.000 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | |
| | | 3976 | .000 | 1.000 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | |

Dependent Variable Encoding

| Original Value | Internal Value |
|-----------------------------|----------------|
| Sale de la microunidad | 0 |
| Permanece en la microunidad | 1 |

**TESIS CON
LA DE ORIGEN**

Omnibus Tests of Model Coefficients

| | | Chi-square | df | Sig. |
|--------|-------|------------|----|------|
| Step 1 | Step | 286.011 | 26 | .000 |
| | Block | 286.011 | 26 | .000 |
| | Model | 286.011 | 26 | .000 |

Model Summary

| Step | -2 Log likelihood | Cox & Snell R Square | Nagelkerke R Square |
|------|-------------------|----------------------|---------------------|
| 1 | 4340.480 | .050 | .089 |

Classification Table^a

| Observed | | | Predicted | | |
|--------------------|-------------|-----------------------------|------------------------|-----------------------------|--------------------|
| | | | Permanencia | | Percentage Correct |
| | | | Sale de la microunidad | Permanece en la microunidad | |
| Step 1 | Permanencia | Sale de la microunidad | 5 | 805 | .6 |
| | | Permanece en la microunidad | 4 | 4778 | 99.9 |
| Overall Percentage | | | | | 85.5 |

a. The cut value is .500

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Variables in the Equation

| Step | | B | S.E. | Wald | df | Sig. | Exp(B) |
|-----------|-----------------|--------|--------|---------|------|-------|--------|
| 1 | MU5ECIVI(1) | -.160 | .091 | 3.079 | 1 | .079 | .852 |
| | Edad | .036 | .003 | 110.823 | 1 | .000 | 1.037 |
| | Nivel educativo | | | 13.336 | 6 | .038 | |
| | MU5EDUC(1) | -.173 | .213 | .659 | 1 | .417 | .841 |
| | MU5EDUC(2) | -.217 | .213 | 1.036 | 1 | .309 | .805 |
| | MU5EDUC(3) | -.448 | .226 | 3.929 | 1 | .047 | .639 |
| | MU5EDUC(4) | -.212 | .230 | .851 | 1 | .356 | .809 |
| | MU5EDUC(5) | 1.422 | 1.031 | 1.901 | 1 | .168 | 4.143 |
| | MU5EDUC(6) | -2.281 | 1.057 | 4.654 | 1 | .031 | .102 |
| | Oficio | | | 42.286 | 8 | .000 | |
| | MU5OFICI(1) | -1.172 | .650 | 3.253 | 1 | .071 | .310 |
| | MU5OFICI(2) | -1.954 | .640 | 9.311 | 1 | .002 | .142 |
| | MU5OFICI(3) | -1.415 | .729 | 3.771 | 1 | .052 | .243 |
| | MU5OFICI(4) | -1.708 | .924 | 3.420 | 1 | .064 | .181 |
| | MU5OFICI(5) | -.765 | .636 | 1.446 | 1 | .229 | .465 |
| | MU5OFICI(6) | -.953 | .638 | 2.233 | 1 | .135 | .385 |
| | MU5OFICI(7) | -.685 | .645 | 1.126 | 1 | .289 | .504 |
| | MU5OFICI(8) | -1.259 | .787 | 2.561 | 1 | .110 | .284 |
| | Rama | | | 32.169 | 7 | .000 | |
| | MU5RAMA(1) | -.372 | .575 | .419 | 1 | .518 | .689 |
| | MU5RAMA(2) | -.033 | .152 | .046 | 1 | .830 | .968 |
| | MU5RAMA(3) | 1.899 | 1.008 | 3.547 | 1 | .060 | 6.678 |
| | MU5RAMA(4) | -.077 | .258 | .088 | 1 | .767 | .926 |
| | MU5RAMA(5) | -.572 | .150 | 14.580 | 1 | .000 | .564 |
| | MU5RAMA(7) | .262 | .114 | 5.247 | 1 | .022 | 1.299 |
| | MU5RAMA(8) | -.351 | .232 | 2.301 | 1 | .129 | .704 |
| | MU5SEXO(1) | .034 | .079 | .183 | 1 | .669 | 1.034 |
| Posición | | | 10.436 | 2 | .005 | | |
| MU5POS(1) | -.512 | .160 | 10.303 | 1 | .001 | .599 | |
| MU5POS(2) | -.339 | .131 | 6.720 | 1 | .010 | .712 | |
| Constant | 1.836 | .694 | 6.995 | 1 | .008 | 6.270 | |

a.

ANÁLISIS CON
P. DE ORIGEN

Oficio (ocupaciones)

- [1] Profesionales y técnicos
- [2] Funcionarios y directivos
- [3] Jefes y supervisores en la industria
- [4] Jefes de administración
- [5] Artesanos, obreros y operadores de maquinaria
- [6] Empleados en la administración y los servicios, vigilancia
- [7] Vendedores ambulantes
- [8] Trabajadores de la educación y el arte
- [9] Trabajadores agrícolas

Rama

- [1] Actividades primarias: Agropecuarias, Silvicultura, Pesca y Minería
- [2] Manufactura tradicional: Alimentos, Bebidas y Tabaco, Textiles, Prendas de vestir
Productos de la madera, Industria del papel
- [3] Industria química, Petroquímica y de minerales no metálicos
- [4] Industrias metálica, Maquinaria, Equipo y otras
- [5] Construcción
- [6] Electricidad, Gas y agua potable, (no aparece porque no hay microunidades en esta rama)
- [7] Comercio, Restaurantes y Hoteles, Transporte y Almacenamiento
- [8] Comunicaciones y Servicios Financieros, Seguros y Bienes Inmuebles
- [9] Servicios Comunes, Sociales y Personales

| Educación | Valor |
|--------------|-------|
| Primaria | 1 |
| Secundaria | 2 |
| Preparatoria | 3 |
| Profesional | 4 |
| Maestría | 5 |
| Doctorado | 6 |
| Sin estudios | 9 |

| Posición | Value |
|---------------|-------|
| Patrón | 1 |
| Cuenta propia | 2 |

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

5.7 Conclusiones preliminares.

Por lo que hace a la caracterización del desempleo abierto en México, hasta el primer trimestre del 2002, el nivel promedio de la tasa de desempleo abierto se ubicaba alrededor de 2.49%, según cifras que incluyen 45 áreas urbanas del país. Lo anterior significa que, en promedio, entre los meses de enero a marzo, 25 de cada mil personas integrantes de la población económicamente activa (PEA) de esas ciudades, se encontraban sin empleo, a pesar de haber realizado una búsqueda activa de ocupación. Dado el bajo nivel de la tasa de desempleo, lo que realmente reflejan las estadísticas de desempleo en México (al margen de las

posturas de varios autores a este respecto que fueron revisadas en el capítulo) es la corta duración de los períodos de desempleo abierto; actualmente el promedio es inferior a las cinco semanas, mientras que hace diez años, este promedio era de 5 semanas. De aquí se sigue que, el 50% de los desempleados que ya habían trabajado (los cuales son la mayoría) fueron cesados o bien, sus contratos temporales habían concluido. Esto significa que el otro 50% abandonó voluntariamente su empleo, sea por insatisfacción con el trabajo o por otros motivos (salud, personales, etc).

Del conjunto de observaciones hechas a lo largo del capítulo, se infiere que las personas en una situación de desempleo abierto son, básicamente, personas sin empleo que tienen la seguridad -o confianza- en que habrán de encontrar empleo en un período relativamente corto, en otras palabras, las evidencias primarias apuntan a caracterizar una parte importante del desempleo que se capta en las encuestas como del tipo llamado friccional, pues de acuerdo con las cifras presentadas, hay una relativa estabilidad de la condición estar ocupado. Más del 80% de la población ocupada se mantiene en ese status laboral entre un trimestre y otro. Destaca también el hecho de que un porcentaje menor, pero significativo, de quienes están en la inactividad económica consiguen empleo. De hecho, esta proporción (alrededor del 15% de los inactivos) se mantiene relativamente constante durante los cinco trimestres analizados. Los datos utilizados muestran también que un porcentaje, que oscila entre el 13 y el 16% de los ocupados, pasan a ser desocupados o abandonan la fuerza de trabajo en un período de 15 meses. Sin embargo, la desocupación abierta es un fenómeno de muy corto plazo. En promedio, más del 50% de los desocupados consiguen empleo en el lapso de un trimestre. No obstante el desempleo de largo plazo representa casi una cuarta parte del total del desempleo.

Así las cosas, el conjunto de quienes están en el desempleo abierto se puede caracterizar como un grupo que está en posibilidades de dedicarse, en forma exclusiva, a la búsqueda de un empleo debido a que cuenta con alguna forma alternativa de ingreso, sea por la vía del ingreso familiar, o por la posesión de ahorros. Baste recordar que el 64% del ingreso monetario de los hogares proviene

del pago al trabajo y solamente el 0.4% de su ingreso proviene de fuentes financieras (cuentas de ahorro, inversiones a plazo fijo). El porcentaje de hogares que percibe este tipo de ingresos es el 1.2% del total. Habida cuenta de la caída sistemática en el ingreso real de a mayor parte de las familias de este país, los hogares se han forzado a aumentar el número de sus miembros que trabajan.

A partir del modelo propuesto para medir las transiciones entre unidades de tamaño diverso, sectores y ocupaciones, los resultados arrojan dos hechos importantes: el primero es que casi el 70% de quienes regresan a un empleo, lo hacen en unidades de hasta 10 personas. Este dato habla de la importancia de las unidades micro y pequeñas como generadoras de puestos de trabajo. El segundo hecho importante es que las unidades de mayor tamaño generan el 20% de las oportunidades de empleo que son cubiertas por gentes inactivas o desempleadas. Además las ramas hacia donde se dirigía el 66% de estas personas eran el comercio y los servicios personales y sociales, seguidos de la manufacturas tradicionales, que ofrecía trabajo al 13%. Los oficios más importantes eran los de obrero, artesano y operador de maquinaria, empleados de comercio y servicios. Estos representaban el 75% de los puestos de trabajo ocupados por quienes fueron desempleados o inactivos.

Respecto a la permanencia o cambio de sector de actividad, la matriz presentada muestra tasas de rotación entre 20 y 38%, la rama que muestra los mayores niveles de rotación es la industria de la construcción, seguida de la industria química, petroquímica, e industria de minerales metálicos. Es esta rama agregada incluye la elaboración de vidrio, pero también la producción de tabiques, losetas, etc., actividades muy precarias en general. En contrapartida, las ramas con menores niveles de rotación son la de electricidad, agua y gas y el comercio, restaurantes y hoteles, transportes y almacenamiento. La mayor parte de los movimientos fuera del comercio, transportes etc., se orientan hacia los servicios comunales, sociales y personales.

Finalmente, al explorar la permanencia en micro unidades, se verifica que hay un importante porcentaje de trabajadores que permanecen dentro del sector de las micro unidades (unidades con cinco o menos trabajadores). Este grupo

representa, de manera por demás significativa, el 81% del total de trabajadores de micronegocios.

La búsqueda de un modelo capaz de predecir los momios de permanencia en una micro unidad para trabajadores por cuenta propia, no fue fructífera. Una posible explicación reside en el hecho de que no se dispone de información que teóricamente incide en la vida activa de una micro unidad, como sería el caso de los niveles de ingresos netos, el acceso a un mercado y el acceso a crédito u otras formas de apoyo económico.

Apéndice A: Indicadores relacionados al empleo y al desempleo producidos por INEGI.

1 Tasa de Desempleo Abierto (TDA): El concepto de población desocupada abierta se refiere a Se refiere a las personas de 12 años y más de uno u otro sexo que no estando ocupadas, buscaron activamente incorporarse a alguna actividad económica, en las cuatro semanas previas a la semana de levantamiento o hasta ocho semanas, siempre y cuando estén disponibles a incorporarse de inmediato.

2 Tasa de Desempleo Abierto Alternativa (TDAA): El concepto de población desocupada utilizado en esta definición no sólo considera a los desocupados abiertos, sino también a la parte de la población económicamente inactiva que suspendió la búsqueda de empleo para refugiarse en actividades del hogar o estudio, pero que se encuentran disponibles para aceptar un puesto de trabajo, a este grupo se le conoce también como desocupados encubiertos. Se incluye, asimismo a las personas que comenzarán a trabajar en las cuatro semanas posteriores a la semana de referencia.

3 Tasa De Presión Efectiva Económica (TPEE): Representa la proporción de la PEA que se encuentra desocupada abierta o que está ocupada pero busca un empleo adicional.

4 Tasa De Presión Efectiva Preferencial (TPEP): Se refiere a la proporción de la PEA que se encuentra desocupada abierta o que está ocupada pero que busca trabajo con el objetivo de cambiarse voluntariamente de empleo.

5 Tasa de Presión General (TPRG): Registra el porcentaje que representa la población desocupada y los ocupados que buscan trabajo con el propósito de cambiarse o tener un empleo adicional, respecto a la población económicamente activa.

6 Tasa de Ocupación Parcial y Desocupación (TOPD1): Es la proporción de la población económicamente activa que se encuentra desocupada o que está ocupada, pero trabajó menos de 15 horas en la semana de referencia.

7 Tasa de Ocupación Parcial por Razones de Mercado y Desocupación (TOPRMD): Es el porcentaje que representa la población desocupada y la ocupada que labora menos de 35 horas a la semana por razones de mercado, respecto a la población económicamente activa. Las razones de mercado consideradas aquí como causa para trabajar menos de 35 horas a la semana se refiere a: disminución de la producción o ventas, falta de materias primas, descompostura de vehículos o maquinaria, falta de clientes, pedidos o financiamiento.

8 Tasa De Ocupación Parcial Menos De 35 Horas Semanales y Desocupación (TOPD2): Muestra la proporción de personas desocupadas abiertas y de ocupadas que laboran menos de 35 horas a la semana con respecto a la PEA.

9 Tasa De Ingresos Insuficientes y Desocupación (TIID): Es el porcentaje que representa la población desocupada abierta y la ocupada que tiene ingresos inferiores al salario mínimo con respecto a la PEA.

10 Tasa de Condiciones Críticas de Ocupación (TCCO): Se refiere a la proporción de la población ocupada que se encuentra trabajando menos de 35 horas a la semana por razones de mercado, que trabajan más de 35 horas semanales con ingresos mensuales inferiores al salario mínimo, o que labora más de 48 horas semanales ganando menos de dos salarios mínimos.

11 Tasa De Desempleo De Cesantes (TDC): Representa a la proporción de la PEA que perdió su empleo por razones involuntarias (Cesantes) Las razones involuntarias corresponden a trabajos temporales terminados, falta de trabajo, malas condiciones para los negocios, etc.; generalmente se conocen como razones del mercado de trabajo

12 Tasa De Desempleo Adulto (TDAD): Muestra la proporción de personas desocupadas abiertas de 25 años y más, con respecto a la Población Económicamente Activa de 25 años y más.

13 Tasa De Desempleo De Largo Plazo (TDLP): Muestra la proporción de personas desempleadas con experiencia laboral, que su último trabajo realizado fue hace 13 semanas con respecto a la PEA.

14 Tasa De Desempleo Equivalente (TDE): Muestra la proporción de la Población Económicamente Activa que es desocupada abierta o que quedaría sin trabajo si todos los ocupados a tiempo parcial estuvieran plenamente ocupados, considerando 35 horas como jornada semanal de trabajo de tiempo completo.

15 Tasa De Población No Ocupada (TPNOCUP): Se refiere a la proporción de la PEA y de la PEI no ocupada que se encuentra desocupada abierta; que está suspendida sin goce de sueldo, que iniciarán alguna ocupación en menos de cuatro semanas, que son inactivos que perdieron su empleo por razones involuntarias (recorte de personal, cierre o quiebra de la empresa, trabajo temporal, etc.). O bien, son jóvenes menores de 25 años que no desempeñan ningún tipo de actividad (ociosos voluntarios).

16 Tasa De Ocupaciones Ambulantes (TOA): Representa la proporción de la población ocupada, que realiza actividades marginales en la venta de mercancías diversas, periódicos, billetes de lotería, chicles, preparación y venta de alimentos en la vía pública, limpiando calzados, lavadores y cuidadores de autos, sin establecimiento; payasos, malabaristas y similares que se presentan en la vía pública

17 Tasa De Ocupaciones En Micronegocios No Registrados (TOM): Se refiere a la proporción de la población ocupada que es propietaria de negocios informales y de los trabajadores que laboran en estas unidades económicas, respecto a la población ocupada.

18 Tasa General De Necesidades De Empleo (TGNE): Es la proporción de la PEA y de la Población Económicamente Inactiva Disponible (PEID), que se encuentra desocupada abierta en el período de referencia, que está disponible para trabajar aunque haya abandonado la búsqueda del mismo, que iniciará un trabajo próximamente, ocupados que buscan trabajo con el propósito de cambiarse o de tener un empleo adicional o los ocupados que trabajan menos de 15 horas en la semana de referencia.

Fuente: INEGI. *Indicadores de empleo y desempleo*, Dirección de estadísticas de corto plazo. Coordinación de Encuestas de empleo, Aguascalientes, s.f.

Apéndice B: El teorema básico de las cadenas de Markov finitas.

En la derivación de la tasa de desempleo de largo plazo se utilizó un resultado referente a la conducta de potencias de matrices de transición, esto es matrices $M=(p_{ij})$, donde

$$p_{ij} \geq 0, \forall i, j = 1 \dots n \text{ y además } \sum_{i=1}^n p_{ij} = 1 \text{ para } j = 1 \dots n$$

El teorema dice lo siguiente:

Sea M una matriz de transición, entonces existe un vector $\mathbf{x}=(x_i)$, con $x_i \geq 0, \forall i = 1 \dots n$ tal que se cumple:

1) $\sum_{i=1}^n x_i = 1$ y $M\mathbf{x}=\mathbf{x}$

2) La sucesión $M\mathbf{a}, M^2\mathbf{a}, M^3\mathbf{a}, \dots, M^k\mathbf{a}$ tiende a \mathbf{x} , i.e M es *asintóticamente estable* y

3) Si $\hat{M} = \lim_{k \rightarrow \infty} M^k$, entonces los renglones de \hat{M} , son todos iguales.

La demostración estándar suele ser, por lo general, muy larga y engorrosa, de tal suerte que aquí se presentará una demostración basada en (Baldwin, 1989) y (Maltese, 1985) que sólo utiliza propiedades topológicas elementales.

Se va a demostrar primero un resultado de punto fijo para mapeos afines, cuya demostración es mas simple que cualquiera de las existentes para el teorema de punto fijo de Brouwer. Para su enunciado se requiere la siguiente:

Definición: Sea $K \subset \mathbb{R}^n$ un conjunto convexo, un mapeo $F : K \rightarrow K$ se llama mapeo afín si

$$F(tx+(1-t)y)=tF(x)+(1-t)F(y), \quad \forall x, y \in K \text{ y } 0 \leq t \leq 1$$

La métrica que se asigna a \mathbb{R}^n es $\|x\| = \max_{1 \leq i \leq n} |x_i|$, $x = (x_i)$

Teorema (Markov-Kakutani) Sea F un mapeo afín de un conjunto no vacío convexo y compacto K en si mismo, entonces F tiene un punto fijo

Demostración: Sea $z \in K$, y $x_N = \frac{1}{N} \sum_{k=0}^{N-1} F^k z$. Como x_N es una combinación convexa de $F^k z$, entonces $x_N \in K$. Como K es compacto, la sucesión $\{x_N\}$ tiene una subsucesión convergente, la cual llamaremos $\{x_{N^*}\}$. Es decir $\|x_{N^*} - x\| \xrightarrow{N^* \rightarrow \infty} 0$. El límite x es el punto fijo buscado:

Como K es compacto está acotado, o equivalentemente $\sup\{\|y\| \mid y \in K\}$ es finito.

Por la propia definición de x_N

$\|x_{N^*} - Fx_{N^*}\| = \frac{1}{N^*} \|z - F^{N^*} z\| \leq \frac{1}{N^*} (\|z\| + \|F^{N^*} z\|) \leq \frac{2}{N^*} \sup\{\|y\| \mid y \in K\}$, esta última expresión tiende a 0 cuando $N^* \rightarrow \infty$

por lo cual $\|x - Fx\| = \lim_{N^* \rightarrow \infty} \|x_{N^*} - Fx_{N^*}\| = 0$

A continuación se demuestra el Teorema básico de las cadenas de Markov.

