

Perfil de la microempresa y del microempresario: industria de la transformación en México*

Manuel J. Carvajal•

Anne M. Fiedler••

Florencio González Negrete•••

De microempresas y microempresarios en general, y los de México en particular, mucho se ha indagado pero poco, en realidad, se sabe. A menudo se proyecta a la microempresa como fuente principal de nuevos empleos en las economías de mercado, como la que, proporcionalmente, contribuye más al fisco (Grabinsky, 1987; *The Underground...*, 1982). Al microempresario se atribuyen características quijotescas y pseudo-románticas, tales como persona inquieta, rebelde y no conformista, con gran confianza en sí mismo, en cuya mente germinan ideas brillantes, cuyo tesón es capaz de mover montañas y en quien se plasman la intuición, la disciplina y el don de mando (García, 1988; Grabinsky, 1987 y 1988). Lógicamente, si se aceptan ambos dechados de virtudes como pre-

* Esta investigación se ha llevado a cabo bajo los auspicios de la Fundación Tinker.

• Catedrático Titular en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Internacional de La Florida (FIU).

•• Decana Auxiliar de la Facultad de Administración de Empresas, también en FIU.

••• Director de Microempresa de la Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX).

misas válidas, no es difícil concluir que, en la proliferación de la microempresa, se halla una respuesta efectiva a los graves problemas del desempleo, la pobreza y la baja productividad que cunden en el Tercer Mundo, incluyendo a México, y, por lo tanto, corresponde al sector público promover políticas tales como la simplificación fiscal, la reducción de excesivas reglamentaciones, etc., que conduzcan a un mayor y mejor desenvolvimiento del ámbito microempresarial (Vera, 1986).

No se pretende aquí evaluar la validez de ambas premisas ni mucho menos discutir las ventajas y desventajas que acarrea una creciente privatización de la economía mexicana; los argumentos de tal índole suelen estar cuajados de elementos de juicio cuya subjetividad les hacen impropios en un foro académico. Antes bien, aceptando el hecho que, en los últimos años, se han creado numerosas entidades pequeñas en cuyas nóminas aparece un elevado número de trabajadores que, de otra forma, quizás permanecerían desempleados, se trata de analizar a fondo la naturaleza, el funcionamiento y las percepciones de las microempresas y los microempresarios de la industria de la transformación según una encuesta levantada en el Distrito Federal hacia fines de 1987.

Con base en esa encuesta en este artículo se esboza un perfil general de la microindustria, estudiándose su distribución por giro o actividad, forma de propiedad, longevidad, localización, tenencia del local y afiliación. También en este artículo se bosqueja un perfil del microindustrial basado en su sexo, edad, estado civil, escolaridad, ingreso, número de personas que dependen de él para su subsistencia y otras variables de menor cuantía.

Para principiar, conviene establecer dos interrogantes a modo de hipótesis de trabajo. La primera tiene que ver con la factibilidad que el microempresario pueda hallar y mantener empleo en empresa ajena, mientras que la segunda se refiere al reclutamiento de mano de obra. García (1988, p. 11) concibe al microempresario como alguien "que quiere ser su propio jefe; que no se siente satisfecho trabajando para otro, aunque el salario y prestaciones sean muy buenas. . . para quien trabajar de empleado en una gran empresa pública o privada ya no le ofrece ninguna posibilidad de desarrollo personal". De acuerdo con esta concepción, el microgerente, pudiendo trabajar para otro, opta por trabajar para sí mismo como respuesta a una necesidad intrínseca de crear algo propio, hacer las cosas a su manera y enfrascarse en una aventura esti-

mulante, aunque a menudo peligrosa, en la cual el ingreso y otros retornos económicos son opacados por un poderoso impulso de operar en su mundo propio. Según García, pues, motivan más al microempresario los éxitos y logros potenciales que la seguridad y la protección brindadas por un empleo, prefiriendo cambiar al mundo desde su pequeña zona de influencia que como ejecutivo del Gobierno o de una gran empresa.

¿Es esto cierto? ¿No podría ser que por motivos de poca escolaridad, exigua destreza, inexperiencia o cualquier otra deficiencia en capital humano, el producto-ingreso marginal del eventual microgerente fuese, en una empresa mediana o grande del sector moderno, inferior al costo marginal del factor trabajo, es decir, su salario, el cual, legalmente en una empresa de envergadura, estaría acolchonado por diversas prestaciones tales como contribuciones al seguro social, vacaciones y aguinaldo? Si la respuesta es positiva, el eventual microempresario nunca podría trabajar para otra gente en tanto y cuanto su contribución marginal al valor del producto estaría por debajo del salario que legalmente devengaría, salario que no podría disminuir al estar determinado, en gran parte, por factores institucionales tales como sindicatos, niveles mínimos, etcétera.

Al no ser absorbida por el sector público o privado moderno, compuesto mayormente por empresas medianas y grandes caracterizadas por niveles de tecnología más o menos avanzados, mucha de esta mano de obra podría refugiarse en las filas de la microempresa, donde la retribución monetaria es inferior a la del sector moderno en tanto y cuanto su limitante no es el producto-ingreso marginal del obrero, sino su producto-ingreso medio; es decir, trabajadores cuyos productos-ingresos marginales sean muy bajos, cero o aun negativos podrían ser absorbidos por el sector de microempresas siempre que su producto-ingreso medio sea positivo y superior al costo de oportunidad del tiempo disponible. De éstos, los más astutos, capaces y tenaces se convertirían en microempresarios; otros, menos habilidosos, emprendedores o ambiciosos, se convertirían en empleados de los primeros, sobre todo si existen lazos de parentesco o amistad, y los restantes permanecerían desempleados o se retirarían de la fuerza laboral.

Esta línea de pensamiento es consistente con la tendencia del microempresario a autoexplotarse, así como explotar a sus obreros. No es un instinto sadomasoquista ni, como sugiere Grabinsky

(1987), una obsesión producto de una personalidad neurótica y compulsiva lo que le induce a trabajar y exigir interminables horas extras con poca remuneración económica directa. De no hacerlo así no podría siquiera comenzar a competir, puesto que su productividad, así como la de sus empleados, es escasa y, para alcanzar un determinado nivel de funcionamiento, se requiere un mayor número de horas de trabajo. De tal modo la escasa productividad queda compensada por un nivel de insumo más elevado.

El microgerente no ofrece reparos a este cambalache, puesto que su curva de preferencia por el ocio es atípica del resto de la población; el relativamente bajo retorno económico (por hora, día, etc.) queda compensado por la gran satisfacción subjetiva de ser su propio jefe. Por otra parte, aunque a regañadientes, a la mayoría de los empleados del sector microempresa no les queda más remedio que acceder al afán de las horas suplementarias, quizás por ser familiares o amigos del dueño o no poder conseguir un empleo mejor; en ambos casos el costo de oportunidad de "no dejarse explotar" es muy alto (e.g., la destitución, el desempleo, entre otros), razón por la cual, en primera instancia, son empleados de una microempresa y no de una empresa pública o de una empresa mediana o grande del sector privado.

Metodología

Esta encuesta tiene por objeto investigar la composición, el funcionamiento y las percepciones de los microempresarios y microempresas dedicados a la industria de la transformación en la zona metropolitana de la ciudad de México. Además de datos básicos pertinentes al empresario (e. g., sexo, edad, escolaridad, etc.) y al tipo de empresa (e. g., giro, tiempo de operación, condición de legalidad, etc.), contiene información sobre problemas en el momento de establecerse, mano de obra, materia prima, producción, financiamiento, comercialización e identificación de necesidades de capacitación y asesoría.

