

Micronegocios y ocupación autónoma en las áreas más urbanizadas de México¹

SALVADOR CARRILLO REGALADO

En el medio más urbanizado de México, como sucede en una amplia gama de países (según datos de la OCDE y la OIT), la proporción del trabajo autónomo no tiende a disminuir como respuesta a la modernización del modo de desarrollo capitalista. Y como principal contribución, el autor sugiere que una alternativa útil al análisis del trabajo autónomo es la clasificación analítica de cuatro categorías básicas de micronegocios, según la condición del registro y la posición en el trabajo de los dueños. Concretamente, muestra, con datos de la Encuesta Nacional de Micronegocios, que la diferenciación entre micronegocios registrados y no registrados es significativa en cuanto a la posición del trabajo de sus dueños, la forma espacial de llevar su actividad, la rama de actividad económica en la que se desempeñan y la capacidad económica y financiera de los trabajadores autónomos, así como en los motivos para iniciarse en la actividad autónoma.

RESUMEN - ABSTRACT

In the more urbanized environment of Mexico, as it happens in an ample range of countries (according to data of the OECD and the OIT), the proportion of the independent work does not tend to diminish in response to the modernization of the capitalist way of development. And as the main contribution, the author suggests that a useful alternative to the analysis of the independent work is the analytical classification of four basic categories of micro businesses, according to the condition of the registry and the job position the owners. Concretely, he shows with data of the National Survey of Micro businesses, that the differentiation between registered and non-registered micro businesses is significant as far as the position that the owners hold, the spatial form of performance and the economic and financial capacity to the independent workers, as well as, in the reasons to begin in the independent activity.

Introducción

En el presente artículo se expone la importancia cuantitativa del empleo generado al amparo de la instauración de micronegocios, así como una clasificación de éstos, con lo cual se pretende diferenciar analíticamente su capacidad económica, el tipo de actividades predominantes en este rubro, e incursionar someramente en las causas de la iniciación de ocupaciones autónomas. Los antecedentes teóricos sobre el “sector económico informal” coinciden en señalar a la iniciación de actividades de los micronegocios, básicamente como una estrategia obligada de autoempleo para allegarse ingresos y no como una actividad empresarial cuyo principal objetivo es la obtención de ganancias (OIT, 1972; Charmes, 1991). De cualquier forma, aunque se mantengan el supuesto del autoempleo y la supervivencia económica como factores prioritarios causales de la iniciación de estas actividades, también se reconoce una gran heterogeneidad interna en el universo

de los micronegocios, de tal forma que se encuentran fuertes contrastes en el valor de los activos y en la magnitud de las ganancias o ingresos personales. Ello hace pensar en la posibilidad de que en el extremo superior, los micronegocios conceptualmente se asemejan al comportamiento de las empresas de mayor tamaño, en tanto empresas en transición (Souza, 1991), y que por tanto las causas para autoemplearse e iniciar un micronegocio tienen distinto peso, según el nivel y tipo de actividad que se pretende emprender. En particular, planteo como hipótesis que los intersticios de los mercados de productos que ofrecen oportunidades para el florecimiento de micronegocios, son más determinantes para aquellos que se desenvuelven formalmente, que requieren activos más altos y cuyas relaciones comerciales normalmente se encuentran más estructuradas; mientras que las condiciones de desempleo y bajos ingresos inciden mayormente en la generación del autoempleo correspondiente a los dueños de micronegocios informales.

El autor es profesor-investigador del Departamento de Estudios Regionales-Ineser del Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas de la Universidad de Guadalajara.

La relevancia de la ocupación autónoma en el medio más urbanizado de México

La proporción del trabajo autónomo en el medio más urbanizado de México no tiende a disminuir como respuesta a la modernización del modo de desarrollo capitalista, ni siquiera en las grandes zonas metropolitanas. El cuadro 1 ofrece los porcentajes de participación de los *trabajadores por cuenta propia* (dueños de micronegocios que no contratan regularmente mano de obra asalariada) entre 1987 y el año 2000, los cuales presentan una tendencia creciente en medio de una fluctuación hacia arriba en el año de 1996, ubicándose finalmente en 17.0 por ciento de la población ocupada en el año 2000. No obstante, una mejor cuantificación del trabajo autónomo se logra agregando a los trabajadores por cuenta propia, aquellos trabajadores que se ostentan como *patrones* en los micronegocios (que contratan regularmente trabajo asalariado), lo que varía entre 4.0 por ciento a 5.0 por ciento de la ocupación total.