Para ello se define un conjunto convexo K y una función lineal F como sigue:

$$K = \{x = (x_1, \dots, x_n) \in R^n \mid x_i \geq 0, \forall i, \sum_{i=1}^n x_i = 1\}$$

$$Fx = \left(\sum_{j=1}^n p_{1j} x_j, \dots, \sum_{j=1}^n p_{nj} x_j \right)$$

Esta transformación es continua ya que $\|Fx\| = \max_{1 \leq i \leq n} \left| \sum_{j=1}^n p_{ij} x_j \right| \leq \|x\| \left(\max_{1 \leq i \leq n} \sum_{j=1}^n p_{ij} \right)$

Si $c = \left(\max_{1 \leq i \leq n} \sum_{j=1}^n p_{ij} \right)$, entonces $\|Fx\| \leq c\|x\|$

Como F es lineal, su restricción al conjunto K es afín. Para concluir la demostración del teorema básico solo es necesario mostrar que $x \in K$ implica $Fx \in K$

Para cada i , $\sum_{j=1}^n p_{ij} x_j \geq 0$, ahora se necesita encontrar el valor de $\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n p_{ij} x_j$:

$$\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n p_{ij} x_j = \sum_{j=1}^n x_j \sum_{i=1}^n p_{ij} = \sum_{j=1}^n x_j = 1, \text{ con esta igualdad se concluye que } Fx \in K$$

Aplicando el teorema de punto fijo arriba demostrado, existe $x \in K \ni Tx = x$, lo cual demuestra la primera parte del teorema básico.

Si cada $p_i > 0$, entonces el vector x es único:

Supongamos que existe y tal que $y \neq x$ y $My = y$

De entre los $2n$ cocientes $\frac{x_i}{y_i}, \frac{y_i}{x_i}$ escojamos el menor, digamos que sea $\alpha = \frac{x_k}{y_k}$

Sea $z = x - \alpha y$, obsérvese que $z_k = 0$: Por construcción $z_i \geq x_i - \frac{x_i}{y_i} y_i = 0$

Por hipótesis existe i tal que $z_i > 0$. Ahora bien, $Mz = z$, entonces $z = \sum_{i=1}^n R^{(i)} z_i$

Como todas las entradas de M son positivas, el lado derecho de la igualdad implica que z es positivo, sin componentes cero. Lo cual es una contradicción.

Ahora si se puede proceder a demostrar la segunda parte del teorema:

Comenzamos definiendo una norma para un vector x como sigue:

Si $x = (x_i)$, entonces $\|x\| = \sum_{i=1}^n |x_i|$. Sea M una matriz de transición con entradas positivas

Sea $W = \{x - x_0 : x \in K\}$, donde K es el conjunto convexo definido en el teorema de Markov-Kakutani, y x_0 es el autovector de M que existe por el inciso 1) del teorema básico.

Supongamos c es la menor de todas las entradas de M , entonces se demostrará que

$$\text{Para } w \in W, \|Mw\| \leq \|w\| - c\|w\|$$

Sea R_i el renglón i -ésimo de M y sea $\vec{d} = (d, d, \dots, d)$, entonces:

$Mw = \sum_i R_i w \leq \sum_i w(R_i - \bar{c})$, como cada renglón tiene entradas menores o iguales a 1, $\|(R_i - \bar{c})\| \leq \|1 - \bar{c}\|$, de ahí que al tomar normas se tiene que

$$\|Mw\| \leq \left\| \sum_i w(R_i - \bar{c}) \right\| \leq \|1 - \bar{c}\| \|w\|$$

Usando inducción se demuestra que, $\|M^k w\| \leq |1 - c|^n \|w\|$

Por lo tanto, como $c \leq \frac{1}{2}$, $M^k w \rightarrow (0)$, esto es si, $\hat{M} = \lim_{k \rightarrow \infty} M^k$ entonces

$$\hat{M}x = \hat{M}x_0 = x_0$$

Para demostrar 3) basta señalar que $M^k - MM^{k-1} = (0)$, pasando al límite se tiene que

$(I - M)\hat{M} = (0)$ de donde se sigue que cada renglón de \hat{M} es un autovector de M , por la unicidad del autovector, se sigue que todos los renglones de M son iguales.

CAPÍTULO 6 CONCLUSIONES GENERALES Y TAREAS DE INVESTIGACION.

En los capítulos anteriores se expusieron evidencias y argumentos que permiten sustentar una serie de conclusiones las cuales reafirman o precisan algunos resultados reportados en la literatura económica. Adicionalmente hay resultados que son hallazgos interesantes, algunos totalmente inesperados. En conjunto, estos elementos plantean temas de estudio a futuro, para poder responder a las preguntas que surgen como implicaciones de la investigación.

El primer apartado está dedicado a destacar los principales hallazgos relativos al funcionamiento y papel de las microunidades en tanto generadoras de empleo e ingresos. En el siguiente apartado se discuten las consecuencias de utilizar el marco conceptual de Estructura Social de Acumulación para entender el desarrollo reciente de la economía mexicana, así como la capacidad y características del empleo que se genera en este modelo de acumulación. En el tercer apartado se discuten algunas implicaciones de política que se derivan del análisis de las características y dinámica de los micronegocios.

El cuarto apartado discute algunas implicaciones de los resultados obtenidos aquí para la economía laboral, en particular para la teoría neoclásica. Por último se plantean algunas tareas de investigación a futuro

6.1 El papel económico y ocupacional de las microunidades

A lo largo de la tesis se analizó el papel que juegan las unidades económicas de menor tamaño, tanto como generadoras de empleo, de ingreso y también como generadoras de productos, mercancías y servicios que permiten la reproducción social de amplios sectores de la población. La discusión conceptual sobre los micronegocios llevó a examinar con todo detalle las diversas acepciones de sector informal, nombre con el que genéricamente se conoce a las actividades de menor escala. De ese trabajo exhaustivo se concluyó la necesidad de abandonar el uso del término sector informal, y concentrarse en el estudio de las microunidades.

Como se mostró en el segundo capítulo, no existe a la fecha una única acepción de sector informal uniformemente aceptada y seguida por todos los analistas. Estas definiciones, además de ser múltiples, resultan contradictorias entre sí y en algunos casos, excluyentes. Esto se deriva de que los universos de referencia son distintos y los criterios de definición corresponden a dos ámbitos distintos: el económico o el legal. Así por ejemplo, definir sector informal como el conjunto de trabajadores asalariados que no tienen acceso a la seguridad social, se contradice con otras definiciones existentes de sector informal que incluyen a trabajadores por cuenta propia y a trabajadores asalariados en cierto tipo de unidades. A su vez, los trabajadores en actividades de subcontratación o de maquilado que conforman alguna de las definiciones que cobraron auge a finales de los años ochenta son sólo una parte de los dos conjuntos referidos arriba. En este sentido preservar el concepto de sector informal solo contribuye a la confusión en el análisis de una serie de fenómenos ocupacionales, algunos ya muy antiguos y otros producto de la profunda reestructuración de la economía mundial.

Atendiendo a su sentido económico (siguiendo a PREALC, a la OIT hasta 1993, o bien a la nueva definición de OIT de 1993) la noción de sector informal urbano forma un subconjunto del universo de las microunidades; por tanto, el estudio de las microunidades permite recuperar todos los enunciados sobre esa acepción específica de informalidad. Muchos de los rasgos de una definición de informalidad en un sentido legal también son recuperados bajo la idea de una microunidad económica. Esto es debido a que la falta de registros administrativos, de registro legal, el incumplimiento de la legislación laboral aplicable, son características de las unidades de menor tamaño. Estos rasgos hacen que los instrumentos tradicionales para el estudio de los establecimientos económicos se vean rebasados como los medios idóneos para conocer el funcionamiento y características de los negocios de menor tamaño. Además, muchas de estas actividades se realizan sin un local. De manera que el instrumento estadístico adecuado para el examen de este tipo de unidades sea las encuestas mixtas: primero aplicadas en hogares y después en un micronegocio identificado a partir de la visita al hogar.

De ahí que los resultados que se obtienen en esta tesis sobre la heterogeneidad del sector de microunidades no tengan elementos en común con los que se obtienen a partir de fuentes como los Censos Económicos o las cifras de empleo del Seguro Social.

Adicionalmente a la importancia en términos del acervo de puestos de trabajo generados en el sector de microunidades, los resultados derivados del análisis de las trayectorias laborales muestran dos hechos a ser destacados. El primero es la importancia que tienen las actividades de pequeña escala para absorber el desempleo abierto y la gente que proviene de la inactividad económica. El segundo hecho a destacar es la elevada proporción de personas que permanecen en actividades de pequeña escala, trimestre tras trimestre. En otras palabras, el sector de micronegocios no es una simple esponja que retenga trabajadores que buscan regresar al empleo asalariado y la cual se vacía cuando hay un crecimiento de los puestos de trabajo asalariado. Esto muestra que en el caso de México, la hipótesis de que los micronegocios son un buffer entre el desempleo y la actividad asalariada carece por completo de validez empírica.

Este sector es, como se demostró en el texto creo que con suficiencia, una alternativa de empleo y de producción, comercialización y servicios para amplias capas de bajos ingresos. En la discusión relativa a las características de las micro unidades en México, se presentaron múltiples evidencias de que las actividades de pequeña escala no conforman una totalidad homogénea; una parte mayoritaria representa un mecanismo homeostático mediante el cual el capitalismo puede reproducirse minimizando los conflictos derivados de una menor capacidad de absorción de fuerza de trabajo y un repliegue en la acción redistributiva del estado. Así, un conjunto significativo de las pequeñas unidades (las que están integradas por trabajadores por cuenta propia) juega un papel análogo al que desempeña tradicionalmente el campesinado en países como el nuestro; es decir, se trata en suma, de unidades que no colaboran directamente al proceso de acumulación, pero que se hacen cargo de la reproducción de un importante contingente de fuerza de trabajo urbana.

Al examinar las trayectorias entre distintas condiciones de actividad se puso especial énfasis en seguir las trayectorias hacia el empleo y hacia fuera de él. De esta manera se logró mostrar que la condición de desempleo abierto es intermitente y solo en algunos casos el desempleo concluye con la salida de la fuerza de trabajo. También se demostró que la tasa de largo plazo desempleo abierto, es decir la tasa de estado estacionario oscila cerca del 2% de la población económicamente activa.

Adicionalmente se mostró que la situación de estar en el desempleo abierto es una condición que se restringe a un grupo de personas que, en su mayoría, tienen un estatus de dependientes económicos en sus familias y tienen una educación superior al promedio. Entre quienes estaban desempleados y ya tenían experiencia laboral, una proporción importante había abandonado el empleo anterior en la búsqueda de mejoras en su trabajo. Por lo tanto se logró también comprobar la validez de la hipótesis de Myrdal y Turnham sobre el desempleo como una situación a la que pocas personas pueden aspirar, ya que el mantenerse en una condición de búsqueda activa de trabajo es factible sólo para un reducido grupo de participantes en la fuerza de trabajo.

El estudio de la dinámica de trayectorias laborales entre distintos sectores y ocupaciones mostró un gran movimiento de cambios de sector y de ocupación. Lo anterior habla de una actividad de búsqueda sistemática de oportunidades de empleo e ingreso que contrasta con la idea del empleo como algo estático y permanente.

En resumen, la aparente paradoja de una economía donde el ritmo de crecimiento del PIB es inestable, donde se presenta un acelerado proceso de precarización laboral, donde el empleo no crece a ritmos adecuados y los salarios crecen con lentitud (cuando lo hacen) y sin embargo tiene una tasa de desempleo abierto muy reducida, se explica a partir de la presencia de la alternativa ocupacional que proporcionan las microunidades.

6.2 La nueva Estructura Social de Acumulación de la economía mexicana

Debido a que los rasgos estáticos y dinámicos del empleo en cualquier país se encuentran siempre afectados por el contexto específico de la fase de acumulación capitalista en la que éste se encuentre, es necesario examinar el papel que juegan una serie de instituciones y arreglos institucionales en cada una de esas etapas. Tales instituciones sociales, en la medida en que conforman un arreglo social y normas que tiendan a favorecer el proceso de acumulación, ayudan también a minimizar el conflicto social, a pesar de la presencia constante de conflictos de clase.

la Teoría de la Regulación y la Teoría de la Estructura Social de Acumulación (ESA) proporcionan, en principio, un marco conceptual en el que tanto las fuerzas estructurales como los conflictos de clase juegan un papel importante. En sentido estricto la Teoría de la Regulación no presta suficiente atención a los efectos independientes de la lucha entre las clases (y entre sectores de las clases), mientras que, por otro lado, la Teoría de la ESA no aborda de manera suficiente el análisis de las fuerzas estructurales. Por las razones expuestas en el primer capítulo, se tomó como punto de partida teórico la noción de estructura social de acumulación, en tanto que permite el análisis del impacto de los procesos sociales y políticos en la acumulación desde una perspectiva amplia, y desde luego más allá de la perspectiva binaria capital-trabajo (casi omnipresente en el marxismo tradicional mecanicista), ya que lo mismo contempla fenómenos de género, migración, o bien de corte racial, al tiempo que permite incorporar los remanentes o residuos de otros modos de producción anteriores, lo cual resulta especialmente conveniente en el caso de América Latina, donde aun se verifica la coexistencia de éstos remanentes al lado de formas e instituciones específicamente capitalistas.

La idea de estructura social de acumulación, dentro del contexto histórico del estudio de las ondas largas permite resaltar dos hechos de importancia fundamental: el desarrollo capitalista no sigue una trayectoria lineal, y tal desarrollo está caracterizado por etapas que se alternan y que sugieren un

movimiento cíclico en el proceso de acumulación ampliada durante el cual la acumulación se retroalimenta, y los sectores de la economía se expanden en una relación más o menos armónica (existiendo una o varias actividades que sirven como impulsores básicos o ejes del proceso de acumulación).

La nueva estructura social de acumulación que busca imponerse en México, exige que el modelo de economía abierta se consolide. A la fecha han sido transformadas, o de plano eliminadas, diversas instituciones y arreglos institucionales que sirvieron para conformar la anterior estructura social de acumulación. Así, el nuevo patrón de crecimiento privilegia, en el discurso, la acción de las libres fuerzas del mercado y la integración con la economía mundial. En los hechos, a las fuerzas del mercado no se les ha dejado actuar del todo, como lo demostró en su momento el proceso de salvamento de la banca. En el terreno de los vínculos con la economía mundial, la relación comercial con los Estados Unidos se ha privilegiado, con las consecuencias que este tipo de nexos trae consigo: La economía mexicana es cada vez más dependiente de los ciclos económicos en los EU.

Por otro lado, una menor actividad del Estado en la economía hace que ciertos grupos empresariales privilegiados, reclamen como suyos los espacios que deja el Estado. Más aún, el grupo empresarial que se beneficia del modelo orientado al mercado externo ha logrado consolidarse en el poder, de manera que garantizan la continuidad del modelo. Una prueba de este hecho es la persistencia de las políticas económicas, a pesar del cambio de partido en el poder.

Al examinar como han evolucionado el empleo, el ingreso y su distribución entre los hogares queda claro que la destrucción o el cambio en las instituciones heredadas del anterior modelo de desarrollo, han traído asociada la profundización de los niveles de exclusión social.

En México ha ocurrido un proceso en el cual el empleo tiende a polarizarse. Por un lado, el empleo es afectado por el efecto combinado de una concentración del capital en actividades ligadas a la exportación o a las actividades financieras, lo que conduce a menores niveles de inversión orientada a satisfacer las

necesidades del mercado interno. Por otro, la menor creación de oportunidades ocupacionales, acompañada de la caída en el poder adquisitivo ingresos hace que grandes grupos de la población busquen formas alternativas de obtener un ingreso.

El resultado: unos cuantos empleos con pago y condiciones de trabajo adecuados frente a un ejército de trabajadores que buscan sobrevivir en actividades de escasa productividad y menor retribución.

A partir de las evidencias presentadas en el texto se puede afirmar que el modelo de acumulación actual no ha sido capaz, en la práctica, de generar empleo estable y bien remunerado, que permita un retiro laboral decoroso para un número importante de trabajadores. Más aún, y pese a las declaraciones de sus apólogos, tampoco ha mejorado las condiciones de vida de las mayorías del país. De hecho, en las dos últimas décadas se observa un aumento de la polarización en la sociedad. La búsqueda de mayores beneficios a los grandes empresarios (expresada en forma tangible en los multimillonarios depósitos de mexicanos en los EU), o la apertura de nuevas opciones de inversión para el capital privado, con el consecuente derroche y transferencia a bajo precio del esfuerzo de numerosas generaciones de mexicanos, por la vía de las privatizaciones, aunada a la ausencia de políticas redistributivas, implican que el costo del ajuste es asumido por los trabajadores.

La crisis de 1994 se reflejó en las cifras de la distribución del ingreso y a pesar de su fuerte impacto se llegó a argumentar que la economía funcionaría a la perfección de no ser por esos factores imponderables, como son los anónimos mercados financieros. No obstante, la crisis fue el resultado de la misma política que se ha seguido desde 1983, la cual ha propiciado que se agudicen los problemas preexistentes y surjan otros nuevos, siendo uno de los problemas principales la profundización de la estructura polarizada de la economía, tanto a nivel regional como sectorial.

Frente a este modelo excluyente, la importancia relativa de las microunidades va a incrementarse, en a medida en que el resto de la economía sea incapaz de crear

empleos, y en la medida en que el poder adquisitivo del salario permanezca estancado o disminuya. En otras palabras, las microunidades no son un simple elemento transitorio dentro del modelo, entes condenados a desaparecer conforme la economía crezca. Son, en realidad, un mecanismo consustancial a un modelo que produce más pobreza entre las mayorías, y una mayor concentración espacial del crecimiento económico. En general los últimos años han estado acompañados por cambios en las relaciones laborales, cambios frecuentemente calificados de "flexibilización laboral", pero que implican, por ejemplo, la mutilación de contratos laborales y en general, una mayor precariedad de los nuevos puestos de trabajo. Contra lo que afirma la economía neoclásica, estos procesos no han conducido a una mayor demanda de fuerza de trabajo.

Así, una reforma a la reglamentación laboral orientada a dismantelar los beneficios alcanzados por la clase trabajadora en el anterior modelo de desarrollo, conduciría a una mayor precarización de los puestos de trabajo. A consecuencia de lo cual, las actividades de pequeña escala tenderían a crecer en términos absolutos y relativos

Con la metamorfosis en el papel social del Estado su acción está orientada a crear condiciones globales para el mejor desempeño económico del capital, para lo cual se han desmontado partes importantes de su acción social y redistributiva. En este contexto, las pequeñas unidades, al operar como un mecanismo de obtención de ingreso de un número importante de personas a lo largo de las dos últimas décadas, han actuado como un "obstáculo" al desempleo abierto a niveles masivos. Así atenúan posibles conflictos sociales derivados de la ausencia de ingresos, tanto en términos individuales como familiares. Por otro lado, los productos y servicios que se generan y distribuyen mediante las unidades de menor tamaño son una alternativa de consumo para los grupos de mas bajos ingresos.

A partir de los datos relativos a las transiciones entre unidades de diverso tamaño, se infiere que hay una importante rotación de trabajadores entre ellas; de hecho, el flujo de trabajadores desde las microunidades hacia las grandes empresas

muestra que el trabajo en las unidades de menor tamaño constituye una reserva laboral para el sector capitalista de la economía. Además, la necesidad imperiosa de las familias que carecen de ahorros, propiedades y recursos alternativos para obtener ingresos en ausencia de un empleo, hace que la actividad en las micro unidades se convierta prácticamente en la única alternativa legal para obtener los fondos monetarios destinados a la reproducción material de las familias. De esta forma, los niveles de desempleo involuntario se mantienen bajos, ya que las familias no pueden, en general, soportar el costo de la búsqueda de un puesto de trabajo. Tal necesidad de un empleo se observa también en los niveles de rotación entre sectores y ocupaciones específicas, lo que habla de una intensa actividad orientada a la obtención de un ingreso laboral que contribuya a cubrir las necesidades familiares más básicas.

Pasando ahora a los determinantes de la expansión de las microunidades, se debe señalar que éstas existen y proliferan en función de la existencia de un mercado potencial para los productos o servicios que ellas ofrecen. De ahí que el crecimiento de esas actividades esté limitado por el ingreso global en las ciudades y es por tanto en las ciudades medias y grandes donde es posible encontrar la mayor proliferación de micronegocios.

En tanto que el modelo de acumulación actual es más excluyente que el anterior, las microunidades juegan un importante papel al dar cuenta de la reproducción social de un sector de trabajadores que, excluidos de empleo en las unidades capitalistas, deben buscar formas diversas de obtener un ingreso para subsistir. Por tanto, más que ser un elemento que habrá de desaparecer con el paso del tiempo, y con el desarrollo económico, las microunidades forman parte consustancial del modelo que ha sido llamado "neoliberal".