Se consideran como microempresas aquellos establecimientos con un máximo de 15 trabajadores y cuyo total de ventas no sobrepasa la cifra de 200 millones de pesos (de octubre-diciembre 1987) anuales. (Esta es la definición comúnmente usada en México.) El número de empleados es la variable de diseño dimensio-

nante de la muestra, proponiéndose, en principio, trabajar dentro de rangos del 5 al 10% de precisión y del 90 al 95% de confiabilidad. Concediendo un 25% de margen a la no respuesta y demás deficiencias ineludibles del marco muestral y, tras una selección piloto con el propósito de estimar la desviación estándar, se establece 448 como el número mínimo de observaciones para alcanzar dichos parámetros de precisión, confiabilidad y difusión, de los cuales se espera lograr 336 observaciones válidas, es decir, las tres cuartas partes apuntadas anteriormente.

Originalmente el marco muestral se define como las microempresas ubicadas en la ciudad de México que aparecen en el directorio de la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos (CONCAMIN). Después de seleccionar las 448 observaciones siguiendo un modelo sistemático aleatorio simple, se lleva a cabo la encuesta entre los meses de octubre y diciembre de 1987.

Desde un principio surgen problemas serios. Debido al terremoto y al alto índice de mortalidad de la microindustria, más de tres cuartos de las observaciones no continúan ubicadas donde otrora se encontrarán, lo cual aumenta el trabajo de campo al tenerse que identificar observaciones y localidades alternas. La problemática se complica a raíz de la Campaña contra la Evasión Fiscal, iniciada por la Secretaría de Hacienda durante el segundo semestre del año. Dicha campaña provoca todo tipo de desconfianza por parte del microempresario, quien, en más de la mitad de los casos, se niega a proporcionar datos de cualquier índole, especialmente los de tipo confidencial que aparecen en el cuestionario.

Para enfrentar ambas dificultades, las cuales, en un momento dado, se convierten en obstáculos casi insalvables, se modifica el diseño original y se opta por otro basado en la selección de 23 colonias del Distrito Federal y parte del Estado de México¹ que presentan un microcosmos de la actividad industrial metropolitana y donde existe mejor asequibilidad. Los cómputos finales indican un logro de 256 empresas en la muestra situadas en estas 23 colonias.

¹ Estas colonias son Agrícola Oriental, Aragón, Centro, Clavería, Condesa, Del Valle, Doctores, Granjas México, Industrial, Iztapalapa, Moctezuma, Naucalpan, Netzahualcōyotl Madero, Netzahualcōyotl Reforma, Obregón, Pantitlán, Peralvillo, Roma, San Rafael, Tacuba, Tlalnepantla, Vallejo y Xochimilco.

Si bien es cierto que las 256 observaciones logradas representan sólo tres cuartas partes (76.2%) de las 336 originalmente esperadas, los rangos de precisión y confiabilidad se han mantenido, y eso es lo que importa. De las 256 observaciones, 247 contienen información sobre el número de empleados, distribución que arroja una media de 4 231 obreros por empresa y una desviación estándar de 3 733 trabajadores, lo cual corresponde a un error estándar de 0.238 unidades. Si se multiplica este error estándar por el valor 90% ($z = 1.645$), es decir, el mínimo especificado originalmente, se obtiene una zona de intervalo (e.g., nivel de precisión) de 0.391 unidades que representa el 9.2% del valor de la media y, por ende, es inferior al máximo del 10% establecido.

Perfil general de la microempresa

El giro o actividad con mayor representación en la muestra, más de una quinta parte del total, es el de madera y muebles, seguido, en orden de importancia, por fundiciones, herrerías y cerrajerías; industrias de telas y vestido; servicios y equipos de transporte y aparatos y equipos de la industria alimentaria, cada uno con alrededor del 10% de las observaciones. Esto indica que una decisiva mayoría de microindustrias (61.7%) se halla concentrada en cinco renglones. Si se añaden las industrias de aparatos y equipos mecánicos y eléctricos e impresión y derivados, resulta que por encima de tres cuartos (77.3%) de las entidades quedan identificadas. A continuación aparece la relación de giros por orden de importancia.

Forma de propiedad

Las microindustrias en el Distrito Federal típicamente pertenecen a un solo propietario. Cuatro quintas partes (79.7%) de las entidades muestran un solo dueño, hallazgo que otorga cierta validez a la proposición ya discutida con respecto al microempresario siendo alma y vida de su negocio. El 17.6% de las unidades se hallan organizadas como sociedad, lo cual ofrece fuentes alternas de capital y una base gerencial de operación más amplia; sin embargo, en esta forma de organización se dificulta identificar socios adecua-

<i>Giro o Actividad</i>	<i>Número</i>	<i>Porcentaje</i>	
	<i>de</i> <i>Empresas</i>	<i>Simple</i>	<i>Acumulativo</i>
Madera, muebles y papel	55	21.5	21.5
Fundición, herrería y cerrajería	28	10.9	32.4
Telas y vestido	26	10.1	42.5
Servicios/equipos de transporte	25	9.8	52.3
Aparatos/equipos ind. alimentaria	24	9.4	61.7
Aparatos/equipos mecánicos/eléct.	20	7.8	69.5
Impresión y derivados	20	7.8	77.3
Servicios/mant. industriales	16	6.2	83.5
Materiales de construcción	9	3.5	87.0
Plásticos y derivados	8	3.1	90.1
Productos químicos inorgánicos	5	2.0	92.1
Reparación de maquinaria/equipos	3	1.2	93.3
Lavandería y baños	3	1.2	94.5
Aparatos uso médico/fotográfico	2	0.8	95.3
Aparatos/equipos agropecuarios	1	0.4	95.7
Productos químicos orgánicos	1	0.4	96.1
Otros	8	3.1	99.2
No especificado	2	0.8	100.0
Total	256	100.0	

dos y confiables, se divide la autoridad y surgen tardanzas en la toma de decisiones. Una porción ínfima (0.8%) reporta otra forma de organización, mientras que cinco microempresas, correspondientes al 1.9% restante, prefieren no responder a esta pregunta.

Existe una correlación interesante entre giro o actividad de la empresa y forma de propiedad de la misma (véase cuadro 1 al final del artículo). En los giros con representación más nutrida hay muy pocas sociedades, predominando ampliamente el propietario único, pero, a medida que se pasa a actividades con menos observaciones en la muestra, la importancia de esta forma de propiedad se incrementa.

Longevidad

Curiosamente, casi dos de cada tres (63.7%) microindustrias informantes han estado establecidas por más de cinco años, lo cual contradice el argumento de Grabinsky (1987, p. 73) "que de cada

100 empresas que se forman, posiblemente 80 no existan a los dos años, y de las restantes sólo unas cuantas se pueden considerar rentables y en pleno desarrollo". El 15.2% ha subsistido por un periodo entre tres y cinco años, mientras que un quinto (20.3%) lleva menos de tres años de fundadas. Esta última cifra es algo inferior al 30% que hace referencia Grabinsky (1988, p. 234) en una encuesta similar llevada a cabo recientemente en el Distrito Federal por Javier Jasso y Leopoldo Barrera. Dos empresas (0.8%) no ofrecen respuesta.

