

Capital cultural, dinámica económica y desarrollo de la microempresa en la ciudad de México

Revista Latinoamericana de Estudios Educativos (México), Vol. XX, No. 4, pp. 35-111

Carlos Muñoz Izquierdo*
Rosa María Lira Meza**

RESUMEN

A partir de una muestra de 598 microempresas ubicadas en la zona metropolitana de la ciudad de México, se ensayan diversas hipótesis acerca de los factores determinantes del surgimiento y la supervivencia de esas unidades productivas —que forman parte del sector tradicional del sistema económico—. Se detecta una fuerte influencia del capital cultural de los entrevistados en el desarrollo de las habilidades que permiten, a algunos, manejar racionalmente los retos y las oportunidades del entorno. Asimismo, se comprueba la existencia de otras empresas, con una organización y funcionamiento que no se rigen por criterios de modernidad, y cuyos dueños han adquirido menores dosis de educación formal.

ABSTRACT

Based on a sample of 598 micro-enterprises located in the metropolitan area of Mexico City, the authors explore several hypothesis related to the factors that determine the appearance and survival of these productive units which are part of the traditional sector of the economic system. The study detects a strong influence of cultural capital of interviewees on the development of the abilities that allow some to rationally face both challenges and opportunities. It also demonstrates the existence of other enterprises, with an organization and operation that is not regulated by modern criteria, whose owners have received inferior doses of formal schooling.

* Coordinador del Programa Institucional de Investigación en Problemas Educativos, de la Universidad Iberoamericana (México, D. F.).

** Investigadora Adjunta del Centro de Estudios Educativos. Los autores agradecen a Flavio Rojo su participación en las primeras etapas del estudio, así como a Arturo Reyes y a Rolando Magaña, su valiosa colaboración durante el procesamiento de los datos.

INTRODUCCIÓN

Esta investigación¹ tiene por objeto estudiar los factores que han intervenido en el surgimiento y supervivencia de un conjunto de microempresas, pertenecientes al sector competitivo del sistema económico y localizadas en la zona metropolitana de la ciudad de México. Concretamente, en ella se analiza la influencia de un conjunto de variables educativas, organizativas, estructurales y jurídico-administrativas, en la creación, funcionamiento y eficiencia financiera de esas unidades productivas.

Los criterios que orientaron la selección de las microempresas son los siguientes: que funcionaran con bajos niveles de capital de operación y de inversión por trabajador; que su mano de obra no requiriera altos niveles de calificación; que se pudiesen instalar en plazos relativamente cortos y que sus requerimientos tecnológicos no fueran elevados. Así pues, la muestra fue extraída del área del sistema productivo que recibe, en la terminología utilizada por Nacional Financiera (NAFINSA), el nombre de "sector informal". Según este organismo, el sector mencionado está constituido por una diversidad de actividades, en las cuales generalmente no se alcanzan los niveles mínimos de productividad y seguridad social (Cf. NAFINSA, 1988:30).

Según se ha demostrado,² algunas de las personas dedicadas a estas actividades productivas integran la "reserva de mano de obra" de las empresas pertenecientes al sector monopolista (o moderno) de la economía.³ Por esta razón, quienes tradicionalmente se han integrado al sector competitivo son, principalmente, varones jóvenes y de edades avanzadas, mujeres de diversas edades, así como algunos jefes de familia que han sido desplaza-

¹ Realizada mediante un donativo canalizado a través de la Fundación para el Apoyo a la Comunidad, A.C.

² Ver, entre otros: Escobar L. Agustín, 1986 (*passim*).

³ Por esta razón, los coeficientes de desocupación abierta que registran las estadísticas en países como el nuestro, no son tan elevados como se esperaría que lo fueran, al considerar la forma tan desigual en que se distribuye el ingreso familiar en nuestro medio.

sildos de alguna empresa,⁴ o que nunca pudieron entrar al sector moderno. En algunas ocasiones, sin embargo, estos sujetos se encuentran en este sector no por no haber encontrado algún empleo adecuadamente remunerado en alguna empresa moderna, sino porque esa ocupación les permite generar un ingreso que —al menos para ellos— es aceptable.⁵

Recientemente se ha introducido el concepto de “economía subterránea”, que algunos autores aplican indistintamente a las microempresas “informales”, según fueron definidas más arriba. Entre quienes han difundido este término se encuentra el Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP), A.C., el cual considera que la mencionada economía está integrada por todas las empresas cuyo producto no está registrado o se encuentra subestimado en las estadísticas oficiales.⁶

Se debe advertir que en el concepto anterior no sólo están incluidas las actividades del sector informal, puesto que las desarrolladas por algunas unidades productivas del sector moderno también pueden ser insuficientemente registradas en las estadísticas del producto interno bruto (PIB). Por otra parte, se debe señalar que no todas las unidades productivas insuficientemente registradas corresponden al “sector informal”, según ha sido definido aquí (ya que algunas actividades que no están consideradas en las estadísticas oficiales, son ilícitas).

De acuerdo con estimaciones de NAFINSA (*Ibid.*), el sector informal absorbe aproximadamente al 30% de la población económicamente activa del país. La importancia de este sector en el área metropolitana de la ciudad de México fue estimada en 1970 y 1976.⁷ El número de personas que en 1976 estaban ocupadas en activi-

⁴ Este desplazamiento es determinado frecuentemente por factores asociados con la crisis en que se encuentra la economía del país, o por los cambios tecnológicos (que sustituyen mano de obra por capital, y/o provocan el desuso de algunas calificaciones).

⁵ Ver: Escobar, A. *Ibid.*

⁶ Cf. CEESP (1987:14).

⁷ Cf. Dirección General del Servicio Público del Empleo (1970) y Dirección del Empleo-UCECA (1976).

dades correspondientes al sector informal, ascendía a 3 126 000 (cifra que representó el 38.2% de la población ocupada en el área geográfica considerada). El 55% de estos individuos se concentraban en actividades comerciales y de servicios. Cabe señalar, empero, que el análisis de las estadísticas citadas mostró una tendencia ascendente; y que, sin duda alguna, esta tendencia se ha acentuado todavía más durante los últimos años.⁸ Conviene recordar, entre otras cosas, que en el área metropolitana considerada se concentra el 21% de la población del país; y que el crecimiento demográfico de la misma es aproximadamente de 5.6% anual — como consecuencia, principalmente, de las migraciones internas.

I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Tanto diversas instituciones privadas como dependencias del gobierno, se han interesado durante la última década en promover el desarrollo de las microempresas, con el fin de mejorar las condiciones de vida de las familias que dependen de ellas. Para esto, se ha recurrido a numerosas estrategias que combinan, en diversas formas —basadas, a su vez, en distintas filosofías educativas, concepciones del cambio social y de los procesos de desarrollo—, diferentes componentes educativos, organizativos, financieros, administrativos y comerciales.⁹

Sin embargo, los resultados obtenidos hasta ahora por quienes han emprendido estas acciones, en muchos casos no han sido proporcionales a los esfuerzos realizados. Así por ejemplo, la síntesis de la evaluación de una muestra de experiencias de este tipo,¹⁰ refleja las restricciones inherentes a diversas estrategias de promoción de estas unidades productivas:

⁸ Considérese que, a partir de 1981, la economía mexicana ha experimentado una fuerte recesión que ha provocado tasas anuales de crecimiento débiles, nulas y negativas; así como un aumento del desempleo abierto (que se ha triplicado) y un proceso inflacionario persistente.

⁹ Una síntesis de las metodologías utilizadas en estas experiencias aparece en: Latapí, Pablo y Félix Cadena (1984).

¹⁰ Cf. Muñoz Izquierdo, Carlos (1984).

- a) El éxito económico de los proyectos analizados es obstaculizado de diversas maneras, que a su vez están determinadas por la naturaleza de los objetivos que se persiguen. En efecto, el éxito de los proyectos impulsados por organismos públicos se apoya en una relación de dependencia con respecto al organismo promotor; o bien, ocurre en condiciones en las que no se logra eliminar la intermediación en los mercados. Consecuentemente, los ingresos generados no son equivalentes a los de quienes tienen una ocupación productiva de carácter estable.
- b) Los proyectos promovidos por agencias privadas encuentran mayores dificultades en sus interacciones con el ambiente (es decir, con variables representativas del contexto en que se encuentran). Esto se debe a que las agencias privadas no se limitan a crear oportunidades para que quienes participen en los proyectos puedan dedicarse a alguna actividad productiva, sino que buscan corregir la asimetría característica de las relaciones de intercambio que se establecen entre estos proyectos y el resto del sistema económico.
- c) En resumen, las agencias del gobierno prefieren apoyar proyectos de mayor viabilidad en el corto plazo, aunque los resultados económicos de los mismos resulten menos satisfactorios de lo deseado. Los particulares, en cambio, persiguen metas más ambiciosas que, por lo mismo, son menos factibles.

Asimismo, la evaluación de otro conjunto de proyectos productivos, integrantes del Programa Regional de Empleo (desarrollado en un estado de la República Mexicana), detectó algunos índices que reflejan cierta insatisfacción con los resultados obtenidos a partir de dichos proyectos.¹¹ En efecto, sólo un 11% de los participantes en los proyectos evaluados respondieron que esta actividad les estaba reportando un ingreso superior al que habían percibido antes de dedicarse a la misma; 24.8% respondieron que el proyecto les permitía obtener un mayor bienestar que el que habían tenido anteriormente; el 32% pensaban que el proyecto les había proporcionado un mejor empleo y, en síntesis, el 18.9% —es decir, menos de la quinta parte de los participantes entrevistados— se sentían más satisfechos que antes de iniciar el proyecto evaluado.

11 Cf. Carrillo Huerta, Mario M. (1986).

Por lo anterior, esta investigación fue realizada con la finalidad de conocer con mayor detalle el funcionamiento del sector informal, y con el fin de detectar estrategias que permitieran mejorar los resultados alcanzados por quienes se han esforzado por promover el desarrollo del mismo.¹²

II. MARCO TEÓRICO

Para poder identificar y ponderar los diferentes factores que podrían estorbar el desarrollo de las microempresas, se recurrió a tres interpretaciones del problema; ya que la literatura sobre el mismo permitía suponer que, de este modo, sería posible esclarecer las circunstancias en que cada una de estas interpretaciones adquiere un mayor poder explicativo. Estas fueron:

- a) la proporcionada por el enfoque estructural;
- b) la proporcionada por el enfoque microeconómico; y
- c) la proporcionada por el enfoque jurídico-administrativo.

A. Interpretación estructural

Las hipótesis derivadas de esta interpretación corresponden, a su vez, a dos paradigmas distintos.¹³ Uno de ellos postula que la población ocupada en el sector informal constituye una mayoría pasiva y explotada por las empresas del sector formal. El otro propone que las actividades económicas informales cuentan —aún en medio de las precarias condiciones en que operan—, con

¹² Sólo se disponía, al diseñar el estudio, de un ensayo exploratorio sobre el tema (Cf. Montaño, 1985), por lo cual se carecía de información suficientemente detallada como para poder emprender acciones encaminadas a mejorar la productividad y los ingresos generados en dicho sector. En efecto, el autor del estudio citado afirmaba, al respecto: "Sería necesario contar con información que aborde tres niveles [del nivel informal]: la unidad productiva, la actividad económica y la población ocupada. Una encuesta dirigida a las unidades informales, tanto empresas como personas físicas, permitiría obtener [la información necesaria]. Sin embargo, por razones financieras y de tiempo, no se ha realizado un trabajo de tal envergadura... [La última encuesta realizada en 1976] se refirió a la población ocupada [en el sector] informal; [pero] no recogió información sobre los establecimientos informales ni sobre la naturaleza o tipo de actividades que en ellos se realizan".

¹³ La taxonomía de estos paradigmas fue desarrollada, originalmente, por el Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (Cf. PREALC, 1978).

alguna capacidad autónoma para generar incrementos en sus ingresos. Por tal razón, este segundo paradigma considera que las relaciones entre los pequeños y grandes productores producen efectos de naturaleza “benigna”; en tanto que el primero considera que estos efectos son indeseables, porque son generados por relaciones de subordinación. Además, cada uno de estos paradigmas plantea dos hipótesis: la que considera que los pequeños productores funcionan en condiciones de cierta autonomía, y la que supone que estos productores están integrados al sistema económico más amplio.

Para los fines de este estudio, se consideró que cada uno de estos paradigmas era capaz de explicar una parte de la realidad examinada, por lo que debían considerarse en forma simultánea — no con el propósito de buscar una explicación ecléctica, sino para poder apreciar las circunstancias en que cada uno adquiere un mayor grado de validez.

1. Paradigma de las relaciones benignas

Bajo condiciones de autonomía: hipótesis dualista

Según esta hipótesis, algunas unidades productivas del sector informal constituyen un segmento autónomo de la economía que se caracteriza por suministrar ocupaciones, bienes y servicios a los grupos sociales de menores ingresos. Así, los propietarios, sus familiares no remunerados y sus empleados trabajan para ellos mismos y se compran mutuamente los productos, por lo que estas empresas no se vinculan con el resto de la economía.

Lo interesante es que este sector autónomo puede ser económicamente eficiente y tener ventajas comparativas en relación con actividades similares desarrolladas en el sector formal. Su principal ventaja la constituyen las proporciones de factores utilizados en el proceso productivo, ya que utiliza preferentemente fuerza de trabajo.

Por tanto, el manejo eficiente de estas actividades informales debe haber producido excedentes económicos que, a su vez, podrían

explicar —parcialmente, por supuesto— el crecimiento del sector.¹⁴ La mayor parte de este excedente ha sido reinvertida, probablemente dentro del mismo sector informal.

Bajo condiciones de integración: hipótesis de la complementariedad

De acuerdo con esta hipótesis, el crecimiento del sector informal autónomo se ha fortalecido porque algunas unidades que lo conforman se han integrado al resto de la economía. Ella supone, pues, que los vínculos entre determinados productores y los del sector formal son complementarios. Las empresas colocadas dentro de este marco son exportadoras de toda clase de productos, pero en especial de servicios. Juegan un papel clave en el proceso de distribución (comercio), debido a que se encuentran situadas cerca de los consumidores finales; a que suministran crédito a los consumidores; a que venden en pequeña escala; etc. Asimismo, estas empresas son importantes proveedoras de servicios, en especial de transporte.

2. Paradigma de las relaciones de subordinación

Esta corriente teórica parte de un análisis del proceso de acumulación a nivel internacional, y considera que el sector informal es la manifestación —en el interior del país— de las inequidades imperantes en la economía mundial. El examen de estas relaciones se basa en la consideración de los términos de intercambio y de los precios; en la de la transferencia e incorporación de tecnología; y en la del papel que asumen las empresas transnacionales. El principal argumento utilizado en favor de este paradigma reside en que, en las naciones industrializadas, el proceso de acumulación se traduce en un mejoramiento de la productividad que retienen los países centrales; en tanto que los avances en la productividad que se obtienen en los países periféricos son transferidos a los primeros, a través de diferentes mecanismos.

El resultado de este proceso es un lento crecimiento de la

¹⁴ Recuérdese que, como se dijo más arriba, no toda la población ocupada en el sector informal se encuentra ahí por no haber podido encontrar una ocupación mejor remunerada.

demanda de mano de obra, con una elevación del perfil de las calificaciones exigidas para el empleo. Ambos elementos se combinan con un rápido incremento en la oferta de mano de obra urbana; lo cual, finalmente, origina un sector informal o marginado.