El cuadro 2 suministra las posiciones del trabajo para las mayores zonas metropolitanas de México; de los datos mostrados en éste se desprenden las siguientes observaciones: primero, la tasa de salarización de la ocupación laboral no se recupera como sucede con el conjunto de las áreas más urbanizadas mostradas en el cuadro 1, al menos esto se aprecia hasta el año de 1998, sosteniendo una tendencia decreciente cuya estimación para este año es de casi 72.0 por ciento del total de la población ocupada; segundo, el total de dueños de micronegocios (la suma de los trabajadores por cuenta propia y los micro patrones) expresan una participación creciente entre 1987 y 1998, correspondiente a 18.3 por ciento de los ocupados en el primer año y de 23.0 por ciento en el segundo, esto es sin tomar en cuenta a sus colaboradores sin pago, que constituyen entre 4.0 y 5.0 por ciento en cada año. En síntesis, el trabajo autónomo es una categoría ocupacional que, en el caso del medio urbano de México, crece al ritmo de la ocupación general e incluso es mayor en el caso de las grandes zonas metropolitanas, quizá debido a que en estas últimas zonas proliferan en mayor medida el comercio y los servicios de consumo personales.

Tipos de micronegocios, según características socioeconómicas de sus dueños

El análisis de la heterogeneidad de los dueños de micronegocios en los que se sustenta el trabajo autónomo se facilita estableciendo una diferenciación que responda a las capacidades económicas para utilizar recursos productivos, mano de obra y generación de ingresos. Del conjunto de características que provee la principal fuente de información muestral de

Cuadro 1
Áreas más urbanizadas de México: población ocupada por posición en el trabajo, 1987-2000 (porcentajes)

Posición en el trabajo	1987	1996	2000
Trabajadores asalariados	74.24	71.80	74.32
Trabajadores por su cuenta	15.77	18.18	17.09
Empleadores	4.36	4.75	4.99
Trabajadores sin pago	4.79	5.23	3.58
Otros trabajadores ^d	0.85	0.03	0.02
Total de población ocupada	100.00	100.00	100.00
(Población ocupada)	(9 376 287) ^a	(16 099 098) ^b	(19 290 717) ^c

^a Comprende a las cuatro grandes zonas metropolitanas y otras doce importantes ciudades de México, incluyendo entre éstas a las cuatro mayores ciudades fronterizas del norte.

^b Comprende las 16 áreas urbanas de 1987 y aquellas localidades mayores de 100 000 habitantes, según el XI Censo General de Población de 1990.

^c Comprende las 16 áreas urbanas citadas para 1987 y aquellas localidades mayores de 100 000 habitantes, según el Censo de Población de 1995.

^d No especificados en la muestra.

Fuente: INEGI-STPS, Encuesta Nacional de Empleo, segundo trimestre de cada año.

Cuadro 2
Mayores zonas metropolitanas de México^a: población ocupada por posición en el trabajo, 1987-2000 (porcentajes)

Posición en el trabajo	1987	1991	1996	1998
Trabajadores asalariados	74.56	74.67	72.27	71.85
Trabajadores por su cuenta	15.17	16.69	17.92	18.09
Micro patrones ^b	3.13	3.15	3.43	3.86
Otros empleadores ^c	2.21	1.26	1.24	1.16
Trabajadores sin pago	4.93	4.23	5.14	5.04
Total de población ocupada	100.00	100.00	100.00	100.00
(po Absoluto)	7 155 371	8 346 311	9 364 315	10 803 701

^a Comprende las zonas metropolitanas de las ciudades de México, Guadalajara, Monterrey y Puebla. Para 1991 en adelante se incluye la ciudad de Toluca, por necesidad dada en la disponibilidad de la información.