Entre los giros con mayor número de observaciones, las microempresas relacionadas con impresión y derivados; aparatos y equipos mecánicos y eléctricos; servicios y mantenimiento industriales; telas y vestido y fundición, herrería y cerrajería exhiben una longevidad relativamente alta a juzgar por el porcentaje de unidades operando continuamente por más de cinco años. Por otra parte, la mortalidad suele ser relativamente elevada en la producción de aparatos y equipos de la industria alimentaria y en los servicios y equipos de transporte. La distribución de longevidad entre las 42 microempresas de menor representación es casi idéntica a la del total de la muestra.

Las microempresas que reportan propietario único parecen poseer longevidad ligeramente más elevada que aquéllas cuyos dueños son dos o más socios, lo cual realza la importancia de la supervisión dueño-empresarial. De las 204 entidades con propietario único, una quinta parte (20.6%) ha existido por menos de tres años, el 13.2% ha estado en existencia entre tres y cinco años y casi dos tercios (65.7%) han operado por más de cinco años, mientras que, de las 45 observaciones organizadas en sociedad, una quinta parte (20.0%) muestra menos de tres años de fundada, una porción similar (22.2%) declara entre tres y cinco años y sólo el 55.6% ha sobrevivido más de un lustro. (Una microempresa de cada categoría, correspondiente al 0.5% de las que tienen único dueño y 2.2% de las organizadas en sociedad, no ofrecen respuesta a la pregunta sobre longevidad).

Localización

La siguiente variable que nos interesa es la localización de la empresa. Más de la mitad (52.7%) de las observaciones dicen estar

ubicadas fuera de la residencia del microempresario, siendo esto un tanto sorprendente puesto que una localización aparte conlleva gastos que requieren un nivel de operaciones más complejo. El 37.1% está ubicado dentro de la residencia y el 10.2% adicional no muestra respuesta.

Los establecimientos en los giros de fundición, herrería y cerrajería y de aparatos y equipos mecánicos y eléctricos exhiben una alta propensión a estar localizadas dentro de la residencia del gerente, mientras que los grupos dedicados a impresión y derivados y a servicios y mantenimiento industriales tienden a ubicarse fuera de la residencia del microempresario en una proporción bastante elevada. Los otros giros no muestran características extraordinarias, con excepción de la rama de telas y vestido, la cual exhibe un porcentaje muy elevado de no respuesta a la pregunta sobre localización de la empresa.

No parece existir variación sustancial entre ubicación y longevidad. Sin embargo, hay una obvia relación entre ubicación y forma de propiedad. Dos quintas partes (39.7%) de las observaciones con propietario único se hallan dentro de la residencia del microempresario y la mitad (49.5%) se halla fuera, con un 10.8% de no respuesta, es decir, una tendencia casi imperceptible a la localización interna en relación a las cifras globales. Pero en lo que respecta a entidades cuyos dueños son varios socios, las cifras son 26.7% dentro, 68.9% fuera y 4.4% de no respuesta. Aparentemente la confluencia de socios ejerce presiones que conducen a una cierta segregación entre la vida personal del microempresario y la existencia de la microempresa.

Tenencia del local

Luego viene la tenencia del local de la microindustria, que puede ser propio de ella o del dueño (26.2%), rentado (67.6%) o de otro tipo (0.8%). Apenas 14 observaciones (5.4%) no contienen información sobre este acápite.

Como puede verse en el cuadro 2, son discernibles diversas variaciones con respecto a este indicador. Por ejemplo, en los giros de fundición, herrería y cerrajería y de aparatos y equipos de la industria alimentaria, se observa una incidencia sustancial de unidades con local propio, en tanto que los porcentajes más promi-

mentales de local alquilado ocurren en las ramas de telas y vestido y de aparatos y equipos mecánicos y eléctricos. De modo similar, parece ser que las microindustrias con propietario único tienden a alquilar más, y/o ser menos dueñas de los locales donde operan en comparación con las empresas organizadas por dos o más socios.

Esto resulta algo desconcertante, puesto que podría plantearse la hipótesis que, a medida que los establecimientos en sociedad se hallan más frecuentemente ubicados fuera de la residencia del gerente que aquéllos con un solo dueño, los locales también se rentasen de otras entidades más frecuentemente. De hecho, es obvio hacia el final del cuadro que las observaciones ubicadas fuera de la residencia del microindustrial tienden a rentar más a menudo, y ser dueñas del local menos comúnmente, que las localizadas dentro de la residencia. Por otra parte, los resultados empíricos podrían interpretarse como indicación que las microempresas en que existen dos o más socios se encuentran en una situación económica más solvente, debido quizás a las fuentes alternas de capital y una más amplia base gerencial de operaciones apuntadas anteriormente, que las caracterizadas por un dueño, traduciéndose ello en una mayor incidencia de propiedad del local.

También se observa en el cuadro 2 una ligera propensión de las observaciones con más tiempo de establecidas a ser dueñas más, y rentar menos, el local donde operan. Esto no quiere decir necesariamente que las microindustrias que alquilan local tienden a durar menos; antes bien, podría ser que los negocios que sobreviven, sean éstos muchos o pocos, con el tiempo acumulan capital y naturalmente invierten en el factor tierra donde operan.

Afiliación (Legalidad)

La última variable analizada en esta sección es de suma importancia, pues se refiere a la legalidad de la microempresa en el ámbito mexicano, es decir, su afiliación a alguna cámara o asociación industrial o de comercio. De no existir tal afiliación, la microempresa no se encuentra debidamente constituida y debe ser considerada como parte de la economía subterránea.

Se entiende por "economía subterránea" el conjunto de actividades económicas, a menudo débilmente relacionadas entre sí, que opera al margen de las reglas de juego de las sociedades don-

de se desarrolla y cuyas transacciones no son captadas, o si lo son, sólo parcialmente, por el aparato de medición de estadísticas socioeconómicas y/o gravamen fiscal (Frey y Pommerehne, 1983; Ikonnicoff, 1986).² Su presencia ha sido documentada en numerosas fuentes, estimándose su incidencia hasta en un 33% del PNB en Estados Unidos e Italia, entre el 5 y el 22% en Canadá, entre el 2 y 12% en la República Federal de Alemania, hasta el 17% en Suecia, entre el 3 y 13% en Australia y entre el 4 y 15% en Japón (Carson, 1984; Contini, 1981; Frey y Weck-Hanneman, 1984; Smith, 1981).

Los países del Tercer Mundo probablemente son aún más susceptibles a desarrollar un sector subterráneo que los industrializados debido a la existencia de dualismos intersectoriales, sistemas fiscales de detección poco sofisticados, altísimas tasas de desempleo estructural, desbalances en las cargas impositivas y desmesuradas burocracias que obstruyen cualquier trámite legal con múltiples y, a menudo, innecesarias restricciones y regulaciones que dan pie a la evasión. Si a esto se suma una nutrida migración rural-urbana, sobre todo a las grandes capitales, no es difícil concebir las actividades subterráneas como una gigante válvula de escape que brinda sustento, aunque sea a nivel de subsistencia, a un sinnúmero de expendedoras de mercancías fabricadas en casa (e.g., microempresas), objetos usados o robados, contrabando, etc., cuyo costo de oportunidad es casi cero. Así se calcula la magnitud de la economía subterránea en alrededor del 25% para Argentina y el 20% para la India, mientras que en Venezuela más de dos quintas partes de la población ocupada se halla activa en el sector subterráneo (Vera, 1986).