Bajo condiciones de autonomía: hipótesis de la marginalidad

Los exponentes de esta teoría suponen que el sector informal no interactúa con el resto de la economía. Por ello, explican la extracción de excedentes y el deterioro de la capacidad de acumulación, a través de la existencia de un excedente de mano de obra y del limitado acceso que tiene el sector informal a los insumos modernos y a los mercados mejor organizados.

Así, el primer mecanismo explicativo consiste en el efecto producido por los excedentes de mano de obra sobre los salarios, fuera del sector informal. Según se ha observado, el progreso técnico en el sector formal ha sido acompañado de alzas en los salarios de mayor magnitud que los descensos en los precios. Si hubiera movilidad de capital, los mejoramientos en los índices de productividad, al elevar las utilidades, deberían atraer a nuevos inversionistas, con lo que tenderían a igualarse las tasas de rendimiento del capital. Sin embargo, hay indicaciones de que los citados incrementos en la productividad han sido traspasados a los salarios del mismo sector; de lo que se deduce la ausencia de canales de comunicación entre las empresas integrantes del sector formal y las del informal.

El segundo mecanismo de dependencia en un contexto de autonomía es, como se decía arriba, la falta de acceso a ciertos insumos y mercados de consumo. Ambos problemas —que se explican por el monopolio ejercido por el sector formal, tanto sobre los factores de la producción como sobre los mercados finales— determinan que las empresas informales sólo tengan acceso a recursos y a mercados residuales.

En tales condiciones, las actividades de las empresas informales no generan excedentes satisfactorios. Consecuentemente, las posibilidades de expansión del sector no dependen de la capacidad de acumulación del mismo, sino de la cantidad de mano de obra que no puede ser absorbida por el resto de la economía.

Bajo condiciones de integración: hipótesis de la dependencia

Según esta hipótesis, la subordinación y la falta de acceso a los recursos básicos, son reforzadas cuando las unidades productivas informales se integran al resto de la economía, ya que esto facilita la transferencia de excedentes del sector informal al formal. Dicha transferencia se efectúa a través de los precios pagados a las unidades informales por sus ventas, y de los precios que se les exigen a cambio de los insumos que ellas requieren. Las principales adquisiciones del sector informal consisten en insumos, bienes de capital y productos finales para su distribución en pequeña escala; mientras que los productos vendidos por el sector informal consisten en "bienes-salarios" (es decir, productos y servicios que se obtienen con tecnologías intensivas de trabajo), productos intermedios y servicios personales.

Otro vínculo de subordinación se encuentra en el hecho de que algunas unidades informales, que funcionan como canales de distribución para las ventas de las empresas del sector formal, transfieren excedentes a estas últimas porque no pueden adquirir sus productos a precios convenientes para las primeras.

Ahora bien, a través de las ventas de los productos de las unidades informales, la subordinación se manifiesta principalmente en el sistema de subcontratación (maquilas) y en la oferta de servicios personales. En efecto, si los excedentes del sector formal se transfieren a la fuerza de trabajo del mismo, los "bienes salarios" del sector informal no son adquiridos a precios adecuados para este último. Además, el hecho de que una gran parte de "bienes salarios" esté constituida por alimentos no elaborados, transforma las actividades de estas empresas en abastecedoras de bienes intermedios, más que en una fuente de víveres baratos.

En la subcontratación (o maquilas) ocurre algo muy parecido, pues la venta de productos intermedios a bajo precio permite a las empresas oligopólicas expandir sus utilidades por medio de la explotación del trabajo, en determinadas fases del proceso productivo. Generalmente, las unidades informales que se encuentran en esta situación, perciben ingresos inferiores a los que corresponderían a la misma función, si ésta fuera desempeñada por trabajadores permanentes en el interior de las empresas oligopólicas.

3. *Síntesis*

De acuerdo con lo expuesto en este inciso, las unidades del sector informal que desempeñan funciones complementarias a las de las empresas formales —así como aquellas otras que funcionan con relativa eficiencia sin vincularse con dichas empresas—, podrían obtener mejores resultados si tomaran las medidas necesarias para incrementar su propia eficiencia financiera. Por otra parte, las unidades que desarrollan actividades subordinadas, podrían mejorar sus resultados si —además de lo anterior— adoptaran medidas encaminadas a mejorar la organización del sector, pues esto les permitiría negociar con mayor fuerza sus intercambios con las empresas del sector formal.

B. Interpretación microeconómica

Por otra parte, era necesario plantear también algunas hipótesis derivadas de la teoría microeconómica. Contrastar estas hipótesis permitiría ponderar la incidencia de cada una, y detectar las circunstancias en que los factores por ellas considerados estarían limitando el sano desarrollo de las unidades productivas informales.

1. Factores relacionados con la organización

Como consecuencia del proceso de gestación de estas unidades, se supuso que ellas no contarían con el personal calificado necesario para optimizar las estructuras organizativas de las mismas; lo que, consecuentemente, debería limitar la eficiencia de tales unidades.

2. Factores relacionados con el financiamiento

Dadas las características de estas unidades, era probable que no tuvieran un acceso adecuado a los mercados financieros, ya que los requisitos exigidos por el sistema bancario —que, como se sabe, son numerosos y rigurosos—, difícilmente podrían ser satisfechos por estas empresas.

3. Factores relacionados con la comercialización

En el inciso anterior se mencionaron los problemas que probablemente tendrían las unidades productivas informales, para lograr un adecuado acceso a los mercados de abastecimiento de insumos y de consumo de los bienes y servicios por ellas producidos. Era necesario ponderar la incidencia de estos problemas e identificar vías alternativas para su solución.

4. Factores relacionados con los niveles de calificación del personal ocupado

Se supuso que la escasa escolaridad —y la prácticamente nula calificación laboral— del personal que labora en estas unidades, podría interponerse al logro de niveles satisfactorios de eficiencia. Por tanto, la evaluación de este problema permitiría, también, apreciar el impacto potencial de diversas políticas que pudieran contribuir a resolverlo.

5. Factores relacionados con la escala de operación de las unidades

Por último, era necesario apreciar en forma global el impacto que tiene sobre la eficiencia financiera de las unidades informales, el hecho de que éstas no sean diseñadas de acuerdo con los requerimientos técnicos indispensables para optimizar su propio funcionamiento. Convenía, pues, evaluar los efectos de los siguientes factores:

- a) capital insuficiente;
- b) equipo inadecuado (por ejemplo, obsoleto);
- c) venta anticipada del producto por escasez de recursos financieros; y
- d) carencia de servicios técnicos.

Esta evaluación se propuso obtener una apreciación de la capacidad potencial que pueden tener algunos mecanismos alternativos de solución (tales como la constitución de cooperativas u otras formas de organización de los productores).

C. Interpretación jurídico-administrativa

Recientemente, se ha insistido mucho en que el sano desarrollo de las microempresas puede estar encontrando diferentes barreras, originadas por las normas jurídicas y por disposiciones administrativas del gobierno. Ha sido profusamente divulgado, por ejemplo, un estudio que plantea cierto paralelismo entre la situación del sector informal contemporáneo y aquella en que se encontraban las empresas que, en la época del mercantilismo, eran estorbadas por diversas leyes de carácter proteccionista.¹⁵

Se consideró, por tanto, la hipótesis consistente en que este tipo de barreras se estuvieran interponiendo al eficiente desarrollo de las unidades informales (independientemente de que la tesis de De Soto sea discutible por diversas razones). Por tanto, era necesario identificar estos obstáculos y evaluar los efectos de las mismas.

Ya se disponía de una revisión de la legislación más relevante para este análisis.¹⁶ Sin embargo, todavía era necesario investigar con detalle —y evaluar los efectos que generan— las disposiciones del Poder Ejecutivo referidas, especialmente, a la apertura y supervisión de establecimientos; a la administración de los impuestos federales y locales; al control sanitario y operativo del comercio; así como a la aplicación de la legislación sobre el trabajo (especialmente en lo referido a la contratación de trabajadores, a las prestaciones laborales, a las condiciones de trabajo y a la seguridad social). Además, era necesario identificar y evaluar los mecanismos (de diversa naturaleza) a través de los cuales el sector formal, así como determinados segmentos del informal, impiden el libre funcionamiento de estas unidades productivas.

III. INTEGRACIÓN DE LA MUESTRA

A partir de las características de las microempresas que fueron mencionadas en la introducción, les fueron señaladas a los encuestadores algunas restricciones para la elección de los sujetos del estudio. Éstas fueron:

¹⁵ Cf. De Soto, Hernando (1987).

¹⁶ Cf. Montañó, Jorge, *op. cit.*

- a) Sólo encuestar al dueño del negocio.
- b) Sólo referirse a los giros previamente especificados para la muestra: Comercio de alimentos, Comercio de vestido, Comercio de cosméticos y accesorios, Comercio de juguetes, Comercio de ornamentos para el hogar, Comercio de refacciones y partes, Servicios de reparación, Servicio de transporte, Producción de alimentos, Producción de muebles, Producción de vestido, Producción de juguetes y Producción de ornamentos para el hogar.
- c) No incluir empresas maquiladoras, ya que se consideró que éstas son sólo extensiones de las empresas monopólicas.
- d) No incluir negocios con más de 10 trabajadores.

Se levantaron 600 encuestas en el área metropolitana de la ciudad de México. Los encuestadores fueron distribuidos entre las Delegaciones del Distrito Federal, con excepción de las de Cuajimalpa, Milpa Alta y Tláhuac, ya que éstas cuentan, mayoritariamente, con población rural.

La selección de las “colonias” al interior de las distintas Delegaciones se hizo a partir de información relacionada con la distribución de los niveles de vida de los habitantes de las respectivas localidades. El trabajo de campo se concentró en las áreas en donde los ingresos promedio iban de 1 a 2 salarios mínimos, así como en aquellas donde se concentra el comercio (como el Centro Histórico de la ciudad de México).

La distribución de la muestra entre las diversas zonas de la ciudad fue como sigue:

Estado de México o área metropolitana	2.0 %	(12 encuestas)
Zona Poniente	12.9 %	(77 encuestas)
Zona Norte	13.2 %	(79 encuestas)
Zona Centro	25.0 %	(150 encuestas)
Zona Sur	22.7 %	(136 encuestas)
Zona Oriente	24.1 %	(144 encuestas)

De acuerdo con las Delegaciones del D.F. los sujetos se distribuyeron de la siguiente forma:

<i>Delegación</i>	<i>Número de encuestas</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>Zona</i>
Estado de México	12	2.0%	Area metropolitana
Alvaro Obregón	38	6.3%	Poniente
Miguel Hidalgo	39	6.5%	Poniente
Azcapotzalco	56	9.3%	Norte
G. A. Madero	23	3.8%	Norte
B. Juárez	48	8.0%	Centro
V. Carranza	26	4.3%	Centro
Cuauhtémoc	76	12.6%	Centro
Coyoacán	35	5.8%	Sur
Xochimilco	12	2.0%	Sur
Magdalena Contreras	6	1.0%	Sur
Tlalpan	83	13.8%	Sur
Iztapalapa	76	12.8%	Oriente
Iztacalco	68	11.4%	Oriente
Total: 598 encuestas válidas.			

Desde el punto de vista de los diversos tipos de empresas existentes (unipersonal-multipersonal), los sujetos se distribuyeron en partes iguales. Sin embargo, los resultados variaron ligeramente. La distribución definitiva fue la siguiente: 279 encuestas para las empresas unipersonales (46.7%) y 319 para las multipersonales (53.4%), de las cuales 132 fueron familiares (31.3%) y 187 contaban con trabajadores sin ninguna relación familiar (22.1%).

En relación con los giros de los negocios, la distribución se realizó de acuerdo con las proporciones de la población ocupada en cada uno de ellos:

<i>Tipo</i>	<i>No. encuestas</i>	<i>Porcentaje</i>
<i>Comercio</i>		
Alimentos	100	16.7%
Vestido	58	9.7%
Cosméticos y accesorios	20	3.3%
Juguetes	14	2.3%
Ornamentos para el hogar	22	3.7%
Refacciones y partes	23	3.8%
Muebles	1	0.2%
Total	238	39.7%
<i>Servicios</i>		
Reparación	147	24.5%
Transporte	71	11.9%
Total	218	36.4%
<i>Producción</i>		
Alimentos	66	11.8%
Vestido	25	4.2%
Muebles	21	3.5%
Juguetes	2	0.3%
Ornamentos para el hogar	18	3.0%
Total	132	22.8%
Otros Talleres	3	0.5%
Otros Servicios	3	0.5%
Otros	4	0.7%
Total	10	1.7%

La localización de los sujetos de estudio fue hecha por los encuestadores libremente. Los sujetos fueron seleccionados en la misma zona de trabajo, ya porque el negocio fuera visible y accesible al público, o bien, por referencias proporcionadas por los conocedores de las zonas. Cabe señalar, por último, que el trabajo de campo fue realizado durante agosto de 1989.

IV. OPERACIONALIZACIÓN DEL MODELO TEÓRICO

A. Indicadores de la variable dependiente

Los objetivos del estudio exigían recabar información que permitiera apreciar la rentabilidad de las microempresas integrantes de la muestra, ya que se buscaba identificar los factores asociados con los resultados financieros de las mismas.

Al buscar la forma de obtener dicha información, se tuvo en cuenta la alta probabilidad de que una parte considerable de los entrevistados no pudieran proporcionarla directamente, por no disponer de sistemas contables que les permitieran conocer con suficiente confiabilidad la situación financiera de sus empresas. También se previó el riesgo de que algunos entrevistados no estuvieran dispuestos a proporcionar esos datos, independientemente de que los tuvieran o no a su alcance. Por estas razones, se decidió recurrir a un conjunto de indicadores que, a través de varios enfoques, permitieran obtener un acercamiento suficientemente válido a la variable que se deseaba capturar. Esos indicadores se describen en seguida:¹⁷

a) *El costo de oportunidad del tiempo dedicado por el entrevistado a atender su negocio*

Este costo está representado por el ingreso al que renuncia el entrevistado, a cambio de dedicarse a su actividad empresarial. El valor del mismo fue captado a través de la pregunta relativa al salario que el empresario consideraría como suficientemente atractivo, para cambiar su actividad actual por un empleo (en el cual aquél dependería de un patrón pero percibiría una remuneración estable). El indicador refleja, en forma aproximada, los ingresos que el entrevistado está percibiendo actualmente (el valor fue capturado en millones de pesos).