Vista desde la óptica de una nueva estructura social de acumulación, la etapa actual del desarrollo capitalista en México es el inicio de la consolidación del modelo de economía abierta. Como ya se argumentó en el texto diversas instituciones y arreglos institucionales que dieron forma a la anterior estructura social de acumulación han sido eliminados o transformados. Dichas

transformaciones en las instituciones heredadas del anterior modelo de desarrollo, han implicado un agravamiento de los niveles de exclusión social; por ejemplo, el abandono de muchos programas de apoyo a los sectores rurales más pobres, la destrucción paulatina del ejido y la apertura comercial han implicado un mayor nivel de pobreza en el campo mexicano, pobreza que se retroalimenta debido a los problemas de acceso a la tierra, a la ausencia de créditos para los campesinos pobres y a la necesidad cada vez mayor de migrar (aun en forma temporal) para obtener algún ingreso monetario.

En lo que corresponde al empleo en las áreas urbanas, la exclusión social se manifiesta en la importancia creciente de las actividades de pequeña escala frente a un grupo de puestos de trabajo estables y bien remunerados cada vez más reducido. Frente a una pobreza creciente, se verifica una mayor concentración de la riqueza y el dispendio de los fondos públicos que son utilizados para apoyar las aventuras de los grandes empresarios (principalmente aquellos vinculados con el sector financiero). El privilegio de unos sectores en detrimento del resto de la economía conduce también a la profundización de las diferencias en los niveles de desarrollo regional, que expresan en el ámbito del territorio, la polarización social del país.

Por todo lo anterior, resulta evidente el incumplimiento de la afirmación de que el efecto global de arrastre del sector exportador de la economía hará que los beneficios se distribuyan en toda ella, alcanzando tarde o temprano a toda la población. El patrón de acumulación actual ha sido manifiestamente incapaz de generar empleo estable, bien remunerado y que permita un retiro laboral decoroso. Tampoco ha mejorado las condiciones de vida de las mayorías del país.

6.3 Comentarios sobre políticas implícitas

Una digresión sobre las opciones de política que pudieran plantearse para mejorar la generación de empleo, conduce a observar que al margen de las políticas oficiales, buena parte de las políticas "alternativas" están cimentadas sobre la base de la integración de las pequeñas y medianas empresas; lo que, tal y como se comprobó –creemos con suficiencia- a lo largo de la presente investigación

resulta a todas luces insuficiente en un escenario caracterizado por el predominio de los micronegocios como fuente fundamental de la generación de empleo, siendo que además estos se constituyen como la principal estrategia de sobrevivencia para la mayor parte de la población que se ha visto excluida, tanto del mercado de trabajo como de la pretendida "modernización" productiva que se suponía traería consigo la puesta en marcha de las reformas estructurales. Así las cosas debido a que no se considera suficientemente la heterogeneidad del sector de micronegocios, se supone que estas unidades tienen una relativa importancia en las manufacturas, habida cuenta de esa idea tan difundida como falsa de que existen importantes procesos de subcontratación que involucran a los micronegocios.

Más allá de contadas excepciones, las políticas orientadas a la integración de pequeñas y medianas empresas han demostrado, en la práctica, ser insuficientes dado el avance de las grandes empresas transnacionales (en particular de la industria maquiladora de exportación) por lado, y por otro el crecimiento exponencial de los micronegocios.

En una línea parecida se sitúan las propuestas de política elaboradas por la CEPAL (Stallings y Peres, 2000), según este organismo, la agenda de políticas para la nueva década deberá observar las recomendaciones siguientes:

"Las economías de América Latina y el Caribe deben crecer con más rapidez e incrementar su productividad para mejorar su integración en el mercado mundial por la vía de las exportaciones con mayor valor agregado. Las dos tareas están estrechamente relacionadas entre sí: la esencia de una política destinada a alcanzar un crecimiento más rápido es crear mejores condiciones para acrecentar la productividad y la inversión. Al mismo tiempo, los aumentos de la inversión van por lo general acompañados de la introducción de nueva maquinaria y nuevos equipos, que incorporan los avances tecnológicos e impulsan una mayor productividad y más competitividad." (p. 267).

De manera más puntual, en lo que hace al empleo

"Los responsables de las políticas deberían pensar en formas de mejorar el funcionamiento de los mercados laborales más que en concentrarse exclusivamente en la flexibilización. Sin embargo, si un gobierno determinado decide avanzar en la flexibilización, sería esencial garantizar simultáneamente el acceso a un seguro de desempleo y la posibilidad de transferir los beneficios, para así allanar la transición entre empleos. Otra política que haría funcionar en mejor forma los mercados laborales es la de poner más información a disposición de los trabajadores y las empresas con el fin de reducir los períodos de búsqueda de empleo y el desempleo friccional. Evidentemente, estas medidas no eliminarán el desempleo estructural, por lo que hay que combinarlas, como se mencionó anteriormente, con políticas de creación de puestos de trabajo." (p. 273)

Está última recomendación resulta particularmente inaplicable a la realidad ocupacional mexicana; pues ante la evidencia contundente del crecimiento de los micronegocios como respuesta al acelerado proceso de exclusión social agudizado por las reformas estructurales se pretendería oponer un conjunto de políticas diseñadas para mercados de trabajo casi de libro de texto.

6. 4 Los límites de la economía laboral neoclásica.

Se puede concluir que la visión neoclásica conforma una estructura torcida desde la raíz; la naturaleza metodológica de los postulados a partir de los cuales se construyen los modelos de competencia perfecta es incierta. No se sabe si son axiomas de conducta, hipótesis de trabajo o meros recursos retóricos. Si son axiomas de conducta entonces no tiene sentido siquiera hablar de su validez; si por el contrario, se trata de hipótesis se debe recordar el que nunca se ha demostrado su validez. La otra posibilidad es que se trate de artificios de corte retórico, especialmente metáforas y analogías derivadas de la física del siglo pasado. En general, la aproximación neoclásica al mercado de trabajo adolece de las mismas dificultades implícitas en los modelos de competencia perfecta; quizá el

caso emblemático sea la supuesta existencia de un *trade-off* trabajo/ocio. En el mundo bosquejado por la economía neoclásica el trabajo es en sí, un "mal", por lo que los agentes deberían de maximizar su ocio. Esto significa que, en el marco analítico de la teoría neoclásica cualquier persona puede optar libremente por no trabajar. Bajo estas condiciones, el desempleo será siempre voluntario ya que si o bien las personas no forman parte de la oferta de trabajo por decisión propia, o frente a una situación de falta de demanda, simplemente se requiere disminuir el salario pedido y se encontraría el empleo deseado. Más aun, la existencia de un precio de equilibrio que iguala salomónicamente oferta con demanda en el mercado de trabajo hace que el modelo neoclásico no pueda ser aplicado para estudiar el caso del trabajo por cuenta propia. Inclusive, en aquellos casos en los que el paradigma neoclásico intenta metamorfosearse para aprehender la realidad, cae al primer soplo, esto queda demostrado a partir de una inconsistencia metodológica de gran envergadura: la existencia de explicaciones contradictorias, y en algunos casos excluyentes, para un mismo fenómeno: la magnitud del desempleo abierto. Así pues, la capacidad de los modelos de inspiración neoclásica (en cualquiera de sus variantes) para rendir cuenta explicativa de fenómenos reales, es puesta en entredicho por la realidad misma (cabe mencionar que nunca se ha demostrado el cumplimiento empírico de los supuestos neoclásicos), lo mismo sucede cuando éstos modelos son dotados de una mayor grado de "realismo", a partir de la adopción de hipótesis auxiliares diseñadas *ad hoc*.

Al hablar en general de la economía neoclásica, Nicolas Kaldor afirmó que:

"La cuidadosa acumulación y revisión de estadísticas y el desarrollo de refinados métodos de inferencia estadística no puede reemplazar la falta de una comprensión básica de cómo funciona la economía real"(Kaldor, 1972).

Como ejemplo típico de esa actitud destaca la economía del trabajo neoclásica. Las explicaciones existentes sobre el desempleo y las diferencias salariales, están basadas en la idea de que los trabajadores no tienen costos de reproducción. De

esta manera, el trabajo se transforma en una mercancía distinta a todas las demás, ya que en el caso una mercancía típica, el precio de ésta se determina en función de los costos de producción. Si se acepta que el trabajo es una mercancía estándar, el salario debería tomar en cuenta estos costos. Pero aceptar este hecho arrojaría por la borda la idea de que los trabajadores pueden libremente optar entre ocio y trabajo, elemento clave en la teoría neoclásica de la oferta de trabajo, ya que entonces se tendría que considerar la existencia de un salario por debajo del cual cualquier trabajador no podría siquiera trabajar. Este salario tendría que ser igual a su costo de reproducción. Por otro lado, la presencia de trabajo no asalariado conduce a la pregunta sobre el valor que tienen aquellos modelos que suponen que todo el trabajo es directamente una mercancía. El pago al trabajo no asalariado se hace en función del producto o servicio que se esté vendiendo, y no en función sólo del trabajo desempeñado.

Surge entonces un dilema crucial: o bien los agentes económicos actúan de acuerdo con reglas de conducta axiomáticas contrarias a lo observable, o bien la economía (en tanto ciencia) acepta que existen otras reglas que subyacen la conducta de los individuos y se actúa en consecuencia en el terreno de la teoría.

Este lleva a cuestionarse el estatuto metodológico de los supuestos básicos que subyacen los modelos de la economía laboral de inspiración neoclásica, y más en general del conjunto de la teoría neoclásica. No se está frente de axiomas de conducta, ni de hipótesis de trabajo. No son axiomas ya que de otra manera la economía se transformaría en una simple ciencia deductiva, sin relación alguna con la realidad. Tampoco son hipótesis de trabajo, ya que nunca han sido sometidas a una prueba empírica de validez. Por tanto, los principios básicos que sustentan la economía laboral tienen un estatuto metodológico ambiguo.

Por otra parte, el alcance empírico de las distintas teorías examinadas en el capítulo dos, es limitado en el mejor de los casos. Hay necesidad de imponer demasiadas hipótesis auxiliares para poder contrastar las predicciones de una teoría. En suma, la economía laboral neoclásica crece en cuanto al número de artículos publicados y disminuye en su capacidad de modelar la realidad, sin

recurrir a supuestos *ad hoc*. Detrás de una aparente evolución de ideas, se esconde un retroceso. Tras una aparente diversidad de puntos de vista, aparece una uniformidad en los mecanismos para decidir lo que es considerado como economía laboral y lo que no puede aspirar a ese nombre. De hecho, es común el calificativo de "sociológico" a todo argumento que no se sustente en los principios maximizadores de la microeconomía y que no se exponga con el adecuado ropaje matemático.

Como afirma Jay Gould (1996a), el peor enemigo de la evolución es la uniformidad. Esta afirmación también es válida en la economía laboral. La tarea más importante que se plantea a quienes buscan estudiarla desde una óptica no neoclásica, es impulsar un programa de investigación que permita avanzar en el conocimiento y transformación de la realidad ocupacional actual. Esto exige abandonar el dogmatismo neoclásico, en particular la idea de que el conocimiento consiste en la importación de técnicas matemáticas cada vez más sofisticadas.

Destaca el hecho de que la supuesta evolución de la teoría no ha implicado resultados más robustos y más realistas. En otras palabras, la pérdida de variabilidad ocurrida en la economía ha ocurrido por una mayor tendencia a la mediocridad analítica y no por el avance propio de una ciencia en plena madurez.

La economía laboral, en su variante neoclásica, presenta un abismo creciente entre los desarrollos teóricos y las pruebas empíricas de la validez de esos argumentos. En especial, la insistencia (implícita o explícita) en el uso de hipótesis de maximización individual, como la única alternativa teórica aceptable en la "economía", restringe el espectro de opiniones que son aceptables como enunciados "económicos". Además, su aparato de verificación empírica derivado del uso de la estadística en general, y de la econometría en particular, tiene severos problemas metodológicos (Darnell y Evans, 1990; Mirowski, 1997).

Estos problemas arrojan duda sobre la capacidad explicativa de la economía laboral neoclásica y ejemplifican las dificultades de una disciplina que pretende ser científica, al tiempo que restringe la variedad de opiniones admisibles en su seno.

6.5 Algunas tareas de investigación.

Como resultado del trabajo realizado en esta investigación, hay una serie de tareas que surgen como candidatas naturales para continuar el proceso de investigación.

La primera es un estudio de más largo plazo sobre las transiciones entre condición de actividad, posición en el trabajo, rama y tamaño de establecimiento. Es importante determinar que tan estables son las matrices de transición en distintos momentos del ciclo económico. Sólo a partir de eso se podrá iniciar un trabajo más profundo para entender cuáles son los mecanismos que gobiernan el cambio de una a otra condición laboral.

Una segunda tarea es de corte más teórico e implica conceptualizar el trabajo en micro unidades como una actividad análoga al trabajo en el campo. La coexistencia de unidades con una lógica capitalista y unidades de estricta sobrevivencia debe ser explicada a profundidad en un marco teórico no neoclásico.

La tercera tarea es el análisis de las estrategias de verificación de hipótesis que sigue la corriente dominante en la economía. El caso de la economía del trabajo puede ser un buen ejemplo del tipo de problemas y limitaciones que tiene la metodología econométrica. En particular se hace necesario avanzar en el estudio cuidadoso de algunos textos ahora clásicos de la economía laboral neoclásica, tratando de repetir los procedimientos estadísticos y precisando muy bien los límites de los resultados publicados.

APÉNDICE: FUENTES DE DATOS UTILIZADAS

1. Características generales.

1.1 El universo de referencia.

Las estadísticas gubernamentales de empleo en México tienen dos universos de referencia: el de los hogares y el de las unidades económicas, sean estas últimas unidades de producción, distribución o de servicios. La totalidad de la población trabajadora debería ser mejor captada por aquellos instrumentos estadísticos que se aplican en los hogares. La razón es que las encuestas a hogares permiten captar a quienes llevan a cabo su actividad económica en su domicilio, o sin un local fijo, como sería el caso del trabajo desempeñado en el domicilio de los clientes, o en la vía pública. Por su parte, los instrumentos estadísticos aplicados en establecimientos generan, en principio, información sobre aquellas personas que laboran en un local fijo o semifijo. Aunque para ser precisos, se debe señalar que en México, las estadísticas captadas en establecimientos solo cubren el universo de las unidades que cuentan con un local fijo.

1.2 La comparabilidad de las estadísticas

La existencia de dos universos para captar información sobre el empleo hace que las cifras resultantes no sean directamente comparables. Pero esto no significa que ambos tipos de estadísticas sean excluyentes. Las estadísticas captadas en los hogares, además de cubrir una mayor variedad de empleos, permiten conocer las características demográficas y sociales de la fuerza de trabajo. Aquellas estadísticas levantadas en los establecimientos permiten conocer la estructura económica de la unidad y características específicas a los puestos de trabajo. Por tanto, los dos tipos de fuentes son, en realidad, complementarios.

Sin embargo los problemas de comparabilidad entre distintas fuentes no se agotan por la diferencia entre la unidad de observación. Aún cuando dos fuentes tengan el mismo universo de referencia, las características de cuestionario afectan las

comparaciones. Por ejemplo, un cuestionario más detallado puede captar mejor la condición de actividad, entre otras razones, debido a la presencia de trabajos de muy corta duración. Esto explica porqué los datos relativos al empleo captados mediante un Censo de Población no son comparables con las que se obtienen a partir de una encuesta especializada.

En el caso de las encuestas, el marco muestral también incide en la posibilidad de hacer comparaciones en el tiempo. Si un marco cambia de manera radical, dos encuestas con el mismo cuestionario pueden no ser estrictamente comparables. Tal es el caso de la Encuesta Nacional de Empleo de 1988, respecto de los subsecuentes levantamientos.

Un elemento adicional que impacta la comparabilidad de un mismo instrumento estadístico en dos momentos del tiempo, es la fecha (o fechas) de cada levantamiento. Por ejemplo, las cifras de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) de 1997 exhiben un notable crecimiento del empleo agropecuario, respecto de las cifras de la ENE para 1996. Por motivos de logística, en las áreas menos urbanizadas, el levantamiento de 1997 se llevó a cabo entre abril y julio de ese año. El levantamiento incluye datos del tercer trimestre, que es uno con gran actividad agropecuaria, mientras que el de 1996 se realizó durante el segundo trimestre de ese año, donde la actividad agropecuaria es menor.

2. Fuentes utilizadas en el estudio.

2.1. Censos económicos.

La información de esta fuente se refiere a establecimientos fijos (predios en el caso del sector agropecuario). Lo cual implica que los establecimientos móviles, el trabajo a domicilio, el trabajo en la vía pública y en general, aquel que no se lleva a cabo en una unidad económica fija no estén incluidos en la cobertura censal.

2.1.1. Censo agropecuario. Sólo está disponible el censo de 1990 y es utilizado como punto de referencia de la información obtenida a partir de las diversas encuestas de empleo.

2.1.2. Censo industrial. La información cubre todas las ramas de la manufactura.

2.1.3. Censo de comercio. La información cubre todas las ramas del comercio.

2.1.4. Censo de servicios. La información del censo incluye todas las actividades de servicios, excepto los servicios financieros.

2.2. Información de encuestas.

Las encuestas que se utilizan son encuestas a hogares (Encuesta Nacional de Empleo Urbano y Encuesta Nacional de Empleo) y encuestas mixtas a hogares y establecimientos (Encuesta Nacional de Economía Informal, levantada en 1988 y Encuesta Nacional de Micro negocios), las cuales tienen un marco muestral probabilístico, por lo que sus resultados son válidos en el universo de referencia de cada una.

El cuestionario de la ENEU y la ENE es el mismo, y la diferencia reside en la cobertura geográfica de cada una. El cuestionario tiene un grupo de preguntas que hace posible captar la actividad de las personas que, en primera instancia no declararon haber trabajado. De este modo, es posible captar el trabajo marginal⁹⁷ de forma mas exhaustiva que la obtenida con aquellos instrumentos de captación con un menor número de preguntas de rescate. Tal es el caso de los cuestionarios como los utilizados en fuentes no especializadas sobre el tema; por ejemplo, los Censos de Población.

El trabajo marginal lo desempeñan hombres muy jóvenes o viejos y mujeres de todas las edades, quienes contribuyen a sufragar el gasto familiar aportando un ingreso complementario, o ayudando en las labores del predio o de un negocio del jefe de familia, como trabajadores no remunerados. Si bien no todos los trabajadores familiares son marginales, ni todo el trabajo marginal es realizado exclusivamente por ese tipo de trabajadores, hay una estrecha relación entre esos

⁹⁷ Se entiende por actividades marginales, las que se realizan de manera esporádica o de manera permanente pero durante pocas horas a la semana.

dos eventos. Tal relación se ve reflejada en las estadísticas acerca de la actividad económica⁹⁸. Este trabajo marginal se lleva a cabo, con mucha frecuencia, en unidades de muy pequeña escala.

2.2.1 La Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU).

La encuesta es trimestral y actualmente se levanta en 44 áreas urbanas del país. Esta encuesta incluye información sobre el tamaño del establecimiento donde se realiza la actividad económica, además de la referida a la posición en el trabajo, rama de actividad, ocupación específica, ingresos y prestaciones. Estas variables (en conjunto o de manera individual) se incluyen en las definiciones usuales de Sector Informal. Para fines de comparación, este análisis se debió restringir a 16 áreas, que era la cobertura que se tenía la Encuesta, a nivel nacional, en 1988.

2.2.2 La Encuesta Nacional de Empleo (ENE).

La encuesta se ha levantado en 1988, 1991, 1993, y a partir de 1995, el levantamiento es anual. La información para 1997 no fue utilizada debido a problemas de captación de la misma. El levantamiento de la ENE en áreas menos urbanizadas comenzó tardíamente y se prolongó un mes más de lo previsto originalmente. Por esta razón la encuesta capta un número anormalmente alto de trabajadores agrícolas, con lo cual los resultados están marcados por un profundo sesgo.

La Encuesta Nacional de Empleo (ENE) tiene el mismo cuestionario que la ENEU, pero su cobertura es nacional, y presenta cifras separando entre áreas más urbanizadas (capitales estatales o poblaciones con 100,000 habitantes o más) y áreas menos urbanizadas (poblaciones con menos de 100,000 habitantes). Esta encuesta tiene también un módulo agropecuario (aplicado a personas que

⁹⁸ Cuando se decide poner un límite inferior al tiempo trabajado por los ayudantes familiares sin pago, para considerarlos como ocupados, el monto de personas registradas en esa categoría es mucho menor que cuando se elimina la restricción. También ocurre, que cuando se hace un esfuerzo especial por captar el trabajo marginal de las personas -sin importar si son o no remunerados- el monto de trabajadores familiares sin pago, e incluso el de los que trabajan por cuenta propia, se incrementa.

trabajaron en ese tipo de actividades en los últimos seis meses), lo que permite un mayor conocimiento de la participación en dichas actividades.

