



ECONOMIA POLITICA DE LA EDUCACION DE LOS ADULTOS: EL CASO DE MEXICO

Carlos Muñoz Izquierdo

I. DINAMICA DEL DESARROLLO ECONOMICO

Como es sabido, el esquema de desarrollo adoptado en México a partir de 1940 produjo un acelerado crecimiento económico, basado en la industrialización por sustitución de importaciones.¹ Este proceso se consolidó durante la década de los sesenta, durante la cual, como en la anterior, el país experimentó un importante crecimiento con estabilidad de precios y equilibrio en la balanza de pagos. Sin embargo, ese crecimiento encontró su límite durante la década siguiente. Las contradicciones generadas por el patrón de acumulación hasta entonces adoptado (vg. la concentración del ingreso y su impacto en la demanda de bienes con altos contenidos de importación, el desequilibrio en la balanza comer-

cial y el déficit fiscal) hicieron imposible la continuación del modelo mencionado. En consecuencia, la economía experimentó la recesión más profunda en la historia reciente del país.

A su vez, la pérdida de importancia de la agricultura en el sistema económico global -resultante del proceso aludido- implicó un descenso considerable en la fuerza de trabajo ocupada en esa actividad. (La proporción de la población económicamente activa ocupada en la misma descendió del 58.3 al 40.8% entre 1950 y 1970). Los aumentos correlativos más importantes se localizaron en la industria, el sector energético y los servicios. Por tanto, las ramas del sector terciario que acompañan al proceso de industrialización desempeñaron papeles importantes en la absorción de mano de obra agrícola. Sin embargo, también los sectores de baja productividad -generalmente asociados con modos de producción no capitalistas- adquirieron una importancia cada vez mayor, especialmente durante los años en los que se manifestó con mayor fuerza el agotamiento del modelo de crecimiento basado en la sustitución de las importaciones.

II. HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL DE LA FUERZA DE TRABAJO

En efecto, el citado modelo de crecimiento permitió -y, en cierta forma, estimuló- la coexistencia temporal de modos de producción correspondientes a estadios sociales históricamente diferenciados.² Por lo tanto, los análisis basados en cortes transversales de la fuerza de trabajo revelan la coexistencia de sectores de alta modernidad con los de mayor primitivismo tecnológico. Entre ambos extremos, los cuales, a pesar de convivir temporalmente, pueden estar separados por siglos de progreso técnico, se ubican diversos estratos productivos intermedios que, cuando menos parcialmente, tienen rasgos de formaciones económicas atrasadas. En el mejor de los casos, corresponden a etapas superadas del modo de producción capitalista.

Esta heterogeneidad productiva no se limita a una oposición simple entre distintas ramas de actividad. A diferencia de lo que proponía la teoría del dualismo estructural, la heterogeneidad productiva no se manifiesta *entre ramas* de diversos niveles de desarrollo, sino que se expresa *al interior* de la mayoría de las actividades económicas.

Por supuesto, la citada diversidad se relaciona con la forma en que se incorporó el modo de producción capitalista en un país dependiente, con formaciones económicas procedentes del periodo colonial. A diferencia de lo observado en los países centrales, donde el capitalismo y el progreso técnico se generalizaron en lapsos relativamente cortos, la penetración de estos factores en los países de-

pendientes sólo alcanzó a algunas unidades de cada rama productiva, por lo general, las más recientes y con mayor capacidad de acumulación.

III. FACTORES EXPLICATIVOS DE LA PERSISTENCIA DE LA HETEROGENEIDAD

La persistencia de esta heterogeneidad estructural, a pesar de que el coeficiente de inversión en América Latina durante el periodo 1950-1980 y la tasa de crecimiento del producto hayan sido similares a los observados en los Estados Unidos durante el periodo 1870-1910 (*Cfr.* García y Tokman, 1984), es atribuible a diversos factores, de los cuales, en análisis realizados tradicionalmente, se han detectado los siguientes:

a) La estructura de la demanda laboral en los países capitalistas dependientes donde las empresas de los estratos modernos se caracterizan por elevadas dotaciones de capital fijo por trabajador y por una eficiente organización social del trabajo. Aunque esta estructura de la demanda se vincula con altos niveles de productividad (que permiten, a su vez, elevar los salarios), requiere utilizar tecnologías y asignar los recursos en formas que limitan fuertemente la capacidad de absorción de mano de obra. Ante esta situación, las capas sociales que no logran incorporarse a las empresas modernas se ven obligadas a generar sus propias alternativas ocupacionales, en actividades de menor productividad. Estas funcionan, correlativamente, con menores dotaciones de inversión.

b) La presión de la oferta laboral urbana (es decir, el crecimiento demográfico), y

c) La naturaleza del cambio tecnológico introducido en la agricultura comercial, la que a su vez ha sido atribuible a la estructura de la propiedad del capital y a la concentración de la tierra en pocas manos.

Algunos autores se han propuesto explicar con mayor precisión el hecho de que (a pesar de las disparidades existentes entre la productividad de las actividades tradicionales y las correspondientes al modo avanzado de producción capitalista) la fuerza de trabajo se siga concentrando en actividades basadas en otros modos de producción, que han sido prácticamente abandonados en los países desarrollados. Se han elaborado, al respecto, diversos intentos de explicación.

Por un lado, se encuentran las aportaciones de quienes proponen que las unidades de producción no típicamente capitalistas son funcionales al proceso de acumulación que se desarrolla en las demás. Estas interpretaciones proceden, a su vez, de dos vertientes distintas.