¹⁷ Las letras que aparecen entre paréntesis antes de los nombres de los indicadores se usarán más adelante, al desarrollar el análisis, para abreviar las referencias a los indicadores respectivos.

b) Incremento en el capital del negocio

Este indicador alude al aumento que ha experimentado el capital de la empresa, dividido —para estandarizar las observaciones— entre el número de años transcurridos desde la iniciación de operaciones. El valor fue captado a través de una estimación —realizada durante el procesamiento de los datos— de la diferencia existente entre el monto de los activos netos actualmente disponibles en la empresa, y el de los que existían cuando el entrevistado inició sus actividades. Cabe señalar que, al efectuar dicha estimación, se prefirió suplir las cantidades que pudieran haber sido proporcionadas por los entrevistados, por otras que fueron obtenidas a través de la aplicación de criterios homogéneos de valuación, pues se consideró que de ese modo los datos serían más confiables (los sujetos sólo proporcionaron los inventarios físicos de los bienes más importantes de que disponen sus empresas, así como los de los activos con que iniciaron sus operaciones. El valor fue capturado en millones de pesos).

c) Incremento en el patrimonio personal

Este incremento refleja la diferencia existente entre el valor de los principales bienes que poseía el entrevistado al iniciar su negocio, y el de aquellos que actualmente integran su patrimonio personal (fueron considerados diversos artículos electrodomésticos y los automóviles). Los valores se determinaron a través de un procedimiento semejante al seguido en el caso anterior (y también están expresados en millones de pesos).

d) Compró casa

Como complemento del indicador a que se refiere el inciso anterior, se construyó éste, de carácter dicotómico. Sus dos valores fueron determinados mediante la comparación de la propiedad de la vivienda del sujeto, con la de la que aquél tenía cuando inició su negocio. Se tomó esta decisión para captar un dato importante que, de otro modo, podría haber sido omitido.

e) *Gastos de la vivienda*

Este es el primero de una serie de seis indicadores que se refieren a la capacidad de consumo de los entrevistados (se refiere al conjunto de erogaciones destinadas al pago de rentas, impuestos, derechos y servicios relacionados con la vivienda de los entrevistados). En términos teóricos, como es sabido, la suma de los gastos de consumo con el total de inversiones realizadas por los sujetos en sus negocios y en otros bienes patrimoniales, debe ser igual a los ingresos reales de los entrevistados.¹⁸

El indicador al que se refiere este inciso está expresado en unidades monetarias. El valor capturado se refiere al monto mensual de tales erogaciones (y, en contraste con los indicadores mencionados en los incisos anteriores, éste no está expresado en millones de pesos, sino en valores absolutos).

f) *Índice de nutrición*

Este indicador no está expresado en unidades monetarias, pues se obtuvo al sumar —en forma ponderada— el número y la frecuencia con la cual determinados alimentos, de alto contenido proteínico, forman parte de la dieta de la familia del entrevistado. Como el precio de los productos considerados es superior al de aquellos que contienen una menor proporción de proteínas, el valor de este índice varía en función de las erogaciones destinadas por los entrevistados a la manutención familiar.

g) *Gastos en vacaciones*

Este indicador fue construido en forma semejante al anterior, ya que es el resultado de combinar el número de días-hombre que los entrevistados y sus familias han estado de vacaciones (durante los dos últimos años), con un valor que, aunque no corresponde precisamente a la relación existente entre los costos de los diversos desplazamientos, refleja el lugar jerárquico que ocupan, en una escala lineal (de acuerdo con los costos de transporte) los diversos

¹⁸ Esta suma no fue, sin embargo obtenida, porque algunos indicadores referidos a la capacidad de consumo tuvieron que ser expresados en unidades no monetarias.

tipos de lugares visitados. Consecuentemente, los índices obtenidos también varían en función de las erogaciones destinadas por los entrevistados a este fin.

h) Incremento en la escolaridad personal y familiar

Este valor fue estimado con el objeto de reflejar (en términos de años de escolaridad) las inversiones de “capital humano” que los entrevistados han hecho en sí mismos y en sus familias, durante el tiempo que aquéllos han estado al frente de sus microempresas. Por tanto, el valor mencionado se obtuvo mediante la diferencia existente entre el total de años escolares con que los entrevistados y sus dependientes cuentan actualmente, y los años que tanto ellos como sus familias habían cursado en la fecha de iniciación de los respectivos negocios. Por supuesto, los años de escolaridad fueron ponderados por el número de personas que los han cursado (la información cruda fue obtenida a través de plantillas diseñadas para censar a las familias de los entrevistados en la actualidad, y en las fechas en que aquéllos iniciaron sus negocios).

i) Frecuencia con la que el entrevistado sale a comer con su familia

Como es fácil apreciar, este indicador tiene el mismo propósito que el referido a los gastos vacacionales, ya que pretende identificar a los entrevistados que están en condiciones de dedicar una parte de sus ingresos a sufragar determinadas erogaciones de carácter suntuario. Los datos fueron expresados en una escala de valores discretos, que reflejan la frecuencia con que los sujetos suelen salir a comer con sus familias.

j) Gastos en diversiones

Este indicador es de carácter dicotómico, ya que sólo permite distinguir si los sujetos realizan o no —ordinariamente—, durante sus días de descanso, actividades que implican gastos (por ejemplo, distingue a los entrevistados que suelen asistir a espectáculos de paga, de aquellos que prefieren dedicar sus días de descanso a visitar a sus familiares).

B. Variables independientes¹⁹

1. Variables definidas a partir de la interpretación microeconómica

Factores determinantes de la capacidad gerencial

De acuerdo con la teoría de la firma, entre los factores que determinan la productividad de la empresa que no opera en condiciones monopólicas, se encuentra la eficacia y pertinencia de las decisiones que definen, tanto el manejo de los recursos, como las diferentes respuestas que la empresa proporciona a las cambiantes condiciones de los mercados de abastecimiento y comercialización.

Esta hipótesis era de mucho interés para el estudio, ya que la muestra iba a estar integrada por empresas ubicadas en el sector competitivo de la economía. Estas, como es sabido, no disponen —como las pertenecientes al sector monopólico— de mecanismos que les permitan obtener resultados satisfactorios aun cuando no operen en condiciones eficientes. De ahí, pues, la importancia que podría tener para estas empresas la capacidad gerencial de los responsables de las mismas.

Ahora bien, como no sería posible analizar en cada caso los procesos de toma de decisiones, se decidió capturar esa capacidad a través de una variable *proxi* —el “capital cultural” del empresario—, ya que se partió del supuesto de que los diferentes componentes de este concepto favorecen el desarrollo de las habilidades necesarias para obtener oportunamente la información relevante sobre el comportamiento de los mercados, y para reaccionar adecuadamente ante la misma.

A continuación, presentamos los diversos factores determinantes de las variables independientes mediante números arábigos, precedidos de la letra F mayúscula.

¹⁹ Sólo aparecen en este listado las variables que, de acuerdo con el análisis realizado, están relacionadas en forma estadísticamente significativa, por lo menos con uno de los indicadores de la variable dependiente.

Edad y género del entrevistado. F1 y F2

Al diseñar el estudio, se consideró que estos factores influyen en la formación del capital cultural, a través de los procesos de socialización de los sujetos, ya que reflejan las circunstancias históricas en las que se llevaron a cabo, así como la duración que dichos procesos han tenido en cada caso y, sobre todo, el hecho de que, en nuestra cultura, se procura —en términos generales— que las personas de uno y otro género desarrollen distintos rasgos de la personalidad.

Localidad de procedencia y número de años que los migrantes han vivido en el D.F. F3 y F4

Estos dos factores también fueron considerados en el estudio, por las razones arriba mencionadas. Se esperaba, pues, que —dadas las características específicas de los procesos de socialización de los entrevistados procedentes de distintos tipos de localidades— las personas procedentes de localidades urbanas (y los migrantes que hubieran vivido un mayor tiempo en el D.F.) dispondrían de un capital cultural más adecuado para la gestión empresarial.

Escolaridad del sujeto, y tipo de institución en la que éste se capacitó para el trabajo. F5 y F6

La consideración de la educación formal del entrevistado obedeció a varios propósitos. Además de que esta educación desempeña un importante papel en la determinación del *status* del sujeto (y, por ende, constituye uno de los principales elementos que integran el capital cultural del mismo), interesaba recoger información consistente con la hipótesis de que dicha educación también contribuye a desarrollar las habilidades intelectuales que, posteriormente, permiten adquirir las destrezas necesarias para administrar eficientemente las empresas integrantes del sector competitivo de la economía. Como es sabido, los estudios realizados anteriormente en el país se habían ocupado de investigar, prácticamente en forma exclusiva, la relación existente entre la escolaridad y los salarios de los trabajadores dependientes de algún patrón.

Último puesto desempeñado por el sujeto y tamaño de la empresa en la que éste trabajó. F7 y F8

Como es sabido, el proceso de socialización no termina al abandonar la educación formal, sino que continúa durante toda la vida. Para el comportamiento productivo, adquieren especial importancia las experiencias y los aprendizajes adquiridos al desarrollar diversas actividades económicas. Para los objetivos del estudio era, pues, especialmente importante conocer las ocupaciones que habían desempeñado los sujetos (así, a través de las entrevistas fue reconstruida la historia ocupacional de los mismos; pero el análisis que aquí se presenta sólo se refiere al último puesto ocupado, así como al tamaño de la empresa en la que éste fue desempeñado).

Relevancia de la educación adquirida. F9, F10 y F11

La guía de entrevista contenía tres preguntas, a través de las cuales se intentaba investigar si la educación y capacitación obtenidas por los sujetos han sido relevantes para la vida productiva de los mismos; y más específicamente, si lo han sido para el manejo de los negocios estudiados. Los objetivos de esas preguntas eran: saber si los sujetos habían abandonado algún trabajo por no saber desempeñarlo (F9); si ellos han aprendido algún oficio (F10); y si, al iniciar las actividades de sus negocios, disponían de los conocimientos necesarios para emprender esta actividad (F11). Como es fácil apreciar, estos factores son complementarios de los señalados con los códigos (F5) y (F6); pues también están encaminados a arrojar alguna luz sobre el papel que han desempeñado la educación y la capacitación en el comportamiento productivo de los sujetos y, por ende, en los resultados financieros de las empresas estudiadas.

Factores representativos de las características de la fuerza de trabajo

El grado en el cual el número, calidad y otras características de los trabajadores son adecuados para asegurar la productividad de las empresas, es un factor que, en cierta medida, está determinado

por la capacidad empresarial. Con todo, al diseñar este estudio, se consideró de interés indagar cuáles son las características de la fuerza de trabajo de las empresas que están asociadas con la eficiencia financiera de la misma.

Con este objeto, las entrevistas realizadas incluyeron la construcción de las “plantillas del personal de las empresas”, a través de las cuales fue censada la fuerza de trabajo existente en las unidades productivas estudiadas. A partir de esos datos, se construyeron las variables que a continuación se describen.

Número de trabajadores y su distribución entre los distintos géneros. F12, F13 y F14

El número de trabajadores no sólo es interesante por cuanto refleja el tamaño relativo de la empresa, sino que es un factor de especial importancia en la determinación de la eficiencia de la misma. Se consideró, también, que la distribución de los trabajadores entre los distintos sexos sería un dato de mucho interés para conocer la naturaleza de las microempresas estudiadas. Ello permitiría, entonces, relacionar los diversos tipos de empresas con la eficiencia financiera de las mismas.

Proporción de trabajadores que son familiares del microempresario. F15

Este factor fue construido con el objeto de conocer la forma en que influye en la productividad de las unidades productivas, el hecho de que las empresas sean “familiares” o “modernas”. En otras palabras, se quiso investigar el impacto que podría tener en la eficiencia de las empresas, el hecho de que éstas integren su fuerza de trabajo en forma tradicional —mediante la aplicación de criterios adscriptivos— o lo hagan mediante la aplicación de criterios afectivamente neutros.

Permanencia media de los trabajadores y proporción de los mismos que no tienen contrato de jornada completa. F16 y F17

Se consideró que la estabilidad de los trabajadores, y la proporción de la jornada que abarca la contratación de los mismos, son

factores que —además de permitir diferenciar a las empresas— pueden influir en la rentabilidad de las mismas. Por tanto, se decidió examinar la forma en que se relacionan estas características de la fuerza de trabajo, con la eficiencia financiera de las unidades que serían estudiadas.

Proporciones de los trabajadores que han alcanzado determinados niveles y tipos de escolaridad. F18 a F23

Razones semejantes a las que justificaron considerar la escolaridad formal del microempresario, fueron tomadas en cuenta al incluir esta variable en el censo de los trabajadores con que cuentan las empresas (se construyeron seis categorías ordinales de escolaridad, que serán mencionadas en el análisis por medio de sus respectivos códigos). Se buscó identificar las “mezclas” de escolaridad de los trabajadores que tienen mayores y menores probabilidades de contribuir a elevar la productividad de las empresas.

Proporciones de los trabajadores que desempeñan ocupaciones de determinados niveles jerárquicos. F24 a F26

Como es sabido, la escolaridad formal de los trabajadores no está unívocamente correlacionada con las categorías jerárquicas de las ocupaciones que ellos desempeñan, ni con la naturaleza de las mismas. Por esta razón, se consideró necesario construir este factor como complementario del mencionado en el inciso anterior. Para ello se recurrió a una escala ocupacional que ya había sido utilizada con buenos resultados en otros estudios, realizados por nosotros. Con esto se buscó, pues, conocer los perfiles ocupacionales de los trabajadores de las microempresas que funcionan con diversos niveles de productividad.

Proporciones de los trabajadores que están vinculados de determinadas maneras con las microempresas. F27 a F29

También con la finalidad de caracterizar la fuerza de trabajo con que cuentan las microempresas que obtienen diferentes niveles de rentabilidad, se construyó este factor, que se refiere a la naturaleza de la relación contractual existente entre el empresario y sus

trabajadores. En el análisis se mencionarán tres tipos de vinculación, que son identificados mediante otros tantos códigos: proporción de trabajadores independientes (F27); proporción de personal de planta (F28); y proporción de personal pagado a destajo (F29).

2. Variables definidas a partir de la interpretación estructural²⁰

Determinantes de la creación y supervivencia de las microempresas. F34 a F36

Como se explicó en el marco teórico (cf. *supra*), de acuerdo con la interpretación estructural una microempresa puede surgir —desde el punto de vista macroeconómico— como consecuencia de la mera necesidad —sentida por el sujeto— de “protegerse” contra el desempleo abierto, o como una respuesta racional ante determinada oportunidad que el sujeto identifica en determinado mercado. En el primer caso, estas organizaciones funcionarían, esencialmente, como “estacionamientos” de la reserva de mano de obra. En el segundo, en cambio, ellas podrían ser consideradas como alternativas ocupacionales intrínsecamente válidas, y la eficiencia de las mismas dependería de la manera en la que ellas fueran capaces de relacionarse con otras empresas, incluidas las más formales o monopólicas (en el marco teórico fueron mencionadas dos opciones hipotéticamente viables: la “autonomía” —basada en el establecimiento de redes entre diversas microempresas— y la “simbiosis”, adecuadamente planeada, entre estas organizaciones y las de mayor tamaño y poder económico).

Rama de actividad de la microempresa. F37

Al diseñar el estudio, se partió del supuesto de que —después de mantener otros factores constantes— las probabilidades de éxito no serían iguales en las distintas ramas de actividad que iban a ser investigadas. Por esta razón, era necesario analizar la relación existente entre los indicadores de éxito empresarial, y las ramas en que se encuentran las empresas de los entrevistados (en un reporte

²⁰ La numeración de los factores no es continua, porque se omitieron algunos que eran de naturaleza descriptiva.

más amplio, se analizan detalladamente las características de las empresas correspondientes a cada una de estas ramas).