La ENE 1988 presenta problemas de comparación con las subsecuentes encuestas. Esto se debe a dos razones. La primera es el marco muestral, el cual sesga los resultados sobre todo en manufacturas en las zonas menos urbanizadas. La segunda son cambios en el cuestionario y en los criterios de captación relativos a los sujetos agropecuarios. Además, entre 1995 y 1996 la muestra cambió. Se incluyeron más localidades en 1996 de modo que las cifras de la Encuesta tuviesen validez a nivel estatal. El problema del aumento en la muestra se agudiza en 1998, cuando se modifican las definiciones de las áreas metropolitanas de las ciudades de Guadalajara, México y Monterrey .

Hay también un problema de comparabilidad entre las categorías ocupacionales de la ENEU y la ENE. La clasificación de ambas es distinta, como lo muestra el cuadro comparativo que aparece enseguida. Es importante tener este hecho en mente cuando se hace análisis del sector de micronegocios mediante el uso de las cifras de la ENEU y se busca compararlas con las de la ENE correspondientes a las áreas más urbanizadas de México.

Cuadro 2.1

Comparaciones de las clasificaciones de ocupación específica de la ENEU y la ENE

| | | | | |
|----|----|---|----|---------------------------------------|
| 1 | 11 | Profesionistas | 1 | Profesionistas |
| 2 | 12 | Técnicos | 2 | Técnicos y personal especializado |
| 3 | 13 | Trabajadores de la educación | 3 | Trabajadores de la educación |
| 4 | 14 | Trabajadores del arte, espectáculos y deportes | 4 | Trabajadores del arte |
| 5 | 21 | Funcionarios y directivos de los sectores público, privado y social | 5 | Funcionarios y directivos |
| | | | 6 | Administradores agropecuarios |
| 7 | 61 | Jefes de departamento, coordinadores y supervisores en actividades administrativas y de servicios | 7 | Oficinistas |
| 7 | 62 | Trabajadores de apoyo en actividades administrativas | | |
| 8 | 71 | Comerciantes, empleados de comercio y agentes de ventas | 8 | Vendedores, dependientes |
| 9 | 72 | Vendedores ambulantes y trabajadores ambulantes en servicios | 9 | Vendedores ambulantes |
| 10 | 81 | Trabajadores en servicios personales en establecimientos | 10 | Empleados en servicios |
| 11 | 82 | Trabajadores en servicios domésticos | 11 | Trabajadores domésticos |
| 12 | 55 | Conductores y ayudantes de conductores de maquinaria móvil y medios de transporte | 12 | Operadores de transporte |
| 13 | 83 | Trabajadores en servicios de protección y vigilancia y fuerzas armadas | 13 | Protección y vigilancia |
| 15 | 41 | Trabajadores en actividades agrícolas, ganaderas, silvícolas y de caza y pesca | 14 | Mayores agropecuarios |
| | | | 15 | Agricultores |
| | | | 16 | Operadores de maquinaria agropecuaria |
| 17 | 51 | Jefes, supervisores y otros trabajadores de control en la fabricación artesanal e industrial y en actividades de reparación y mantenimiento | 17 | Supervisores y capataces industriales |
| 18 | 52 | Artesanos y trabajadores fabriles en la industria de la transformación y trabajadores en actividades de reparación y mantenimiento | 18 | Artesanos y obreros |
| 18 | 53 | Operadores de maquinaria fija de movimiento continuo y equipos en el proceso de producción industrial | | |
| 19 | 54 | Ayudantes, peones y similares en el proceso de fabricación artesanal e industrial y en actividades de reparación y mantenimiento | 19 | Ayudantes de obreros |
| 20 | 99 | Otros trabajadores con ocupaciones no clasificadas anteriormente, insuficientemente especificados y no especificados | 20 | No especificado |

2.2.3 La Encuesta Nacional de Economía Informal.

En 1988, el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, levantó por única vez una encuesta denominada Encuesta Nacional de Economía Informal (ENEI) la cual es representativa de las áreas más urbanizadas del país, esto es, aquellas áreas urbanas con más de 100,000 habitantes. El punto de partida de la encuesta son las unidades económicas, incluidas las unipersonales. De esta manera el universo de referencia de la economía informal quedo definido de acuerdo con los siguientes criterios:

- Posición en el trabajo de los individuos ocupados: patrones y trabajadores por cuenta propia.
- Tamaño del negocio: con un máximo de 5 trabajadores asalariados.
 - Rama de actividad: manufactura, construcción privada residencial, el comercio al menudeo y la mayor parte de los servicios. Se hace explícita la exclusión de: la construcción pública y la privada no residencial, el comercio al mayoreo, el servicio doméstico, el de los profesionales, los servicios financieros, los transportes y la administración pública y otros servicios donde es improbable encontrar actividades con características de informalidad" (INEGI, 1990, pág.2).

Esta encuesta es el antecedente inmediato de la Encuesta Nacional de Micronegocios y su principal limitación es la escasa información captada sobre los trabajadores asalariados del SIU, junto con la decisión a priori de no examinar lo que ocurre con las pequeñas unidades correspondientes a ciertas actividades económicas.

2.2.4. La Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN).

En 1992 se levantó por vez primera la Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN), en cuyo diseño participó además del INEGI, la Secretaría del Trabajo y Previsión Social. La Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN) se levanta en las áreas más urbanizadas, a partir de la identificación de quienes son trabajadores por cuenta propia o patrones de unidades con 6 trabajadores (incluido el patrón o dueño) o menos en las actividades extractivas, la construcción, el comercio, los servicios o el transporte. En el caso de la

manufactura el límite es de 16 personas (incluido el dueño). La identificación del universo de referencia se hace mediante la Encuesta Nacional de Empleo Urbano, más un complemento urbano para cubrir el conjunto de las áreas más urbanizadas. Una vez identificados los micronegocios, se procede al levantamiento de la ENAMIN.

En relación con la ENEI, se amplió el número de variables captadas y se profundizó en la información ya incluida en la ENEI (Rendón y Salas, 1992). Esta encuesta se levantó nuevamente en 1994 y 1996 y 1998

Las cifras de 1992, 1994 y 1996 permiten disponer de datos comparables para tres momentos, lo cual permite estudiar la evolución del universo de los micronegocios durante ese período. No obstante, en 1998 se cambió el momento de captación de la Encuesta para levantarla en el último trimestre del año. Debido al crecimiento estacional de las actividades de pequeña escala que ocurre en ese trimestre, los resultados de la ENAMIN 98 son incomparables con el resto. El levantamiento planeado para el año 2000 fue cancelado.

Por su diseño, la ENAMIN permite que los usuarios de la información captada por la Encuesta dispongan de una amplia gama de variables relativas a los micronegocios y a quienes laboran en ellos. De esta forma, si se desea es factible construir los diversos universos de actividades que corresponden a las definiciones más comunes del Sector Informal. Por ejemplo, la ENAMIN capta datos relativos al cumplimiento de diversas disposiciones legales, también capta información relativa a la subcontratación de actividades y contiene amplia información sobre los individuos de las micro unidades (patrones, cuenta propia, asalariados y trabajadores familiares sin pago).

La ENEI de 1988 y la ENAMIN 1992 no incluyeron al trabajo doméstico en el universo de los micronegocios Pero a partir de 1994, se incorporó a los trabajadores domésticos que desempeñan sus actividades como trabajadores por cuenta propia, sin distinguir el trabajo doméstico del resto de las actividades de pequeña escala. Esta inclusión no altera de manera significativa la magnitud y características del empleo informal, ya que los trabajadores domésticos por cuenta

propia representan una mínima parte del total de trabajadores domésticos, quienes en su gran mayoría se registran en la ENEU como asalariados. Sin embargo, el hecho de que los trabajadores domésticos, por lo regular, están incluidos en una categoría más amplia de trabajadores de servicios, puede conducir a que se generen discrepancias aparentes entre las cifras de trabajadores en unidades de menor escala que reportan la ENE y la ENAMIN en las áreas más urbanizadas.

Cuadro 2.2

CARACTERISTICAS GENERALES DE LAS ENCUESTAS DE ECONOMÍA INFORMAL Y DE MICRONEGOCIOS

| ENCUESTAS | FECHA DE LEVANTAMIENTO | TAMAÑO MUESTRAL | COBERTURA | POBLACION OCUPADA EN EL SECTOR DE MICRONEGOCIOS | OBSERVACIONES |
|--|------------------------|-----------------|-----------------|--|---|
| ENEI-1998 ENCUESTA NACIONAL ECONOMÍA INFORMAL | DE JULIO-SEPT. 1988 | 6,500 | URBANO-NACIONAL | DUEÑOS 2,187,379 SUBORDINADOS 1,119,122 TOTAL 3,306,501 | No incluye a todas las ramas de actividad. Hasta 6 participantes en todos los sectores de actividad. |
| ENAMIN | ENERO-MARZO 1992 | 13,363 | URBANO-NACIONAL | DUEÑOS 2,834,509 SUBORDINADOS 1,958,514 TOTAL 4,793,023 | Incluye a todas las ramas de actividad. En las manufacturas se aceptan hasta 16 participantes en los otros sectores hasta 6 participantes |
| ENAMIN | ENERO-MARZO 1994 | 12,243 | URBANO-NACIONAL | DUEÑOS 3,090,243 SUBORDINADOS 2,311,375 TOTAL 5,401,618 | IDEM |
| ENAMIN | ENERO-MARZO 1996 | 13,097 | URBANO-NACIONAL | DUEÑOS 3,575,587 SUBORDINADOS 2,107,253 TOTAL 5,682,840 | IDEM |

Fuente: Martínez, María del Refugio. "Marco conceptual y metodológico de las estadísticas del sector informal". Encuesta Nacional de Empleo Urbano. INEGI. Aguascalientes. Junio 1998.

Otra aclaración relevante es que la ENAMIN reporta una proporción de asalariados en micronegocios inferior (aproximadamente en un 25%) de lo que reporta la ENE para las áreas urbanizadas. Una parte menor de esta discrepancia tiene su origen en el criterio de identificar a los micronegocios a partir de los patrones y trabajadores por cuenta propia registrados en la ENEU (y el complemento urbano), lo que implica dejar de lado a las unidades unipersonales

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

atendidas por trabajadores subordinados. Tales unidades representan el uno por ciento de las unidades captadas por la ENE, su exclusión tiene un impacto mínimo sobre las cifras de la ENAMIN. Entonces, la diferencia entre el monto de asalariados en ambas fuentes se puede deber al efecto (solo o combinado) de dos procesos. El primero es una posible subestimación, en la ENAMIN, de asalariados en unidades de pequeña escala debida a la subdeclaración por parte de los patrones. El segundo, es un problema derivado de la ENE atribuible a un sesgo de la muestra o a una declaración inexacta debida al desconocimiento del informante, quien a menudo es algún familiar del trabajador.

2.2.5 La Encuesta Nacional de Ingreso-Gasto de los Hogares (ENIGH).

La encuesta capta información sobre el ingreso y gasto corriente de las familias. Su cobertura es nacional, aunque pueden distinguirse las áreas de más de 2,500 habitantes de las áreas de menos de 2.500 habitantes. Se encuentran disponibles las encuestas correspondientes a 1989, 1992 y 1994, 1996, 1998 y 2000. En 1992 se captó información relativa al tamaño de unidad donde se realiza la actividad económica de los encuestados. Esta información se omitió en 1994, aunque en 1996 y 1998 se reintegró al cuestionario una pregunta relativa al tamaño del establecimiento donde las personas ocupadas realizan sus actividades.

2.3 Información derivada del Sistema de Cuentas Nacionales.

La estimación del monto del Producto Interno Bruto que se genera en actividades del sector de micro negocios proviene de estimaciones, relativamente detalladas por sector, hechas por el INEGI, mediante el Sistema de Cuentas Nacionales.

3. Observaciones sobre las fuentes y sus limitaciones

Los censos económicos. Estas fuentes proporcionan información acerca de las unidades de producción y distribución (valor de la producción y de las ventas, activos disponibles, etc.), la cual permite una mejor caracterización de las mismas, que la que se hace únicamente a partir de su tamaño y la utilización de trabajo familiar o asalariado. Constituyen la fuente idónea para el estudio del sector formal, ya que además de lo anterior, proporcionan datos sobre el número de personas ocupadas en los establecimientos medianos y grandes, que en el caso

de las encuestas de hogares (ENEU y ENE) quedan englobados en un sólo rubro (50 o más trabajadores). Tal distinción es de suma relevancia, ya que por ejemplo, de acuerdo con el censo industrial de 1994, los establecimientos de más de 250 trabajadores concentran al 50% del personal ocupado en ese subsector de actividad

En cambio, los censos económicos sólo pueden constituir una fuente complementaria para el estudio del sector de las microunidades, ya que, con excepción del agropecuario, dejan de lado una parte importante de las microunidades; es decir, aquellas que no cuentan con un establecimiento fijo.

En el caso del censo agropecuario, la principal limitación está en su poca utilidad para los análisis de corto plazo, dado que se levanta cada diez años.

La Encuesta Nacional de Empleo Urbano. Tiene la ventaja de proporcionar información trimestral, lo que permite un seguimiento continuo de los cambios en el empleo formal e informal de las principales ciudades del país.

La Encuesta Nacional de Empleo, por su cobertura sectorial y geográfica, permite una caracterización general de los sectores formal e informal. Además, contiene información sobre las características sociodemográficas de las personas ocupadas en ambos sectores. Los estratos de tamaño de unidades reportados por la ENE (de 2 a 5 trabajadores y de 11 a 15 trabajadores) no coinciden totalmente con el criterio de captación de la ENAMIN. No obstante las comparaciones entre ambas fuentes arrojan resultados válidos, en términos de proporciones, ya que el grupo de unidades de 6 y de 16 trabajadores representa una proporción menor del segmento de 2 a 6 trabajadores y de 11 a 16 trabajadores.

La Encuesta Nacional de Micronegocios. Para las áreas más urbanizadas del país, esta encuesta ofrece información, que escapa a los censos económicos y a otras encuestas a hogares, relativa a las condiciones en que operan las unidades del sector de microunidades y sobre las condiciones de trabajo de quienes laboran en esos micronegocios.

El cuadro siguiente muestra una comparación entre la cobertura de ENAMIN 1994 y la de los censos económicos de 1993. Como se observa el comercio informal es

la actividad que es mejor captada en los Censos Económicos, mientras que las actividades de muy pequeña escala en la industria tienen el menor porcentaje de cobertura censal.

Cuadro 2.3

Cobertura de los Censos Económicos respecto de las unidades de la ENAMIN.

| | Negocios captados en los Censos Económicos 1993 | | Negocios captados en la ENAMIN | Negocios captados en la ENAMIN y censados en 1993 | % de los negocios censados en el total de ENAMIN | % de los negocios censados de ENAMIN respecto del censo |
|-------------------------|---|------|--------------------------------|---|--|---|
| TOTAL | 2,184,558 | | | | | |
| Sector de micronegocios | 2,029,635 | 92.9 | 2,779,736 | 961,851 | 34.6 | 47.4 |
| Resto de unidades | 154,923 | | | | | |
| MANUFACTURA | 265,427 | | | | | |
| Sector de micronegocios | 243,107 | 91.6 | 481,396 | 135,358 | 28.1 | 55.7 |
| Resto de unidades | 22,320 | | | | | |
| COMERCIO | 1,210,184 | | | | | |
| Sector de micronegocios | 1,146,752 | 94.8 | 1,030,642 | 478,413 | 46.4 | 41.7 |
| Resto de unidades | 63,432 | | | | | |
| SERVICIOS | 708,947 | | | | | |
| Sector de micronegocios | 639,776 | 90.2 | 1,267,698 | 348,080 | 27.5 | 54.4 |
| Resto de unidades | 69,171 | | | | | |

Fuente: Elaboración propia a partir de los Censos Económicos de 1994 y la ENAMIN 1994.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Abraham, Katherine y Robert McKersie (eds.), *New Developments in the Labor Market*, MIT Press, Cambridge, Mass. 1990.
2. Acemoglu, Daron. *Good Jobs versus Bad Jobs. Theory and Some Evidence*. Centre for Economic Policy Research. Londres, 1997.
3. Ackerman, Frank, Neva R. Goodwin, Laurie Dougherty y Kevin Gallagher (eds), *The Changing Nature of Work*, The Global Development and Environmental Institute, Tufts University Frontier Issues in Economic Thought Series, Vol 4, Island Press, Washington, 1998.
4. Acs, Zoltan y David Audretsch. *Small Firms and Entrepreneurship: A comparison between West and East Countries*, Discussion Paper FS IV 90-13, Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung, 1990.
5. Addison, J y P. Portugal, "Some specifications issues in unemployment and duration analysis", *Labour Economics*, 5 (1998), 53-66.
6. Aglietta, Michel, *A Theory of Capitalist Regulation: The U.S. Experience*, New Left Books, Londres, 1979.
7. Agresti, Alan. *An Introduction to Categorical Data Analysis*, John Wiley & Sons. Nueva York, 1996.
8. Alarcón, Diana y Eduardo Zepeda. "Stabilization, Structural Adjustment and Labour Market Performance" en Catherine Murray et al (editors), *Innovation, Productivity and Competitiveness in North America*. McGill-Queen's University Press, Montreal, 1997.
9. Alarcón, Diana y Eduardo Zepeda. "The social impact of economic reform in Latin America". Ponencia presentada en *Conferencia en Honor de Albert Berry*. Toronto, marzo de 2002.
10. Alarcón, Diana y Terry McKinley, "Increasing Wage Inequality and Trade Liberalization in México" en: Berry Albert (ed.) *Poverty, Economic Reform and Income Distribution in Latin America*, Lynne Rienner, Boulder, 1998.

11. Albelda, Randy y Chris Tilly, "Towards a broader vision: race, gender and labor market segmentation in the social structure of accumulation", en David Kotz et al. (eds), *Social structures of accumulation. The political economy of growth and crisis*, Cambridge University Press, Cambridge, 1994.
12. Albelda, Randy; Drago, R.; Schulman, Steven. *Unlevel Playing Field; Understanding Wage Inequality and Discrimination*. MacGraw-Hill, Nueva York, 1997.
13. Alcalde, Arturo et al. *Trabajo y trabajadores en el México contemporáneo*, Porrúa, México, 2000
14. Aldrich John y Nelson Forrest. *Linear Probability, Logit, and Probit Models*. Sage University Paper series on Quantitative Applications in the Social Sciences No 45. Londres, 1984.
15. Alonso, José Antonio, Fernando Cortés, Agustín Ibarra y Oscar H. Vera, "Debates sobre economía informal y trabajo a domicilio. (Síntesis de las ponencias presentadas en una mesa redonda sobre el tema, que se llevó a cabo en diciembre de 1988)", *Estudios Sociológicos*, Vol VII, núm. 21, septiembre-diciembre de 1989, pp. 563-574.
16. Alonso, José Antonio, *Mujeres maquiladoras y microindustria doméstica*, Fontamara, México, 1991.
17. Amano, M. "A Neoclassical Model of the Dual Economy with Capital Accumulation", *Review of Economic Studies*, Vol 47, 1980, pp. 933-944.
18. Amin, Ash "Post-Fordism: Models, Fantasies and Phantoms of Transition" en Ash Amin (ed) *Post Fordism. A reader*, Blackwell, Oxford, 1994, pp. 9-39
19. Amin, Ash "The Emilian Model: Institutional Challenges" *European Planning Studies*, Vol 7, Núm 4, 1999, pp. 389-405.
20. Andersen, Erling B. *Introduction to the Statistical Analysis of Categorical Data*. Springer. Berlin, 1997.

21. Anderson Schaffner Julie, "Premiums to employment in larger establishments: Evidence from Peru", *Journal of Development Economics*, Vol 55 (1), Feb 1998, pp. 81-113.
22. Appendini, Kirsten "La polarización de la agricultura mexicana: un análisis a nivel de zonas agrícolas" *Economía Mexicana*, Serie Temática 1: Sector Agropecuario, CIDE, 1983
23. Araira Santos, Víctor y Alberto Pérez de Vargas Luque. *Métodos Multivariantes en Bioestadística*. Editorial Centro de Estudios Ramón Areces, Madrid.
24. Arias, Patricia, "El empleo a domicilio en el medio rural: la nueva manufactura", *Estudios Sociológicos*, Vol.VI., num.18, sept.-dic. de 1988.
25. Armstrong, Philip, Andrew Glyn y John Harrison *Capitalism Since 1945*, Basil Blackwell, Oxford, 1991.
26. Aronson, L. Robert, *Self-employment. A Labor Market Perspective*, ILR Press, Ithaca, 1991.
27. Ashenfelter, Orley. (ed) *Labor Economics*. Worth Publishers. Nueva York, 1999.
28. Ashenfelter. Oakley y Richard Layard (comps) *Manual de economía del trabajo*. II, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1991, págs. 1111-1198.
29. Aspe Armella, Pedro, *El camino mexicano de la transformación económica*, Fondo de Cultura Económica, México, 1993.
30. Aspe Armella, Pedro, "Estabilización económica y cambio estructural. La experiencia de México (1982-1988)", *Lecturas del Trimestre Económico no. 73*, Fondo de Cultura Económica, México, 1992.
31. Ato García, Manuel y Juan José López García. *Análisis estadístico para datos categóricos*. Síntesis, Madrid, 1996.