En México parecen existir los elementos citados en el párrafo anterior a un nivel que hacen sospechar que la dimensión del sector encubierto es sustancial. Como bien señala Vera (1986, pp. 77-80),

la carga fiscal ya ha alcanzado un grado excesivo, y por lo tanto se ha convertido en un estímulo para el surgimiento de actividades sub-

² La perspectiva de la economía subterránea es mucho más amplia que la mera producción e ingresos de agentes económicos. Incluye, además, el pluriempleo de funcionarios, el trabajo de inmigrantes en situación de residencia ilegal, actividades delictivas y muchos otros que conllevan cierta ruptura del orden jurídico. Por motivos obvios, nuestra atención se concreta en la función de producción.

terráneas... El Estado mexicano se identifica como un ente regulador... reflejado en un inmenso cúmulo de leyes, códigos y reglamentos, que repercuten en las actividades productivas principalmente a través de volverlas más costosas y/o inciertas... Así, en la tramitación de concesiones, permisos, dispensas de incumplimiento, etc., ante las autoridades abundan las prácticas del cohecho y el soborno...

El mismo Vera (1986, p. 104) estima que la magnitud de la economía subterránea en México en 1985 se ubica entre el 25.7% y el 38.4% del PIB.

Según los resultados empíricos de la encuesta, no existe afiliación a ninguna cámara o asociación industrial o de comercio en el 64.8% de los casos; es decir, casi dos terceras partes de las observaciones no se hallan legalmente constituidas. Esta cifra, aunque elevada, no es sorprendente, dada la extensión en México del sector encubierto y la correlación que suele existir entre microempresa y economía subterránea (Carson, 1984; Ikonicoff, 1986). Aproximadamente un quinto (24.6%) de los establecimientos pertenecen a la Cámara Nacional de Industrias de la Transformación (CANACINTRA) y el 10.6% restante está afiliado a otras asociaciones tales como la Cámara de Comercio, la Cámara del Vestido, la Unión de Molineros, etcétera.

La legalidad de las unidades en la muestra varía notablemente de acuerdo con las variables analizadas hasta el momento (véase cuadro 3). Por ejemplo, la mayor incidencia de entidades ilegales aparece en los giros de aparatos y equipos de la industria alimentaria; fundiciones, herrerías y cerrajerías y en los aparatos y equipos mecánicos y eléctricos, mientras que en los renglones de telas y vestido, servicios y mantenimiento industriales y servicios y equipos de transporte las microempresas exhiben un índice de afiliación bastante elevado.

Las observaciones con propietario único tienden a operar fuera de las regulaciones jurídicas en proporción más alta que las unidades establecidas por varios socios, lo cual sugiere que a éstas últimas les es más fácil acogerse a la ley gracias a la mayor disponibilidad de capital, al menos teóricamente, y a una base gerencial más amplia. De igual modo, parece existir una correlación positiva entre longevidad y afiliación. De hecho, aparece una relación sumamente interesante. Las empresas jóvenes, de menos

de tres años de fundadas, muestran los más elevados niveles de ilegalidad y los más bajos niveles de incorporación a la CANACINTRA, predominando, entre las no subterráneas, la inscripción en otras cámaras y asociaciones. Las microempresas con longevidad de tres a cinco años registran prácticamente el mismo porcentaje de legitimidad que las jóvenes, pero la mayor parte de las inscritas están afiliadas a la CANACINTRA; es decir, se observa una transformación sustancial en la composición de la inscripción. Por su parte, las entidades que han operado por más de cinco años exhiben una porción de ilegalidad mucho más reducida y una participación más nutrida en la CANACINTRA.

Claro está, resulta imposible determinar *a priori* si el incremento en los índices de afiliación es producto de la supervivencia, de modo que las microempresas adquieren legitimidad con el tiempo, quizás a raíz de un proceso de acumulación de capital, o si, por el contrario, la afiliación brinda a la microempresa cierto apoyo en forma de asesorías, patrocinio político, etc., que la hace más supérstite. Lo más factible es que haya algo de verdad en ambos argumentos, así como una correlación entre afiliación y otras variables (e.g., solvencia, habilidad empresarial, etc.) que incidan en una mayor longevidad.

En el cuadro 3 también se puede observar que las entidades ubicadas dentro de la residencia del gerente poseen un grado de ilegalidad ligeramente más elevado que las ubicadas en una localidad independiente. Esto es lógico, puesto que las microempresas anexas al lugar de residencia tienden a ser más informales y, por ende, a no hallarse debidamente constituidas, en comparación con aquéllas otras cuya ubicación independiente las hace más propensas a afiliarse. Por último, cabe indicar que no parece existir relación entre tenencia del local y constitución legal de la empresa.

Si bien es cierto que un análisis de las consecuencias de la economía subterránea merece una cobertura mucho más amplia y profunda que la que se puede intercalar aquí, dado el propósito primordial del artículo, también lo es la necesidad de traer a colación varias observaciones. Primero, en tanto y cuanto las actividades subterráneas son intrínsecamente evasoras de impuestos, un sector encubierto sustancial conlleva no sólo una pérdida de rentas públicas sino también una redistribución distorsionada de la carga impositiva que, en última instancia, hay que recaudar para sufragar el gasto público. Tal distorsión tiende a generar incenti-

vos adicionales que obligan a muchas microempresas a engrosar las filas de la economía ilegal, lo cual, a su vez, crea más distorsión, perpetuándose así un círculo vicioso.

Segundo, a medida que prolifera el sector informal, más inadecuadas se tornan las estadísticas de ingresos y empleo en la determinación de la realidad socioeconómica del país y la formulación de políticas apropiadas. Por ejemplo, si la ocupación informal de la microempresa subterránea, tanto por parte de propietarios como empleados, no es captada a un nivel de precisión aceptable por las estadísticas de empleo, una percepción errónea de las tasas sobreestimadas de desempleo podría suscitar políticas expansivas innecesarias que ejerzan presiones desmesuradas sobre la tasa de inflación. Por el contrario, una sobreestimación de la magnitud de la economía subterránea podría dar lugar a políticas de estancamiento.

Tercero, la toma de decisiones en las empresas subterráneas suele estar basada en sistemas de información poco eficientes y tecnologías menos avanzadas, puesto que su mera condición de ilegalidad les obstaculiza el acceso a una gama más variada de fuentes de información. Todo esto conduce a niveles de productividad y juicio gerenciales inferiores a lo que podría ser. No sólo eso, sino que una generalización de la economía encubierta tiende a erosionar el orden jurídico y obstruir la formación y el desenvolvimiento institucional de la nación, acentuándose cada vez más los dualismos de lo que "debe ser" y lo que "puede ser". Estas y otras observaciones similares constituyen parte de una extensa literatura sobre la economía subterránea (Carson, 1984; Denison 1982; Smith, 1981; Vera, 1986) y enfatizan la necesidad de promover la legalización de la microempresa en México mediante una simplificación de los procedimientos burocráticos iniciales, una redefinición menos onerosa de la carga impositiva e incentivos tales como mejor financiamiento y prestación de servicios.

Perfil del microempresario

El microempresario mexicano típico en la industria de la transformación pertenece al sexo masculino (92.6%), habiendo unas pocas mujeres (5.5%) en la muestra y el resto de las observaciones (1.9%) sin respuesta en lo que se refiere a sexo. Casi la mitad

(44.1%) responde tener entre 26 y 40 años de edad. Un 9.0% es menor de 26 años, lo cual sugiere cierta escasez de jóvenes que decidan lanzarse a las aventuras microgerenciales, mientras que poco menos de un tercio (29.7%) se halla entre los 41 y 50 años de edad y apenas el 14.8% responde ser mayor de 50 años. El 2.4% de la muestra no ofrece respuesta a la variable edad, no existiendo variación significativa entre esta variable y sexo.