Tamaño de las empresas con las que se relacionan habitualmente los negocios estudiados. F38 y F39

También se consideró, en el marco teórico del estudio, la posibilidad de que las microempresas que se relacionen habitualmente con empresas de mayor tamaño, tengan menores probabilidades de éxito (dada la asimetría de las relaciones que suelen establecerse entre ambos tipos de empresas). Por esta razón se recabó, a través de las entrevistas, la información necesaria para analizar esta hipótesis.

Número de proveedores con que cuenta la microempresa. F41

La cantidad de proveedores que abastecen a la microempresa es un indicador de la autonomía relativa que aquélla tiene —y, por tanto, de su libertad para elegir las condiciones de compra. Se esperaba, pues, encontrar que las mayores probabilidades de éxito estuvieran asociadas con un mayor número de proveedores.

Proporciones de proveedores de diversos tamaños. F42 y F43

Con el objeto de indagar si las empresas más exitosas han establecido redes de colaboración con otras microempresas, era necesario analizar si aquéllas son regularmente abastecidas por proveedores del mismo tamaño. Por esta razón, se obtuvieron las proporciones que los distintos tipos de proveedores representan en el total de empresas que satisfacen los requerimientos de los entrevistados. Estas proporciones fueron, posteriormente, relacionadas con los indicadores de la variable dependiente.

Proporción de proveedores que son familiares del entrevistado. F44

Por razones similares a las mencionadas al explicar por qué se investigaron las proporciones que representan los trabajadores familiares —en el total de colaboradores del entrevistado—, era

necesario investigar la proporción que representan los familiares del sujeto entre los proveedores del mismo. Era necesario, pues, comparar el impacto que podía tener en la rentabilidad de la empresa la elección de proveedores apoyada en criterios adscriptivos, con el de la elección basada en criterios más modernos.

Destinatarios de las ventas. F45 a F47

Como es fácil apreciar, era necesario incluir en la entrevista algunas preguntas relacionadas con los clientes del sujeto. Estas se propusieron dos objetivos: por un lado, ayudarían a analizar las relaciones existentes entre la microempresa y su entorno; por otro, permitirían indagar si la autonomía o la dependencia con respecto a determinados clientes, producen resultados benéficos para los sujetos.

Naturaleza de los principales problemas que percibe el entrevistado. F48

Para obtener una síntesis de todo lo anterior, se incluyó una pregunta encaminada a que los entrevistados ordenaran, de acuerdo con su importancia relativa, los principales problemas que estaban afectando a sus empresas. Las respuestas a las mismas fueron codificadas de acuerdo con las principales hipótesis del estudio.

3. Variables definidas a partir de la interpretación jurídico-administrativa

Forma de solucionar los problemas legales. F40

En el reporte más amplio sobre esta investigación, se proporciona información más detallada acerca de las diversas formas en las que las regulaciones administrativas y las prácticas seguidas al aplicar las leyes fiscales y laborales, interfieren en las operaciones de las microempresas estudiadas. Por ahora, de acuerdo con los propósitos de este artículo, sólo se incluye el factor que se relaciona en forma estadísticamente significativa con la rentabilidad de las microempresas.

V. ANÁLISIS DE LOS DATOS

Después de llevar a cabo las tareas necesarias para codificar y capturar los datos —así como para asegurar la fidelidad de los archivos construidos—, se realizaron varios análisis preliminares, basados en distribuciones de frecuencias. También se hicieron las transformaciones indispensables para construir las variables que serían integradas por varios ítems (combinados o no con información exógena). Una vez cumplidos estos propósitos, se procedió al análisis encaminado a identificar las relaciones entre variables dependientes e independientes, que emergían con algún grado de significatividad estadística.

Al elegir los modelos estadísticos más pertinentes para identificar las relaciones arriba mencionadas, se tomaron en cuenta varios factores. En primer lugar, se consideró que algunos indicadores (tanto entre los referidos a la variable dependiente como a las independientes) no habían podido ser expresados en unidades homogéneas. En segundo lugar, se consideró el hecho de que —aun si se hubieran aplicado los procedimientos necesarios para homogeneizar los indicadores— la suma de los mismos no estaría justificada en todos los casos (había, en efecto, dos razones para esto. Por una parte, la diversidad de las circunstancias en que se encuentran los entrevistados impedía obtener comparaciones válidas. Por el otro, no todos los entrevistados proporcionaron en forma completa la información que sirvió de base a las estimaciones de los ingresos y egresos de los mismos).

El análisis que aquí se presenta fue realizado en dos etapas. En la primera, se examinaron globalmente los factores determinantes de los resultados financieros de las microempresas (para lograrlo, se relacionó cada indicador de la variable dependiente con cada una de las variables independientes).

La segunda etapa estuvo dedicada a examinar las relaciones existentes entre los indicadores de la escolaridad de los entrevistados, y las diversas variables independientes. Esto se hizo con dos finalidades distintas: por un lado, se deseaba conocer el papel que desempeña la educación de los sujetos —como variable independiente— en la determinación de algunos de los factores que influyen en forma más directa (como variables intervinientes) en los resultados financieros de las empresas estudiadas. Por otro lado,

se buscaba identificar las variables que intervienen en la adquisición de la educación, para evitar el riesgo de atribuir a esta última un efecto independiente —sobre los resultados de las empresas— de mayor fuerza que el que realmente le corresponde.

Todas las relaciones fueron analizadas a través de tres tipos de pruebas estadísticas. Se recurrió a la “Ji cuadrada” para examinar relaciones entre dos variables nominales u ordinales. Se utilizó el análisis de varianza para examinar relaciones entre alguna variable cardinal y otra nominal u ordinal. Por último, se estimaron algunas regresiones basadas en polinomios —o modelos no lineales—, para confirmar (o ilustrar gráficamente) algunos resultados obtenidos a través de los análisis de varianza.

VI. RESULTADOS OBTENIDOS

A. Determinantes de resultados financieros de las empresas

1. Variables definidas a partir de la interpretación microeconómica

Factores determinantes de la capacidad gerencial

Los resultados obtenidos al analizar estos factores aparecen en los cuadros 1, 1A y 2, elaborados para mostrar los *valores medios* que asumen las variables dependientes, al intersectar cada uno de los valores asignados a las variables independientes. Así pues, cada uno de esos promedios (que expresa el valor alrededor del cual se concentraron las respuestas proporcionadas por los sujetos a las preguntas relacionadas con las variables dependientes) son las estimaciones que pueden hacerse, cuando se conozcan los datos referidos a las diferentes situaciones que representan las variables independientes²¹ (cuando las variables dependientes son nominales, en los cuadros se marcan los valores de las variables independientes, en los que se concentran las modas —o máximos números de observaciones— de las respectivas distribuciones).

²¹ Los valores que aparecen en los cuadros son los que fueron obtenidos a través de los análisis de varianza o de las regresiones no lineales.

Género del entrevistado (relacionado con los indicadores (a) y (b) de los rendimientos de la empresa). F1

Tanto los promedios correspondientes a los ingresos renunciados, como los que se refieren a los incrementos en el capital del negocio, favorecen a las personas de género masculino (el ingreso renunciado es de 1.5 millones de pesos mensuales —en promedio— para los hombres, y de 1 millón de pesos para las mujeres. El incremento de capital es —en promedio— de 2.2 millones para los primeros, y de 1.77 millones para las segundas).

Edad del entrevistado (relacionada con los indicadores (a) y (b) de los rendimientos de la empresa). F2

El comportamiento de los promedios correspondientes a los diversos grupos de edades, describe —en las dos variables— una “U” invertida. En el caso del ingreso renunciado, el valor más alto —1.6 millones— corresponde al grupo que tiene entre 29 y 34 años de edad; en tanto que el promedio del grupo que tiene entre 41 y 46 años —1.2 millones— es similar al que corresponde a los sujetos que tienen entre 18 y 22 años —1 millón de pesos. En cuanto al incremento de capital, el mayor promedio —2.85 millones— lo alcanzan los sujetos ubicados en el grupo de 18 a 22 años, aunque ese valor es muy semejante al correspondiente a las personas que tienen entre 23 y 28 años —2.6 millones.

Localidad de procedencia (relacionada con los indicadores (b), (e) y (g) de los rendimientos de la empresa). F3

En los tres indicadores arriba mencionados, los promedios favorecen a las personas procedentes de zonas urbanas. El ingreso renunciado por estas personas —2.2 millones— excede en 38% al que corresponde a quienes proceden de zonas rurales. Los gastos de la vivienda —106 mil pesos mensuales— rebasan en 13% a los de las personas procedentes de localidades de menor tamaño. A su vez, el índice de gastos en vacaciones supera en 83% al que corresponde a las personas que proceden de las localidades mencionadas.

Número de años que los migrantes han vivido en el Distrito Federal (relacionado con los indicadores (a), (b) y (h) de los rendimientos de la empresa). F4

Los valores medios de los dos primeros indicadores arriba mencionados, son mayores para los migrantes que han vivido durante un mayor número de años en la capital de la República. Así por ejemplo, los migrantes que han vivido aquí entre 11 y 20 años renuncian —en promedio— a un ingreso mensual de 1 millón de pesos (el cual rebasa en un 25% al estimado para los migrantes que han vivido menos de 11 años en esta ciudad). A su vez, los migrantes que han pasado entre 31 y 40 años en el D. F. han incrementado el capital de su negocio en 5.5 millones (como promedio anual), lo que representa el doble de la estimación correspondiente a quienes llevan menos de 21 años en esta capital.

Por otra parte, los migrantes que han vivido aquí entre 21 y 30 años, son los que han incrementado más significativamente la escolaridad de sus dependientes familiares. Sin embargo, el comportamiento de los diversos promedios estimados para esta variable describe una “U” invertida; lo cual debe obedecer más a factores demográficos, que a las razones subyacentes a la hipótesis que aquí está siendo analizada.

Escolaridad del sujeto (relacionada con los indicadores (b), (e), (f), (i) y (j) de los rendimientos de la empresa). F5

Los incrementos promedio de capital en el negocio se correlacionan, positivamente, con los niveles de escolaridad alcanzados por los entrevistados (la única excepción a este comportamiento corresponde a los sujetos que cursaron educación secundaria, cuyo promedio es un 7% inferior al correspondiente a quienes sólo cursaron la educación primaria. Sin embargo, esta falta de concordancia —que, como se habrá apreciado, no es muy significativa— puede ser atribuible, muy probablemente, a otros factores). Al comparar los valores medios extremos, se observa que quienes han cursado estudios universitarios han incrementado su capital en 3.4 millones de pesos anuales —como promedio—; lo que representa más del triple del valor alcanzado por quienes nunca asistieron a alguna institución educativa.

Los gastos de la vivienda también tienden a crecer en función de la escolaridad de los sujetos. Así, quienes cursaron estudios universitarios dedican a este rubro, en promedio, 188 mil pesos mensuales; lo que representa casi el triple de la cantidad que gastan los autodidactos en el mismo concepto. Sin embargo, en este análisis también aparece un resultado distinto del esperado, en relación con los sujetos que cursaron el bachillerato (el promedio de los mismos es un 26% inferior al de los que asistieron a alguna escuela que imparte enseñanza técnica). A reserva de analizar más adelante este resultado —a la luz de otros elementos que permitan aclararlo—, cabe señalar que quienes cursaron el bachillerato son, con todo, los sujetos que más frecuentemente salen a comer con su familia y los que más gastan en diversiones. Correlativamente, quienes hacen menos erogaciones en este rubro, son los entrevistados que sólo cursaron la enseñanza primaria.

Lugar en donde se capacitó el sujeto para el trabajo (relacionado con los indicadores (b) y (e) de los rendimientos de la empresa). F6

Los sujetos que han incrementado más significativamente el capital de sus negocios, fueron capacitados en alguna institución de enseñanza técnica. Su promedio anual —4.1 millones— rebasa en 53% al que corresponde al incremento de quienes se capacitaron en algún trabajo anterior (categoría que ocupa el segundo lugar desde esta perspectiva). En cambio, el mayor promedio observado bajo el rubro “gastos de la vivienda” —175 mil pesos mensuales—, lo obtienen quienes asistieron a alguna institución educativa distinta de las que imparten enseñanzas técnicas (este valor rebasa en un 36% al promedio de quienes sí asistieron a alguna de las instituciones mencionadas).

Es interesante mencionar, con todo, que el primero de estos indicadores apoya la hipótesis de que, bajo determinadas condiciones, la educación tecnológica contribuye a desarrollar las capacidades que aquí están siendo analizadas. El segundo, a su vez, permite inferir que la escolaridad adquirida en instituciones distintas de las que imparten enseñanzas técnicas, desempeña algún papel en la configuración de las pautas de consumo de los microempresarios; lo que, evidentemente, sólo es posible si dicha

variable interviene, también, en la determinación de los ingresos de los mismos. Estas inferencias son corroboradas al observar que, a los entrevistados “autodidactos”, corresponde el promedio más bajo —en cuanto al incremento de capital (en el análisis de los “gastos de la vivienda”, el promedio de los autodidactos ocupa el cuarto lugar dentro de un conjunto de seis categorías consideradas; aunque dicho promedio es muy semejante al que corresponde a la categoría colocada en el penúltimo lugar).

Último puesto desempeñado (relacionado con los indicadores (b), (c) (e) y (f) de los rendimientos de la empresa). F7

Sin duda, esta variable —junto con la escolaridad alcanzada por los sujetos— es una de las que representan más fidedignamente el capital cultural de los mismos. El análisis realizado muestra claramente que los entrevistados procedentes de ocupaciones clasificadas dentro de la categoría de “profesionistas y técnicos” son quienes, en promedio, han logrado incrementar en forma más significativa el capital de sus negocios (el valor estimado para este grupo es de 4 millones de pesos anuales). En el otro extremo se encuentran quienes, antes de iniciar su negocio, eran trabajadores independientes —desempeñando, muy probablemente, alguna actividad dentro del sector informal—; así como quienes desempeñaban algún empleo manual calificado (el promedio estimado para estos dos grupos representa aproximadamente el 50% del correspondiente a los primeros).

Cabe advertir, sin embargo, que a los sujetos procedentes de algún empleo manual calificado, corresponden los mayores incrementos anuales en el patrimonio personal. El promedio anual correspondiente —2.7 millones de pesos— representa casi el triple del valor estimado tanto para quienes eran profesionistas y técnicos, como para aquellos que desempeñaban algún trabajo independiente. Ahora bien, si se consideran en forma conjunta estos dos indicadores del ahorro de los entrevistados, se observa que los mayores promedios globales corresponden a quienes eran profesionistas y técnicos (5 millones anuales), así como a quienes desempeñaron ocupaciones manuales calificadas u ocuparon puestos de supervisores (4.5 y 4.3 millones, respectivamente). El

promedio más bajo corresponde, en cambio, a quienes desempeñaban trabajos independientes (3 millones).

Relevancia de la educación adquirida (relacionada con los indicadores (a), (b) y (e) de los rendimientos de la empresa).
F9, F10 y F11

Como se señaló más arriba, al describir el proceso a través del cual se operacionalizaron las variables independientes del modelo, la “relevancia de la educación adquirida” constituye una categoría analítica compuesta, a su vez, por tres ítems. Al realizar el análisis, se encontraron relaciones significativas entre dichos ítems y otros tantos indicadores de la variable dependiente.