32. Backhouse, Roger (ed.) *New directions in economic methodology*, Rotledge, Londre, 1994.
33. Bagnasco, A. *Tre Italie. La problemática territorial de dello sviluppo italiano*, Il Moulino, Boloña, 1977.
34. Bairoch, Paul *Urban Unemployment in Developing Countries: The Nature of the Problem and Proposals for its solution*, Oficina Internacional del Trabajo, Ginebra, 1973.
35. Baker, Dean, G. Epstein; R. Pollin (eds.). *Globalization and Progressive Economic Policy*. Cambridge University Press. Cambridge, 1998.
36. Banco de México, *Informe Anual 1993*, Banco de México, México, 1994.
37. Banco Interamericano de Desarrollo América Latina después de una década de reformas. Reporte 1997. Washington 1997.
38. Banco Mundial, Informe sobre el desarrollo mundial 1987. Comercio e Industrialización, Banco Mundial, Washington, 1987.
39. Banco Mundial, Informe sobre el desarrollo mundial 1991. Los retos del desarrollo, Banco Mundial, Washington, 1991.
40. Banco Mundial, Informe sobre el desarrollo mundial 1995. Los trabajadores en un mundo en integración, Banco Mundial, Washington, 1995.
41. Banco Mundial. Mexico. Manufacturing Sector: Situation, Prospects and Policies, World Bank Country Study, Marzo 1979.
42. Barceló Alfonso, *Filosofía de la economía. Leyes, teorías y modelos*, FUHEM/Icaria, Barcelona, 1992.
43. Barkin, David, *Distorted Development. Mexico in the World Economy*, Westview Press, Boulder, 1990.
44. Barnett, Vic. *Sample Survey Principles and Methods*. Edward Arnold, Londres, 1991.

45. Barro, Robert y Xavier Sala-i-Martin, *Economic Growth*, McGraw Hill, Nueva York, 1995
46. Basco, Juan Ignacio y Susana Rosental, "Economía subterránea y cuentas nacionales", *Monetaria*, 10, 2, Argentina, abril - mayo - junio de 1987, pag.147-172.
47. Bawly, Dan, *The Subterranean Economy*, Nueva York, McGraw-Hill Book Company, 1982.
48. Becattini, Giacomo "Sectors and/or Districts: Some Remarks on the Conceptual Dynamics of Industrial Economics", en Goodman, Edward, Julia Banford y Peter Saynor (eds) *Small Firms and Industrial Districts in Italy*, Routledge, Londres, 1989.
49. Benería, Lourdes y Martha Roldán, *Las encrucijadas de clase y género*. El Colegio de México-Fondo de Cultura Económica, México 1992.
50. Beneria, Lourdes, "Subcontracting and Employment Dynamics in México City", En: Benton, L.A. et al., op. cit.
51. Benites, Marcela y Cortés, Fernando, "La heterogeneidad de los pequeños comerciantes: un estudio sobre movilidad ocupacional", en Cortés, F. y O. Cuellar (comps.) *Crisis y reproducción social. Los comerciantes del sector informal*, Flacso-Porrúa, 1990.
52. Benites, Marcela, "Hogares y fuerza de trabajo en época de crisis", en Cortés, F. y O. Cuellar (comps.) *Crisis y reproducción social. Los comerciantes del sector informal*, Flacso-Porrúa, 1990.
53. Bensusan, Graciela y Teresa Rendón (coord) *Trabajo y trabajadores en el México contemporáneo*, Porrúa, México, 2000.
54. Benton, Lauren A, "Industrial Subcontracting and the Informal Sector: the politics of restructuring in the Madrid Electronics Industry", en Benton, L.A. et al., op. cit.

55. Benton, Lauren A., Manuel Castells y Alejandro Portes (Eds.), *The Informal Economy. Studies in advanced and less developed countries*, Baltimore, The Johns Hopkins University Press, 1989.
56. Berndt, Ernst *The Practice of Econometrics. Classic and Contemporary*, Addison Wesley, Reading, 1991
57. Bina, Cyrus; Laurie Clements; Chuck Davis. Eds. *Beyond Survival: Wage Labor in the Late Twentieth Century*. M. E. Sharpe. Londres, 1996.
58. Birch, David. *Job Generation in America*, Free Press, Nueva York, 1987.
59. Blackford, G. Mansel, *A History of Small Business in America*, Twayne Publishers, Nueva York, 1991.
60. Blanchard, Oliver y Lawrence Summers "Hysteresis and the European Unemployment Problem", *NBER Macroeconomics Annual 1986*, MIT press, Cambridge, 1986, pp. 15-78.
61. Blanes Jiménez, José, "Cocaine, Informality, and the Urban Economy in La Paz, Bolivia", en Benton, L.A. et al., op. cit.
62. Blaug, Mark, *The methodology of economics*, Cambridge University Press, Cambridge, 1992.
63. Blecker A. Robert, *NAFTA, the Peso Crisis, and the Contradictions of the Mexican Economic Growth Strategy*, Center for Economic Policy Analysis, Working Paper No. 3, Series I: Globalization, Labor Markets, and Social Policy, Julio 1996.
64. Borjas, George *Labor Economics* Mac Graw Hill, Nueva York, 1996
65. Bortz, Jeff, "Política salarial en México", en Wilkie, James W. y Jesús Reyes Heróles (cord.), *Industria y Trabajo en México*, Universidad Autónoma Metropolitana Azcapotzalco, México, 1990.
66. Bortz, Jeff, *Los salarios industriales en la Ciudad de México. 1939-1975*, Fondo de Cultura Económica, México, 1988.

67. Bosworth, Derek, Peter Dawkins y Thorsten Stromback *The Economics of the Labour Market*, Longman, Londres, 1996.
68. Bover, Olympia, M. Arellano; S. Bentolila. *Duración del desempleo, duración de las prestaciones y ciclo económico*. El Banco de España. España, 1996.
69. Bowles, Samuel, David M. Gordon and Thomas Weisskopf, *Beyond the Wasteland: A Democratic Alternative to Economic Decline*, Garden City N.J. Anchor Press, 1983.
70. Boyer, R. George y Robert S. Smith "The Development of the Neoclassical Tradition in Labor Economics", *Industrial and Labor Relations Review*, Vol 54, Núm 2, Enero 2001, pp. 199-223.
71. Boyer, Robert e Yves Saillard (coord.) *Théorie de la régulation l'état des savoirs* Editions La Découverte Paris, 2002
72. Boyer, Robert y Daniel Drache, *State Against Markets. The limits of globalization*. Routledge, Londres, 1996.
73. Boyer, Robert, *La Teoría de la Regulación. Un análisis crítico*, Edicions Alfons el Magnànim (Generalitat Valenciana), Valencia, 1992.
74. Boyer, Robert, *Technical Change and the Theory of Regulation*, no. 8707, CEPREMAP, Paris, Marzo, 1987.
75. Bromley, Ray, "Introduction. The urban informal sector: Why is it worth discussing?", *World Development*, 6, 9/10, septiembre/octubre de 1978, pag.1033-1040.
76. Brothers, S. Dwight y Leopoldo Solís, *Evolución financiera de México*, CEMLA, México, 1967.
77. Brown, Charles, James Hamilton y James Medoff, *Employers Large and Small*, Harvard University Press, Cambridge y Londres, 1990.

78. Brusco, Sebastiano, "The Emilian Model: Productive Decentralization and Social Integration", *Cambridge Journal of Economics*, 6, 1982, pag.167-184.
79. Bunzel, H.; Jensen, P.; Westergard-Nielsen. Eds. *Panel data and Labour Market Dynamics*. North-Holland. Amsterdam, 1993.
80. Burtless, Gary. (ed) *A Future of Lousy Jobs? The Changing Structure of U.S. Wages*. The Brookings Institution. Washington, 1990.
81. Bustamante, Miguel Angel, Carlos Viesca, Federico Villaseñor, Alfredo Vargas, Roberto Castañon y Xochitl Martínez, *La salud pública en México. 1959-1982*, Secretaría de Salubridad y Asistencia, México, 1982.
82. Calderón, Angel "In and Out of the Formal and Informal Labor Market in Mexico: Transition Analysis Using Duration Models", *Documento de trabajo Núm IV-1998*, Centro de Estudios Económicos, El Colegio de México, 1998.
83. Calva, José Luis *México más allá del Neoliberalismo*, Plaza y Janés, México, 2000.
84. Candia, José Miguel, "Pobreza y subempleo ¿Grupos marginales o sector informal?", *Problemas del Desarrollo* Núm. 78, Vol. XX, julio-septiembre de 1989.
85. Capecchi, Vittorio, "The Informal Economy and the Development of Flexible Specialization in Emilia-Romagna", En: Benton, L.A. et al., op. cit.
86. Carmichael, Lorne "Can unemployment be involuntary? Comment" *American Economic Review*, vol. 75 (1985), pp. 1213-1214.
87. Cartaya F., Vanessa, "El Confuso Mundo del Sector Informal", *Nueva Sociedad*, 90, Julio-Agosto 1987, pags. 76-88.
88. Casar, José I. et al, *La organización industrial en México, Siglo XXI- ILET*, México, 1990.

89. Castells, Manuel y Alejandro Portes, "World Underneath: the origins, dynamics, and effects of the informal economy", En: Benton, L.A. et al., op. cit.
90. Catão, L. A. V. y S.N. Solomu, "Long Waves" en: Arestsis, Philip y Malcolm Sawyer, *The Elgar Companion to Radical Political Economy*, Edward Elgar, Aldershot, 1994.
91. Centeno, Miguel Angel, *Democracy Within Reason. Technocratic Revolution in Mexico*, Penn State University Press, Pennsylvania, 1997.
92. Cerruti, Marcel y Bryan Roberts "Entradas y salidas de la fuerza de trabajo: la intermitencia del empleo femenino en México", Population Research Center, Universidad de Texas en Austin, 1994.
93. Chakravarty, S. P. y R. Ross MacKay, "Revolution and counter-revolution: two views of unemployment", *Cambridge Journal of Economics*, Vol 23. Num 2, 1999, pp.337-351.
94. Charmes, Jacques *El empleo en el sector informal. Su integración en las estructuras económicas*. Piette-Humanitas, Buenos Aires, 1992.
95. Chatfield, Christopher. *Problem Solving: A Statistician's Guide*. Chapman & Hall.. Londres, Oxford, 1988.
96. Chaudhuri, T. D., "A theoretical analysis of the informal sector", *World Development*, Vol. 17. No 3, marzo de 1989, pag.351-356.
97. Comte, Maurice "Três Milhões de desempregados" en Besson, Jean Louis (Organizador) *A ilusão das estatísticas*, Editora UNESP, São Paulo, 1995. pp. 95-111.
98. CONAPO (Consejo Nacional de Población) *La situación demográfica de México 1999*, México, Conapo, 1999.
99. CONAPO (Consejo Nacional de Población) *La situación demográfica de México 2000*, México, Conapo, 2000.

100. Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo, *Resolución concerniente a la medición del subempleo y las situaciones de empleo inadecuado*, 16^{ava} Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo, Ginebra. 1998
101. Connolly, Priscila, "Dos décadas de `sector informal'" *Sociológica*, año 5, número 12, enero-abril 1990.
102. Cordera Rolando (selección de), *Desarrollo y crisis de la economía mexicana*, Lecturas del Trimestre Económico no. 39, Fondo de Cultura Económica, 3^a reimpresión, México, 1992.
103. Córdoba Montoya, José, "La reforma económica de México", *Lecturas del Trimestre Económico no. 73*, Fondo de Cultura Económica, México, 1992.
104. Córdoba, Arnaldo, *La formación del poder político en México*, Ediciones Era, 1972.
105. Córdoba, Arnaldo, *La ideología de la Revolución Mexicana*, Ediciones Era, 1973.
106. Córdoba, Arnaldo, *La política de masas del Cardenismo*, Ediciones Era, 1974.
107. Cortés, Fernando "Evolución de la desigualdad en la distribución del ingreso en México, en el último cuarto de siglo", Consejo Estatal de Población Guanajuato, 2001
108. Cortés, Fernando *La distribución del ingreso en México en épocas de estabilización y reforma económica*, CIESAS-Porrúa, México, 2000
109. Cortés, Fernando y Cuellar, Oscar, Conclusiones generales, en Cortés, F. y O. Cuellar (comps.) *Crisis y reproducción social. Los comerciantes del sector informal*, Flacso-Porrúa, 1990.
110. Cortés, Fernando y Oscar Cuellar (coords.) *Crisis y reproducción social: Los comerciantes del sector informal*. FLACSO México, 1990.

111. Cortés, Fernando, "La informalidad del sector informal extraoficial", en *El sector informal en América Latina. Una selección de perspectivas analíticas*. CIDE y Fundación Friederich Naumann, México, 1991.
112. Cortés, Fernando, "De marginal a informal: el desarrollo de la discusión en América Latina", en Cortés, F. y O. Cuellar (comps.) *Crisis y reproducción social. Los comerciantes del sector informal*. Flacso-Porrúa, 1990.
113. Cortés, Fernando, "La utilidad de un concepto impreciso", en: De la Peña et al. *Crisis, conflicto y sobrevivencia. Estudios sobre la sociedad urbana en México*, Universidad de Guadalajara - CIESAS, 1990.
114. Cravey, Altha *Women and Work in Mexico's Maquiladoras*, Lanham, Rowman & Littlefield, 1998
115. Crompton, Rosemary,; D. Gallie, K. Purcell. eds. *Changing forms of Employment. Organizations, Skills and Gender*. Routledge. Londres, 1996.
116. Crowder MJ : A.C. Kimber, R. L. Smth. *Statistical Analysis of Reliability Data*. Chapman & Hall. . Londres, 1991.
117. Cruz Piñeiro, Rodolfo "La inestabilidad en la participación económica de las mujeres" Ponencia presentada en la V Reunión Nacional de Investigación demográfica en México, México, Sociedad Mexicana de Demografía (SOMEDE), Junio 1995.
118. Currie, M e Ian Steedman, "Taking effort seriously", *Metroeconomica*, Vol 44, Núm 2, 1993, 134-145
119. Currie, Martin; I. Steedman. "Further on Ordinal Variables in Economic Models" *The Manchester School* Vol. LXIII No 2 Junio, 1995. pp 206-209.
120. Custers, Peter. *Capital Accumulation and Women's Labour in Asian Economies*. Zed books. Londres, 1997.
121. Cuthbertson Keith , *Macroeconomic systems*, Basil Blackwell, Cambridge, 1987.

122. Darnell, C. Adrian y J. Lynnee Evans *The Limits of Econometrics*, Edward Elgar, Aldershot, 1990.
123. Davidson, Carl. *Recent Developments in the Theory of Involuntary Unemployment*. W.E Upjohn Institute. Michigan, 1990.
124. Davis, J. Paul y Reuben Hersh, *The mathematical experience*, Birkhäuser, Boston, 1980.
125. De Grazia, Raffaele, "El trabajo clandestino: un problema de actualidad", *Revista Internacional del Trabajo*, 99, 4, Ginebra, octubre-diciembre de 1980, pag.469-484.
126. De la Garza, Enrique, *La Formación Socioeconómica Neoliberal*, UAM-I Plaza y Valdés, 1ª edición, México, 2001.
127. De la Garza, Enrique y Javier Melgoza, "Los Ciclos del Movimiento Obrero Mexicano en el Siglo XX", *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, Año 2, Número 2, 1996, págs. 127-162.
128. De la Peña, Guillermo et al. (comps) *Crisis, conflicto y sobrevivencia. Estudios sobre la sociedad urbana en México*. Universidad de Guadalajara-CIESAS, Guadalajara, 1990.
129. De Marchi Neil y Mark Blaug (eds.) *Appraising Economic Theories*. Edward Elgar, Aldershot, 1991.
130. De Soto, Hernando, "Constraints on People: The Origins of Underground Economies and Limits to Their Growth" en: Jenkins, Jerry (ed.), *Beyond the Informal Sector. Including the Excluded in Developing Countries*, ICS Press, San Francisco, 1988.
131. De Soto, Hernando,. *El Otro Sendero*, México, Diana, 1987.
132. de Wit, Gerrit. "Models of Self-Employment in a Competitive Market", *Journal of Economic Surveys*. Vol. 7 No 4. 1993 págs. 367-397.
133. Deaton, Angus *The Analysis of Household Surveys*, Johns Hopkins University Press-World Bank, Baltimore, 1998.

134. Debreu Gerard, *Theory of value*, Yale University Press, New Haven, 1959.
135. División Conjunta CEPAL-ONUDI, "Italia: la importancia de la pequeña y mediana empresa para el desarrollo industrial" en ONUDI/SECOFI/OEA, *Serie temática Industria mediana y pequeña*, No. 3 (s.f.).
136. Doeringer, P y M. Piore, *Internal Labor Markets and Manpower Analysis*, Lexington, Lexington Books, 1972.
137. Dollar, David y Aart Kraay , "Growth Is Good for the Poor". *The World Bank Development Research Group*, Marzo 2000.
138. Dowie, J.A., "Illegal Activities -As Measured and as Not"; *The Economic Record*, Vol 46, noviembre 1970, pp. 517-529.
139. Duijn, van J.J., *The Long Wave in Economic Life*, Goerge Allen & Unwin, Londres, 1985.
140. Duménil, Gérard y Dominique Lévy, "Côuts et avantages du Néolibéralisme. Une analyse de classe", Ponencia presentada en el congreso Marx International II, Universidad de París X-Nanterre, 30 de setiembre-3 de octubre 1998. Versión de marzo de 1999.
141. Duménil, Gérard y Dominique Lévy, *Crise et sortie de crise. Ordre et désordres néolibéraux*, Presses Universitaires du France, Paris, 2000.
142. Duménil, Gérard y Dominique Lévy, *La dynamique du capital. Un siècle d'economie américaine*, Presses Universitaires du France, Paris, 1996.
143. Durham, D., B Salome y A. Schwarz (eds.), *The Informal Sector Revisited*, OECD Development Center, Paris, 1990
144. Dussel P., Enrique (coordinador), *Claroscuros. Integración exitosa de las pequeñas y medianas empresas en México*, CEPAL CANACINTRA-Editorial Jus, México, 2001.

145. Dussel P., Enrique, *La economía de la Polarización. Teoría y Evolución del Cambio Estructural de las Manufacturas Mexicanas (1988-1996)*, UNAM-Editorial Jus, México, 1997.
146. Eatwell, John. (ed), *Global Unemployment: Loss of Jobs in the '90s* M.E. Sharpe. Nueva York, 1995.
147. Edel, Matthew., *Urban and Regional Economics: Marxist perspectives* Hardwood Academic Publishers. Massachusetts, 1992.
148. Editorial, "La informalidad: toda una forma de vida", *Nueva Sociedad*, 90, Julio-Agosto 1987, pags. 74-75.
149. Edwards, Richard, *Contested Terrain. The Transformation of the Workplace in the Twentieth Century*, Basic Books, Nueva York, 1979.
150. Ehrenberg, Ronald G., *Labor Markets and Integrating National Economies*. The Brookings Institution. Washington, 1994.
151. Elwert, Georg, Hans-Dieter Evers y Werner Wilkens, "En busca de seguridad: Modos combinados de producción en el llamado 'sector informal'", *El Trimestre Económico*, 53, 211, México, julio-septiembre de 1986, pag.477-504.
152. England, Paula *Comparable Worth. Theories and Evidence*, Aldine de Gruyter, Nueva York, 1992
153. Epstein, Gerald, Julie Graham; Jessica Nembhard. *Creating a New World Economy: Forces of Change plans for Action*. Temple University Press. Philadelphia, 1993.
154. Escobar Latapí, Agustín y Mercedes González de la Rocha, "Microindustria, informalidad y crisis en Guadalajara, 1982- 1987", *Estudios Sociológicos*, Vol. VI, num. 18, pp. 553-581.
155. Escobar, Agustín, "Auge y crisis de un mercado de trabajo: los talleres manufactureros de Guadalajara antes y después de 1982" en: De la Peña

- et al. (comps) *Crisis, conflicto y sobrevivencia. Estudios sobre la sociedad urbana en México*, Universidad de Guadalajara - CIESAS, 1990
156. Estrada Iguíñiz, Margarita. *Después del despido desocupación y familia obrera*. Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social. México, 1996.
157. Evans, David. "Tests of Alternative Theories of Firm Growth", *Journal of Political Economy*, Vol.95, Núm 41, 1987. pag. 657-674.
158. Everitt, Brian S y Graham Dunn. *Applied Multivariate Data Analysis*. Edward Arnold. Londres, Oxford, 1991.
159. Faux, Jeff y Thea Lee, "The Road to the North American Free Trade Agreement: Laissez-Faire or a Ladder Up?", en: Boggnano, F. Mario y Kathryn J. Ready (eds), *The North American Free Trade Agreement. Labor, Industry and Government Perspectives*, Praeger, Westport, 1993.
160. Feldman Shelley y E. Ferretti. (eds) *Informal Work and Social Change. A Bibliographic Survey*. Cornell University Press. Londres, 1998.
161. Fernandez-Kelly, M. Patricia y Anna M. García, "Informalization at the Core: hispanic women, homework, and the advanced capitalist state", En: Benton, L.A. et al., op. cit.
162. Fiege, Edgar. "Defining and Estimating Underground and Informal Economies: The New Institutional Economics Approach" *World Development*. Vol. 18 No 7, 1990 pp 989-1002.
163. Fields, Gary "Labor Market Modelling and the Urban Informal Sector" en Durham et al (eds), 1990.
164. Fields, Gary *Distribution and Development: A New Look at the Developing World*, MIT Press, Cambridge, Mass. 2001.
165. Figueroa, Adolfo. "La naturaleza del mercado laboral" *El Trimestre Económico*. Vol. LVI (2) No 242 1994 pp 335-360.