^b Dueños de negocios que ocupan cinco o menos trabajadores asalariados.

^c De pequeños hasta grandes empresarios, que ocupan más de cinco trabajadores asalariados.

Fuente: Elaboraciones propias, utilizando las bases de registros individuales de la ENEU, segundo trimestre de cada año.

este artículo (la Encuesta Nacional de Micronegocios), he seleccionado básicamente una variable que indica de manera diferenciada tales capacidades económicas de los negocios: la condición del *registro* ante la institución tributaria (con o sin registro ante la SHCP). La condición del *registro* trae al núcleo del análisis a la economía no registrada o *informal* (Roubaud, 1995). Clasificar unidades económicas no registradas brinda la posibilidad de seleccionar en gran medida tipos específicos de actividades que se desenvuelven en la mayor precariedad o en las menores escalas de capacidad económicas del universo de los micronegocios. Por otra parte, se espera que las unidades económicas que cuentan con un registro tributario constaten una mayor capacidad económica, sin embargo, a fin de profundizar un poco más en la heterogeneidad interna a escala de los micronegocios, es necesario abrir una segunda subclasificación utilizando la característica de la posición en trabajo, distinguiendo sólo dos categorías: la del *trabajador por cuenta propia* que (por definición) no utiliza fuerza de trabajo asalariada y la de *patrón*, así la unidad económica de este último presupone una mayor rentabilidad y magnitud de su actividad económica, tal que le posibilita remunerar fuerza de trabajo. Se trata, en consecuencia, con una diferenciación que puede ser no sólo en términos de tamaño de ocupación, sino también cualitativa en cuanto a la existencia o no de relaciones capital-trabajo dentro del proceso productivo.

El cuadro 3 expone la categoría de micronegocios sin registro, de acuerdo con dos características (el tipo de establecimiento y la posición en el trabajo): 93 por ciento del total de esta categoría no cuentan con local para desempeñar su actividad e igual proporción está compuesta por trabajadores por su cuenta (es decir dueños de negocios que no contratan fuerza de trabajo asalariada); por otra parte, entre los negocios con registro, aunque tienden a ser más heterogéneos, predominan aquellos que poseen locales, y en su composición hay un patrón por cada dos trabajadores por cuenta propia. Indudablemente, las tres características de los micronegocios (condición de registro, posesión de local y posición en el trabajo) se encuentran altamente asociadas, particularmente debido a la asociación de la categoría de los negocios sin registro con la forma espacial de llevar a cabo la actividad económica (espacialidad dada por establecimientos sin local) y la escala individual o familiar de la actividad (es decir sin contratar trabajo asalariado). Por otra parte, esta asociación de características condiciona a la vez las actividades económicas que pueden ser llevadas a cabo.

Actividades económicas de los micronegocios no registrados

Al respecto se remite al cuadro 4, en el cual se observa que para los micronegocios sin registro sobresalen las siguientes actividades:

1. *Actividades económicas llevadas a cabo en los domicilios de los clientes*, concretamente servicios de reparación, de servicios domésticos y de otros servicios de consumo personal (incluyendo los servicios profesionales, como los de consulta médica). Dentro de esta particular forma de ubicar sus actividades, se agregan naturalmente la construcción residencial y parte importante del comercio (venta de perfumes, joyería, calzado, prendas de vestir, etcétera). En general, totaliza 35.7 por ciento de los micronegocios sin registro.

2. *Las actividades que se realizan en la calle* (incluyendo los tianguis), asimismo, de manera ambulante o bien ofreciendo mercancías en vehículos; en conjunto, estas actividades son realizadas por 30 por ciento de los micronegocios sin registro y se concentran en el comercio y la venta de comida.

3. *Actividades realizadas en el propio domicilio del autoempleado*, para lo cual puede tener o no una instalación especial. Aquí sobresale la manufactura de maquila domiciliar, los servicios de reparación y el comercio; suman una participación de 23 por ciento de negocios no registrados.