Así, el análisis muestra que quienes han aprendido algún oficio, valoran el costo de oportunidad del tiempo que dedican a su negocio en 1 millón de pesos (en promedio). Esta cantidad es inferior en un 25% a la que les corresponde a los entrevistados que no recibieron esa capacitación. Este dato, aparentemente paradójico, sólo podría ser adecuadamente interpretado si se controlaran los tipos de microempresas que manejan estos entrevistados, ya que puede haber alguna asociación entre ambos factores.

Por otra parte, quienes —en virtud de la educación y experiencia que han recibido— no han tenido que retirarse de algún trabajo por no saber desempeñarlo, han incrementado el capital de su negocio en 2.2 millones de pesos anuales —como promedio. Esta cantidad es superior en un 60% al valor estimado para los entrevistados que sí se han encontrado en la situación descrita.

Asimismo, los entrevistados que al iniciar su negocio disponían de conocimientos adecuados para manejarlo, tienen un mayor nivel de consumo, reflejado en los gastos de su vivienda. El promedio correspondiente (121 mil pesos mensuales) es un 70% mayor que el estimado para los entrevistados que iniciaron sus actividades sin contar con la preparación adecuada para administrar sus microempresas.

Factores representativos de las características de la fuerza de trabajo

Los análisis correspondientes a estos factores (que aparecen en los cuadros 3, 3A, 4, 4A, 5, 5A, 6, 6 A , 7, 7A) se describen en seguida:

Número de trabajadores (relacionado con los indicadores (c), (f), (h) e (i) de los rendimientos de la empresa). F12

La forma en que se comportan las relaciones existentes entre esta variable independiente y los diversos indicadores de la dependiente que arriba se mencionan, es atribuible a la heterogeneidad de las empresas estudiadas; y también, muy probablemente, refleja los diferentes criterios de racionalidad que rigen a las empresas de distintos tipos.

El comportamiento de los promedios correspondientes al índice de nutrición, a la frecuencia con la que los entrevistados salen a comer con sus familias y al incremento en la escolaridad de los dependientes, describe la forma de una "U" invertida. Esos promedios alcanzan sus valores más altos en una franja que abarca a las empresas que tienen, aproximadamente, entre 3 y 6 trabajadores. En cambio, los valores inferiores corresponden tanto a las microempresas que cuentan con 1 o 2, como a las que tienen más de 8 empleados (sólo los promedios correspondientes al incremento en el patrimonio personal alcanzan su valor superior en la franja en que se encuentran las empresas de más de 9 trabajadores).

Las microempresas que, por su tamaño, se encuentran en los extremos de la distribución —las cuales alcanzan, como arriba se dijo, los promedios más bajos en tres de los indicadores de productividad arriba mencionados— deben ser, por un lado, aquellas que todavía no tienen el suficiente poder para competir satisfactoriamente en los mercados; y, por otro lado, las llamadas "empresas familiares" (éstas, como es sabido, cuentan con la colaboración de trabajadores no remunerados, lo que las libera de la necesidad de tratar de mantener una cierta proporcionalidad entre el volumen de su fuerza de trabajo y los ingresos que generan, por lo que no tienen que sujetarse a la misma racionalidad que rige a las empresas típicamente capitalistas).

Género de los trabajadores (relacionado con los indicadores (a), (b), (c), (d) y (f) de los rendimientos de la empresa). F13 y F14

Los promedios de productividad asociados con la proporción de trabajadores correspondientes al género masculino, y con el número absoluto de trabajadoras, muestran tendencias semejantes a la del tamaño de las empresas. De acuerdo con la primera variable, las empresas más productivas son aquellas en las cuales los varones representan entre el 27 y el 76% del total (las menos productivas son, en cambio, aquéllas en donde los hombres representan menos del 25 y más del 86%).

A su vez, el número de trabajadoras sólo se relaciona significativamente con el “índice de nutrición del entrevistado”. El promedio más alto de productividad (reflejado a través de este índice) se asocia con las empresas que cuentan con 3 o 4 trabajadoras; en tanto que el más bajo se asocia con empresas que tienen menos de 3 y más de 5 empleadas. Estas observaciones son, pues, consistentes con las que se derivaron del análisis del impacto del tamaño de las empresas en la productividad de las mismas.

Proporción de los trabajadores que son familiares del dueño (relacionada con los indicadores (e) e (i) de los rendimientos de la empresa). F15

Los resultados del análisis de esta variable confirman la hipótesis expresada más arriba, en el sentido de que las “empresas familiares” se encuentran entre las que obtienen menores rendimientos. En efecto, los entrevistados que están al frente de negocios en los cuales los familiares del dueño representan una proporción superior al 87% de los trabajadores, tienen, en promedio, una menor capacidad de consumo —según se refleja, por un lado, en el nivel de los gastos de su vivienda (una quinta parte de los correspondientes a los entrevistados cuyos parientes no representan más del 46% de los trabajadores) y, por otro, en el hecho de que la mayoría de ellos no acostumbra salir, ni siquiera ocasionalmente, a comer con su familia.

Proporción de trabajadores que no tienen contrato de jornada completa (relacionada con el indicador (a) de los rendimientos de la empresa). F16

De la estimación que los empresarios hacen con respecto al costo de oportunidad del tiempo destinado por ellos a sus negocios, se infiere que las empresas en las cuales las proporciones de trabajadores de tiempo parcial representan entre el 67 y el 76%, tienen menores rendimientos que aquellas en donde dichas proporciones son menores ó mayores que las comprendidas dentro de esos rangos. Este resultado está, seguramente, asociado con otros factores; por lo que sólo podría ser adecuadamente interpretado, si se analizaran con más detalle otras características de las empresas que funcionan con proporciones muy bajas y muy altas de trabajadores de tiempo parcial, mismas que, según este análisis, obtienen mejores rendimientos que las demás.

Permanencia media de los trabajadores (relacionada con los indicadores (a), (b) y (e) de los rendimientos de la empresa). F17

De acuerdo con el análisis de los tres indicadores arriba mencionados, las empresas de mayores rendimientos son —como en el caso del inciso anterior— las colocadas en la zona central de la escala que refleja los diferentes valores de la variable independiente. En efecto, el mayor promedio obtenido en relación con las estimaciones de los costos de oportunidad (del tiempo dedicado por los entrevistados a su negocios) —3.7 millones de pesos—; el mayor promedio de los incrementos anuales en el capital de las microempresas —3.5 millones de pesos—; y el mayor promedio de los gastos de la vivienda —143.7 miles de pesos—, corresponden a empresas en las cuales los trabajadores suelen permanecer en éstas entre 19 y 24 meses.

Por otra parte, los promedios más bajos (en relación con los tres indicadores de la variable dependiente) corresponden a dos tipos muy diferentes de empresas. Por un lado, se refieren a aquellas en las cuales los trabajadores suelen permanecer menos de un año. Por otro, se asocian con microempresas en las que los trabajadores suelen permanecer durante más de dos años. Es plausible suponer que las primeras se encuentren en una situación menos ventajosa

por no ser capaces de retener a su personal; en tanto que las segundas serían aquellas en las que predominan los familiares del empresario (o las que, por otros motivos, también tienden a adoptar pautas tradicionales de comportamiento).

Proporciones de los trabajadores que han alcanzado determinados niveles y tipos de escolaridad (relaciones descritas en las gráficas 1 a 7). F18 a F23

- Sus relaciones con el costo de oportunidad estimado

La gráfica 1 describe la forma en que se relacionan los promedios de los costos de oportunidad (es decir, las estimaciones que hicieron los entrevistados con respecto al valor del tiempo que destinan a sus negocios), con la densidad educativa de la fuerza de trabajo de las empresas estudiadas (expresada a través de las proporciones de los trabajadores que alcanzaron determinados niveles y tipos de escolaridad). Se puede observar que las funciones correspondientes a los trabajadores con educación primaria incompleta, con educación secundaria (completa o incompleta) y con educación técnica tienen una pendiente claramente negativa. En cambio, la función correspondiente a los trabajadores con bachillerato se comporta en forma parabólica, y alcanza su máximo nivel cuando estos trabajadores representan aproximadamente el 60% del total.

El hecho de que las funciones correspondientes a los trabajadores que han recibido educación secundaria y educación técnica no tengan pendientes claramente opuestas a las que corresponden a las proporciones de trabajadores menos escolarizados, puede interpretarse como una indicación de que los rendimientos de las empresas son mayores cuando la fuerza de trabajo de las mismas es educativamente heterogénea; lo cual, entre otras cosas, es un indicador de la complejidad y del tamaño de esas organizaciones. A esto se debe, probablemente, que los promedios más bajos de los costos de oportunidad se relacionen con proporciones elevadas de trabajadores que obtuvieron cualquiera de los niveles de escolaridad que aquí se han mencionado.

- Sus relaciones con los incrementos de capital

La gráfica 2 refleja la forma en que los promedios obtenidos para los incrementos de capital se relacionan con las proporciones de trabajadores que cursaron la educación primaria incompleta o completa, así como alguna educación técnica.

Las tres funciones se comportan en forma parabólica (con diferentes grados de aproximación), aunque la correspondiente a los trabajadores con educación técnica muestra un descenso antes de asumir la forma mencionada —pues las empresas en las cuales estos trabajadores representan alrededor del 20% del total, reportan altos incrementos anuales de capital. Con todo, al observar que los mayores incrementos de capital intersectan, en general, a proporciones de trabajadores que oscilan entre el 30 y el 60%, es plausible deducir que estos resultados confirman la inferencia hecha en el inciso anterior, con respecto al impacto que puede tener la heterogeneidad de la fuerza de trabajo en los rendimientos de estas microempresas.

- Sus relaciones con los incrementos en los patrimonios personales, con el índice de nutrición y con los incrementos en la escolaridad de los dependientes del sujeto

Los incrementos promedio que fueron obtenidos en los patrimonios personales, se relacionan significativamente con dos de las categorías que se utilizaron al clasificar la escolaridad de los trabajadores. La primera (que corresponde a los trabajadores que no terminaron su primaria) describe, claramente, una parábola. La segunda (que corresponde a los trabajadores que cursaron la secundaria) tiene pendiente negativa. Así, se pueden aplicar a estas observaciones los comentarios hechos en el inciso anterior —ya que la forma parabólica refleja la asociación entre altos rendimientos y heterogeneidad de la fuerza de trabajo, y la pendiente negativa confirma la observación de que las altas proporciones de trabajadores del mismo nivel de calificación se asocian con bajos rendimientos. Esto último puede ocurrir, con más frecuencia, en empresas de reducido tamaño.

La función correspondiente a la “compra de casa” sólo tiene dos valores posibles. El valor 1 señala el lugar de la escala de la variable

independiente en donde se encuentra la moda de los microempresarios que compraron su casa después de haber iniciado su negocio. El valor 0 señala, a su vez, el lugar de dicha escala en donde se encuentra la moda de los microempresarios que se encuentran en la situación contraria. Dicha función (que se relaciona con las proporciones de trabajadores que no tienen ninguna escolaridad y con la de quienes cursaron la primaria incompleta) también muestra pendientes negativas; lo que refleja, una vez más, la relación inversa entre rendimientos y homogeneidad de la fuerza de trabajo.

Los gastos de la vivienda se relacionan con las proporciones de trabajadores que cursaron el bachillerato. Se observa una segunda inflexión ascendente de la curva, a partir del 60% de los trabajadores que recibieron esta educación. Así pues, existen algunas empresas en las cuales ciertas proporciones elevadas de trabajadores que han cursado el bachillerato se asocian con altos rendimientos; lo que podría constituir una excepción a lo observado con respecto a la relación entre heterogeneidad de la mano de obra y rendimientos de las empresas.

A su vez, las funciones estimadas para los promedios de los “índices de nutrición” son menos sensibles a los cambios en la densidad educativa de los trabajadores. De todos modos, se percibe claramente que las altas proporciones de trabajadores sin escolaridad intersectan los niveles más bajos que alcanzan dichos índices, y viceversa.

Por último, las funciones correspondientes a los promedios obtenidos en relación con los incrementos observados en la escolaridad de los dependientes del microempresario, tienen, en todos los casos, pendientes negativas; lo que vuelve a confirmar que la heterogeneidad en la composición educativa de los trabajadores está relacionada con altos rendimientos de las empresas; en tanto que la homogeneidad en dicha composición se relaciona con rendimientos más bajos. Cabe recordar, sin embargo, que esta variable dependiente está también relacionada con la edad de los microempresarios, de lo que se puede inferir que las empresas menos complejas (ubicadas en el extremo derecho de la curva) están siendo manejadas, generalmente, por personas mayores, y viceversa.

Integración de la fuerza de trabajo, según las proporciones de los trabajadores que desempeñan ocupaciones de determinados niveles jerárquicos, o que están vinculados de determinadas maneras a las microempresas. F24 a F29

En cuanto a la forma en que reaccionan los promedios de los indicadores de los rendimientos de las empresas, a los cambios en la composición de la fuerza de trabajo de las mismas (de acuerdo con las categorías ocupacionales y con los diversos tipos de contratación de los trabajadores), se puede apreciar que las funciones correspondientes a las proporciones de trabajadores que tienen contrato estable (de planta), gráficamente tenderían a comportarse en forma de "U"; lo que puede revelar la existencia de dos tipos de empresas bastante diferentes entre sí (ya que las correspondientes a cada una de las categorías detectadas, tienden a optimizar sus rendimientos por medio de diferentes modelos de organización de su fuerza de trabajo).

La función correspondiente a las proporciones de trabajadores manuales calificados está directamente relacionada con los incrementos de capital y es poco sensible a los incrementos en los patrimonios personales (conviene recordar, sin embargo, que estas dos variables dependientes son complementarias entre sí).

El análisis de las funciones correspondientes a la "compra de casa" confirma, una vez más, que las empresas que cuentan con altas proporciones de trabajadores de la misma categoría son menos rentables (la observación es menos aplicable a la categoría de trabajadores manuales calificados, pues ésta es menos elástica).

La función que señala el comportamiento de los promedios correspondientes a los gastos de vivienda muestra una tendencia ascendente, en función de las proporciones de trabajadores no manuales de rutina; en tanto que la correspondiente a los "incrementos en la escolaridad de los dependientes", muestra una tendencia en forma de "U" cuando se relaciona con las proporciones de trabajadores manuales calificados. Esta observación también permite inferir que las empresas estudiadas son muy diferentes entre sí; por lo cual las inferencias que se han hecho en este inciso sólo pueden tener un carácter preliminar.

2. Variables definidas a partir de la interpretación estructural

Determinantes de la creación y supervivencia de las microempresas. F34 a F36

El análisis de estos factores permite diferenciar claramente a los microempresarios que decidieron iniciar sus actividades después de haber identificado alguna oportunidad interesante, de aquellos otros que —de acuerdo con las interpretaciones que tradicionalmente se han hecho acerca del sector no capitalista de la economía— emprendieron su negocio en otras circunstancias.