Estado Civil

El estado civil del microindustrial es otra característica importante, pues, para echar a andar un negocio, suele depender de su familia, presumiblemente gente de su confianza, como fuente de trabajo y/o capital. (Como habrá de verse más adelante, más de dos terceras partes de los entrevistados emplean a miembros de su familia como trabajadores y otro tanto obtiene de ella, así como de amigos, préstamos personales). No sólo esto, sino que el microempresario necesita más que nadie de la comprensión y el apoyo moral de su núcleo familiar inmediato, a quien roba tiempo para compensar, con un insumo global más elevado del factor trabajo, su escasa productividad.

Más de cuatro quintas partes (81.3%) de los entrevistados declaran ser casados. Apenas 12.5% son solteros, concentrados en el grupo de menos edad. Un 3.9% declara ser divorciado o viudo y el índice de no respuesta se limita a 2.3%. De modo que hasta aquí surge un perfil gerencial bastante definido —hombre, casado, entre 26 y 50 años de edad— que caracteriza a tres quintos (59.4%) de la muestra.

Escolaridad

La próxima variable a considerar es el nivel de escolaridad alcanzado por el microgerente, el cual refleja, hasta cierto punto, su costo de oportunidad. Solamente el 3.9% no muestra escolaridad alguna y poco más de un tercio (37.5%) declara haber suspendido sus estudios en la enseñanza primaria. Sí sorprende que cerca de tres quintas partes de los informantes posean niveles de escolaridad posprimarios —23.4% a nivel de secundaria, 16.8% a nivel de pre-

paratoria y 17.2% a nivel de universidad, con un 1.2% de no respuesta. Estas cifras revelan, decididamente, que la imagen del microgerente como ente semianalfabeta, a quien no queda más remedio que trabajar por su cuenta, a niveles de subsistencia, por no ser competente en nada más, no se ajusta a la realidad.

La escolaridad no parece estar correlacionada con el sexo del microindustrial. Sin embargo, se observa una variación inversa y sustancial con la variable edad. En efecto, la proporción de observaciones con escolaridad posprimaria disminuye del 78.2% para jóvenes de 18 a 25 años de edad a 66.4% para gente de 26 a 40 años, 48.7% para los de 41 a 50 años y 36.8% para los mayores de 50 años de edad. Esta tendencia, claro está, refleja el progreso general de la educación en México a largo plazo y también sugiere que el microgerente joven se halle mejor capacitado, en cuanto a educación formal se refiere, para desempeñar sus funciones. Cabe indicar que, aunque los solteros parecen poseer más (y los viudos/divorciados menos) escolaridad que los casados, tal relación responde a una estrecha asociación con el factor edad.

Ingreso

A pesar de estos niveles de escolaridad más elevados que lo previsto, los ingresos de los microempresarios como propietarios o gerentes son bastante bajos. Tres quintas partes (59.8%) declaran ingresos que no sobrepasan los 510 mil pesos (de noviembre 1987) mensuales, equivalente al triple del salario mínimo en ese momento; casi un cuarto (23.0%) gana entre 510 001 y 1 700 000 pesos mensuales —entre tres y diez veces el salario mínimo— y un 11.7% dice ganar más de 1 700 000 pesos mensuales, es decir, más de diez veces el salario mínimo. El 5.5% restante no ofrece información sobre ingreso.

Entre hombres y mujeres microempresarios sólo se percibe una ligera diferencia en ingresos (véase cuadro 4). La proporción de ingresos bajos es muy similar para ambos sexos. Aunque las mujeres exhiben una fracción algo superior a la de los hombres de ingresos medios, lo contrario ocurre con el porcentaje de ingresos altos.

Una variación más definida y de naturaleza positiva parece existir entre ingreso por concepto de propietario/gerente y edad, qui-

zás producto de la experiencia, el tesón o cualquier otra influencia. Dicha variación positiva se refleja en la relación entre ingreso y estado civil, mostrando los solteros (divorciados y viudos), jóvenes (mayores) muchos de ellos, una alta (escasa) concentración de ingresos bajos y una escasa (alta) concentración de ingresos medios con respecto a los casados. También aparece una correlación positiva entre ingreso y escolaridad.

Número de Dependientes

La siguiente variable sujeta a análisis, el número de personas que dependen del ingreso del informante, se caracteriza por una elevada incidencia de no respuesta (22.7%). Al principio, la concentración de personas aumenta paulatinamente —6.2% de la muestra con un dependiente, 11.7% con dos, 16.8% con tres y 19.9% con cuatro dependientes. De ahí en adelante la incidencia disminuye —12.9% con cinco dependientes y 9.8% con seis o más dependientes por microgerente.

Esta variable, que supuestamente mide el tamaño del núcleo familiar, parece estar condicionada por el sexo del microindustrial, siendo la dependencia en los hombres mayor que en las mujeres. En efecto, 43.0% de los hombres declaran más de tres miembros, mientras que 34.2% declaran tres o menos. Entre las mujeres, por el contrario, se observa un 42.9% con tres dependientes o menos y sólo el 28.5% con más de tres. El resto (22.8% de los hombres y 28.6% de las mujeres) no ofrece respuesta.

El número de familiares por microempresario no parece guardar relación con edad ni educación. Sin embargo, es curioso observar que el índice de no respuesta entre los casados (19.2%) es menos de la mitad que entre los solteros (40.6%). De igual modo, se detecta cierta variación con el factor ingreso. Los gerentes que registran bajos ingresos muestran casi idénticas fracciones de tres dependientes o menos (37.2%) y más de tres dependientes (37.3%). Cuando se pasa a niveles de ingreso medio, la fracción con pocos miembros disminuye a 32.2% y aquélla con más miembros aumenta a 55.9%, mientras que, entre los niveles altos de ingreso, la incidencia de microindustriales con pocos familiares se reduce aún más (20.0%) y la de numerosos familiares se mantiene más o menos constante (56.7%). De manera que existe una relación positiva entre

el ingreso del microempresario y el número de personas que dependen de él o ella para su subsistencia.

Otras variables

Para concluir esta sección, conviene mencionar, aunque someramente, la reacción de los informantes con respecto a tres preguntas sobre participación en otras actividades. Más de cuatro quintos (82.0%) de los microgerentes nunca han creado otra empresa o, al menos, prefieren no responder. Un décimo (10.5%) declara haber fundado otra microempresa que fracasó y el 7.5% restante dice haber creado más de una microempresa que haya fracasado.

El 90.2% de la muestra manifiesta no ser socio o propietario de otra empresa, a medida que el 7.0% dice serlo (de una empresa adicional) y el 2.8% es socio o propietario de dos o más empresas adicionales. Por último, también un número elevado (87.5%) de observaciones declara no trabajar como empleado fuera de su microindustria, mientras que el 8.6% declara sí hacerlo y el 3.9% restante no ofrece respuesta.

Relación entre microempresa y microempresario

Una vez analizadas por separado las variables pertinentes a la microempresa y al microempresario, en esta sección se presentan y estudian varios cruces entre ambos juegos de variables. Giro o actividad, forma de organización, longevidad, localización, tenencia del local y afiliación o legalidad son las seis variables que se aplican a la empresa, mientras que, por otro lado, se identifican edad, escolaridad, ingreso y número de dependientes que informan poseer los microgerentes. Son omitidas las variables sexo y estado civil, sexo por haber muy pocas mujeres en la muestra y estado civil por hallarse muy estrechamente vinculado con edad.