166. Fortuna, Juan Carlos y Susana Prates, "Informal Sector versus Informalized Labor Relations in Uruguay", En: Benton, L.A. et al., op. cit.
167. Fouquet, Annie y Annie Vinokur *Démographie socio-économique*, Dalloz, Paris, 1996
168. Freeman, Richard B. (ed) . *Working Under Different Rules*. Russell Sage Foundation. Nueva York, 1993.
169. Freyssinet, Jacques "Definición y medición del desempleo" en Gautié, Jérôme y Julio Cesar Neffa (comps.) *Desempleo y políticas de empleo en Europa y Estados Unidos*, Editorial Lumen/Humanitas, Buenos Aires, 1998, pp.21-38.
170. Friedman, Andrew "Microregulation and Post-Fordism: Critique and Development of Regulation Theory" *New Political Economy*, Vol 5, No. 1, 2000, pp. 59-76
171. Froebel, F., J. Heinrichs y O. Kreye, "The tendency towards a new international division of labor", *Review*, Vol 1, Núm 1, pag 73-88.
172. Fuess Jr, Scott M y Hendrik Van den Berg, "Does GDP distort Mexico's economic performance?" *Southern Economic Journal*, Vol 64 Núm 4, 1998, pp. 973-986.
173. Furtado, Celso, *La economía latinoamericana. Formación histórica y problemas contemporáneos*, México, Siglo XXI, 1971.
174. Fusfeld, Donald, *Economics*, Glenview, Scott, Foresman and Company, (3a. Edición), 1988.
175. Gantmacher, F.R. *The Theory of Matrices* Vol II, Chelsea, Nueva York, 1960
176. García Cruz, Miguel, *La Seguridad Social en México, Tomo 1*, Costa Amic, México, 1972.
177. García, Brígida y Orlandina de Oliveira "Reestructuración económica, trabajo y familia en México: los aportes de la investigación reciente",

- ponencia presentada en el Primer Congreso Nacional de Ciencias Sociales, Consejo Mexicano de Ciencias Sociales, México D.F., 19-23 de abril 2000 (mimeo).
178. García, Brígida, *Desarrollo Económico y Absorción de Fuerza de Trabajo en México, 1950-1980*, México, El Colegio de México, 1988.
 179. García, N. y Víctor Tokman, "Transformación ocupacional y crisis", *Revista de la CEPAL*, 24, Diciembre 1984, pag. 103-115.
 180. Garraty, A. John, *Unemployment in History. Economic Thought and Public Policy*. Harper & Row, Nueva York, 1978.
 181. Gerry, C., *Petty Producers and the Urban Economy: A Case Study of Dakar*, Ginebra, OIT, Programa Mundial del Empleo. Programa de investigación sobre Urbanización y Empleo, documento de trabajo no. 8, 1974.
 182. Gibson, Bill; B. Kelley. "A Classical Theory of the Informal Sector" *The Manchester School* vol. LXII No 1, Marzo, 1994 pp. 81-96.
 183. Gil Díaz, Francisco y Carstens, Agustín, "One year of solitude: some pilgrim tales about Mexico's 1994-1995 crisis", en *American Economic Review*, Mayo, 1996, pp. 164-169.
 184. Giner de los Ríos, Francisco, "Relaciones entre la Microindustria y el sector formal: El caso de la maquila visto a través de una tipología", presentado en el *Taller sobre sector informal urbano: retos y perspectivas*, México D.F. 21 y 22 de junio de 1988.
 185. Giner de los Ríos, Francisco, Una tipología para el análisis de la microindustria en: De la Peña et al. *Crisis, conflicto y sobrevivencia. Estudios sobre la sociedad urbana en México*, Universidad de Guadalajara - CIESAS, 1990.
 186. Glyn, Andrew; Miliband, D. *Paying For Inequality: The Economic Cost of Social Injustice*. Rivers Oram Press. Londres, 1994.

187. Gollás, Manuel, "El desarrollo y el subempleo agrícolas en México", en Flores, Edmundo (comp), *Desarrollo Agrícola, Lecturas 1*, FCE, México, 1974.
188. Gordon, D, *Theories of Poverty and Underemployment*, Lexington, Lexington Books, 1972.
189. Gordon, David M "Must We Save Our Way Out of Stagnation? The Investment-Saving Relationship Revisted" en Pollin, Robert (ed), pp. 95-159, 1997
190. Gordon, David M, "Up and Down the Long Roller Coaster", en *U.S. Capitalism in Crisis*, ed. URPE, pp. 22-35, NY, URPE, 1978.
191. Gordon, David M, *Stages of Accumulation and Long Economic Cycles*, en *Processes of the World System*, edited by. T. Hopkins and I. Wallerstein, Beverly Hills, Sage Publications, 1980.
192. Gordon, David M., Richard Edwards y Michael Reich, *Segmented Work, Divided Workers: The Historical Transformation of Labor in the United States*, Cambridge University Press, 1982
193. Green, David, "Crisis", en *The Edward Elgar Companion to Radical Political Economy*, Editado por Philip Arestis and Malcolm Sawyer, Edward Elgar, Great Britain, 1994, pp. 57-61.
194. Green, Duncan, *Silent Revolution. The Rise of the Market Economics in Latin America*, Cassel-Latin America Bureau, Londres, 1999.
195. Green, William H. *Econometric Analysis*. Prentice Hall. New Jersey, 1997.
196. Grim, Laurence, Paul Yarnold. (eds) *Reading and Understanding Multivariate Statistics* American Psychological Association. Washington, 1997.
197. Grupo de Estudios del Problema del Empleo (GEPE), *El Problema Ocupacional en México, Magnitud y Recomendaciones*, s.f.

198. Gujarati, Damodar N. *Econometría*. Mc Graw Hill. Colombia, 1997.
199. Gutmann, Paul, "The Subterranean Economy", *Financial Analysts Journal*, Noviembre/diciembre de 1977, pag. 26-27 y 30.
200. Gutmann, Paul, Reseñas de: Bawly, Dan, *The Subterranean Economy*; Tanzi, Vito (ed.), *The Underground Economy in the United States and Abroad*; y Simon, P. Carl y Ann D. Witte, *Beating the system: The Underground Economy*. En: *The Journal of Economic Literature*, XXI, 1, Marzo, pag.117-120, 1983.
201. H. Gregg-Lewis, "Los efectos sindicales sobre los salarios relativos", en O.C. Ashenfelter y R. Layard (comps.), pp. 1465-1518.
202. Haan, Hans. *Urban informal sector information: Needs and methods*, Ginebra, OIT, 1989.
203. Haavelmo, T. "The notion of involuntray economic decisions", *Econometrica*, Vol 18, pp. 1-8.
204. Hagenaars, Jaques A. *Categorical Longitudinal Data.*, Sage. Londres, 1990.
205. Hair, Joseph, . Anderson; r. Tatham; W. C. Blach. *Multivariate Data Analysis* Prentice Hall, Nueva Jersey, 1998.
206. Hamilton C. Lawrence, *Regression with Graphics. A Second Course in Applied Statistics*, Duxbury, Belmont, 1992
207. Harris, J.R. y M.P. Todaro "Migration, unemployment and development: A two-sector analysis", *American Economic Review*, Vol 60, 1970, pp. 126-142.
208. Harrison, Bennett, Lean and Mean. *The Changing Landscape of Corporate Power in the Age of Flexibility*, The Guilford Press, Nueva York, 1997.
209. Harrod, Jeffrey, *Power, Production, and the Unprotected Worker*, Columbia University Press, Nueva York, 1987.

210. Hart, Keith, "Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana", artículo presentado en una conferencia sobre "Desempleo urbano en Africa" en el Instituto de Estudios del Desarrollo (IDS) de la Universidad de Sussex, septiembre de 1971. Posteriormente publicado en: *The Journal of Modern African Studies*, Vol 11, Núm.1, 1973, pags.61-89.
211. Hendry, F. David "Econometrics –Alchemy or Science?, *Economica*, Vol 47, 1980, pp. 387-406.
212. Henwood, Doug, *Wall Street*, Verso Books, Londres, 1997.
213. Hernández Laos Enrique, *Crecimiento económico y pobreza en México. Una agenda para la investigación*, Centro de Investigaciones Multidisciplinarias, UNAM, 1992
214. Hernández Laos Enrique, "Distribución del ingreso y pobreza en México" en Alcalde et al, pp.93-126, 2000
215. Hernández Licona, Gonzalo "Oferta laboral familiar y desempleo en México. Efectos de la pobreza", *El Trimestre Económico*, Vol LXIV (4), Octubre-diciembre 1997, 531-568.
216. Hill, Kenneth, José Morelos y Rebeca Wong (coords), *Las consecuencias de las transiciones demográfica y epidemiológica en América Latina*, El Colegio de México, México, 1998.
217. Hill, M. Anne, "Female labor force participation in developing and developed countries- Consideration of the informal sector", *The Review of Economics and Statistics*, 65, 3, agosto de 1983, pag.459-46.
218. Horvath, Jorge "La vulnerabilidad laboral, la formalización e informalización en el mercado laboral urbano de México, 1991 y 1992" *Papeles de Población*, Núm 21, 1999, pp. 57-100.
219. Houston, David " Is There a New Social Structure of Accumulation?, *Review of Radical Political Economics*, Vol 24(2), 1992, págs. 60-67.

220. Howard, C. Michael y Jonathan E. King, "Where Marx was right: towards a more secure foundation for heterodox economics", *Cambridge Journal of Economics*, Vol 25. Num 4, 2001, pp.785-807.
221. Howard, Robert "Can Small Business Help Countries Compete?", *Harvard Business Review*, Volumen 68, Núm 6, nov-dic 1990, pags 88-193.
222. Hughes, James.; R. Perlman. (eds). *The Economics of Unemployment: A Comparative Analysis of Britain and the United States*, Cambridge University Press. 1984
223. Hussmans, B. y F. Mehran. "Viable approaches for measuring employment in the informal sector of developing countries", *Bulletin of the International Statistical Institute*, Proceedings of the 47th. Session, CI-10.1, Paris, Agosto-sept., 1989.
224. Hussmans, Ralf; Mehran F. y Verma V. *Surveys of Economically active Population, employment, Unemployment and Underemployment: An ILO manual on concepts and methods*. International Labour Office. Ginebra, 1990.
225. Ikonicoff, Moises, "La economía subterránea y el sistema económico mundial: La experiencia de los países de Europa Mediterránea", *El Trimestre Económico*, 53, 209, México, enero-marzo de 1986, pag.35-58.
226. INEG/STPS, *Encuesta Nacional de Micronegocios de 1992*, Aguascalientes, 1994.
227. INEGI, *Encuesta Nacional Economía Informal 1988*, Aguascalientes, 1990.
228. INEGI, *Indicadores trimestrales de empleo*. Ciudad de México, México. Varios números.
229. INEGI, *Medición del sector informal urbano en México*, Documento preparado para la X Conferencia Interamericana de Estadística, Noviembre 1990.

230. INEGI. *Manual de procedimientos. Encuesta Nacional de Micronegocios 1996*. INEGI, México 1996.
231. INEGI. *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares 1998* México, 1999.
232. INEGI. *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares. Cuarto trimestre de 1983*, México, 1988.
233. Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), *Medición del sector informal en México*. Documento elaborado para la X conferencia interamericana de Estadística. Aguascalientes, Ags., Noviembre 1990.
234. Jaime, Edna, Campos Pilar y Nydia Iglesias *Informalidad y (sub)desarrollo*, Cal y Arena, México, 2002
235. Javanovic, Boyan "Selection and the evolution of industry" *Econometrica*, Vol 50, 1982, pp. 649-670.
236. Jay Gould, Stephen, *Full House. The spread of excellence from Plato to Darwin*, Harmony Books, Nueva York, 1996a.
237. Jay Gould, Stephen, *The Mismeasure of Man*, 2ª Edición, WW Northorn, Nueva York, 1996.
238. Jessop, Bob " Fordismo y Postfordismo. Una reformulación crítica" en Jessop, Bob *Crisis del Estado de Bienestar . Hacia una nueva teoría del Estado y sus consecuencias sociales*, Siglo del Hombre Editores y Universidad Nacional de Colombia, Bogotá, 1999, pp 19-63
239. Jessop, Bob, "Regulation Theory", en *The Edward Elgar Companion to Radical Political Economy*, Edited by Philip Arestis and Malcolm Sawyer, Edward Elgar, Great Britain, 1994, pp. 328-332.
240. Jobson J. D. *Applied Multivariate Data Analysis*, Springer. Nueva York, 1992.

241. Jovell, J. Albert *Análisis de regresión logística*, Centro de Investigaciones Sociológicas, Cuadernos Metodológicos Número 15, Madrid, 1995
242. Jusidman, Clara, *Tendencias en la Estructura Económica y el Sector Informal en México*, STPS, Cuaderno del trabajo núm. 10, México, 1995.
243. Jusidman, Clara, *The Informal Sector in Mexico*, Working Paper Num. 2, Secretaría del Trabajo y Previsión Social de México y el United States Department of Labor, 1993.
244. Kaldor, Nicolas "The Equilibrium of the Firm", *Economic Journal*, vol. 44, Marzo 1934, pp. 69-70
245. Kaldor, Nicolas "The Irrelevance of Equilibrium Economics", *Economic Journal*, vol. 82, 1972.
246. Kassab, Cathy. *Income and inequality: the role of the service sector in changing distribution of income*. Greenwood Press. Nueva York, 1992.
247. Katz, Claudio "Crítica a la teoría de la Regulación", *Investigación Económica* 201, julio-septiembre de 1992, pp. 301-331
248. Katz, F. Lawrence "Efficiency Wage Theories: A Partial Evaluation", en *NBER Macroeconomics Annual* 1986.
249. Katzner, Donald, "The misuses of measurement in economics", *Metroeconomica*, Vol 49, Núm 1, 1998.
250. Kennedy, Peter. *A guide to Econometrics*. 4a edición. Massachusetts Institute of Technology. Cambridge, 1998.
251. Kerr, Clark, "The Balkanization of Labor Markets", en E. Wight Bakke et al., *Labor Mobility and Economic Opportunity*, Cambridge, Technology Press of MIT, 1954.
252. Kerr, Clark, John T. Dunlop, Frederick H. Harrison y Charles A. Mayers *Industrialism and Industrial Man. The Problems of Labor and Management in Economic Growth*, Harvard University Press, Cambridge, 1960.

253. Keynes, M. John *La teoría general de la ocupación, el empleo y el dinero*, Fondo de Cultura Económica, México, 1965.
254. Kim, Jinbang "Testing in Modern Economics: the Case of Job Search Theory" en Neil de Marchi y Mark Blaug (eds.) 1991.
255. Klein, Emilio y Víctor E. Tokman, "Sector Informal: una forma de utilizar el trabajo como consecuencia de la manera de producir y no viceversa. A propósito del artículo de Portes y Benton", *Estudios Sociológicos*, VI, 16, Enero-Abril, 1988, pags. 205-212.
256. Klein, John P. y Melvin L. Moeschberger. *Survival Analysis techniques for Censored and Truncated Data*. Springer. Nueva York, 1997.
257. Kleinbaum, David. *Survival Analysis: A Self-Learning Text*. Springer. Nueva York, 1997.
258. Kotz, David M., "A Comparative Analysis of the Theory of Regulation and The Social Structure of Accumulation Theory", *Science and Society*, Volumen 54, Núm I, 1990, págs. 5-28.
259. Kotz, David M., Terrence McDonough y Michael Reich, *Social Structures of Accumulation. The political economy of growth and crisis*, Cambridge University Press, Cambridge, 1994.
260. Kotz, M. David, "Interpreting the social structure of accumulation theory", en David M. Kotz, Terence McDonough and Michael Reich (eds) *Social Structures of Accumulation. The political economy of growth and crisis*, Cambridge University Press, Great Britain, 1994, pp. 50-71.
261. Kotz, M. David, "The regulation theory and the social structure of accumulation approach", en David M. Kotz, Terence McDonough and Michael Reich (eds) *Social Structures of Accumulation. The political economy of growth and crisis*, Cambridge University Press, Great Britain, 1994, pp. 85-98.

262. Krause, B. Lawrence y Sueo Sekiguchi "Japan and the World Economy", en Hugh Patrick y Henry Rosovsky (eds.), *Asia's New Giant*, The Brookings Institution, Washington, 1976.
263. La Roca Francesc y Amat Sánchez, (ed) *Economía Crítica. Trabajo y Medio Ambiente*, Universitat de València, València, 1996, pp.93-126.
264. Lanzetta de Pardo, Mónica; Gabriel Murillo Castaño y Alvaro Triana Soto, "The Articulations of Formal and Informal Sectors in the Economy of Bogotá, Colombia", En: Benton, L.A. et al., op. cit.
265. Larudee, Mehrene, "Integration and income distribution under the North American Free Trade Agreement: The experience of Mexico" en Baker, Dean, G. Epstein; R. Pollin (eds.). *Globalization and Progressive Economic Policy*. Cambridge University Press. Cambridge, 1998.
266. Lau, Lawrence J.(ed.), *Models of development. A Comparative Study of Economic Growth in South Korea and Taiwan*, ICS Press, San Francisco, 1986.
267. Lawless, Paul; Martin R., Hardy, S. *Unemployment and Social Exclusion: Landscapes of Labor Inequality*. Jessica Kingsley Publishers. Londres, 1998.
268. Lawson, Tony, *Economics & reality*, Routledge, Londres, 1997.
269. Layard, P. Richard G; Stephen Nickell y Richard Jackman. *The Unemployment Crisis*. Oxford University. Oxford, 1995.
270. Layard, P. Richard G; Stephen Nickell y Richard Jackman. *Unemployment. Macroeconomic Performance and the Labour Market*. Oxford University. Oxford, 1991.
271. Lazear P.Edward y R.L. Moore, "Incentives , productivity, and labor contracts", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 99 (1984), págs. 275-296.

272. Le, Chap T. *Applied Categorical data Analysis*. John Wiley & Sons, Inc. Nueva York, 1998.
273. Le, Chap T. *Applied Survival Analysis*. John Wiley & Sons, Inc. Nueva York, 1997.
274. Leontaridi, Rannia Marianthi, "Segmented Labour Markets: Theory and Evidence", *Journal of Economic Surveys*, Vol 12, No 1, 1998, págs. 63-101.
275. Leslie, Derek. "On the Proper use of Ordinal variables in Labour Market Models". *The Manchester School* vol. LXIII No 2 Junio 1995, pp 196-205.
276. Leslie, Derek. "On the Proper use of Ordinal Variables-Reply". *The Manchester School* vol. LXV No 5 1997 pp 602-603.
277. Levenson, Alec R. y William F. Maloney, *Modeling the informal sector: Theory and Empirical Evidence from Mexico*, Reporte de investigación, Boston University, Octubre, 1996.
278. Levy, Santiago y Sweden van Wijnbergen "Transition Problems in Economic Reform: Agriculture in the North American Free Trade Agreement", *The American Economic Review*. Vol 85 Núm 4. 1995, págs 738-754.
279. Lewis, A. "Economic Development with Unlimited Supplies of Labor", *The Manchester School*, mayo, pags. 1-32, 1954.
280. Liao, Tim Futing. *Interpreting Probability models: logit, probit, and other generalized linear models*. Sage University Paper series on Quantitative Applications in the Social Sciences No 101. Londres, 1994.
281. Lindbeck Assar, *Unemployment and Macroeconomics*, The MIT Press. Cambridge, 1992.
282. Lindbeck, Assar y Dennis. Snower, *The insider-outsider theory of employment and unemployment*, MIT Press, Cambridge, 1988.
283. Lindbeck, Assar. *Unemployment and Macroeconomics*. Massachusetts Institute of Technology. Londres. 1993.