En efecto, tanto los promedios correspondientes a los costos de oportunidad del tiempo de los entrevistados, como los que se estimaron para los incrementos de capital y para los incrementos en la escolaridad de los dependientes, favorecen ampliamente a los entrevistados que iniciaron sus actividades porque “les hicieron una propuesta” (lo que significa, seguramente, que con anterioridad había sido identificada alguna oportunidad en el mercado); o bien, las iniciaron porque tenían los conocimientos requeridos para manejar el negocio. En cambio, los promedios más bajos (en estos indicadores de los rendimientos de las empresas) corresponden a entrevistados que iniciaron sus actividades por haber sido despedidos de algún empleo, o que se encuentran en esta actividad “por inercia familiar”, o se dedican a ella con un propósito —seguramente poco estructurado— de “complementar sus ingresos”. Así, este análisis permite apreciar los impactos que tienen —sobre los rendimientos de las empresas— los diferentes tipos de racionalidades, que explican la creación y supervivencia de las mismas.

Rama de actividad de la microempresa. F37

Esta variable se relaciona con cuatro indicadores de los rendimientos promedio de las empresas. De acuerdo con dos de ellos (a saber, el costo de oportunidad del tiempo del empresario y el incremento en la escolaridad de los dependientes de los entrevistados) las actividades más rentables son los servicios de reparación. En cambio, el promedio de los incrementos de capital favorece a quienes ofrecen servicios de transporte. Por tanto, en

términos generales, las actividades comerciales y la producción de satisfactores son menos rentables que las demás.

La inferencia relacionada con la ventaja comparativa que —según este análisis— tienen algunos servicios, es congruente con las tendencias hacia la terciarización del aparato productivo, que se han acentuado a partir del momento en que se decidió exponer a la economía nacional a la competencia del exterior. Cabe señalar que una interpretación de los diarios de campo de los entrevistadores —que aparecerá en el reporte más amplio de esta investigación—, permitió detectar que quienes desarrollan actividades relacionadas con el pequeño comercio y la producción de satisfactores, enfrentan mayores dificultades para competir con las grandes empresas. Estas observaciones confirman, pues, que la supervivencia de las microempresas está fuertemente determinada por la capacidad que tengan sus dueños para detectar y saber aprovechar las escasas oportunidades existentes dentro de mercados que cambian con mucha rapidez, y que están cada vez más expuestos a la competencia de poderosas empresas de capital transnacional.

Tamaño de las empresas con las que se relacionan habitualmente los negocios estudiados. F38 y F39

El análisis de esta variable no arroja resultados conclusivos, ya que los tres indicadores de los rendimientos de las empresas con los que se relaciona, apuntan en diferentes direcciones (el costo de oportunidad es mayor para los entrevistados que dicen no relacionarse habitualmente con empresa alguna; los gastos de la vivienda son mayores cuando los entrevistados se relacionan con empresas pequeñas, y la frecuencia con la que el entrevistado sale a comer con su familia es mayor cuando el entrevistado se relaciona con empresas pequeñas grandes). En otro apartado de este artículo —al analizar los determinantes y consecuencias de la escolaridad del sujeto— será posible arrojar alguna luz sobre el comportamiento de esta interesante variable.

Número de proveedores de la microempresa. F41

El nivel de consumo de los entrevistados (reflejado a través de los

gastos de la vivienda y del incremento en la escolaridad de los dependientes) es mayor cuando las microempresas cuentan con 5 o 6 proveedores. En la situación contraria se encuentran los negocios que sólo dependen de 1 o 2 proveedores. Este resultado puede ser interpretado de dos maneras. Por un lado, lo observado es congruente con la hipótesis relacionada con la complejidad de la microempresa. Por otro, el resultado puede indicar que, cuando las empresas tienen mayor libertad para diversificar sus proveedores, pueden obtener algunos beneficios derivados de la competencia existente entre los mismos.

Proporciones de proveedores de diferentes tamaños. F42 y F43

Las proporciones que representan las empresas “chicas” en la plantilla total de proveedores que abastecen a los negocios estudiados, se relacionan significativamente con la capacidad de los entrevistados para aumentar la escolaridad de sus dependientes. A su vez, las proporciones que representan las empresas “medianas” en dicho total, se relacionan con los niveles de consumo de los entrevistados, según lo reflejan los gastos erogados por ellos en sus viviendas.

Estos dos resultados son compatibles entre sí, ya que los promedios correspondientes son mayores cuando ninguna de las categorías de proveedores que han sido mencionadas, representa más del 50% del total. Esta observación puede ser interpretada, pues, de la misma manera que la anotada en el inciso anterior, ya que alude, como aquélla, a la diversificación de los proveedores y a la complejidad organizativa de las microempresas.

Proporción de proveedores que son familiares del entrevistado. F44

Como se puede apreciar en el cuadro 9, esta variable se relaciona con el nivel de consumo de los entrevistados, reflejado en los gastos que ellos dedican al esparcimiento. Las modas de las distribuciones de las dos respuestas posibles que tuvo esta pregunta indican, por un lado, que quienes tienen mayor capacidad para efectuar estos gastos son los entrevistados, en cuyas empresas los proveedores que son sus familiares no representan más del

16% del total de organizaciones que abastecen a la microempresa. Por otro lado, el mismo análisis muestra que quienes tienen una menor capacidad para hacer estas erogaciones, son los entrevistados cuyos negocios dependen, en más del 86%, de proveedores que sí tienen alguna relación de parentesco con los propios sujetos. Es muy probable que estas empresas correspondan al modelo de “negocios familiares”, a los cuales se han hecho varias referencias a través de este escrito.

Destinatarios de las ventas. F45 y F46

Las respuestas relativas a los diversos tipos de clientes considerados en el estudio, sólo se relacionan significativamente con uno de los indicadores del nivel de consumo del entrevistado (gastos en vacaciones). El mayor promedio corresponde a quienes distribuyen sus artículos en tiendas pequeñas. Sin embargo, conviene advertir que —de las respuestas obtenidas en otra de las preguntas hechas a los sujetos— se deduce que quienes hacen mayores gastos en sus viviendas, son los entrevistados que sí tienen comprometidas sus ventas con determinados clientes (ello puede significar que tales compromisos sirven para asegurar la regularidad de los ingresos de los entrevistados, sin que ello implique establecer relaciones de dependencia con la clientela de los mismos).

A su vez, los menores promedios obtenidos en la variable “gastos en vacaciones” corresponden a entrevistados que venden sus productos a los supermercados. De esta observación puede derivarse la conveniencia de que las microempresas eviten relacionarse con organizaciones que tengan un alto poder para determinar sus condiciones de compra.

Naturaleza de los principales problemas que perciben los entrevistados. F48

Tres de los indicadores de los rendimientos de las empresas, están significativamente relacionados con la distribución de las respuestas que dieron los entrevistados a las preguntas que se les hicieron para conocer los problemas que afectan más intensamente a sus negocios. Los entrevistados que obtienen, en promedio, mayores

incrementos de capital, así como los que efectúan mayores gastos en sus viviendas, mencionan, en primer lugar, problemas relacionados con la deficiente educación y capacitación de sus trabajadores. En cambio, los entrevistados que han obtenido mayores incrementos en sus patrimonios personales consideran, como más importantes, los problemas de naturaleza jurídico-administrativa.

Cabe hacer notar, por otra parte, que algunos sujetos no fueron capaces de identificar los problemas que les afectan. Estos son quienes han obtenido los menores incrementos de capital, así como quienes efectúan menores gastos en sus viviendas.

Este resultado puede reforzar la hipótesis expresada anteriormente, en relación con las diferentes racionalidades que rigen a los distintos tipos de empresas estudiadas. En efecto, parecería que quienes aplican criterios tradicionales al desarrollar estas actividades, no tienen la preocupación —o tal vez ni la capacidad— para analizar la rentabilidad de sus negocios.

3. Variables definidas a partir de la interpretación jurídico-administrativa

Forma de solucionar los problemas legales. F40

La información proporcionada por los sujetos en relación con la forma en que ellos han solucionado sus problemas legales, permite apreciar que quienes pueden hacer mayores erogaciones en sus viviendas, así como quienes tienen la posibilidad de efectuar mayores gastos en vacaciones, han podido celebrar convenios para regularizar sus situaciones jurídicas. En cambio, quienes obtienen los menores promedios en esas mismas variables dependientes, manifiestan tener problemas pendientes de solución.

Así pues, las empresas menos prósperas tienen, según estas respuestas, mayores dificultades para manejar las diferentes regulaciones administrativas que les son aplicables. Parece existir, entonces, una clara relación entre el poder económico de los entrevistados y la capacidad que éstos tienen para desenvolverse en el complicado ambiente jurídico-administrativo en el que están inmersos.

B. Análisis de los determinantes de la escolaridad del sujeto, y consecuencias de la misma

En el capítulo anterior se comentaron las relaciones que fueron encontradas entre la escolaridad de los entrevistados —representada por medio de los factores F5 y F6— y las variables dependientes del modelo aplicado en el estudio. Como es sabido, la escolaridad está, en todos los casos, determinada por otros factores; y genera, como variable interviniente, diversos efectos en otras variables que influyen en la determinación de los rendimientos de las empresas estudiadas.

El cuadro 10 ha sido elaborado para detectar estas relaciones. Los objetivos del mismo consisten, pues, en ponderar el efecto que realmente desempeña la escolaridad en las variables dependientes que aquí han sido analizadas; así como esclarecer los impactos que la educación del sujeto produce en otras variables independientes del mismo modelo.

1. Determinantes de la escolaridad

En el cuadro mencionado aparecen los promedios de escolaridad que corresponden a los entrevistados a quienes son aplicables las diferentes características consideradas en el mismo. Las primeras cuatro características —género, edad, localidad de procedencia del sujeto y lugar en donde éste se capacitó para el trabajo— corresponden a aquellas variables independientes del modelo, que intervienen en la determinación de la educación adquirida por los entrevistados. De hecho, como se dijo al describir el modelo aplicado, estos factores forman parte del “capital cultural” de los mismos.

Como se puede apreciar, quienes recibieron mayores dosis de escolaridad son personas de género masculino, jóvenes (entre 18 y 22 años en promedio), procedentes de zonas urbanas y que se capacitaron en alguna “escuela” que ofrece educación general (es decir, en alguna institución que no imparte educación tecnológica, ni en un centro de capacitación para el trabajo). En la situación contraria se encuentran, entonces, las mujeres, las personas mayores de 51 años, procedentes de zonas rurales y que se consideran a sí mismas como “autodidactas”.

Así pues, los factores mencionados deben desempeñar diversos papeles, junto con la escolaridad de los entrevistados, en la determinación de los rendimientos de las empresas. Entre otras cosas, dichos factores deben intervenir en el desarrollo de la “capacidad gerencial” de los sujetos.

2. Influencia de la escolaridad en algunas variables independientes del modelo

La hipótesis enunciada en el párrafo anterior, es ensayada en el mismo cuadro 10. En él aparecen, en efecto, las relaciones encontradas entre la educación formal de los entrevistados y otras variables que intervienen en la determinación de los rendimientos de las microempresas (recuérdese que las cifras presentadas en dicho cuadro se refieren a la escolaridad que, en promedio, corresponde a quienes proporcionaron las diversas respuestas que se presentan en el mismo).

En primer lugar se observa —como en muchos otros estudios que han analizado las relaciones existentes entre la educación formal y el empleo— que la escolaridad de los sujetos es uno de los factores que influyeron en la determinación del último puesto que ellos desempeñaron —antes de iniciar las actividades a las que actualmente se dedican. Las personas que alcanzaron mayores dosis de escolaridad desempeñaban puestos a los que corresponden las categorías denominadas como profesionales, técnicos y supervisores de trabajadores no manuales. En cambio, las menos escolarizadas eran empleados manuales de rutina o trabajadores independientes. Por supuesto, la experiencia adquirida a través del desempeño de estas ocupaciones enriqueció, en diversos grados, el capital cultural de los sujetos. Por esta razón, seguramente, los datos muestran que quienes —al iniciar su negocio— poseían conocimientos adecuados para el manejo del mismo, tienen una mayor escolaridad que quienes no se encontraban en el mismo caso.

Otros resultados del análisis, son totalmente consistentes con las observaciones anteriores. Los más importantes se refieren a la influencia de la escolaridad en el desarrollo de la “capacidad empresarial”. Como se puede apreciar, las personas más escolarizadas iniciaron las actividades de sus negocios porque recibieron

una propuesta para hacerlo. En cambio, las de menor escolaridad lo hicieron porque estaban insatisfechas con su trabajo anterior, o porque pensaron que el manejo del negocio no requería conocimientos especiales (se observa, pues, un contraste entre las decisiones razonadas y las de carácter inercial o insuficientemente analizadas).

Llama la atención, por otra parte, que los entrevistados de mayor escolaridad se relacionen, principalmente, con empresas pequeñas —y que tengan comprometidas sus ventas. Esta observación — que despeja, por cierto, una duda planteada en el capítulo anterior— confirma la conveniencia de que las microempresas traten de vincularse, preferentemente, con otras organizaciones de tamaños semejantes a los de ellas mismas.

También se puede observar que los entrevistados que obtuvieron mayores dosis de escolaridad identifican en primer término, entre los problemas que afectan a sus empresas, la deficiente capacitación de sus trabajadores. En contraste, los menos escolarizados señalan problemas de naturaleza microeconómica —que, muy probablemente, podrían ser resueltos a través de una adecuada administración de las propias empresas.

Por último, los empresarios de mayor educación formal manejan empresas que cuentan, en promedio, con 3.5 trabajadores. En cambio, los menos escolarizados tienen a su cargo empresas en las que trabajan entre 5 y 10 empleados y operarios. Esta observación corrobora la inferencia hecha con anterioridad, en relación con la existencia de empresas “familiares”, que no aplican los criterios de racionalidad vigentes en las empresas modernas.

En síntesis, pues, el “capital cultural” de los entrevistados interviene de diversas maneras en la determinación de los efectos atribuidos, en el capítulo anterior, a diversas variables independientes del modelo utilizado. Especialmente, como ya se habrá advertido, dicho capital influye en variables relacionadas con el desarrollo y la utilización de las habilidades que necesitan los sujetos para manejar, más racionalmente, los retos y oportunidades existentes en un entorno que cada vez es más adverso para las empresas ubicadas en el sector competitivo del aparato productivo.

VII. CONCLUSIONES

Los resultados expuestos en el capítulo anterior sugieren las siguientes observaciones:

- Las inferencias hechas a partir del análisis de las diferentes hipótesis parciales que integran el modelo descrito en el capítulo IV, son internamente consistentes. En otras palabras, ellas describen pautas de comportamiento que, a su vez, pueden ser relacionadas en forma global con las diferentes interpretaciones del sector informal, que aparecen en el marco teórico del estudio.
- Lo anterior permite afirmar que, más allá de las diferencias existentes entre las empresas analizadas —por lo hace a las actividades que ellas desarrollan y a los tamaños de las mismas— existe una fuerte heterogeneidad estructural al interior del espacio económico estudiado. Esto refleja, a su vez, la coexistencia de unidades cuyas características responden a diferentes concepciones del llamado “sector informal”. Concretamente, algunas empresas han sido capaces de establecer relaciones simbióticas con su entorno —a partir de relacionarse, principalmente, con empresas de tamaños semejantes a los de ellas mismas. Otras empresas, en cambio, mantienen relaciones de dependencia. Como lo predicen las teorías en que se basa el estudio, las primeras empresas obtienen rendimientos superiores a los de las segundas.
- El análisis también permite apreciar que los dueños de las empresas que producen mayores rendimientos poseen un capital cultural muy distinto del que tienen los propietarios de las segundas. Aquéllos son, principalmente, jóvenes de género masculino, procedentes de zonas urbanas, que han tenido acceso a mayores dosis de escolaridad. Los segundos, reúnen características opuestas a las mencionadas.