Edad

Hay cuatro giros en los cuales, por lo menos, la edad de tres quintas partes de los informantes no sobrepasa los 40 años. Estos giros

son fundición, herrería y cerrajería (67.9%); aparatos y equipos mecánicos y eléctricos (65.0%); aparatos y equipos de la industria alimentaria (62.5%) e impresión y derivados (60.0%). Al otro extremo, el ramo de telas y vestido muestra la incidencia más elevada (65.4%) de personas mayores de 40 años de edad.

Los propietarios únicos tienden a ser más jóvenes (54.9% entre 18 y 40 años de edad; 42.2% mayores de 40 años y 2.9% sin respuesta) que los organizados en sociedad (44.4 y 55.6%, respectivamente). De igual modo, la edad del microindustrial varía positivamente con la longevidad de su empresa. Apenas un noveno (11.6%) de los informantes con industrias establecidas por menos de tres años poseen más de 40 años de edad, aumentando dicha fracción a 41.0% para los dirigentes de negocios entre tres y cinco años de establecidos y a 55.8% para entidades que han subsistido por más de cinco años. Lógicamente mayor longevidad supone más edad, aunque probablemente el factor longevidad también se encuentre parcialmente determinado por la experiencia que conlleva una edad más avanzada.

Ni localización ni tenencia del local parece hallarse vinculada a la edad del empresario. Sin embargo, la condición de legalidad de la microindustria sí lo está. Tres quintas partes (59.0%) de las entidades subterráneas, es decir, no afiliadas, se caracterizan por tener dirigentes entre 18 y 40 años de edad, fracción casi idéntica (59.3%) a las afiliadas a otras cámaras de industria/comercio y asociaciones que no sean de la CANACINTRA. Dicha fracción es sustancialmente inferior (34.9%) para las observaciones afiliadas a la CANACINTRA. De todo esto, pues, emerge un perfil de edad bastante definido, en el cual la incidencia de edad más avanzada es mayor entre gerentes organizados en sociedad que entre propietarios únicos, entre dirigentes de empresas longevas que entre dirigentes de empresas recién fundadas y entre afiliados a la CANACINTRA que entre afiliados a otras cámaras/asociaciones o no afiliados.

Escolaridad

Los vínculos entre escolaridad y las seis variables relacionadas a la microempresa son tantos y tan diversos que merecen un enfoque aparte (véase cuadro 5). En los giros con mayor número de

observaciones predomina un nivel de escolaridad escaso, caracterizado por un porcentaje relativamente alto de educación formal inferior a secundaria, descendiendo dicho porcentaje casi ininterrumpidamente a medida que disminuye el número de unidades del giro. Esto parece reflejar una tendencia por parte de gerentes con niveles superiores de capacitación formal a establecerse en ramos menos convencionales.

Los niveles elevados de escolaridad también parecen concentrarse entre dirigentes de microindustrias organizadas en sociedad. Mientras que la incidencia de educación posprimaria en este grupo es superior a cuatro quintos (82.2%), entre propietarios únicos dicha cifra asciende a sólo poco más de la mitad (51.5%). El diferencial de universitarios (42.2 y 11.8%, respectivamente) llama especialmente la atención. Los diferenciales entre escolaridad y giro y entre escolaridad y forma de propiedad son consistentes con la fuerte correlación inversa discutida anteriormente entre número de microindustrias en el giro y confluencia de socios como forma de propiedad.

De igual modo, se observan diferencias importantes en el cruce longevidad-escolaridad, aunque la naturaleza del mismo es algo desconcertante. En efecto, los dirigentes de empresas con menos de tres y entre tres y cinco años de fundadas poseen niveles de escolaridad posprimaria casi idénticos (63.5 y 64.1%, respectivamente); para microempresarios con más de cinco años de establecidos, sin embargo, la incidencia es ligeramente inferior (54.0 por ciento). Tal parece ser que los gerentes con menos capacitación formal tienden a sobrevivir más en el mundo de los negocios que sus contrapartes con mayor escolaridad. Este resultado merece un enfoque más a fondo en investigaciones futuras.

El cuadro 5 también muestra que la elevada escolaridad tiende a ser más característica de los dirigentes de entidades ubicadas fuera que dentro de la residencia del microempresario. Ello sugiere que las personas que han recibido más educación tienden a establecerse formalmente y no mezclan negocios y vida familiar tanto como lo hacen sus colegas menos capacitados. Algo similar ocurre con la división porcentual de escolaridad según tenencia del local. Las entidades con local propio se caracterizan por una alta fracción de escolaridad postsecundaria (49.2%) de sus directores; pero para dirigentes de microempresas con local alquilado dicha fracción no llega a un tercio (28.9 por ciento).

Por último, parece ser que los microempresarios con mayor escolaridad tienden a inscribirse en cámaras y asociaciones industriales o de comercio fuera de la CANACINTRA. Curiosamente, los niveles de escolaridad posprimaria de los gerentes de empresas subterráneas y de empresas afiliadas a la CANACINTRA son muy parecidos (55.4 y 54%, respectivamente), en tanto que para microindustriales afiliados a otras cámaras y asociaciones esta cifra se monta en un 77.8 por ciento.

Ingreso

Entre ingreso y las seis variables relacionadas a la microempresa se detectan vínculos adicionales, aunque de menor magnitud que los ya expuestos con respecto a escolaridad. La manufactura de equipos mecánicos y eléctricos y la impresión y derivados son renglones que exhiben una desproporcionada concentración de ingresos bajos, es decir, hasta 510 mil pesos mensuales, mientras que en los ramos de aparatos y equipos de la industria alimentaria, servicios y mantenimiento industriales y telas y vestido se observa una incidencia sustancial de ingresos altos (e.g., superiores a 1 700 000 pesos mensuales). Por su parte, el renglón que contiene los ramos menos populosos en la muestra (e.g., "otros y sin respuesta") exhibe la distribución de ingresos más equitativa.

Los propietarios únicos parecen devengar ingresos inferiores a los devengados por dirigentes de observaciones organizadas en sociedad. Mientras que sólo la mitad (51.1%) de éstos últimos reciben ingresos bajos, la proporción entre los propietarios únicos asciende al 60.8 por ciento. Al otro extremo, las proporciones de ingresos altos para ambos grupos son 17.8 y 10.3%, respectivamente. Esta relación es congruente con la expuesta anteriormente para escolaridad.

No parece existir distinción en la concentración de categorías de ingreso entre empresas funcionando de tres a cinco años y aquellas que han operado por más de cinco, de modo que el periodo de tiempo crítico, en cuanto a ingresos se refiere, parece ser tres años. Las fracciones de ingresos bajos para ambos grupos (56.4 y 57.0%, respectivamente) son bastante inferiores a la fracción de ingresos bajos (69.2%) de microindustriales cuyos negocios han

sido fundados en los últimos tres años. Sin embargo, las diferencias en los niveles superiores de ingreso no son tan definidas.

La distribución de ingresos de informantes que operan sus negocios dentro de su residencia (62.1% de ingresos bajos y 9.5% de ingresos altos) tiende a ser más pobre que la perteneciente a empresas cuya ubicación se halla desvinculada de la residencia de su(s) propietario(s) (57.8% de ingresos bajos y 14.8% de ingresos altos). Aunque el diferencial es modesto, tal parece que la localización independiente de la entidad es, parcialmente, producto de un nivel superior de ingresos y, por lo tanto, de operaciones, que denota ciertas economías de escala. Claro, también es plausible que una localización independiente sea motivo de una operación más eficiente que se plasme en ingresos más elevados. Cabe mencionar que la relación ubicación-ingreso es congruente con la relación ubicación-escolaridad.