La primera de estas vertientes postula que la fuerza de trabajo es homogénea (es la misma que se encuentra en unidades productivas de distinta índole). Sus exponentes sugieren que las pequeñas empresas desempeñan tareas de capacitación -y de reabsorción- de trabajadores que, eventualmente, son incorporados a las empresas capitalistas, o despedidos por las mismas. La segunda vertiente, que también se basa en el análisis de las empresas con las unidades típicamente capitalistas, postula que la fuerza de trabajo de las pequeñas empresas, si bien no es utilizada directamente por las empresas capitalistas, es de todos modos aprovechada por ellas, aunque en forma indirecta.

1. Teoría de la homogeneidad de la fuerza de trabajo

De acuerdo con observaciones basadas en métodos utilizados en la antropología social, la intercomunicación entre los diversos segmentos laborales se manifiesta de tres maneras distintas. En primer lugar, se ha advertido que las empresas no son internamente homogéneas; en segundo lugar, se ha observado que los obreros pueden transitar entre contextos laborales de distintos tipos; y, en tercer lugar, se ha comprobado que las diversas estrategias de supervivencia de las unidades domésticas urbanas latinoamericanas, llevan a estas unidades a participar en varias esferas de los mercados de trabajo.

Por ejemplo, la información recogida en un estudio realizado en la ciudad de Guadalajara permitió observar tendencias hacia la realización de muchos cambios de trabajo (o de unidad productiva en donde se labora), que no están correlacionados con cambios en la ocupación desempeñada. Dos terceras partes de los entrevistados que laboraban en empresas con más de 100 trabajadores provenían de pequeñas unidades productivas, que contaban con menos de 20 trabajadores. También se observó el fenómeno inverso: el 23% de los obreros de las empresas medianas (entre 20 y 100 trabajadores) habían laborado en empresas grandes.

En relación con los modos de inserción en los mercados urbanos de trabajo manual, se observó que estos mercados tienen una gran capacidad para absorber fuerza de trabajo procedente de ciudades medianas y de zonas rurales. Tal capacidad, sin embargo, varía a través de las ramas productivas existentes. En algunos casos (como el de la industria de la construcción), se ha encontrado que hasta el 71% de los trabajadores son migrantes; proporción que desciende al 33% en otras actividades (como aquéllas que fabrican determinadas manufacturas).

Aunque los migrantes, tanto urbanos como rurales, tienen diferentes modos de inserción laboral, los mercados urbanos se caracterizan por una tenden-

cia hacia la homologación de una fuerza de trabajo originalmente disímil: tanto los salarios como la formalidad de los empleos aumentan consistentemente en la medida que se da una mayor exposición al mercado urbano; sin embargo, esto no se refleja en la misma medida en todos los grupos demográficos: las personas de edades mayores tienen menos oportunidades de mejorar sus condiciones de trabajo. Además, los migrantes rurales se han enfrentado a una caída más abrupta de sus oportunidades de empleo, pues carecen de capacitación necesaria para laborar en los pequeños talleres manufactureros. Estas personas se ven, por tanto, obligadas a insertarse en el sector de “servicios informales” (vg. comercio ambulante).

El estudio detallado de pequeñas submuestras de trabajadores informales permitió observar algunos cambios ocupacionales desde el sector al que ellos pertenecen hacia ocupaciones formales, y viceversa. Ello sugiere la existencia de determinados ciclos, en el tránsito de los trabajadores de un sector a otro: los niños y jóvenes aprenden un oficio en empleos secundarios (subordinados) del sector informal; ingresan al sector formal cuando poseen el oficio y la edad requerida para ello; y regresan al informal cuando las perspectivas de empleo en ese sector son descendentes; sin embargo, hay numerosos trabajadores jóvenes calificados que permanecen en empleos informales por mucho tiempo, en tanto que otros trabajadores de mayor edad hacen todo lo posible por conservar sus empleos en el sector formal. Lo primero puede indicar, paradójicamente, que algunos empleos informales permiten obtener ingresos o condiciones de trabajo comparables a los del sector formal.

Al analizar las diferencias en la movilidad entre los segmentos según la capacitación, se encontraron importantes variaciones según la edad. Aunque, al parecer, la capacitación “garantiza” a los trabajadores jóvenes su permanencia en empleos formales, los trabajadores capacitados de mayor edad han tenido una tasa más alta de movilidad entre segmentos que los no capacitados. Ello sugiere que la capacitación, en los mercados urbanos, se está redefiniendo según los requerimientos de la gran industria, por lo que las habilidades de los trabajadores quedan circunscritas al sector moderno.

2. Teoría de la transferencia indirecta de la fuerza de trabajo

Como se decía más arriba, la segunda vertiente explicativa de la funcionalidad de las unidades no típicamente capitalistas postula que en el proceso de desarrollo económico no hay una transferencia directa de fuerza de trabajo hacia los sectores modernos (como lo sugieren los autores neoclásicos). Sin embargo,

de acuerdo con esta vertiente, tampoco existe un sector industrial estancado y dominado desde afuera (como lo sostiene la teoría de la dependencia).

Los exponentes de esta explicación postulan, en cambio, la existencia de un proceso de absorción de fuerza de trabajo en el sector moderno, pero bajo condiciones distintas a las que hubiera correspondido el surgimiento de un proletariado formal (como el de las economías avanzadas). Así, las unidades de producción no típicamente capitalistas se relacionan estrechamente con las empresas capitalistas mediante diversos mecanismos, entre los que ocupa un lugar importante el de la subcontratación (conocido en México con el nombre de “maquilas”, o de trabajo a domicilio).

De esta proposición se ha deducido que las formas no típicamente capitalistas cumplen una función esencial en el proceso de acumulación, porque rebajan el costo de la mano de obra y porque producen o comercializan determinados bienes y servicios que “llenan espacios” delimitados por las empresas capitalistas.