En consecuencia, los dueños de las empresas más productivas aplican criterios de modernidad al manejar sus negocios (lo que se refleja, principalmente, en las razones por las cuales ellos decidieron dedicarse a sus negocios, así como en los procesos de selección de sus proveedores y de reclutamiento de sus trabajadores). En cambio, los dueños de las empresas que

obtienen menores rendimientos se basan, más bien, en criterios tradicionales. Las unidades productivas que estos últimos manejan responden, en efecto, al modelo conocido en la literatura como “empresa familiar”. Estas, aunque cuentan con más trabajadores que las manejadas de acuerdo con la racionalidad moderna, disponen de mano de obra internamente más homogénea; lo que corrobora la teoría que relaciona la complejidad administrativa con el desarrollo organizacional y de la empresa moderna.

- Los resultados también arrojan alguna luz sobre el papel desempeñado por la educación formal en este sector de la economía. Hasta ahora, se disponía de diversos datos relacionados con las funciones que desempeña la escolaridad en las ocupaciones subordinadas a un patrón. Es interesante observar que, según los datos recogidos en este estudio, dicha variable —en forma conjunta con las demás que integran el capital cultural de los sujetos— contribuye a desarrollar las habilidades necesarias para el éxito empresarial.
- Los datos también señalan las dificultades que —como consecuencia de la apertura de la economía a la competencia internacional— están teniendo las pequeñas empresas que se dedican al comercio y a la producción industrial. Los negocios que están siendo más capaces de sobrevivir en estas condiciones son los dedicados a los servicios de transporte, de reparación y de mantenimiento. Cabe señalar, sin embargo, que la modernización tecnológica también se irá extendiendo hacia algunos de estos servicios (en la actualidad, ya es posible percibir este fenómeno en determinados campos, como el de la reparación y mantenimiento de automóviles).
- Finalmente, estas observaciones son de utilidad para quienes tengan interés en promover el desarrollo de la microempresa en zonas urbanas. Lo más importante se refiere a la necesidad de proporcionar a los sujetos “paquetes de asistencia” que incluyan: a) los recursos económicos y la asistencia técnica, administrativa y financiera; b) la formación y la capacitación que son necesarias para el desarrollo de las habilidades inherentes a la racionalidad empresarial; y c) los apoyos necesarios para el paulatino

desarrollo de redes que permitan a estos empresarios relacionarse, favorablemente, con otros productores de tamaño semejante al suyo. De este modo, se podría contribuir a la consolidación de un sector económico que ofrezca oportunidades ocupacionales — atractivas— a la población que seguramente seguirá siendo desplazada del sector monopólico del aparato productivo, así como a los jóvenes que no podrán ingresar a empresas pertenecientes a dicho sector.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

CARRILLO Huerta, Mario M. *Los Programas Regionales de Empleo en México*, Puebla, El Colegio de Puebla, 1986.

CENTRO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS DEL SECTOR PRIVADO (CEESP). *La Economía Subterránea en México*, México, Editorial Diana, 1987.

DE SOTO, Hernando. *El Otro Sendero*, México, Editorial Diana, 1987.

ESCOBAR L. Agustín. *Con el Sudor de tu Frente*, Guadalajara, El Colegio de Jalisco, 1986.

LATAPÍ, Pablo y F. Cadena. “La Educación No Formal en México: Un Análisis de sus Metodologías”, en *Revista de Educación de Adultos*, Vol. 2, Núm. 4, México, INEA, 1984.

MONTAÑO, Jorge. *Barreras Institucionales de Entrada al Sector Informal en la Ciudad de México*, Organización Internacional del Trabajo, PREALC, Docto. 258, 1985.

MUÑOZ I. Carlos. *Análisis de Proyectos Dedicados a Promover el Autoempleo entre los Sectores Marginados*, México, INEA, Subdirección de Capacitación para el Trabajo, Documento de Trabajo Núm. 6 (mimeo), 1984.

NACIONAL FINANCIERA, S.A. *La Economía Mexicana en Cifras*, 10a. Edición, México, NAFINSA, 1988.

PROGRAMA REGIONAL DEL EMPLEO PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (PRE-ALC). *Sector Informal: Funcionamiento y Políticas*, Santiago, OIT, 1978.

SECRETARÍA DEL TRABAJO Y PREVISIÓN SOCIAL. Dirección del Empleo-UCECA, *Características de la Población Informal Urbana*, México, 1976.

_____. Dirección General del Servicio Público del Empleo: *Bases para una Política de Empleo hacia el Sector Informal Marginal Urbano*, México, 1970.

ANEXO ESTADÍSTICO*

* Por razones de espacio, los encabezados de las columnas de los cuadros 1 a 8 aparecen con letras minúsculas entre paréntesis, y varios cuadros están divididos en 2 secciones; el significado de los encabezados es el siguiente: (a) Ingreso renunciado; (b) Incremento capital negocio; (c) Incremento en patrimonio personal; (d) Compró casa; (d') No compró casa; (e) Gastos de vivienda; (f) Índice de nutrición; (g) Gastos en vacaciones; (h) Incremento escolaridad familiar; (i) Nunca come afuera; (i') Ocasionalmente come afuera; (i'') Frecuentemente come afuera; (j) Gasta en diversiones y (j') No gasta en diversiones.

CUADRO 1

<i>Variables independientes</i>	<i>(a)</i>	<i>(b)</i>	<i>(e)</i>	<i>(g)</i>	<i>(h)</i>
F1) Género					
Masculino	1 533	2 228.8			
Femenino	1 007	1 771.0			
F2) Edad					
Hasta 17	750	2 400.0			
De 18 a 22	1 045	2 853.0			
De 23 a 28	1 363	2 600.0			
De 29 a 34	1 636	1 975.0			
De 35 a 40	1 192	1 733.0			
De 41 a 46	1 178				
F3) Localidad de procedencia					
Urbana		2 200.0	106 000	41.5	
Rural		1 597.0	93 750	22.6	
F4) Tiempo en el D.F. (migrantes)					
Hasta 10 años	800				12.6
De 11 a 20 años	1 000	2 500.0			26.4
De 21 a 30 años					27.1
De 31 a 40 años		5 500.0			20.6
De 41 a 50 años					13.0
Más de 50 años					10.0

CUADRO 1A

<i>Variables independientes</i>	<i>(b)</i>	<i>(c)</i>	<i>(e)</i>	<i>(f)</i>	<i>(i)</i>	<i>(i')</i>	<i>(j)</i>	<i>(j')</i>
F5) Escolaridad del sujeto								
Sin escolaridad	1 055.5		64 286					
Primaria incompleta	1 550.0		85 617					
Primaria completa	2 346.0							Moda
Secundaria								Mínima
completa/incompleta	2 193.0		88 300	11.30			frec.	
Técnica								
(completa/incompleta	2 941.1		143 334					
Bachillerato								Mínima
(completo/incompleto)			106 250	13.00	frec.	Moda	Moda	frec.
Universidad incompleta	3 407.4							
Universidad terminada			188 000					
F6) Lugar en donde se capacitó								
Escuela	1 500.0		175 000					
Taller	1 716.0		72 000					
Instituto técnico	4 125.0		128 572					
Trabajo anterior	2 682.0		50 000					
Con un familiar			110 000					
Autodidacto	1 264.0		77 778					
F7) Ultimo puesto desempeñado								
Profesionista o técnico	3 966.0		155 380	12.47				
Supervisor	2 514.0	1 100	95 000					
Empleo manual calificado	1 800.0	1 800						
Empleo manual de rutina	2 016.0	2 700	105 385					
Empleo no manual de								
rutina		1 900	102 113					
Trabajador independiente	1 961.0		99 231					

CUADRO 2

<i>Variables independientes</i>	<i>(a)</i>	<i>(b)</i>	<i>(e)</i>
F8) Tamaño de la última empresa			
Hasta 10 trabajadores			
Entre 11 y 50 trabajadores			
Más de 50 trabajadores			
F9) Dejo algún trabajo por no saber desempeñarlo			
Sí		1 326.1	
No		2 212.3	
F10) Aprendió algún oficio			
Sí	1 071		
No	1 431		
F11) Al iniciar su actividad tenía conocimientos relevantes			
Sí			120 968
No			71 429

CUADRO 3

<i>Variables independientes</i>	(a)	(b)	(c)	(d)	(d')	(f)	(h)	(i)	(i')	(i'')
Características de los trabajadores										
F12) Número total de trabajadores										
Menos de 1								Moda		
Hasta 1			1 150				15.8		Moda	
Entre 1.1 y 2						11.5	18.5			Moda
Entre 2.1 y 3			1 710			12.2	24.6			
Entre 3.1 y 4						12.7	32.5			
Entre 4.1 y 5						13.0	40.0			
Entre 5.1 y 6						13.2	45.4			
Entre 6.1 y 7						13.2	46.7			
Entre 7.1 y 8			1 920			3.0				
Entre 8.1 y 9						12.5	29.7			
Entre 9.1 y 10			4 060			11.7				
F13) % de trabajadores varones										
Hasta 16%										
de 17 a 26%	613	544	1 000			15.2				
de 27 a 36%		2 316			Moda	13.6				
de 37 a 46%			1 800			12.1				
de 47 a 56%		3 291								
de 57 a 66%			1 400	Moda						
de 67 a 76%		2 701								
de 77 a 86%	272		1 000			11.8				
de 87% en adelante		2 771	1 700			11.1				

CUADRO 3A

<i>Variables independientes</i>	<i>(e)</i>	<i>(h)</i>	<i>(i)</i>	<i>(i')</i>
F14) Número de trabajadores				
Menos de 1				
Hasta 1				
Entre 1.1 y 2		18.0		
Entre 2.1 y 3		49.5		
Entre 3.1 y 4		62.5		
Entre 4.1 y 5		6.0		
Entre 5.1 y 6				
Entre 6.1 y 7				
Entre 7.1 y 8				
Entre 8.1 y 9				
Entre 9.1 y 10				
F15) % trabajadores familiares				
Hasta 16%	100 000			
de 17 a 26%	150 000			
de 27 a 36%				
de 37 a 46%	250 000			
de 47 a 56%				
de 57 a 66%				
de 67 a 76%				
de 77 a 86%				Moda
de 87% en adelante	50 000		Moda	

CUADRO 4

<i>Variables independientes</i>	<i>(a)</i>	<i>(b)</i>	<i>(d)</i>	<i>(d')</i>	<i>(e)</i>	<i>(f)</i>
F16) % trabajadores de tiempo parcial						
Hasta 16%						
de 17 a 26%						
Hasta 16%						
de 17 a 26%						
de 37 a 46%	2 000					
de 47 a 56%						
de 57 a 66%						
de 67 a 76%	100					
de 77 a 86%						
de 87 en adelante	2 000					
F17) Duración media de trabajadores						
Hasta 12 meses	1 400	3 000			130 000	
de 12 a 18 meses					138 889	
de 19 a 24 meses	3 700	3 500			143 750	
Más de 24 meses	1 200	1 638			96 957	

CUADRO 4A

<i>Variables independientes</i>	<i>(a)</i>	<i>(b)</i>	<i>(c)</i>	<i>(d)</i>	<i>(d')</i>	<i>(f)</i>	<i>(h)</i>
F18) % trabajadores sin escolaridad							
Hasta 16%						11.00	
de 17 a 26%							
de 27 a 36%				Moda		14.00	
de 37 a 46%							
de 47 a 56%							
de 57 a 66%							
de 67 a 76%							
de 77 a 86%					Moda	7.80	
de 87% en adelante						11.50	
F19) % trabajadores con primaria incompleta							
Hasta 16%							
de 17 a 26%		100	540			12.43	52.50
de 27 a 36%			1 100			12.45	24.80
de 37 a 46%	2 100	3 741	1 500			13.70	11.50
de 47 a 56%			1 800	Moda		14.93	8.50
de 57 a 66%		1 695	1 900			15.65	11.70
de 67 a 76%	200				Moda	15.25	16.90
de 77 a 86%		248	1 600			13.15	20.30
de 87 en adelante	500		950			11.35	

CUADRO 5

<i>Variables independientes</i>	<i>(a)</i>	<i>(b)</i>	<i>(c)</i>	<i>(f)</i>	<i>(h)</i>
F20) Trabajadores con primaria completa					
Hasta 16%		1 966			
de 17 a 26%					
de 27 a 36%					
de 37 a 46%					
de 47 a 56%		2 919			
de 57 a 66%		3 121			
de 67 a 76%					
de 77 a 86%					
de 87 en adelante		2 699			
F21) % Trabajadores con secundaria (completa/incompleta)					
Hasta 16%			2 020	11.40	72.8
de 17 a 26%					39.2
de 27 a 36%	4 500		1 730	12.60	21.2
de 37 a 46%				11.40	14.9
de 47 a 56%			1 090		16.5
de 57 a 66%					21.9
de 67 a 76%	100				27.2
de 77 a 86%					28.5
de 87 en adelante	1 800				
F22) % trabajadores con enseñanza técnica (completa/incompleta)					
Hasta 16%					13.58
de 17 a 26%	2 000	3 238			11.74
de 27 a 36%		2 396			10.86

CUADRO 6

<i>Variables independientes</i>	<i>(b)</i>	<i>(c)</i>	<i>(d)</i>	<i>(d')</i>	<i>(e)</i>	<i>(f)</i>	<i>(h)</i>	<i>(i)</i>	<i>(j')</i>
F25) Empleados manuales									
calificados									
Hasta 16%	644					14.85			
de 17 a 26%	914					12.82	55.6		
de 27 a 36%	1 396	3 420				11.80	44.2		
de 37 a 46%	2 003	2 360				11.50	31.4		
de 47 a 56%	2 656	1 540				11.80	19.2		
de 57 a 66%		1 000				12.27	9.5		
de 67 a 76%		1 310	Moda			12.76	4.4		
de 77 a 86%				Moda		12.99			
de 87% en adelante	4 041	2 150					34.8		
F26) % empleados no									
manuales rutina									
Hasta 16%					100 000				
de 17 a 26%					50 000				
de 27 a 36%					270 000				
de 37 a 46%									
de 47 a 56%					100 000				
de 57 a 66%					316 667				
de 67 a 76%									
de 77 a 86%				Moda					
de 87% en adelante					Moda				
F27) % trabajadores									
independientes									
Hasta 16%									
de 17 a 26%									
de 27 a 36%									
de 37 a 46%									
de 47 a 56%				Moda				Moda	
de 77 a 86%									
de 67 a 76%									
de 87 en adelante					Moda				Moda

CUADRO 6A

<i>Variables Independientes</i>	<i>(b)</i>	<i>(c)</i>	<i>(e)</i>	<i>(g)</i>	<i>(h)</i>
F28) % de personal de planta					
Hasta 16%		1 000	185 873		
de 17 a 26%	5 658		123 625		24.4
de 27 a 36%	3 453	1 340	81 910		14.5
de 37 a 46%	2 033		57 769		15.5
de 47 a 56%	1 480	1 540	48 245		23.1
de 57 a 66%	1 495	1 580			32.7
de 67 a 76%			61 216		39.8
de 77 a 86%		1 490	77 797		40.0
de 87% en adelante	2 818	1 160	116 355		
F29) % de personal a destajo					
Hasta 16%					
de 17 a 26%					
de 27 a 36%					
de 37 a 46%					
de 47 a 56%				42.0	
de 57 a 66%					
de 67 a 76%					
de 77 a 86%					
de 87% en adelante				16.0	