En síntesis, según el cuadro 4, el comercio y los servicios de reparación y personales concentran por igual un tercio de los micronegocios sin registro, y en la tercera parte restante, tienen cabida todas las demás ramas de actividad, siguiendo en importancia la manufactura y la venta de comida. En general se trata de negocios que por la mínima escala de actividad y su orientación hacia el consumo personal, no requieren estar registrados o bien son negocios que por falta de local son difíciles de detectar, quedando así a voluntad del dueño su registro.

Actividades económicas de los micronegocios registrados

Por otra parte, se tiene la información del cuadro 5, referente a los micronegocios registrados. Dentro de esta categoría, como ya se vio, los negocios sin local tienen mucha menor presencia; en cambio, los locales comerciales, de servicios y los talleres de producción y de servicios concentran dos terceras partes del total de micronegocios registrados. Considerando las ramas de actividad, también hay alta concentración en el comercio (38 por ciento); además, tienen aquí gran importancia los servicios profesionales, técnicos, médicos y otros de salud y educación (18 por ciento); los servicios de reparación y personales, con 16 por ciento, tienen menor participación que en el caso de los negocios no registrados, mientras que la manufactura se presenta con igual presencia entre los negocios registrados y no registrados, aunque concretamente sus actividades pueden ser de distinta naturaleza.

Cuadro 3
Áreas más urbanizadas de México:
micronegocios, según condición de registro, local y
posición en el trabajo del dueño, 1996 (porcentajes)

Característica	Con registro (1 317 435)	Sin registro (2 249 286)
Con local	66.57	7.09
Sin local	33.43	92.91
Total de posesión de local	100.00	100.00
Patrón	31.50	7.23
Trabajador por su cuenta	68.50	92.77
Total de posición en trabajo	100.00	100.00

Fuente: Elaboraciones propias utilizando la base de registros individuales de la Encuesta Nacional de Micronegocios (INEGI-STPS, 1996).

Hasta este punto queda demostrado que la diferenciación entre micronegocios, con o sin registro, es significativa en cuanto a la posición del trabajo de sus dueños, la forma espacial de llevar su actividad (tipo de establecimiento o local) y consecuentemente la rama de actividad económica en la que se desempeñan. Esto a su vez puede ser enlazado a una relación respecto a las exigencias de equipamiento y los resultados financieros obtenidos. El cuadro 6 contiene la información al respecto: el total de micronegocios registrados, aunque son menos numerosos que aquellos sin registro, contabilizan un valor total en equipamiento siete veces mayor; en parte importante, esta diferencia es debida al valor del local, activo que cubre en promedio 55 por ciento del equipamiento total. Lo más importante, sin embargo,

es analizar los promedios por negocio, y en cuanto al valor de los activos, se observa lo siguiente: el promedio total por negocio registrado es poco más de diez veces superior al promedio correspondiente al de los no registrados, además, cuando se observa desagregado por la posición en el trabajo (véase gráfica 1) hay evidentemente una escala decreciente desde los 150.2 miles de pesos por micronegocio dirigido por un patrón registrado hasta los 6.3 miles de pesos en el caso del trabajador por su cuenta no registrado. En cuanto a la ganancia mensual, las diferencias para cada tipo de micronegocios son también en el sentido señalado, aunque no en la magnitud del anterior indicador, a saber, el promedio de ganancias para los negocios registrados es casi tres veces superior al de los negocios sin registro; además, cuando se les ve de acuerdo con la posición en el trabajo (véase gráfica 2), el promedio de ganancias del trabajador por su cuenta con negocio registrado es similar al del patrón no registrado (entre 2.3 y 2.4 miles de pesos), destacando, sin embargo, la diferencia entre patrón registrado (4.5 miles) y trabajador por cuenta propia no registrado (mil pesos).²

En conclusión, la tipificación de micronegocios según la condición del registro y asistida por la posición en el trabajo, ofrece adecuadamente una escala diferenciada de capacidades económicas y financieras a los trabajadores autónomos. Dicha tipificación es fundamental, según nuestra hipótesis, para explicar la manera como las condiciones del mercado y otros factores determinantes actúan sobre la generación del trabajo autónomo. Este análisis se ofrece en la siguiente sección.