3. Comentarios

Las conclusiones acerca de la funcionalidad de los sectores no típicamente capitalistas -para el proceso de acumulación capitalista- han sido matizadas por quienes señalan que

ni el núcleo capitalista obtiene, necesariamente, una tasa de plusvalía, superior a la normal debido al papel rebajador del costo de reproducción de fuerza de trabajo que usualmente es otorgado a la pequeña producción, ni tampoco realiza una acumulación más rápida porque la pequeña producción le ahorre esfuerzos (Souza, 1980)

Estos autores proponen, en cambio, que el desarrollo capitalista (y la distribución del ingreso resultante del mismo) depende más bien de sus propias condiciones de funcionamiento, ya que la debilidad de las otras formas de organización frente al capital es el factor que explica los bajos niveles de ingreso de sus ocupados.

Ahora bien, quienes han desarrollado esta argumentación reconocen que la pequeña producción puede ser sobreexplotada por las empresas capitalistas en los casos de subordinación directa (o subcontratación); aunque en los otros casos, las empresas no capitalistas pueden más bien estar llenando espacios preestablecidos por las más poderosas. En consecuencia,

el espacio económico de la pequeña producción podrá seguir creciendo en términos absolutos; pues el núcleo capitalista de la economía, en su movimiento de expansión, crea, destruye y recrea los espacios en los cuales actúa la pequeña producción no típicamente capitalista (*Ibid.*).

IV. LA EDUCACION DE ADULTOS Y LA DESIGUALDAD SOCIAL

En el contexto arriba descrito, es necesario considerar, ahora, el papel que desempeña el sistema educativo -y, en particular, la educación de los adultos- en el proceso de reproducción de las desigualdades sociales. Como es sabido, el mencionado sistema ha experimentado un México una rápida expansión durante las últimas tres décadas. Sin embargo, ello no ha contribuido a redistribuir el ingreso entre los sectores económicamente débiles, ni a reducir las desigualdades, a través de la movilidad ascendente entre los diferentes integrantes del sistema de estratificación social.

Entre los factores explicativos de que el sistema educativo no haya contribuido, de manera significativa, a flexibilizar la estratificación social del país, se encuentra la correlación que ha existido entre los diferentes estratos sociales y la cantidad y calidad de la educación a la que mayoritariamente tiene acceso cada uno de ellos. En otras palabras, el que el desarrollo educativo no haya sido capaz de mitigar las desigualdades sociales, se ha debido, entre otras causas, a la forma en que el propio sistema educacional se encuentra segmentado, ya que cada una de sus partes está al alcance de un estrato social determinado.

En este contexto, la educación de adultos es un segmento del sistema educativo que ha sido destinado a los sectores sociales más pobres.³ Sus funciones, como se sabe, consisten primordialmente en alfabetizar, ofrecer educación básica y capacitación para la vida productiva, a aquellos sujetos que -como consecuencia del lugar secundario que han ocupado en el sistema de estratificación social- abandonaron prematuramente la educación convencional o nunca tuvieron acceso a la misma.

En términos formales, la educación para adultos pretende ser "un medio adecuado para adquirir, transmitir y acrecentar la cultura, y para fortalecer la conciencia de unidad entre los distintos sectores de la población".⁴ Sin embargo, el diseño de los programas de la misma parte de la hipótesis de que esta educación puede contribuir a reducir las desigualdades sociales generadas en el pasado, a través del adecuado desempeño del papel compensatorio que implícitamente se le asigna. Empero, para esto es indispensable, como es fácil advertir, que los resultados de dicha educación estén inversamente correlacionados con las posiciones que ocupan los sujetos en el sistema de estratificación social o, por lo menos, que esos resultados sean independientes de las posiciones mencionadas.

V. EFECTOS EDUCATIVOS DE LA EDUCACION PARA LOS ADULTOS

Por lo anterior, es interesante reseñar algunas investigaciones que se han realizado en México, con el objeto de apreciar si la educación de adultos es capaz de contrarrestar las desigualdades sociales o si, por lo menos, los resultados de la misma son estadísticamente independientes de las posiciones sociales de los sujetos que la reciben.

En 1979, llevamos a cabo una evaluación del programa de educación básica para adultos autodidactas que, en esa época, se denominaba "Sistema Nacional de Educación de Adultos" (Cfr. Muñoz, 1984). Los resultados del estudio permitieron apreciar que dicho sistema operaba con niveles insatisfactorios de rendimiento interno, y que éste estaba fuertemente condicionado por los antecedentes personales de los sujetos. De hecho, se observó que los pocos jóvenes que deciden luchar por abrirse paso a través de la endurecida estratificación social del país, son quienes logran acreditar su educación básica a través del sistema analizado. Por tanto, esta educación no reporta beneficios tangibles -en términos de acreditación y de perseverancia en el sistema- a la población adulta, de escasos recursos, que constituye su audiencia prioritaria.

Cuatro años después del estudio citado, emprendimos otra investigación, encaminada a detectar los factores determinantes de la perseverancia de los adultos que asisten a círculos de alfabetización, así como las consecuencias que, desde el punto de vista de la alfabetización funcional, se derivaban del hecho de haber concluido el programa de alfabetización auspiciado por el Instituto Nacional para la Educación de los Adultos (Cfr. Muñoz, 1985).