284. Linder, Marc, *Farewell to the Self-Employed. Deconstructing a Socioeconomic and Legal Solipsism* Greenwood Press, Nueva York, 1992.
285. Lipietz, Alain, "Behind the Crisis: The Exhaustion of a Regime of Accumulation. A Regulation School Perspective on Some French Empirical Works", *Review of Radical Political Economics*, 1986.
286. Lipietz, Alain, *Mirages and Miracles. The Crisis of Global Fordism*, Verso, Londres, 1987.
287. Little, I.M.D. "Small Manufacturing Enterprises in Developing Countries", *The World Bank Economic Review*, Vol 1, Núm 2, 1987.
288. Little, Ian M.D., Dipak Mazumdar y John Page Jr. *Small Manufacturing Enterprises*, Oxford University Press-World Bank, Nueva York, 1987.
289. López G. Julio (coordinador), *Mercado, desempleo y política de empleo*, Nuevo Horizonte Editores, México, 1996.
290. López G. Julio y Jesús Méndez, "El papel de la agricultura en una política integral de empleo", en Julio López G. (coordinador), *Mercado, desempleo y política de empleo*, Nuevo Horizonte Editores, México, 1996, págs.133-183.
291. López, Julio "Empleo y desempleo en México: análisis y política", en Julio López (coordinador), *Mercado, desempleo y política de empleo*, Nuevo Horizonte Editores, México, 1996 págs.13-36, 1996a.
292. Loveman, G.E., M.J. Piore y W. Sengenberger, "The Evolving Role of Small Business", en (Abraham y McKersie 1990).
293. Lucas, Robert "On the size distribution of business firms", *Bell Journal of Economics*, Vol 9, 1978, pp. 508-523.
294. MacCloskey, Donald y S. Ziliak, "The standard error of regressions", *Journal of Economic Literature*, Vol. 34 (1996), pp. 97-114.
295. MacEwan, Arthur, *Deuda y desorden inestabilidad económica internacional y ocaso del imperio estadounidense*. Siglo XXI, México, 1992.

296. Maddala, G. S. *Introduction to Econometrics*. Maxwell Macmillan. Nueva York, 1992.
297. Maddison, Agnus, *Dynamic Forces in Capitalist Development*, Oxford University Press, Oxford, 1991.
298. Maddison, Agnus, *Las fases del desarrollo capitalista*, El Colegio de México-Fondo de Cultura Económica, México, 1986.
299. Maier, H. Mark *The Data Game. Controversies in Social Science Statistics*, M.E. Sharpe, Armonk, 1995
300. Maloney, F. William, "Does Informality Imply Segmentation in Urban Labor Markets? Evidence from Sectoral Transitions in Mexico, *The World Bank Research Review*, 13(2), 1999.
301. Mandel, Ernst, *Capitalismo Tardío*, Era, México, 1975.
302. Mandel, Ernst. *Long Waves of Capitalist Development*, Verso, Londres, 1995.
303. Manly, Bryan F. J. *Multivariate Statistical Methods A Primer*. Chapman & Hall. Londres, 1994.
304. Marcouiller, Douglas. *The economics of the informal sector modeling public policy and sectoral choice*. University of Texas at Austin. Austin, 1994.
305. Marcus, Marvin *A Survey of Finite Mathematics*, Dover Nueva York, 1993
306. Mariña Flores, Abelardo y Fred Moseley "La tasa general de ganancia y sus determinantes en México: 1950-1999", *Economía, Teoría y Práctica*, Nueva Epoca, Núm 15, 2001.
307. Markusen, Ann , Yong-Sook Lee y Sean DiGiovanna (eds). *Second Tier Cities. Rapid Growth beyond the Metropolis*, University of Minnesota Press, Minneapolis, 1999.

308. Markusen, Ann "Fuzzy concepts, scanty evidence, policy distance: The case for rigour and policy relevance in critical regional studies" *Regional Studies*, Vol 33 (9), 1999, pp. 869-884.
309. Márquez Padilla, Carlos y Ros Jaime "Segmentación del mercado de trabajo y desarrollo económico en México", *El Trimestre Económico* Vol. LVII, Número 2, abril-junio 1990.
310. Márquez Padilla, Carlos, *La Ocupación Informal Urbana en México: un enfoque regional*, México, D.F., Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales. s.f.
311. Martin, Gary, "Employment and Unemployment in Mexico in ye 1990's", *Monthly Labor Review*, Vol 123, Núm 11, Noviembre 2000, pp 3-19.
312. Maya Ambía, Carlos. *La industria de la transformación en México*, Coedición UAS-UNAM, 1987.
313. Mazier, Jacques, Maurice Baslé y Jean-François Vidal, *When Economic Crisis Endure*, M.E. Sharpe, Armonk, 1999.
314. Mazumdar, Dipak, *The Theory of Urban Unemployment in Less Developed Countries*, World Bank Staff Working Paper No. 198, Washington, Banco Mundial, 1975.
315. Mazumdar, Dipak, "The Urban Informal Sector", *World Development*, Vol 4, Núm 8, 1976, pag.655-679.
316. McDonald, Richard J, "The Underground Economy' and BLS Statistical Data", *Monthly Labor Review*, 107, 1, Enero 1984, pag.4-18.
317. McDonough, Terrence " The construction of social estructuras of accumulation in US history" en David M. Kotz, Terence McDonough and Michael Reich (eds) *Social Structures of Accumulation. The political economy of growth and crisis*, Cambrigde University Press, Cambridge, 1994, pp. 85-98.

318. McLaughlin, Eithne (ed) *Understanding Unemployment: New perspectives on active labour market policies*. Routledge. Londres, 1992.
319. Mead, C. Donald y Christian Morrison "The Informal Sector Elephant", *World Development*, Vol 24, Núm. 10, 1996, pp.1611-1619.
320. Meier, M. Gerald, *Leading Issues in Economic Development*, Nueva York, Oxford University Press, 1995.
321. Méndez Main Silvia "El sector informal en dos ciudades de la frontera norte: Tijuana y Ciudad Juárez", en: De la Peña, Guillermo et al. *Crisis, conflicto y sobrevivencia. Estudios sobre la sociedad urbana en México*, Universidad de Guadalajara - CIESAS, 1990.
322. Mendez, Alejandro, Sofía Aké y Alliet Bautista, "El metro: un espacio para el comercio ambulante",: *Momento Económico*, Núm. 51, septiembre-octubre de 1990.
323. Mendonça, Sérgio y Marise Hoffmann "Pesquisa de Emprego e Desemprego-PED: inovações metodológicas" en DIEESE-CESIT *Emprego e Desenvolvimento Tecnológico: Processos de Integração Regional*, DIEESE, São Paulo, 1999, pp. 279-308
324. Mirowski, Phillip "The attribution of quantitative error and the erasure of plural interpretations in various sciences" en Andrea Salanti y Ernesto Screpanti (eds) *Pluralism in Economics. New Perspectives in History and Methodology*, Edward Elgar, Aldershot, 1997, pp 260-278
325. Mirowski, Phillip "What are the questions?" en R. Blackhouse (ed.) 1994.
326. Mizrahi, Roberto, "Economía del sector informal: La dinámica de las pequeñas unidades y su viabilidad", *Desarrollo Económico*, 26, 104, Buenos Aires, enero-marzo de 1987, pag.653-670.
327. Montes. Pedro. *El desorden Neoliberal*. Trotta. Valladolid, 1996.
328. Morawetz, David "Employment implications of industrialisation in developing countries: a survey", *The Economic Journal*, Septiembre 1974.

329. Moreno Brid, Juan Carlos *Reformas macroeconómicas e inversión manufacturera en México*, Serie Reformas Económicas, Número 47, LC/L.1292, Santiago de Chile, CEPAL 1999.
330. Mortensen, Dale. T "Búsqueda de empleo y análisis del mercado laboral", en O.C. Ashenfelter y R. Layard (comps.), 1991.
331. Moser, Caroline O. N., "Informal sector or petty commodity production: Dualism or dependence in urban development?", *World Development*, 6, 9/10, septiembre/octubre de 1978, pag.1041-1064.
332. Myrdal, Gunnar, *Asian Drama. An inquiry into the poverty of nations. Harmondsworth*, Pelican, 1968.
333. Nacional Financiera, S.N.C. Encuesta de la industria mediana y pequeña, 1985, México, 1988
334. Naciones Unidas, *System of National Accounts 1993* Series: F, No.2, Naciones Unidas , Nueva York, 1993.
335. Naples, Michele, *Social structure of accumulation*, en *The Edward Elgar Companion to Radical Political Economy*, Edited by Philip Arestis and Malcolm Sawyer, Edward Elgar, Great Britain, 1994, pp. 366-370.
336. Naredo J.M., *La economía en evolución. Historia y perspectivas de las categorías básicas del pensamiento económico*, Siglo XXI, Madrid, 1988,
337. Neck, Philip A. y Robert Nelson (eds). *Small enterprise development: Policies and programmes*, OIT, Ginebra, 2nda. edición, 1987.
338. Nihan, G, E Denal y J. Comlavi "The Modern Informal Sector in Lome", *International Labour Review*, 118 (5), 1979, pp. 631-644.
339. Nun, José *Sobrepoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal*. Centro Lationamericano de Demografía. Seré D, Núm 66, Agosto 1971.

340. Oficina Internacional del Trabajo (OIT), *Employment, incomes and inequality. A strategy for increasing productive employment in Kenya*, OIT, Ginebra, 1972.
341. Oficina Internacional del Trabajo (OIT), *Estadísticas del empleo en el sector informal, Informe III de la 15ava Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo*, OIT Ginebra, 1993.
342. OIT, *Bibliography of published research of the World Employment Programme*, 7a edición, OIT, 1988.
343. OIT, *Resoluciones de la Conferencia internacional de estadígrafos del trabajo*, OIT, Ginebra, 1966.
344. Organización Internacional del Trabajo. *Decimoquinta Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo, Informe III Estadísticas del empleo en el sector informal*. OIT, Ginebra, 1993.
345. Organización Internacional del Trabajo. *Le secteur non structuré urbain en Afrique. Rétrospective et perspectives Bibliographie commentée*. Organización Internacional del Trabajo. Ginebra, 1994.
346. Palacios, Juan José, "La economía subterránea en América Latina: ¿alternativa obligada de supervivencia o mecanismo ilegal de producción?" en: De la Peña et al. *Crisis, conflicto y sobrevivencia. Estudios sobre la sociedad urbana en México*, Universidad de Guadalajara - CIESAS, 1990.
347. Panzar, John "Technological Determinants of Firm and Industry Structure", en Schmalensee y Willig (eds) *Handbook of Industrial Organization*, Vol 1, North Holland, Nueva York, 1989, pp.3-60.
348. Parker, Susan y Edith Pacheco "Labor Market Entries, Exits and Unemployment: Longitudinal Evidences from Urban Mexico" en Hill et al (coords) 1998, pp. 323-342.
349. Parmar, Mahesh: David Machin. *Survival Analysis: A Practical Approach*. John Wiley & Sons. Chichester, 1995.

350. Peattie, Lisa "An idea in good currency and how it grew: The informal sector", *World Development*, Vol 15, Num 7, 1987, pags. 851-860.
351. Peattie, Lisa "Anthropological Perspectives on the Concepts of Dualism, the Informal Sector, and Marginality in Developing Urban Economies", *International Regional Science Review*, Vol. 5, Núm 1, 1980.
352. Pedersen Peder J. : Reinhard Lund ed. *Unemployment Theory, Policy and Structure*. Walter de Gruyter Nueva York, 1987.
353. Peet, Richard, *International Capitalism and Industrial Restructuring*, Allen and Unwin, Londres, 1987.
354. Pérez Rocha, Manuel, *Educación y desarrollo: la ideología del estado mexicano*, Editorial Línea, México, 1983.
355. Pérez Sáinz, J. P y R. Menjivar Larín (coords) *Informalidad urbana en Centroamérica. Entre la acumulación y la subsistencia*, Nueva Sociedad-Flacso, caracas, 1991.
356. Pérez Sáinz, J. P. "The New Faces of Informality in Central America" *Journal of Latinoamerican Studies*. 1998 pp 157-179.
357. Pérez Sáinz, Juan Pablo "¿Es necesario aún el concepto de informalidad?", *Perfiles Latinoamericanos*, Año 7, Núm 13, Diciembre 1998, pp. 55-72.
358. Phelps Edmund, , "Money Wage Dynamics and Labor Market Equilibrium", en S.E. Phelps y otros, 1970.
359. Phillips, A. W. "The relationship between unemployment and the rate of change of money wages rates in the United Kingdom: 1862-1957", *Economica*, vol. 25 (1958), págs. 283-299.
360. Picchio, Antonella, *Social reproduction: the political economy of the labour market*, Cambridge University Press, Cambridge, 1992.
361. Piore, Michael y Charles Sabel *The Second Industrial Divide*, Basic Books, Nueva York, 1984.

362. Pollin, Robert (ed) *The Macroeconomics of Saving, Finance and Investment*, Michigan University Press, Ann Arbor, 1997
363. Portes, Alejandro y Lauren Benton, "Desarrollo Industrial y Absorción Laboral: una reinterpretación", *Estudios Sociológicos*, V, 13, Enero-Abril, 1987, pag. 111-137.
364. Portes, Alejandro y Saskia Sassen-Koob, "Making it underground: comparative material of the informal sector in western market economies", *American Journal of Sociology*, 93, 1, Julio de 1987, pag. 30-61.
365. Portes, Alejandro, " La informalidad como parte integral de la economía moderna y no como indicador de atraso: respuesta a Klein y Tokman", *Estudios Sociológicos*, VII, 20, mayo-agosto, 1989, pag. 369-374.
366. Portes, Alejandro, *En torno a la informalidad: Ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada*, Porrúa-Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, México, 1995.
367. Portes, Alejandro; Manuel Castells y Lauren A. Benton, "Conclusion: The Policy Implications of Informality", En: Benton, L.A. et al., op. cit.
368. Portes, Alejandro; Silvia Blitzer y John Curtis, "The urban informal sector in Uruguay: its internal structure, characteristics, and effects", *World Development*, 14, 6, junio de 1986, pag.727-741.
369. Pradilla, Emilio, Reseña bibliográfica de El Otro Sendero, *Estudios Demográficos y Urbanos*, Vol 3, Núm 2, mayo-agosto 1988, pags. 366-379.
370. PREALC, *La subutilización de la mano de obra urbana en países subdesarrollados*, PREALC, Santiago de Chile, 1974.
371. PREALC, *Mercado de Trabajo en Cifras. 1950-1980*, PREALC, Santiago de Chile, 1982.
372. PREALC, *Sector Informal: funcionamiento y políticas*, PREALC, Santiago de Chile, 1978.

373. PREALC. 1982., *Mercado de Trabajo en Cifras. 1950-1980*, PREALC, Santiago de Chile.
374. PREALC/OIT, *Bibliografía comentada sobre el SIU en América Latina: 1975-1987*, (Tres tomos), Documento de Trabajo No.332, Santiago de Chile, abril 1989.
375. Presidencia de la República, *Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006*, México, 2001.
376. Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe/Oficina Internacional del Trabajo (PREALC/OIT), *Póliticas de Empleo en América Latina*, Santiago de Chile, 1974.
377. Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe/Oficina Internacional del Trabajo (PREALC/OIT), *El problema del empleo en América Latina: Situación, perspectivas y políticas*, Santiago de Chile, 1976.
378. Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe/Oficina Internacional del Trabajo (PREALC/OIT), *Bibliografía comentada sobre el SIU en América Latina: 1990, 1991 y 1992*, Documento de Trabajo, Santiago de Chile, abril 1993.
379. Raczynski, Dagmar, *El Sector Informal Urbano: interrogantes y controversias*, Investigaciones sobre el Empleo. OIT-PREALC, 3, Santiago de Chile, 1977.
380. Rakowski, Cathy (ed.), *Contrapunto. The Informal Sector Debate in Latin America*, State University of New York Press, Albany, 1994.
381. Ramírez, Ramón, *El movimiento estudiantil de México, julio/diciembre de 1968, Era*, México, 1969.
382. Ranis, Gustav y Frances Stewart. "V-Goods and the Role of the Urban Informal Sector in Development" *Economic Development and Cultural Change*. Vol. 47, 2, Enero. 1999, pp. 259-288.

383. Ranis, Gustav y John Fei, "A Theory of Economic Development", *American Economic Review*, Vol 51, 1961, pp. 533-565.
384. Rauch, E. James "Modelling the informal sector formally" *Journal of Development Economics*, Vol 35, 1997, pp. 33-47.
385. Rebitzer, James. 1993. "Radical political economy and the economics of labor markets". *Journal of Economic Literature* 31 (sep): 1394-1434.
386. Recio, Albert "Mercado de trabajo en España: comentarios a la reforma" en: Francesc La Roca y Amat Sánchez, (ed). 1996.
387. Recio, Albert. *Trabajo, personas, mercados*. Barcelona. Fuhem- Icaria. Barcelona, 1997.
388. Red Mexicana Frente al Tratado de Libre Comercio (REMALC), *Espejismo y realidad: El TLCAN tres años después. Análisis y propuesta desde la sociedad civil*, México, 1997.
389. Reich, Michael, David Gordon y Richard Edwards, "A theory of labor market segmentation", *American Economic Review*, Vol 63, No. 2, Mayo 1983, pag.359-365.
390. Rendón Teresa y Carlos Salas, "La evolución del empleo" en: Bensusan, Graciela y Teresa Rendón (coord) *Trabajo y trabajadores en el México contemporáneo*, Porrúa, México, 2000.
391. Rendón Teresa y Carlos Salas. "La evolución del empleo en México: 1895-1980. *Estudios Demográficos y Urbanos*, Vol II, No 2. Centro de Estudios Demográficos y Urbanos de El Colegio de México, 1987.
392. Rendón Teresa, "Utilización de mano de obra en la agricultura mexicana, 1940-1973", *Demografía y Economía*, Vol. X, No.3, El Colegio de México, 1976.
393. Rendón, Teresa y Carlos Salas, "El empleo en México en los ochenta: Tendencias y cambios", *Comercio Exterior*, Vol 43, Núm 8, Agosto 1993.

394. Rendón, Teresa y Carlos Salas, "El mercado de trabajo no agrícola en México: tendencias y cambios recientes". En: Varios Autores, *Ajuste estructural, mercados laborales y TLC*. El Colegio de México, El Colegio de la Frontera Norte y la Fundación Friederich Ebert, 1992.
395. Rendón, Teresa y Carlos Salas, "La distribución del ingreso" en: Agustín Herrera y Lorena San Martín (comps) *México a cincuenta años de la expropiación petrolera*, capítulo: III Economía, sociedad y cultura a partir del cardenismo, UNAM, junio 1989.
396. Rendón, Teresa y Carlos Salas, "La pequeña empresa en el marco del TLC", *Momento Económico*, Núm 57, sept-octubre, 1991b.
397. Rendón, Teresa y Carlos Salas, "La población económicamente activa en el censo de 1980. Comentarios críticos y una propuesta de ajuste", *Estudios Demográficos y Urbanos*, Vol 1, Núm 2, mayo-agosto 1986, pag. 291-309.
398. Rendón, Teresa y Carlos Salas, "La transformación del empleo en los años 80. Una visión de largo plazo", *El Cotidiano*, Núm 42, julio-agosto, 1991a.
399. Rendón, Teresa y Carlos Salas, "Notas críticas sobre algunos conceptos utilizados en el análisis de la ocupación", *Ensayos*, No. 7, 1985, pag. 20-27.
400. Rendón, Teresa y Carlos Salas, "Ajuste Estructural y Empleo: El caso de México", *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, número 2, México, 1996;
401. Rendón, Teresa y Carlos Salas, *Informes del Proyecto: El sector informal urbano y sus necesidades de capacitación*, México, 1992.
402. Rendón, Teresa, "El problema ocupacional en las áreas rurales y su conceptualización", *Economía y Demografía*, Vol XI, 2 (32), pp. 113-134, 1977.
403. Richardson, Harry "The role of the urban informal sector: an overview", *Regional Development Dialogue*, Vol 5, Num. 2, Otoño 1985.