Cuadro 4
Áreas más urbanizadas de México: micronegocios sin registro, según
tipo de establecimiento y rama de actividad económica, 1996 (porcentajes)

Tipo de establecimiento	Rama de actividad económica ^a								Total
	M	K	C	R, H y C	Tr	S Prof, Tc, Me, Sa y Ed	S a la Pdn	S de Rep y Pers	
Puestos en la calle, ambulantes y mercancías ofrecidas en vehículos ^b	0.87		19.11	6.04	0.13	0.03		3.70	29.87
Transporte de personas o mercancías ^b			0.07		2.97			0.02	3.07
En el domicilio de los clientes ^b	1.05	5.67	5.46	0.13	0.12	2.37	0.11	20.76	35.66
En su domicilio, con o sin una instalación especial ^b	8.55	0.05	4.41	2.24		1.82	0.02	6.03	23.13
Local comercial (abarrotes, ferretería, etcétera)	0.02		3.12		0.01	0.00		0.01	3.17
Local de servicios (tintorerías, restaurantes, consultorios, etcétera)	0.02		0.00	0.85		0.46	0.02	0.47	1.82
Taller de producción (panadería, imprenta, etcétera)	0.80							0.00	0.81
Taller de servicios de reparación	0.02							1.26	1.28
Otros, con y sin local	0.24		0.39	0.24		0.04		0.27	1.19
Total (micronegocios sin registro: 2 249 286)	11.56	5.72	32.58	9.50	3.23	4.73	0.15	32.53	100.00

^aM = Industria manufacturera; K = Construcción; C = Comercio; R, H y C = Restaurantes, Hoteles y Venta de Comida en la calle; Tr = Transporte; S Prof, Tc, Me, Sa y Ed = Servicios Profesionales y Técnicos, Servicios Médicos, de salud y Educación; S a la Pdn = Servicios a la Producción; S de Rep y Pers = Servicios de Reparación y otros Servicios Personales.

^bActividades llevadas a cabo sin local.

Fuente: Elaboraciones propias, utilizando la base de registros individuales de la Encuesta Nacional de Micronegocios (INEGI/STPS, 1996).

Cuadro 5
Áreas más urbanizadas de México: micronegocios con registro, según
tipo de establecimiento y rama de actividad económica, 1996 (porcentajes)

Tipo de establecimiento	Rama de actividad económica ^a								Total
	M	K	C	R, H y C	Tr	S Prof, Tc, Me, Sa y Ed	S a la Pdn	S de Rep y Pers	
Puestos en la calle, ambulantes y mercancías ofrecidas en vehículos ^b	0.03		3.40	1.41	0.02	0.03		0.82	5.71
En el transporte de personas y mercancías ^b			0.04		8.64				8.68
En el domicilio de los clientes ^b	0.29	0.72	2.20		0.00	2.01	0.14	3.11	8.46
En su domicilio, con o sin una instalación especial ^b	2.33	0.06	2.62	0.06	0.03	4.03	0.25	1.37	10.74
Local comercial (abarrotes, ferretería, etcétera)	0.23		29.75			0.05	0.07	0.19	30.30
Local de servicios (tintorerías, restaurantes, consultorios, etcétera)	0.07	0.49	0.04	3.92	0.07	11.33	0.13	3.52	19.58
Taller de producción (panadería, imprenta, etcétera)	8.56	0.03	0.02			0.46		0.13	9.20
Taller de servicios de reparación	0.05	0.03				0.01		6.87	6.96
Casa de huéspedes, mesón, hotel				0.03				0.01	0.04
Otros, con y sin local	0.18	0.01	0.03			0.04		0.06	0.33
Total (micronegocios registrados: 1 317 435)	11.74	1.35	38.11	5.41	8.76	17.96	0.59	16.08	100.00

^aM = Industria manufacturera; K = Construcción; C = Comercio; R, H y C = Restaurantes, hoteles y venta de comida en la calle; Tr = Transporte; S Prof, Tc, Me, Sa y Ed = Servicios Profesionales y Técnicos, Servicios Médicos, de Salud y Educación; S a la Pdn = Servicios a la Producción; S de Rep y Pers = Servicios de Reparación y otros Servicios Personales.