Esa investigación arrojó conclusiones muy similares a las de la anterior. En efecto, la estratificación social influye, claramente, en la perseverancia de los adultos en los círculos de alfabetización organizados en zonas urbanas, es decir, en donde la diferenciación social de la población analfabeta es más perceptible. Asimismo, se detectó que el proceso de modernización influye de diversas maneras en la probabilidad de que los adultos permanezcan en los círculos de alfabetización. Así, se concluyó que en las zonas rurales, los perseverantes en los círculos son *jóvenes* que tuvieron contacto desde su infancia con pautas culturales propias de las sociedades modernas. Por ejemplo, ellos han desarrollado, con mayor fuerza, el llamado "sentido de eficacia".

Por otra parte, los resultados del estudio señalaron que la capacidad de aplicar la alfabetización a la solución de problemas cotidianos no se relaciona con haber perseverado en los círculos analizados, sino con variables indicativas de los antecedentes sociales de los sujetos; lo que claramente indica que, así como el sistema de educación básica arriba mencionado, el programa de alfabetización

tampoco es capaz de beneficiar a la población que constituye su objetivo prioritario.

VI. EDUCACION DE ADULTOS Y MERCADO DE TRABAJO

Es necesario preguntarnos si la educación básica para adultos tiene alguna capacidad potencial para lograr que los sujetos de escasos recursos (que cuentan también con bajos grados de escolaridad) puedan desempeñarse exitosamente en el sistema productivo, desarrollando actividades por cuenta propia (en los sectores no modernos del mencionado sistema).

Algunas respuestas tentativas a esta pregunta pueden derivarse del análisis preliminar de un estudio de campo que llevamos a cabo,⁵ con el propósito de examinar las características, el funcionamiento y los factores intervinientes en el éxito económico de 600 pequeñas empresas,⁶ localizadas en el área metropolitana de la ciudad de México.⁷ Las actividades de las mismas corresponden a diversos giros que pueden ser agrupados en cuatro rubros: el comercio, la producción, los servicios de reparación y el transporte urbano.

1. Importancia del sector informal

Recientemente, se han hecho estudios exploratorios para medir la contribución que hace este sector al producto nacional (PIB). Se dispone, en primer término, de algunas cifras proporcionadas por el Centro de Estudios Económicos del Sector Privado, A.C. (CEESP), referidas a lo que se conoce como "economía subterránea". Esta se define "como el producto interno bruto no registrado o subregistrado en las estadísticas oficiales, asociado con un nivel dado de carga fiscal" (Cfr. CEESP, 1987: 14).

Se debe advertir que en el concepto anterior no sólo están incluidas las actividades del sector informal puesto que las que realizan algunas unidades productivas del formal también pueden ser insuficientemente registradas en las estadísticas del producto interno bruto. Además, se debe señalar que no todas las unidades productivas que reúnen las características de informalidad arriba mencionadas corresponden al "sector informal", según a sido aquí definido (ya que, como puede inferirse de una advertencia hecha anteriormente, algunas unidades cuyas actividades no son registradas en las estadísticas oficiales, desarrollan actividades ilícitas). De acuerdo con las estimaciones del CEESP, la economía

subterránea aporta, aproximadamente, un 32% del PIB (*Cfr. Ibid.*); sin embargo, de las observaciones anteriores se desprende que esta cifra es superior a la contribución efectiva del sector que es de interés para este estudio. (Se debe tomar en cuenta que estas estimaciones se refieren al peso que tiene la “economía subterránea” en todo el país).

La importancia del sector informal -específicamente en el área metropolitana de la ciudad de México- fue estimada en 1970 y, por última vez, en 1976.⁸ El número de personas que en esta última fecha estaban ocupadas en actividades correspondientes a este sector, 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 concentraba en actividades comerciales y de servicios. Cabe señalar 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.⁹ Hay que recordar, entre otras cosas, que en el área metropolitana considerada se concentra el 21% de la población del país, y que la población de la misma crece al 5.6% anual como consecuencia de las migraciones internas, principalmente.

2. Antecedentes del estudio

Tanto diversas instituciones privadas como dependencias del gobierno se han interesado durante la última década en promover el desarrollo del sector informal, con el fin de mejorar las condiciones de vida de las familias que lo integran. Para esto se han utilizado numerosas estrategias que combinan en diversas formas (que a su vez parten de distintas filosofías educativas, conceptualizaciones del cambio social y de los procesos de desarrollo) varios componentes educativos, organizativos, financieros, administrativos y comerciales.¹⁰

Sin embargo, los resultados obtenidos hasta ahora por quienes han emprendido estas acciones no han sido, en muchos casos, proporcionales a los esfuerzos realizados. Por ejemplo, la síntesis de la evaluación de una muestra de experiencias de este tipo (*Cfr. Muñoz, 1984*) refleja las restricciones inherentes a diversas estrategias de promoción del sector informal:

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 sean 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 (*Cfr.* Carrillo, 1986: 249). En efecto, sólo el 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% pensaba que el proyecto les había proporcionado un mejor empleo y, en síntesis, el 18.9% (menos de la quinta parte de los participantes entrevistados) se sentían más satisfechos que antes de iniciar el proyecto evaluado.

Por lo anterior, el estudio se propone investigar con mayor detalle el funcionamiento del sector informal, con el fin de detectar estrategias que permitan mejorar los resultados alcanzados por quienes han promovido el desarrollo de dicho sector.¹¹

3. Objetivos del estudio

Concretamente, los objetivos de la investigación fueron los siguientes:

a) Identificar las circunstancias y los segmentos del sector informal en que diversos factores estructurales, educativos, organizativos y jurídico-administrativos, impiden el sano desarrollo de estas unidades (especialmente en lo que se refiere a la obtención de índices satisfactorios de productividad y a la retención de los excedentes generados por dichas unidades).

b) Deducir las estrategias que puedan ser adecuadas para promover el desarrollo de los diversos tipos de unidades estudiadas, poniendo especial atención en los contenidos educativos, los requerimientos organizacionales, los mecanismos articuladores de la producción y las modificaciones jurídico-administrativas, que puedan contribuir a lograr este propósito en los diversos segmentos del sector informal, cuyo tamaño sea significativo en el área estudiada.