404. Rima, Ingrid. *Labor Markets in a Global Economy An Introduction*. M. E. Sharpe. Londres, 1996.
405. Roberts R. Bryan, "Employment Structure, Life Cycle, and Life Chances: formal and informal sectors in Guadalajara", En: Benton, L.A. et al., op. cit.
406. Roberts, Bryan "The Dynamics of Informal Employment in Mexico" en Shoepfle, K. Gregory y Jorge Pérez-López, *Work Without Protections: Case Studies of the Informal Sector in Developing Countries*, Washington, Bureau of International Labor Affairs, U.S. Department of Labor, 1993.
407. Roca, Francesc La y Amat Sánchez (ed). *Economía Crítica. Trabajo y medio ambiente*. Universitat de Valencia. Valencia, 1996.
408. Rodríguez Chaurnet Dinah y Torres Torres Felipe, "La industria de frituras: Dicotomía entre acumulación y subsistencia. Un estudio de caso en la ciudad de México", *Problemas del Desarrollo*, Número 71, Vol. XVIII, octubre-diciembre de 1987.
409. Rodríguez, Mauro "Los ciclos Kondratiev en la economía mexicana (1895-1992)", *Investigación Económica*, Núm 207, enero-marzo de 1994, pp. 175-197.
410. Rogerson Richard "Theory Ahead of Language in the Economics of Unemployment ", *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 11, No. 1. (Invierno, 1997), pp. 73-92.
411. Rogerson, Richard. "Theory Ahead of Language in the Economics of Unemployment" *Journal of Economic Perspectives* vol. 11 No 1, Winter , 1997 pp 73-92.
412. Rosenstein-Rodan, P.N., "Problems of Industrialization in Eastern and South Eastern Europe", *Economic Journal*, Vol. 53, Junio-sept 1943.
413. Rossini, Renzo G., Jim J. Thomas y Equipo económico del ILD, *Los fundamentos estadísticos de "El otro sendero"*, Colección Taller de Investigación de la Fundación Friederich Ebert, Lima, 1987.

414. Rostow, W. Walt, *Theorists of Economic Growth from David Hume to the Present*, Oxford University Press, Nueva York 1992.
415. Roubaud, F.. 1991. "Deux ou Trois Choses que Je Sais de Lui. Le secteur informel au Mexique", Tesis doctoral, Universidad de París X-Nanterre, inédita.
416. Roubaud, François *La economía informal en México*, Fondo de Cultura Económica, México, 1995.
417. Roubaud, François y Victor M. Navarrete, "Economía subterránea: una crítica econométrica", *Revista de Estadística*, INEGI, Vol I, Núm. 3, págs. 41-52, 1988.
418. Roubaud, Francois. "El sector informal: Primera parte. Crítica de las fuentes estadísticas en lo que se refiere al sector informal", nota técnica, Dirección Técnica de la Dirección General de Estadística, INEGI. Agosto 1987, mimeo.
419. Roussas, George G. *A Course in Mathematical Statistics*. Academic Press. San Diego, 1997
420. Rubalcava, Rosa Maria, El ingreso de los hogares en México. Una visión de dos décadas" en *La Situación demográfica de México*, CONAPO, México, 1999, págs. 151-160.
421. S.E. Phelps y otros, *Microeconomic foundations of employment and inflation theory*, W.W. Norton, Nueva York, 1970.
422. Sabel, Charles y Jonathan Zeitlin (eds) *World of Possibilities : Flexibility and Mass Production in Western Industrialization*, Cambridge University Press, Cambridge, 2002
423. Salas, Carlos y Eduardo Zepeda. (en prensa). "Employment and Wages: Enduring the Cost of Liberalization and Economic Reform", en Kevin J. Middlebrook y Eduardo Zepeda, Editores. *Confronting Development: Assessing Mexico's Economic and Social Policy Challenges*. Stanford University Press y Center for U.S.-Mexican Studies, UCSD.

424. Salas, Carlos y Eduardo Zepeda. "El empleo y los salarios en el México contemporáneo". En De la Garza y Salas (coord) *La situación del trabajo en México*. 2003. Plaza y Valdéz, México, 2003. pp. 55-75
425. Salas, Carlos, "¿Pequeñas unidades económicas o sector informal?", *El Cotidiano*, Núm 45, enero-febrero 1992
426. Salas, Carlos, "Empleo y tercera edad: Dinamismo y tendencias", en CONAPO *Envejecimiento demográfico en México: Retos y perspectivas*. CONAPO, México, 1999, págs. 111-124
427. Salas, Carlos, "Empleo, Familia e Ingreso", *Demos. Carta demográfica sobre México*, IISUNAM, UNAM, México, 1998, págs 28-30
428. Salomé, Bernard, ed. *Fighting Urban Unemployment in Developing Countries*. OECD. París, 1989.
429. Samuelson, Paul y W. Nordhaus, *Economía*, México, McGraw-Hill, (12ava Edición), 1987.
430. Santner, Thomas J. *The Statistical Analysis of Discrete Data*. Springer-Verlag. Nueva York, 1989.
431. Sassen-Koob, Saskia, "New York City's Informal Economy", En: Benton, L.A. et al., op. cit.
432. Schatan, J, D. Paas y A. Orsatti *El sector informal en América Latina*. CIDE y Fundación Friederich Naumann, México, 1991.
433. Schejtman, Alejandro, *Economía campesina y agricultura empresarial. Tipología de productores del agro mexicano*, Siglo XXI, México, 1981.
434. Schmitz, H. "Growth Constraints on Small Scale Manufacturing in Developing Countries: A critical review", *World Development*, Vol 10, Núm 6, 1982.
435. Schneider, Friedrich y Dominik Enste, "Shadow Economies: Size, Causes, and Consequences" *The Journal of Economic Literature*, Vol XXXVIII, Núm 1, 2000, pp. 77.

436. Schumpeter, Joseph A., *The Theory of Economic Development*, Harvard University Press, 1934.
437. Screpanti, E. Y S. Zamagni, *An Outline of the History of Economic Thought*, Oxford University Press, Oxford, 1995
438. SECOFI y Japan International Cooperation Agency (JICA), *La industria mexicana por escala productiva (1987)*. s.f.
439. Secretaría de Programación y Presupuesto / Secretaría del Trabajo y Previsión Social/ Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo. (SPP/STyPS/PNUD), *La ocupación informal en áreas urbanas*. 1976, México. 1979.
440. Secretaría de Programación y Presupuesto, Secretaría del Trabajo y Previsión Social y Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (SPP/STPS/PNUD), *La ocupación informal en áreas urbanas*. 1976, México, 1979.
441. Secretaría del Trabajo y Previsión Social, Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe y Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (STPS/PREALC/PNUD), *Bases para una política de empleo hacia el sector informal o marginal urbano*, México, 1975.
442. Secretaría del Trabajo y Previsión Social. *Tendencias de la estructura económica y del sector informal en México*. Secretaría del Trabajo y Previsión Social. México, 1995.
443. Secretaría del Trabajo y Previsión Social. Memoria del III Seminario de Investigación Laboral: El sector informal. STPS. México, 1997
444. Sengenberger, Werner, Gary Loveman y Michael Piore (eds.), *The Re-emergence of Small Enterprise: Industrial Restructuring in Industrialized Economies*, OIT, 1990.
445. Sernau, Scott. *Economies of Exclusion: Underclass poverty and Labor Market Change in Mexico*, Praeger, Londres 1994.

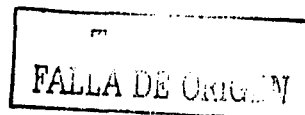
446. Sethuraman, S.V. *The urban informal sector in developing countries*, OIT, Ginebra, 1981.
447. Sethuraman, S.V, "El sector urbano no formal: definición, medición y política", *Revista Internacional del Trabajo*, 94, 1, Julio-Agosto, 1976, pag. 77-90.
448. Shaikh, Anwar, *Valor, acumulación y crisis. Ensayos de economía política*, Tercer Mundo Editores, Bogotá, 1990.
449. Shapiro Carl. y Joseph. Stiglitz, "Equilibrium unemployment as a worker discipline device", *American Economic Review*, vol. 74 (1984), pp. 117-125.
450. Shapiro, Carl y Joseph Stiglitz. 1985. "Can unemployment be involuntary? Reply" *American Economic Review*. Vol. 75, Núm. 5, pp. 1215-1217.
451. Sheets, G. Robert, Stephen, Nord y John J. Phelps, *The Impact of Service Industries on Underemployment in Metropolitan Economies*, Lexington, Lexington Books, 1987.
452. Skott, Peter. "On the Proper Use of Ordinal variables – A Comment". *The Manchester School* vol. LXV No 5, 1997, pp 599-601
453. Smith, Adam, *The Wealth of Nations*, Everyman's Library, Londres, 1980.
454. Smith, M. Estellie. *Perspectives on the Informal Economy* University Press of America. Lanham 1990.
455. Smith, Stephen, *Britain's Shadow Economy*, Nueva York, Oxford University Press, 1987.
456. Snowdon, B. H. Vane y P. Wynarczyk, *A modern guide to macroeconomics*, Edward Elgar, Aldershot 1994.
457. Snower, Dennis J. ; Guillermo de la Dehesa. *Unemployment Policy: Government Options for the Labour Market* Cambridge University Press. Cambridge, 1997.

458. Solís, Leopoldo, *La realidad económica de México. Retrovisión y perspectivas*, Siglo XXI, México, 1981.
459. Solow, Robert, "Government and the Labor Market" en: Abraham, Katherine y Robert McKersie (op cit).
460. Soria, Victor, Las formas institucionales de la regulación político-económica (1917-1982) y la crisis estructural mexicana", *Economía. Teoría y Práctica*, Núm 8, 1997, págs 71-94.
461. Sotelo Valencia, Adrian. *Globalización y precariedad del trabajo en México*. Ediciones El Caballito. México, 1999.
462. Späth, Brigitte (ed.), *Small Firms and Development in Latin America*, International Institute for Labour Studies OIT, Ginebra, 1993.
463. Spitz, Janet. *An Empirical Test Efficiency Wage Theory*. Stanford, Calif. Graduate School of Business, Stanford University. Stanford, 1989.
464. Squire, Lyn, *Employment Policy in Developing Countries*, Nueva York, Oxford University Press/Banco Mundial, 1981.
465. Stallings, Barbara y Peres, Wilson, *Crecimiento, Empleo y Equidad: el impacto de las reformas económicas en América Latina y el Caribe*, FCE-CEPAL, 1ª edición, Chile, 2000.
466. Standing, Guy "The Notion of Voluntary Unemployment", *International Labour Review*, 120(5) Sep/Oct 1981.
467. Standing, Guy *Global Labour Flexibility. Seeking Distributive Justice* Macmillan, Londres, 1999.
468. Standing, Guy, "The British Experiment: Structural Adjustment or Accelerated Decline?", En: Benton L.A. et al., op. cit.
469. Stark, Oded, "On modeling the informal sector", *World Development*, 10, 5, mayo de 1982, pag.413-416.
470. Stata, *Stata Reference Manual*, Stata Press, College Station, Texas, 2001.

471. Staudt, Kathleen, *Free Trade? Informal Economics at the U.S.-Mexico Border*, Temple University Press, Filadelfia, 1998.
472. Stepick, Alex, "Miami's Two Informal Sector", En: Benton, L.A. et al., op. cit.
473. Stiegler, George "Information in the labor market" *Journal of Political Economy*, vol. 70 (1962), pp. 94-104.
474. Stiegler, George "The economics of information" *Journal of Political Economy*, vol. 69 (1961), pp. 213-225.
475. Stiglitz, E. Joseph, *Economía*, Ariel, Barcelona, 1994.
476. Storper, Michael y Richard Walker, *The Capitalist Imperative. Territory, Technology, and Industrial Growth*, Blackwell, Nueva York, 1989.
477. STyPS/PREALC/PNUD. *Bases para una política de empleo hacia el sector informal o marginal urbano*, México. 1975.
478. STyPS-INEGI. Encuesta Nacional de Empleo, 1988.
479. Suarez-Berenguela, R., *Informal Sector, Labor Markets, and Returns to Education in Peru*, Banco Mundial, LSMS Working Paper no.32, 1988.
480. Summers, Lawrence H, "The Scientific Illusion in Empirical Macroeconomics", *Scandinavian Journal of Economics*, Vol 93, Núm 2, 1991, pp. 129-148.
481. Summers, Lawrence H. *Understanding Unemployment*. Massachusetts Institute of Technology. Cambridge, 1990.
482. Székely, Miguel. *The Economics of Poverty, Inequality and Wealth Accumulation in Mexico*. St Martin's Press. Nueva York 1998.
483. Tanzi, Vito (ed.), *The Underground Economy in the United States and Abroad*, Lexington, D.C. Heath & Co., 1982.
484. Taucher, Erica, (ed) *Bioestadística*. Editorial Universitaria. Chile, 1997.

485. Teeple, Gary, *Globalization and the Decline of Social Reform*, Humanities Press, Nueva Jersey, 1995.
486. Thacker, C. Strom "NAFTA coalitions and the political viability of neoliberalism in Mexico" *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*; Beverly Hills; Vol 41, Núm 2, 1999, pp. 57-89.
487. The New York Times, *The Downsizing of America. Special report*, The New York Times, Nueva York, 1996.
488. Thirlwall, A.P., *Growth and Development*, MacMillan, Londres, 1999.
489. Thomas, J.J., *Informal Economy Activity*, The University of Michigan Press, Ann Arbor Michigan, 1992.
490. Thomas, J.J., *Surviving the city. The urban informal sector in Latin America*, Pluto Press, Londres, 1995.
491. Tilly, Chris y Charles Tilly. *Work Under Capitalism*. Westview Press. Boulder, 1998.
492. Todaro, M.P. "A model of labor migration and urban unemployment in less developed countries", *American Economic Review*, Vol 58, 1969, págs 138-148.
493. Toit , S.H.; Steyn . G. ; Stumpf. *Graphical Exploratory Data Analysis*. Spinger-Verlag. Londres, 1986.
494. Toivonen, T. "The New Rise of Self-Employment and Industrial Structure. En: Clegg, S.R. (ed) *Organization Theory and Class Analysis. New Approaches and New Issues*. de Gruyert, Berlín-Nueva York, 1990.
495. Tokman, Víctor E. (comp) *El sector informal en América Latina: Dos décadas de análisis*. Consejo Nacional para la Cultura y las Artes. México, 1991.
496. Tokman, Víctor E. y Paulo Renato Souza (coordinadores), *El Empleo en América Latina. Problemas Económicos, sociales y políticos*, Siglo XXI Editores S.A, México, D.F, 1976.

497. Tokman, Víctor, "An exploration into the nature of informal-formal sector relationships", *World Development*, 6, 9/10, septiembre/octubre de 1978, pag.1065-1076.
498. Tokman, Víctor, "Dinámica del Mercado de Trabajo Urbano: el sector informal urbano en América Latina", en: *Fuerza de trabajo y Movimientos Laborales en América Latina*. Rubén Katzman y José Luis Reyna, compiladores, El Colegio de México, México, 1979.
499. Tokman, Víctor, "El sector informal: Quince años después", *El Trimestre Económico*, 54, 215, México, julio-septiembre de 1987, pag.513-536.
500. Tokman, Víctor, "La influencia del sector informal urbano sobre la desigualdad económica", *El Trimestre Económico*, 48, 192, México, octubre-diciembre de 1981, pag.931-964.
501. Tokman, Víctor, "Las relaciones entre los sectores formal e informal", *Revista de la CEPAL*, primer semestre de 1978, pag. 103-141.
502. Tokman, Víctor, "Tecnología para el sector informal urbano", *Demografía y Economía*, 12, 2, México, 1978, pag.290-304.
503. Touraine, Alain, "La marginalidad urbana", *Revista Mexicana de Sociología*, XXXVIII, México, 1976, pag.1105-1142.
504. Treillet, Stéphanie L'économie du développement, Nathan, Paris, 2002
505. Trochim, William M . K. *The Research Method Knowledge Base*. Cornell University, Cornell, 1999.
506. Tuirán, Rodolfo. *Estrategias de vida en época de crisis: Hogares de bajos ingresos de la Ciudad de México*. Documento presentado en la Conferencia "Socio-Demographic Effects of the 1980's Economic Crisis in Mexico, University of Texas at Austin, abril 22-24, 1992.
507. Turnham, David y Denizhan Eröcal, *Unemployment in Developing Countries. New Light on an Old Problem*, OECD Development Centre Technical Papers Num 13, Julio 1990.



508. Turnham, David, Bernard Salomé y Antoine Schwarz, *The Informal Sector Revisited*, Development Centre Seminars, OECD, Paris, 1990
509. Udall, Alan T. y S. Sinclair. "The 'Luxury Unemployment' Hypothesis: A Review of Recent Evidence". *World Development*. Vol. 10 no 1 1982 pp 49-62.
510. Valenzuela, José, *Crítica al modelo neoliberal. El FMI y el cambio estructural*, Facultad de Economía, UNAM, 1991.
511. Valle, Alejandro y Gloria Martínez González, *Los salarios de la crisis*, Facultad de Economía, UNAM-La Jornada ediciones, México, 1996.
512. Vieira da Cunha, Paulo, *Salarios del sector protegido, el sector informal urbano y la segmentación de los mercados de trabajo: un comentario teórico*, Instituto de Pesquisas-IPETA/INPES, Rio de Janeiro 1977.
513. Villagómez M. Elizabeth, *Oferta de trabajo familiar y segmentación del mercado laboral: el caso de México*, tesis de doctorado. Facultad de ciencias económicas y empresariales, Universidad de Alcalá, 1999.
514. Villarreal, René *Industrialización, deuda y desequilibrio interno en México. Un enfoque macroindustrial y financiero (1929-2000)*, Fondo de Cultura Económica, México, 2000.
515. Wallerstein, Immanuel, *Después del liberalismo*, Siglo XXI, México , 1998.
516. Wang, C *Sense and nonsense of statistical inference*, Martin Dekker, Nueva York, 1993.
517. Wang, Chamont. *Sense and nonsense of statistical inference: controversy, misuse, and subtlety*. Marcel Dekker. Nueva York, 1993.
518. Weisbrot, Mark, Dean Baker, Robert Naiman, y Gila Neta, "Growth May Be Good for the Poor – But are IMF and World Bank Policies Good for Growth? A Closer Look at the World Bank's Recent Defence of Its Policies" *Center for Economic and Policy Research, Briefing Paper*, Mayo 2001.

530. Wolff, N. Edward, *Top Heavy. The Increasing Inequality of Wealth in America and What Can Be Done about it.* The New Press, Nueva York, 1996.
531. Wood, Adrian. *A theory of profits*, Cambridge University Press, Cambridge. 1975.
532. Woronoff, Jon *Asia's 'Miracle' Economies*, 2a edición, M.E.Sharpe, Nueva York, 1997.
533. Yamada, Gustavo. "Urban Informal Employment and Self-Employment in Developing Countries: Theory and Evidence", *Economic Development and Cultural Change*. Vol 44, Núm 2, 1996, págs. 289-314.
534. Ybarra, Josep-Antoni, "Informalization in the Valencian Economy: a model for underdevelopment", En: Benton L.A. et al., op. cit.
535. You, Jong-II, "Small firms in economic theory", *Cambridge Journal of Economics*, 19 (3), 1995, pp. 441-462.
536. Zapata, Francisco "The Paradox of Flexibility and Rigidity: The Mexican Labour Market in the 1990s" en Edward J. Amadeo y Susan Horton (eds.), *Labour Productivity and Flexibility*, Macmillan, Londres, 1997.

**FALTA
PAGINA**

332

530. Wolff, N. Edward, *Top Heavy. The Increasing Inequality of Wealth in America and What Can Be Done about it.* The New Press, Nueva York, 1996.
531. Wood, Adrian. *A theory of profits*, Cambridge University Press, Cambridge. 1975.
532. Woronoff, Jon *Asia's 'Miracle' Economies*, 2a edición, M.E.Sharpe, Nueva York, 1997.
533. Yamada, Gustavo. "Urban Informal Employment and Self-Employment in Developing Countries: Theory and Evidence", *Economic Development and Cultural Change*. Vol 44, Núm 2, 1996, págs. 289-314.
534. Ybarra, Josep-Antoni, "Informalization in the Valencian Economy: a model for underdevelopment", En: Benton L.A. et al., op. cit.
535. You, Jong-Il, "Small firms in economic theory", *Cambridge Journal of Economics*, 19 (3), 1995, pp. 441-462.
536. Zapata, Francisco "The Paradox of Flexibility and Rigidity: The Mexican Labour Market in the 1990s" en Edward J. Amadeo y Susan Horton (eds.), *Labour Productivity and Flexibility*, Macmillan, Londres, 1997.