^bActividades llevadas a cabo sin local; las actividades del transporte de personas y mercancías son llevadas a cabo sin local en 8.26 por ciento del total de los micronegocios registrados y sólo un 0.42 por ciento con local.

Fuente: Elaboraciones propias utilizando la base de registros individuales de la Encuesta Nacional de Micronegocios (INEGI-STPS, 1996).

Cuadro 6
Áreas más urbanizadas de México: valor del equipamiento y ganancia mensual
de los micronegocios, según condición de registro y posición en el trabajo de los dueños, 1996

Característica	Micronegocio con registro			Micronegocio sin registro		
	Patrón	Trabajador por su cuenta	Total	Patrón	Trabajador por su cuenta	Total
Equipamiento (activos)^a						
Valor total (millones de pesos)	61 283.3	40 641.3	101 924.6	3 245.4	11 386.7	14 632.1
Total micronegocios ^b	408 053	882 035	1 290 088	158 464	1 802 974	1 961 438
Promedio (pesos) ^c	150 185	46 077	79 006	20 481	6 316	7 460
Coefficiente de variación (%)	233.97	255.24	285.43	520.30	413.22	529.17
Ganancia mensual						
Total (millones de pesos)	1711.8	1991.3	3 703.1	367.9	2 018.5	2 386.4
Total micronegocios ^b	383 088	832 486	1 215 574	158 771	2 038 581	2 197 352
Promedio (pesos) ^c	4 468	2 392	3 046	2 317	990	1 086
Coefficiente de variación (%)	231.51	272.86	262.26	696.13	311.23	484.87

^aIncluye: local, herramientas y utensilios de trabajo, maquinaria, equipo y mobiliario, vehículos, placas y permisos (en el caso de los vehículos usados en transporte público de personas y mercancías) y otros activos.

^bEn cada caso incluye sólo los micronegocios (expandidos en la muestra) que declararon valor del equipamiento o ganancias.

^cEl promedio es calculado mediante la media aritmética, misma que divide a la desviación estándar para calcular el coeficiente de variación.

Fuente: Elaboraciones propias utilizando la base de registros individuales de la Encuesta Nacional de Micronegocios (INEGI-STPS, 1996).

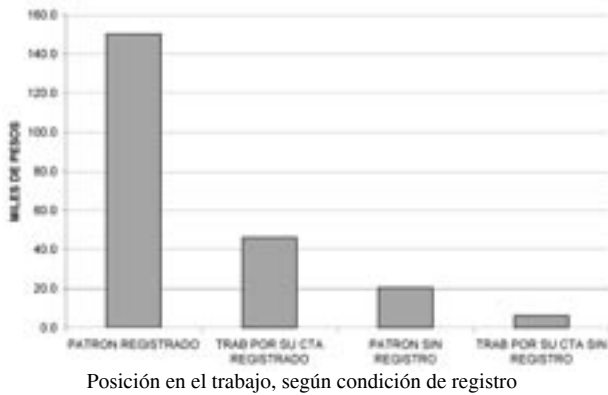
Motivos para iniciar un empleo autónomo

Con el propósito de abordar concretamente la relación entre el trabajo autónomo y ciertas condiciones del mercado laboral, se analizan los motivos para iniciar una actividad autónoma, ponderando así la incidencia que pueden tener los factores representativos de las condiciones del mercado laboral.