4. Delimitación del objeto de estudio

El proyecto se interesó, pues, en el estudio del funcionamiento y resultados de las unidades productivas correspondientes al segmento del sistema económico que se conoce como “sector informal”, en la zona metropolitana de la ciudad de México.¹² Particularmente, se desea estudiar el impacto que tiene un conjunto de variables educativas, organizativas, estructurales y jurídico-administrativas, en el desarrollo socioeconómico de dichas unidades. De este modo, se espera obtener información que pueda ser utilizada en el diseño de programas encaminados a promover el desarrollo de este sector.

Las principales características de las unidades que fueron estudiadas son las siguientes: funcionan con bajos niveles de capital de operación y de inversión por trabajador; su mano de obra no requiere alta calificación; se pueden instalar en plazos relativamente cortos; sus exigencias técnicas son mínimas, ya que sus tecnologías son simples o artesanales, y las herramientas que utilizan son generalmente de segunda mano u obsoletas. Consecuentemente, estas unidades obtienen bajos niveles de productividad y generan ingresos insuficientes para satisfacer las necesidades básicas de la población que se dedica a ellas.

Según se ha demostrado,¹³ algunas de las personas dedicadas a las actividades informales, integran la “reserva de mano de obra” de las empresas pertenecientes al sector “formal” (o moderno) de la economía;¹⁴ las cuales cuentan, entre otras cosas, con los recursos organizativos necesarios para poder cumplir -al menos en apariencia- las leyes arriba mencionadas. Por esta razón, quienes están ocupados en el sector informal son, principalmente, varones jóvenes y de edad avanzada, mujeres de diversas edades, así como algunos jefes de familia que han sido desplazados de alguna empresa¹⁵ o nunca pudieron entrar al sector moderno. En algunas ocasiones, sin embargo, estos sujetos no se encuentran en el sector por no haber encontrado algún empleo adecuadamente remunerado en el sector formal, sino porque su ocupación informal les permite generar un ingreso que -al menos para ellos- es aceptable.¹⁶

5. Marco teórico

Para poder identificar y ponderar los diferentes factores que han impedido el desarrollo de las unidades productivas informales, en este estudio se recurrirá a tres interpretaciones del problema, ya que la literatura sobre el mismo permite suponer que, de este modo, será posible esclarecer las circunstancias en que cada una de estas interpretaciones adquiere un mayor poder explicativo. Estas son:

- la proporcionada por el enfoque estructural;
- la proporcionada por el enfoque microeconómico, y
- la proporcionada por el enfoque jurídico-administrativo.

5.1. Interpretación estructural

Las hipótesis derivadas de esta interpretación corresponden, a su vez, a dos paradigmas distintos.¹⁷ 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 (aun en medio de las precarias condiciones en que operan), con 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”, mientras que el primero considera estos efectos como indeseables, porque son generados en 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 considera que cada uno de estos paradigmas explica una parte de la realidad examinada, por lo que ellos deben ser considerados en forma simultánea, no con el propósito de buscar una explicación ecléctica, sino con el de poder apreciar las circunstancias en que cada uno adquiere un mayor grado de validez.

5.1.1. Paradigma de las relaciones benignas

5.1.1.1. 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 sumi-

Carlos Muñoz Izquierdo

nistrar 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 requiere, preferentemente, fuerza de trabajo.

Por lo 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.¹⁸ La mayor parte de este excedente ha sido reinvertida, probablemente, dentro del mismo sector informal.

5.1.1.2. 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; 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.

5.1.2. 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 es 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 crecimiento lento de la 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.

5.1.2.1. 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, con 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, debería atraer a nuevos inversionistas, con lo cual tenderían a igualarse las tasas de rendimiento del capital. Sin embargo, hay indicaciones de que los citados incrementos en la productividad han sido trasladados 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 del sector formal en los factores de la producción y 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.

5.1.2.2. *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 que se pagan 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- transfieran 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 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.

5.1.3. *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 aquéllas 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.

5.2. Interpretación microeconómica

Por lo anterior, es necesario plantear también algunas hipótesis derivadas de la teoría microeconómica. La contrastación de estas hipótesis a través del estudio aquí propuesto permitirá ponderar la incidencia de cada una, y detectar las circunstancias en que los factores considerados por ellas están limitando el sano desarrollo de las unidades productivas informales.

5.2.1. Factores relacionados con la organización

Es probable que, como consecuencia del proceso de gestación de estas unidades, ellas no cuenten con el personal calificado necesario para optimizar las estructuras organizativas de las mismas, lo que, consecuentemente, debe limitar la eficiencia de tales unidades.

5.2.2. Factores relacionados con el financiamiento

Dadas las características de estas unidades, es probable que ellas no tengan 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 pueden ser satisfechos por estas unidades.

5.2.3. Factores relacionados con la comercialización

En el inciso anterior se mencionaron los problemas que suelen tener las unidades productivas informales, para tener un adecuado acceso a los mercados

Carlos Muñoz Izquierdo

de abastecimiento de insumos y consumo de los bienes y servicios producidos por ellas. Es, pues, necesario ponderar la incidencia de estos problemas, e identificar vías alternativas para su solución.