Con respecto a tenencia del local de la microindustria, se obtienen resultados que indican niveles de ingresos inferiores entre los rentados (63.0% de ingresos bajos y 9.3% de ingresos altos) que entre los propios (46.3% de ingresos bajos y 17.9% de ingresos altos). Esto parece corroborar, según lo sugerido anteriormente en diversas ocasiones, que las observaciones más solventes, a juzgar por el más elevado ingreso de sus dirigentes, muestran cierta propensión a acumular capital e invertir en el factor tierra donde operan.

Como habría de esperarse, los ingresos de microempresarios ilegales están por debajo de los ingresos de sus contrapartes afiliados a alguna cámara o asociación industrial o de comercio, motivo por el cual, probablemente, permanezcan ilegales. Casi dos tercios (64.5%) de los subterráneos devengan ingresos bajos, proporción que disminuye levemente (58.7%) entre inscritos en la CANACINTRA y sustancialmente (33.4%) entre afiliados a otras cámaras y asociaciones. Al otro extremo, el 10.8% de los subterráneos caen bajo la clasificación de elevados ingresos, mientras que, entre los inscritos en otras cámaras y asociaciones, la fracción es casi tres veces superior (29.6 por ciento). Curiosamente, las entidades afiliadas a la CANACINTRA muestran una incidencia ínfima (6.4%) de ingresos altos, aun por debajo de sus colegas no afiliados. De modo que si bien es cierto que los microindustriales afiliados fuera de la CANACINTRA lucen ser mucho más prósperos, a juzgar por la distribución de sus ingresos, que sus contrapartes

subterráneos, la diferencia entre miembros de la CANACINTRA e ilegales es marginal. Una vez más, la relación entre ingreso y la variable en cuestión, en este caso legalidad de la empresa, es congruente con la relación que existe entre esa variable y escolaridad.

Número de dependientes

La cuarta y última influencia sujeta a análisis en esta sección es el número de personas, en su mayoría miembros de la familia inmediata, que dependen del ingreso del microgerente para su subsistencia. Este indicador, como ya se ha visto, se caracteriza por un elevado índice de no respuesta, lo cual tiende a distorsionar la naturaleza de la evidencia empírica. El impacto de esta variable en el bienestar del microempresario podría interpretarse de dos maneras diferentes de acuerdo con la composición de sus dependientes. Si sus dependientes se hallan en edad de trabajar y si pueden y quieren aportar a la empresa un producto-ingreso medio positivo, una familia numerosa reflejaría abundante mano de obra y, por lo tanto, conduciría a más elevados niveles de bienestar; pero si, por el contrario, la composición del núcleo familiar fuera tal que, por razones de edad, escasez de capital humano, etc., los dependientes no pudieran o quisieran aportar el producto-ingreso medio positivo de su factor trabajo a la microempresa, una familia numerosa podría constituir una fuente de gasto sustancial y continua que amenace la estabilidad del negocio.

El número de dependientes se encuentra vinculado, más o menos fuertemente, a cada una de las variables examinadas aquí. Por ejemplo, en los ramos de madera y muebles, telas y vestido, servicios y equipos de transporte y aparatos y equipos de la industria alimentaria se registra una tasa mínima de dos quintos de microempresarios con tres miembros o menos, es decir, un índice de dependencia relativamente bajo. Al otro extremo, en los giros de fundición, herrería y cerrajería; aparatos y equipos mecánicos y eléctricos e impresión y derivados, la incidencia de observaciones con más de tres miembros es superior a la común.

En lo que se refiere a forma de organización, los propietarios únicos parecen tener menos familiares que los dueños de establecimientos organizados en sociedad. Dos quintas partes (39.2%) de

los propietarios únicos registran hasta un máximo de tres dependientes, mientras que, entre los organizados en sociedad, dicha cifra es muy inferior (17.7 por ciento).

La relación dependencia-longevidad es igualmente manifiesta. A medida que aumenta la longevidad de la microindustria, tiende a aumentar el porcentaje de microgerentes con más de tres dependientes —de 27.0% para dirigentes de negocios funcionando por menos de tres años a 38.5% para aquéllos con entidades entre tres y cinco años de fundadas y 49.1% para gerentes cuyos negocios llevan operando más de cinco años.

Las empresas localizadas fuera de la residencia del jefe pertenecen a personas cuyas familias son menos numerosas, a juzgar por una incidencia superior de empresarios con tres o menos dependientes (39.3%), que las ubicadas dentro de la residencia (29.5 por ciento). Esta proporción también es mucho más elevada para dirigentes que rentan el local donde opera la entidad (42.2%) que para sus colegas dueños del local (17.9%), lo cual indica familias más numerosas para microempresarios dueños de local que para arrendatarios.

Por último, parece ser que los microgerentes subterráneos se caracterizan por poseer familias más numerosas que sus contrapartes afiliados. Mientras que cerca de la mitad (45.8%) de los empresarios ilegales declaran más de tres dependientes, la cifra desciende ligeramente a 39.7% para afiliados a la CANACINTRA y, aún más, a 29.6% para afiliados a otras cámaras y asociaciones industriales o de comercio. Nuevamente los empresarios inscritos en la CANACINTRA muestran características intermedias entre los afiliados a otras cámaras/asociaciones y los encubiertos.

CUADRO 1
DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LA FORMA DE PROPIEDAD
DE MICROEMPRESAS SEGÚN GIRO O ACTIVIDAD

Giro o actividad	Número de Empresas	Forma de Propiedad (porcentaje)			No hay Respuesta
		Propietario Único	Sociedad	Otra	
Total	256	79.7	17.6	0.8	1.9
Madera y muebles	55	81.8	14.6	—	3.6
Fundición, herrería y cerrajería	28	96.4	3.6	—	—
Telas y vestido	26	88.5	11.5	—	—
Servicios y equipos de transporte	25	80.0	12.0	8.0	—
Aparatos y equipos industria alimentaria	24	79.2	16.7	—	4.1
Aparatos y equipos mecánicos y eléctricos	20	65.0	30.0	—	5.0
Impresión y derivados	20	90.0	5.0	—	5.0
Servicios y mantenimiento industriales	16	62.5	37.5	—	—
Otros y no especificados	42	69.0	31.0	—	—

CUADRO 2
DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LA TENENCIA DEL LOCAL DE
MICROEMPRESAS SEGÚN VARIABLES SELECTAS

Variable	Número de empresas	Tenencia (porcentaje)			No hay respuesta
		Propio	Rentado	Otro	
Total	256	26.2	67.6	0.8	5.4
Giro o actividad					
Madera y muebles	55	20.0	76.4	—	3.6
Fund./herr./cerraj.	28	46.4	39.3	3.6	10.7
Telas y vestido	26	11.5	84.6	—	3.9
Servicios/equip. transp.	25	28.0	72.0	—	—
Ap./equip. ind. alim.	24	41.7	45.8	—	12.5
Ap./equip. mec. eléc.	20	20.0	80.0	—	—
Impresión y derivados	20	15.0	70.0	5.0	10.0
Serv./manten. industr.	16	25.0	68.8	—	6.2
Otros no especificados	42	28.6	66.7	—	4.7
Forma de propiedad					
Un sólo dueño	204	24.5	70.1	0.5	4.9
Sociedad	45	31.1	60.0	2.2	6.7
Otra	2				
Sin respuesta	5				
Longevidad					
Menos de tres años	52	21.2	73.1	1.9	3.8
De tres a cinco años	39	20.5	71.8	—	7.7
Más de cinco años	163	28.9	65.0	0.6	5.5
Sin respuesta	2				
Localización					
Dentro de la residencia	95	40.0	50.5	1.1	8.4
Fuera de la residencia	135	17.8	77.8	0.7	3.7
Sin respuesta	26				