CUADRO 7

<i>Variables independientes</i>	<i>(a)</i>	<i>(b)</i>	<i>(e)</i>	<i>(h)</i>
F34) Razón para iniciar el negocio				
Complementar ingresos		1 610.0	106 897	14.97
Fue despedido	964.0		98 572	14.65
Independizarse			109 460	17.46
Insatisfacción salario trabajo previo			92 858	20.85
Se lo propusieron	2 786.0	3 262.0	151 755	22.26
F35) Razón para entrar a la actividad				
Coyuntura económica	1 101.0		94 530	15.96
Inercia familiar	1 154.0	1 651.0	107 902	20.73
Tenia conocimientos adecuados	2 719.0	2 160.0	106 932	19.30
Tenia experiencia	1 150.0	2 429.0	96 214	17.20
F36) Razón para dedicarse al negocio				
Tener experiencia				
Por referencias				
Le pareció fácil		1 200.0		
Requerir poca inversión				
Requerir pocos conocimientos				
Pareció buen negocio				
Recibió una propuesta		2 926.0		

CUADRO 7A

<i>Variables independientes</i>	(a)	(b)	(e)	(g)	(h)	(j)	(j')	(j'')
F37) Giro del negocio								
Producción	1 133.0	2 073.4	101 469		18.67			
Reparación	1 803.0	2 461.5	94 964		20.48			
Comercio	1 028.0	2 210.0	105 111		16.72			
Transporte	945.0	4 516.3	84 514		14.47			
F38) Empresas con las que se relaciona								
Con ninguna	1 371.6		102 575			Moda		
Empresas pequeñas	750.0		161 765				Moda	Moda
Empresas medianas y grandes	975.0		130 000					
F39) Tipo de relación que mantiene								
Técnica				62.5				
Comercial				25.0				
Financiera								
F40) Cómo soluciona problemas legales								
Convenios administrativos			93 750	41.4				
Arreglos personales			118 116	21.5				
Regularización administrativa			177 778	28.4				
Tiene problemas pendientes			83 334	6.5				
F41) Número total de proveedores								
1 a 2			99 298		17.20			
3 a 4			118 937		19.20			
5 a 6			124 672		21.50			

CUADRO 8

<i>Variables independientes</i>	<i>(e)</i>	<i>(h)</i>	<i>(i)</i>	<i>(j')</i>
F42) % proveedores chicos				
Hasta 16%				
de 17 a 26%		5.30		
de 27 a 36%		16.70		
de 37 a 46%		21.20		
de 47 a 56%		20.60		
de 57 a 66%		17.10		
de 67 a 76%		12.50		
de 77 a 86%				
de 87% en adelante		8.60		
F43) % proveedores medianos				
Hasta 16%	175 000.00			
de 17 a 26%	100 000.00			
de 27 a 36%				
de 37 a 46%	127 273.00			
de 47 a 56%	216 667.00			
de 57 a 66%	225 000.00			
de 67 a 76%	216 668.00			
de 87% en adelante				
F44) % proveedores familiares				
Hasta 16%			Moda	
de 17 a 26%				
de 27 a 36%				
de 37 a 46%				
de 47 a 56%				
de 57 a 66%				
de 67 a 76%				
de 77 a 86%				Moda
de 87% en adelante				

CUADRO 8A

<i>Variables independientes</i>	<i>(b)</i>	<i>(c)</i>	<i>(e)</i>	<i>(g)</i>
F45) Destinatarios de las ventas				
Supermercados				14.10
Fábricas				19.20
Tiendas pequeñas				37.80
Intermediarios				13.40
Gobierno				15.50
Directa al público				25.40
F46) Tiene comprometidas sus ventas				
Sí			128 379.00	
No			103 815.00	
F47) Opinión sobre precios de venta				
Son justos			96 900.00	
Son altos			116 700.00	
Son inferiores a lo justo			121 500.00	
F48) Categoría del principal problema				
Educativo	4 200.00		325 000.00	
Microeconómico	2 154.00	1 700.00	117 294.00	
Jurídico/ administrativo	1 535.00	5 700.00	66 667.00	
Estructural			103 334.00	
Técnico	2 500.00		50 000.00	
No señala ninguno	833.00			

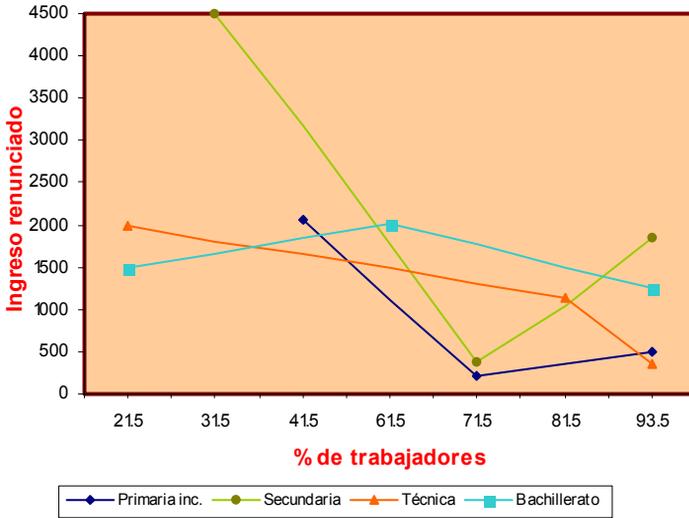
CUADRO 9
Determinantes y efectos de la escolaridad

<i>Variables independientes</i>	<i>Escolaridad promedio</i>
Factores personales	
Género	
Masculino	8.20
Femenino	7.70
Edad	
Hasta 18 años	9.20
De 18 a 22	10.50
De 23 a 28	9.90
De 29 a 34	9.10
De 35 a 40	7.60
De 41 a 46	6.60
De 47 a 51	6.90
52 en adelante	5.40
Localidad de procedencia	
Urbana	7.30
Rural	6.20
Lugar en donde se capacitó	
Escuela	10.60
Taller	6.70
Instituto técnico	9.80
Trabajo anterior	8.90
Con un familiar	7.30
Autodidacto	7.20
Ultimo puesto desempeñado	
Profesional	12.80
Técnico	10.10
Supervisor trabajo manual	7.30
Supervisor trabajo no manual	10.30
Empleo manual calificado	7.30
Empleo manual de rutina	6.90
Empleo no manual de rutina	7.90
Trabajador independiente	6.90

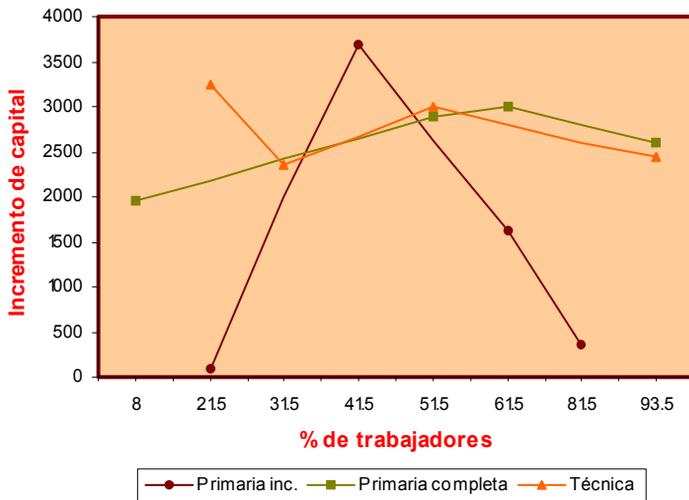
<i>Variables independientes</i>	<i>Escolaridad promedio</i>
<i>Ejerce el oficio aprendido</i>	
Sí	7.70
No	8.30
<i>Al iniciar su actividad tenía conocimientos relevantes</i>	
Sí	8.90
No	7.70
<i>Relaciones en el entorno</i>	
<i>Razón para dedicarse al negocio</i>	
Tener experiencia	7.30
Por referencia	8.90
Le pareció fácil	7.80
Requerir poca inversión	7.10
Requerir pocos conocimientos	6.70
Pareció buen negocio	8.50
Recibió una propuesta	9.00
<i>Empresas con las que se relaciona</i>	
Con ninguna	8.00
Empresas pequeñas	9.50
Empresas medianas y grandes	8.70
<i>Destinatarios de las ventas</i>	
Supermercados	9.90
Fábricas	8.80
Tiendas pequeñas	10.80
Intermediarios	8.40
Gobierno	11.80
Directamente al público	7.80
<i>Tiene comprometidas sus ventas</i>	
Sí	9.60
No	7.90

Variables independientes	Escolaridad promedio
<i>Relación productos terminados/ventas</i>	
Hasta 33%	5.30
Entre 31 y 50%	11.90
Entre 51 y 70%	6.75
Más del 70%	13.50
<i>Categoría del principal problema</i>	
Educativo	10.30
Microeconómico	7.30
Jurídico/administrativo	8.90
Estructural	8.00
Técnico	8.70
Características de los trabajadores	
<i>Número total de trabajadores</i>	
Menos de 1	7.60
Hasta 1	8.30
Entre 1.1 y 2	8.50
Entre 2.1 y 3	7.90
Entre 3.1 y 4	11.20
Entre 4.1 y 5	8.10
Entre 6 y 10	7.30
<i>% Trabajo con enseñanza técnica (completa/incompleta)</i>	
Hasta 10%	14.50
Entre 11 y 20%	9.00
Entre 21 y 15%	11.90
Entre 26 y 33%	5.50
Entre 34 y 50%	9.10
Entre 51 y 66%	5.50
Más del 66%	7.50
<i>Procedimiento de capacitación</i>	
Ninguno en particular	8.80
Están capacitados al entrar	9.00
Se les explica al contratarlos	7.70
Los capacita otro trabajador	9.40
Contrata personal capacitado	9.00

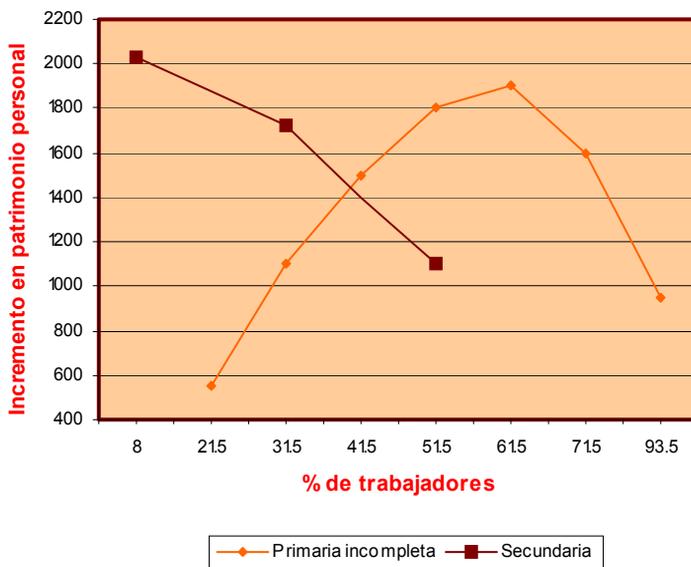
GRÁFICA 1
Escolaridad de los trabajadores



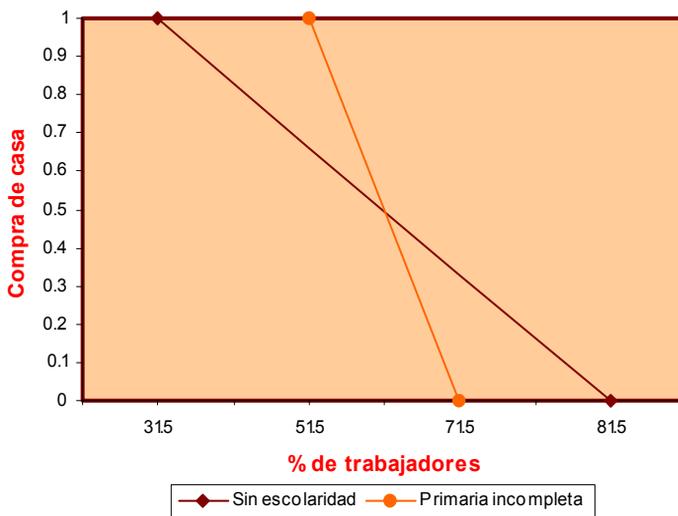
GRÁFICA 2
Escolaridad de los trabajadores



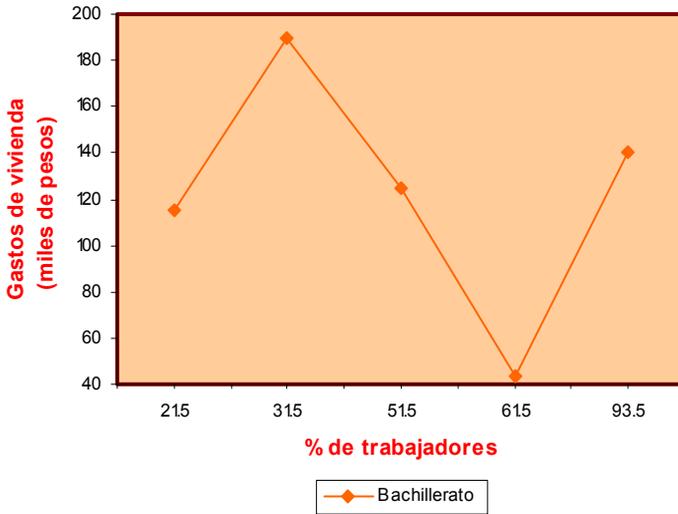
GRÁFICA 3
Porcentaje de trabajadores



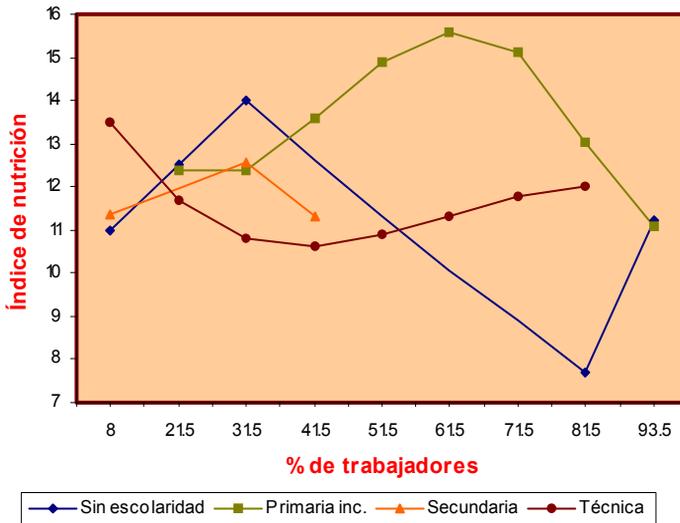
GRÁFICA 4
Escolaridad de los trabajadores



GRÁFICA 5
Escolaridad de los trabajadores



GRÁFICA 6
Porcentaje de trabajadores



GRÁFICA 7
Escolaridad de los trabajadores