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

Es muy probable que la escasa escolaridad (y, prácticamente, nula calificación laboral) del personal que labora en estas unidades, consituya un obstáculo más para que ellas puedan obtener niveles satisfactorios de eficiencia. Por lo tanto, la evaluación de este problema también debe permitir apreciar el impacto potencial de diversas políticas que puedan contribuir a resolverlo.

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

Por último, es 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. Conviene, pues, evaluar los efectos de los siguientes factores:

5.2.6. Capital insuficiente

- a) Equipo inadecuado (vg. obsoleto).
- b) Venta anticipada del producto, por escasez de recursos financieros.
- c) Carencia de servicios técnicos.

Esta evaluación debe conducir a 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).

5.3. Interpretación jurídico-administrativa

Recientemente, se ha insistido mucho en que el sano desarrollo de las unidades informales puede encontrar diferentes barreras, originadas por las nor-

mas jurídicas (que aquéllas deberían cumplir al menos teóricamente) 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 aquélla, de la época del mercantilismo, en que las diversas leyes de carácter proteccionista estorbaban a las empresas (Cfr. De Soto, 1987).

Desde luego, es probable que este tipo de barreras esté estorbando en alguna medida el eficiente desarrollo de las unidades informales (independientemente de que la tesis de De Soto pueda ser discutida por diversas razones). Por tanto, es necesario identificar estos obstáculos y evaluar los efectos de las mismas.

Ya se había revisado la legislación más relevante para este análisis.¹⁹ 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, se requería identificar y evaluar los mecanismos (de diversa naturaleza) a través de los cuales el sector formal y determinados segmentos del informal impiden el libre funcionamiento de estas unidades productivas.

6. Método seguido

Los datos del estudio se obtuvieron por medio de entrevistas a los sujetos responsables de las 598 unidades que integraron la muestra. Los objetivos de las entrevistas fueron los siguientes:

- a) Reconstruir la historia de los sujetos entrevistados y del proceso de desarrollo de la unidad que ellos administran.
- b) Apreciar y cuantificar los resultados obtenidos a través del funcionamiento de las unidades estudiadas (especialmente en lo que se refiere a la productividad de los factores y a la retención o transferencia de excedentes).
- c) Identificar los problemas que se les han presentado a los sujetos y a las unidades en que éstos hayan trabajado.
- d) Identificar las características de las unidades estudiadas y conocer los factores determinantes de los resultados obtenidos.

7. Principales resultados obtenidos

El estudio permitió comprobar la existencia de una fuerte heterogeneidad en la integración, organización y productividad de las microempresas estudiadas. Ciertamente, la mayor parte de ellas (98%) no se rigen por criterios de racionalidad económica; corresponden, esencialmente, al modelo de empresas familiares. Ellas pertenecen a sujetos que han adquirido escasas dosis de educación formal y están fuertemente expuestas a la influencia de factores estructurales que limitan la productividad de las mismas. Las unidades restantes, en cambio, son operadas por individuos que han cursado mayores dosis de educación formal (la escolaridad de estos sujetos es de 12.8 años, aproximadamente, 0.8 años más que la correspondiente a la enseñanza media superior). Estas microempresas funcionan en condiciones más favorables que las observadas en las demás.

Al examinar el comportamiento de los individuos de mayor escolaridad que están dedicados a la gestión de estas microempresas, y al comparar el comportamiento de los mismos con el de los microempresarios que alcanzaron menores niveles de educación formal, fue posible observar, entre otras cosas, lo siguiente:

a) De la misma manera que la mayoría de los sujetos entrevistados, los que tienen mayor escolaridad han optado por desarrollar estas actividades por cuenta propia, como respuesta a las presiones derivadas de las condiciones económicas por las que ha atravesado el país durante los últimos años.²⁰

Sin embargo, es interesante señalar que casi todos los individuos de mayor escolaridad iniciaron estas actividades después de examinar alguna oferta con este propósito, en tanto que los demás microempresarios las iniciaron “porque esto les parecía un trabajo fácil” que, además, “requería pocos conocimientos”. Así pues, se puede inferir que, el haber obtenido dosis más fuertes de educación formal influye en el desarrollo de la capacidad analítica que es necesaria para evaluar diversas alternativas de inversión económica.

b) El número de trabajadores con que cuenta la mayoría de las empresas que dirigen los individuos de más alta escolaridad oscila entre 5 y 8. (Un 50% de los mismos ha cursado por lo menos un año de educación superior). En cambio, las empresas que dirigen los demás sujetos entrevistados cuentan, en promedio con 9 trabajadores (cuya escolaridad es relativamente baja: 2.5 años). Esto parece indicar que las empresas dirigidas por estos últimos se aproximan al modelo de la “empresa familiar”, en donde la creación de empleos depende más de una racionalidad social y cultural que de naturaleza económica.

c) Cuando se pidió a los sujetos entrevistados que identificaran los principales problemas que afectan a sus unidades productivas, la mayoría de los que tienen menores dosis de escolaridad se refirieron a factores ajenos a sus empre-

sas (“acaparamiento de los mercados”, “no poder producir artículos que tienen mayor demanda”, “escasez de insumos”, etc.). En cambio, la mayoría de los individuos que han adquirido mayores dosis de escolaridad mencionaron la “falta de personal adecuadamente preparado”. Esto puede indicar que tales individuos perciben más claramente la posibilidad de resolver, a través de esfuerzos adecuadamente orientados, algunos de los problemas que afectan a sus empresas.

d) Al estimar el incremento que han experimentado anualmente los capitales invertidos en las microempresas estudiadas, desde la fecha de iniciación de operaciones (expresando estos valores a través de los respectivos costos de reposición) se observó que las inversiones hechas en empresas dirigidas por los sujetos de mayor escolaridad han experimentado, aproximadamente, un incremento de 4.1 millones de pesos, en tanto que el incremento correspondiente a las inversiones de las empresas que integran el total de la muestra ha sido de 2.0 millones.²¹ Aunque estas cantidades están sujetas a inevitables errores de estimación, las diferencias observadas entre ambos promedios son de suficiente magnitud, como para poder inferir que las empresas dirigidas por personas de mayor escolaridad están operando con mayor eficiencia financiera, que la correspondiente a las unidades manejadas por los demás microempresarios integrantes de la muestra.