Los datos expuestos en el cuadro 7 respaldan nuestra hipótesis, planteada al inicio de este artículo, sobre la determinación diferencial que motiva el trabajo autónomo en función de la caracterización de los diferentes tipos de micronegocios. Esta tipificación se indica a partir de la posición en el trabajo de los dueños y de la condición de registro de los negocios, correspondiendo, como ya se advirtió, a una escala de capacidad

Gráfica 1

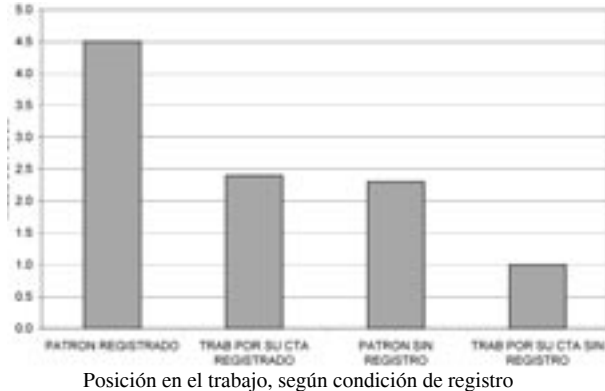
Áreas más urbanizadas de México: valor del equipamiento de los micronegocios, 1996



Fuente: INEGI/STPS, ENAMIN, 1996.

Gráfica 2

Áreas más urbanizadas de México: ganancia mensual de los micronegocios, 1996



Fuente: INEGI/STPS, ENAMIN, 1996.

económica en términos de empleo, valor de activos y generación de ganancias. Los principales hallazgos de acuerdo con la información del cuadro 7, son los siguientes:

1. En general, los motivos relacionados con el mercado laboral dominan casi en su totalidad la determinación del trabajo autónomo, estableciéndose así una gran asociación, por un lado, entre el desempleo, el diferencial de las remuneraciones mercantiles respecto de los ingresos salariales y, por otro, la decisión de autoemplearse o instalar un negocio propio. En lo que se refiere al desempleo, éste es un factor decisivo cuya relevancia, aunque es menor para los patrones registrados, va creciendo según disminuye la capacidad económica de los dueños de negocios, de ahí que sea mayor para los trabajadores por cuenta propia no registrados.

2. Se advierte que entre el trabajador por cuenta propia registrado y el patrón sin registro, hay cierta similitud, tanto para el motivo del desempleo como para el resto de los motivos que se ofrecen para iniciar actividades autónomas (cuadro 7), similitud que se repite con respecto a la capacidad para generar las remuneraciones de las actividades (la ganancia promedio por negocio, cuadro 6); ello tal vez significa que la importancia económica del negocio es un factor indicativo de la manera como responden sobre los motivos individuales del trabajo autónomo. Así, se tiene que para los patrones (con y sin registro) y los trabajadores por su cuenta con registro predominan los casos con mayores ingresos que como asalariados, mientras que para los trabajadores por su cuenta sin registro, predominan casos donde sus ingresos pueden ser iguales o menores que como asalariados pero que se ven obligados a autoemplearse, al menos para completar el ingreso familiar.

3. Los bajos o insuficientes niveles de ingresos obtenidos de ocupaciones asalariadas, son otro motivo que contribuye a la ocupación autónoma con altas frecuencias, pero tampoco comparten la misma relevancia según los tipos de

Cuadro 7

Áreas más urbanizadas de México: motivos citados para iniciar actividades autónomas, según condición de registro del negocio y posición en el trabajo del dueño, 1996 (porcentajes)*

Motivo citado	Micronegocio registrado			Micronegocio sin registro		
	Patrón	Trabajador por su cuenta	Total	Patrón	Trabajador por su cuenta	Total
Tradición familiar	11.52	9.24	9.96	7.10	5.52	5.63
Completar el ingreso familiar	17.48	24.53	22.31	23.80	38.56	37.50
Mayor ingreso que como asalariado	55.86	43.09	47.12	49.69	27.92	29.50
No encontró trabajo asalariado o fue despedido de su trabajo anterior	13.98	24.13	20.94	22.87	30.48	29.92
Horario flexible	5.00	7.98	7.04	5.03	7.70	7.51

* Los porcentajes representan la frecuencia con que se contestó afirmativamente a cada motivo, así para cada valor del cuadro, hay también un porcentaje complementario que contestó negativamente a cada motivo y que computa el 100 por ciento en cada celda.