CUADRO 3
DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LA CONDICIÓN DE LEGALIDAD DE
MICROEMPRESAS SEGÚN VARIABLES SELECTAS

Variable	Número de Empresas	Condición de legalidad (porcentaje)		
		Afiliación		No Afiliadas
		CANA-CINTRA	Otra Cámara	
Total	256	24.6	10.6	64.8
Giro o actividad				
Madera y muebles	55	29.1	1.8	69.1
Fundición/herrería/cerraj.	28	17.8	3.6	78.6
Telas y vestido	26	26.9	30.8	42.3
Servicios/equipos transp.	25	32.0	12.0	56.0
Aparatos/equipos ind. alim.	24	8.3	12.5	79.2
Aparatos/equipos mec./eléc.	20	20.0	5.0	75.0
Impresión y derivados	20	25.0	5.0	70.0
Serv./manten. industriales	16	56.2	—	43.8
Otros y no especificados	42	16.7	21.4	61.9
Forma de propiedad				
Un solo dueño	204	23.0	9.3	67.7
Sociedad	45	33.3	17.8	48.9
Otra	2			
Sin respuesta	5			
Longevidad				
Menos de tres años	52	5.8	15.4	78.8
De tres a cinco años	39	18.0	5.1	76.9
Más de cinco años	163	31.9	9.8	58.3
Sin respuesta	2			
Localización				
Dentro de la residencia	95	23.1	7.4	69.5
Fuera de la residencia	135	29.6	13.3	57.1
Sin respuesta	26			
Tenencia del local				
Propio	67	22.4	16.4	61.2
Rentado	173	26.6	8.7	64.7
Otro	2			
Sin respuesta	14			

CUADRO 4
DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DEL INGRESO DE MICROEMPRESARIOS
SEGÚN VARIABLES SELECTAS

Variable	Número de Empresas	Nivel de Ingreso (porcentaje)			No hay Respuesta
		Bajos	Medios	Altos	
Total	256	59.8	23.0	11.7	5.5
Sexo					
Hombre	237	59.5	23.6	11.4	5.5
Mujer	14	57.2	14.3	21.4	7.1
Sin respuesta	5				
Grupo de Edad					
18-25 años	23	65.2	13.1	21.7	—
26-40 años	113	62.8	23.0	8.0	6.2
41-50 años	76	61.8	23.7	13.2	1.3
Más de 50 años	38	42.1	28.9	15.8	13.2
Sin respuesta	6				
Estado Civil					
Soltero	32	78.1	9.4	12.5	—
Casado	208	59.1	23.1	12.0	5.8
Divorciado o viudo	10	40.0	50.0	10.0	—
Sin respuesta	6				
Escolaridad					
Ninguna	10	90.0	—	—	10.0
Primaria	96	66.7	20.8	8.3	4.2
Secundaria	60	71.7	18.3	8.3	1.7
Preparatoria	43	46.5	32.6	18.6	2.3
Universitaria	44	38.6	29.6	18.2	13.6
Sin respuesta	3				

CUADRO 5
DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LA ESCOLARIDAD DE MICROEMPRESARIOS
SEGÚN VARIABLES SELECTAS

Variable	Número de Empresas	Nivel de Escolaridad (porcentaje)					No hay Respuesta
		Ninguno	Primaria	Secundaria	Preparatoria	Univer-sidad	
Total	256	3.9	37.5	23.4	16.8	17.2	1.2
<i>Giro o actividad</i>							
Madera/muebles	55	7.3	45.5	23.6	10.9	10.9	1.8
Fund./herr./cerr.	28	—	46.4	21.4	17.9	14.3	—
Telas/vestido	26	3.9	34.6	23.1	19.2	19.2	—
Serv./eq. transp.	25	—	40.0	28.0	16.0	16.0	—
Ap./eq. ind. aím.	24	4.2	33.3	25.0	20.8	12.5	4.2
Ap./eq. mec./eléc.	20	10.0	25.0	20.0	20.0	20.0	5.0
Imp. y derivados	20	—	35.0	45.0	10.0	10.0	—
Serv./mant. ind.	16	—	37.5	12.5	25.0	25.0	—
Otros y no espec.	42	4.8	30.9	16.7	19.0	28.6	—
<i>Forma de Propiedad</i>							
Un solo dueño	204	3.9	43.1	25.0	14.7	11.8	1.5
Sociedad	45	—	17.8	13.3	26.7	42.2	—
Otra	2						
Sin respuesta	5						
<i>Longevidad</i>							
Menos de 3 años	52	3.8	32.7	34.6	13.5	15.4	—
De 3 a 5 años	39	—	33.3	18.0	20.5	25.6	2.6
Más de 5 años	163	4.9	39.9	21.5	17.2	15.3	1.2
Sin respuesta	2						
<i>Localización</i>							
Dentro resid.	95	5.3	43.2	22.1	13.7	14.7	1.0
Fuera resid.	135	2.3	34.1	20.7	20.7	20.7	1.5
Sin respuesta	26						
<i>Tenencia del Local</i>							
Propio	67	1.5	25.4	22.4	23.8	25.4	1.5
Rentado	173	4.0	40.5	25.4	13.9	15.0	1.2
Otro	2						
Sin respuesta	14						
<i>Afiliación</i>							
CANACINTRA	63	—	46.0	19.1	14.3	20.6	—
Otra asociación	27	—	22.2	11.1	22.2	44.5	—
Ninguna (ilegal)	166	6.0	36.8	27.1	16.9	11.4	1.8

BIBLIOGRAFÍA

- Carson, Carol S. "The underground economy: An introduction", *Survey of Current Business*, May 1984, pp. 21-37.
- . "The underground economy: An introduction", *Survey of Current Business*, July 1984, pp. 106-119.
- Contini, Bruno. "Labor market segmentation and the development of the parallel economy —The Italian experience", *Oxford Economic Papers*, Vol. 33, November 1981, pp. 401-412.
- Frey, Bruno S. y Werner W. Pommerehne. "The hidden economy: State and prospects for measurement", *The Review of Income and Wealth*, Ser. 30, núm. 1, March 1984, pp. 1-23.
- Frey Bruno S. and Hannelore Weck-Hanneman, "The hidden economy as an 'unobserved' variable," *European Economic Review*, Vol. 26, 1984, pp. 33-53.
- García Liñán, Salvador. *Tu Futuro en Tu Propio Negocio*, México, Editorial Pax, México, 1988.
- Grabinsky, Salo. *El Emprendedor —Creador y Promotor de Empresas*, México, Universidad Nacional Autónoma de México, 1988.
- . *El Perfil del Pequeño Empresario*, México, Editorial Edicol, S.A., 1987.
- Gutmann, Peter M. "The subterranean economy", *Financial Analysts Journal*, November-December 1977, pp. 26-27, 34.
- Ikonicoff, Moisés. "La Europa subterránea y el sistema económico mundial: La experiencia de los países de la Europa mediterránea", *El Trimestre Económico*, Vol. 53, núm. 209, enero-marzo 1986, pp. 35-57.
- Smith, Adrian. "The informal economy", *Lloyds Bank Review*, núm. 141, July 1981, pp. 45-61.
- "The underground economy's hidden force", *Business Week*, April 5, 1982, pp. 64-70.
- Vera Ferrer, Oscar. *La economía Subterránea en México*, México, Centro de Estudios Económicos del Sector Privado, 1984.