8. Implicaciones del análisis

El estudio mencionado permite inferir que las actividades productivas que se desarrollan en el sector informal del sistema productivo, y que han obtenido mayores dosis de escolaridad, se caracterizan, en general, por mayores grados de racionalidad económica y de productividad.

Conviene advertir, por otra parte, que el estudio no proporcionó evidencias de que los individuos que han alcanzado mayores niveles de escolaridad estén contribuyendo, al menos en forma significativa, al desarrollo y adopción de tecnologías adecuadas a la dotación de factores de que dispone el país, ni al desarrollo de organizaciones productivas que se propongan alcanzar las condiciones necesarias para competir favorablemente con las empresas monopólicas, ni a la creación de empleos para los sectores mayoritarios de la sociedad. Por lo tanto, las microempresas dirigidas por los egresados del sistema educativo producen resultados satisfactorios, fundamentalmente, para los sujetos que las promueven; pero no para la sociedad más amplia.

Independientemente de las observaciones anteriores, el resultado del análisis descrito puede contribuir a explicar las observaciones hechas por varios

autores, en relación con la permanencia de algunos individuos de mayor escolaridad en el sector informal del sistema productivo. Podemos afirmar, por lo tanto, que si algunos sujetos no se incorporan al sector formal del sistema productivo es porque existen factores relacionados con la oferta de trabajo, y otros que se originan en el comportamiento de la demanda por ese factor, entre los que parece ocupar un lugar importante la escolaridad formal adquirida por dichos sujetos.

Ahora bien, de los resultados de este análisis también se desprende que los microempresarios menos escolarizados se encuentran en fuerte desventaja frente a los demás. En otras palabras, los sujetos que adquieren escasas dosis de escolaridad -mismos que constituyen la mayoría de los posibles usuarios de la educación básica que se ofrece a los adultos de escasos recursos- no tienen la capacidad necesaria para competir con los demás en condiciones relativamente semejantes.

En resumen, los resultados de estos análisis arrojan serias dudas acerca de la capacidad que puede tener la educación de adultos, para contribuir en forma efectiva a reducir las desigualdades que secularmente han caracterizado a este país.

ANEXO I. DIMENSIONES Y OTRAS CARACTERISTICAS DEL SECTOR ESTUDIADO

El sector absorbe, por lo menos, el 38% de la fuerza de trabajo urbana.²² Sin embargo, su contribución al PIB es proporcionalmente inferior:

	CONTRIBUCION PORCENTUAL DEL SECTOR INFORMAL AL PIB DE 5 CIUDADES ²³	CONTRIBUCION AL PIB DEL SECTOR
Industria de la construcción	12.0%	
Manufacturas	8.5%	18.0%
Comercio y restaurantes	13.1%	35.1%
Transporte	18.7%	
Servicios personales	15.4%	25.4%

- Sólo el 21% de estos productores disponen de un local para desarrollar sus actividades. (Una proporción similar trabaja en puestos fijos o semi-fijos y un 25% trabaja en el domicilio del cliente. Los demás son ambulantes).
- El 49% de los mismos no terminó su educación primaria y el 12% no alcanzó ninguna instrucción. Sólo el 4.3% tiene estudios de licenciatura.
- El 67% no tiene R.F.C. y el 96% no está registrado en el IMSS.
- El 67% de los dueños de estos negocios percibe mensualmente dos o menos salarios mínimos.
- El 69% no tiene ningún trabajador.
- El 43% del capital del sector está en manos del pequeño comercio, actividad que absorbe el 19% de la fuerza de trabajo del mismo sector; el 10% del capital corresponde a talleres de reparación (a los cuales corresponde el 10% de la fuerza de trabajo ocupada en este sector).

**ANEXO II. INDICADORES DE LA VARIABLE DEPENDIENTE
(Productividad de la microempresa)**

- a) Costo de oportunidad del tiempo dedicado a atender el negocio**
- b) Incremento anual de capital**
- c) Incremento anual en el valor del patrimonio personal**
- d) Gastos anuales en vivienda**
- e) Índice de nutrición**
- f) Gastos anuales en vacaciones**
- g) Incremento en la escolaridad personal y familiar**
- h) Frecuencia con la que el entrevistado sale a comer con su familia**
- i) Gastos anuales en diversiones**

ANEXO III. CARACTERÍSTICAS DE LA MUESTRA

I. GIROS DE LOS NEGOCIOS

<i>Comercio</i>	Núm. de encuestas	%
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
Subtotal	238	39.7
<i>Servicios</i>		
Reparación	147	24.5
Transporte	71	11.9
Subtotal	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
Subtotal	132	22.8
<i>Otros</i>	10	1.7
Total	598	100.0

II. DISTRIBUCION GEOGRAFICA

	Num. de encuestas	%
Estado de México	12	2.0
Poniente del Distrito Federal	77	12.9
Norte del Distrito Federal	79	13.2
Centro Histórico del D.F.	150	25.0
Sur del Distrito Federal	136	22.7
Oriente del Distrito Federal	144	24.1
Total	598	100.0

NOTAS

- 1) Un amplio análisis de este proceso aparece en: García, Brígida. *Desarrollo económico y absorción de fuerza de trabajo en México (1950-1980)*. México, El Colegio de México, 1988.
- 2) Para un detallado análisis de este fenómeno, véase: Kritz, E. *Educación y empleo: orientaciones programáticas para la investigación*. Centro Interamericano de Estudios e Investigación, CINTERPLAN, Caracas, 1979.
- 3) Desde luego, el rubro de "educación de adultos" abarca también ciertas actividades relacionadas con el concepto de educación permanente, las cuales, por estar destinadas a cumplir otras funciones, están dirigidas a otros sectores de la sociedad. Estas actividades no son objeto del análisis que aquí se lleva a cabo.
- 4) Ley Nacional de Educación para Adultos.
- 5) Las entrevistas fueron realizadas en el mes de agosto de 1989.
- 6) El tamaño de las empresas fue medido a través del número de trabajadores de las mismas. Las unidades estudiadas cuentan, como máximo, con 10 trabajadores.
- 7) La encuesta, cuyo análisis está en proceso, fue realizada bajo responsabilidad de un convenio celebrado entre el Centro de Estudios Educativos, A.C., la Fundación para el Apoyo a la Comunidad (FAC) y la Universidad Iberoamericana.
- 8) Los datos correspondientes a 1970 aparecen en: Dirección General del Servicio Público del Empleo. *Bases para una política de empleo hacia el sector informal o marginal urbano*. Los de 1976 proceden, a su vez, de: Dirección del Empleo-UCECA. *Características de la ocupación informal urbana*.
- 9) 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.
- 10) Una síntesis de las metodologías utilizadas en estas experiencias aparece en: Latapí, Pablo y Félix Cadena. "La educación no formal en México: un análisis de sus metodologías". En: *Revista Educación de Adultos*. Vol. 2, No. 4, INEA, México, 1984.
- 11) Se dispone, hasta ahora, de un ensayo exploratorio sobre el tema, elaborado por Jorge Montaña bajo el título: *Barreras institucionales de entrada al sector informal en la ciudad de México*. (Oficina Internacional del Trabajo, PREALC, Documento 258, marzo de 1985). Sin embargo, todavía se carece de información suficientemente detallada, como para poder emprender acciones en-

caminadas a mejorar la productividad y los ingresos generados en dicho sector. En efecto, el autor del estudio aquí citado afirma, al respecto, que “sería necesario contar con información que aborde tres niveles (del sector 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 (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”.

- 12) El calificativo de “informal” surge de la observación de que, en términos generales, dichas unidades funcionan al margen de las leyes fiscales, laborales y comerciales, que han sido expedidas para regular las actividades desarrolladas por ellas. Ello no significa, sin embargo, que las actividades que interesan a este estudio sean ilícitas.
- 13) Ver, entre otros: Escobar L., Agustín. *Con el sudor de tu frente*. El Colegio de Jalisco, 1986.
- 14) 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.
- 15) 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).
- 16) Ver: Escobar, Agustín. *op. cit.*
- 17) La taxonomía de estos paradigmas fue desarrollada, originalmente, por el Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe, PREALC. Sector informal. *Funcionamiento y políticas*. Oficina Internacional del Trabajo, Santiago de Chile, 1978.
- 18) Recuérdese que, como se dijo más arriba (con base en los datos citados en la nota 2, *supra*, no toda la población ocupada en el sector informal pertenece a éste por no haber encontrado una ocupación mejor remunerada.
- 19) Ver: Montaña, Jorge, *op. cit.*
- 20) Cabe mencionar que la antigüedad de estas microempresas es inferior a los tres años.
- 21) Estos valores están expresados en pesos, agosto de 1989.
- 22) Esta proporción corresponde a 1976. Aunque no disponemos de mediciones más recientes, podemos suponer que la cifra se ha incrementado sustan-

cialmente durante los últimos años, como consecuencia de la crisis por la que ha atravesado la economía nacional desde 1981 hasta la fecha.

23) México, Guadalajara, Monterrey, Puebla y León.

BIBLIOGRAFIA

- CARRILLO Huerta, Mario. *Los programas regionales de empleo en México*. El Colegio de Puebla, 1986.
- CEESP. *La economía subterránea en México*. Plana, México, 1987.
- De SOTO, Hernando. *El otro sendero* Diana, México, 1987.
- ESCOBAR, Agustín. *Con el sudor de tu frente*. El Colegio de Jalisco, Guadalajara, 1986.
- GARCIA y V. Tokman. "Transformación ocupacional y crisis". En: *Revista de la CEPAL*, No. 24, 1984.
- MUÑOZ Izquierdo, Carlos. *Análisis de proyectos dedicados a promover el autoempleo entre los sectores marginados*. (Documento de trabajo, No. 6), INEA, México, 1984.
- . "Factores determinantes y consecuencias educativas de la perseverancia de los adultos en los círculos de alfabetización". En: *Revista Latinoamericana de Estudios Educativos*, Vol. XV, No. 3, 1985.
- MUÑOZ Izquierdo, Carlos et al. "Factores determinantes de la eficiencia interna de la educación básica para adultos autodidactas". En: *Revista Latinoamericana de Estudios Educativos*, Vol. XIV, Nos. 1 y 2, 1984.
- PORTES, A. y L. Benton. "Industrial development and labor absorption: a reinterpretation". En: *Population and Development Review*, Vol. 10, No. 4, 1984.
- SOUZA, P.R. "A determinação dos salários e do emprego nas economías atrasadas". Tesis doctoral. Universidad de Campinas, 1980.