Fuente: Elaboraciones propias utilizando la base de registros individuales de la Encuesta Nacional de Micronegocios (INEGI/STPS, 1996).

micronegocios. De esta manera, cuando el negocio se inicia para completar el ingreso familiar, este motivo presenta una relación inversa con la capacidad económica del negocio, así, se registra la menor concentración de casos para los patrones registrados (dueños del tipo de negocio con mayor capacidad económica) y mayor concentración para los trabajadores por cuenta propia no registrados (cuya unidad económica es de mínima capacidad económica o sus dueños más pobres).

4. El motivo de superar los niveles de ingresos que podrían obtenerse de ocupaciones salariales mediante la instalación de un micronegocio, presupone rechazar una oferta disponible de trabajo asalariado a cambio del trabajo autónomo, situación que es más frecuente encontrar fuera de los estratos económicamente más pobres; por lo tanto, aquí también hay una relación inversa entre la capacidad del negocio y la importancia relativa de este motivo, pero en el sentido de mayores proporciones para los patrones registrados y menores en el caso de los trabajadores por cuenta propia no registrados.

5. Los motivos, diferentes a las necesidades de empleo o de ingresos, tienen una importancia secundaria, particularmente en lo relativo al horario flexible. Por otra parte, el de la tradición familiar es más significativo para los autónomos con registro y más aún para los patrones en esa clasificación.

Conclusión

En este artículo se demuestra que una alternativa útil al análisis del trabajo autónomo, es la clasificación analítica de cuatro categorías básicas de micronegocios (a partir de la condición del registro y la posición en el trabajo de los dueños), pues con esta propuesta se definen adecuadamente, por un lado, las diferencias en la capacidad económica y, por otro, se evita caer en generalizaciones, contradicciones aparentes y conclusiones escasamente representativas de las características y comportamientos de las ocupaciones autónomas. La diferenciación entre micronegocios registrados y no registrados es significativa en cuanto a la posición del trabajo de sus dueños, la forma espacial de llevar su actividad (tipo de establecimiento o local) y consecuentemente la rama de actividad económica en la que se desempeñan; además, la tipificación de micronegocios según la condición del registro y, asistida por la posición en el trabajo, ofrece adecuadamente una escala diferenciada de capacidades económicas y financieras a los trabajadores autónomos.

Un aspecto sobresaliente de la cuantificación del trabajo autónomo en el medio más urbanizado de México, es que su importancia relativa no tiende a disminuir como respuesta a la modernización del modo de desarrollo capitalista, incluso en las grandes zonas metropolitanas se advierte un mayor dinamismo,

debido a que en éstas proliferan en mayor medida el comercio y los servicios de consumo personales.

Se concluye, también, que definitivamente la ocupación autónoma se genera al amparo de las condiciones deprimentes del mercado laboral (como pueden ser los bajos salarios, condiciones precarias de trabajo y el desempleo parcial y abierto), pero este factor no afecta por igual a todos los que inician actividades de micronegocios, sino que resulta ser más importante para el caso de los *trabajadores por su cuenta* sin registro y, por otro lado, es poco relevante para los trabajadores que son patrones en negocios registrados. Para estos últimos, en cambio, emergen más bien factores relacionados con las oportunidades de los mercados de productos que posibilitan el logro de remuneraciones (ganancias) mayores a los salarios que en promedio podrían obtener de un trabajo asalariado.

Notas

¹ Este artículo constituye una versión resumida del trabajo presentado en la Primera Reunión sobre Demografía en el Occidente de México entre el 25 y el 27 de julio de 2002, organizada por la Sociedad Mexicana de Demografía.

² Un aspecto específico con respecto al valor de los activos o de las ganancias, es que los micronegocios sin registro internamente son más heterogéneos, pues expresan un coeficiente de variación de casi el doble que el de aquellos con registro; en particular destacan los patrones sin registro (grupo que representa el 8 por ciento del total no registrado) y cuyo coeficiente es de casi 700 por ciento, indicando que allí existen casos con extremas limitaciones en activos y de ingresos y a la vez otros casos donde sus condiciones son relativamente muy favorables, comparables con el de los patrones registrados. Sin embargo, en el análisis este aspecto pasa a segundo plano y lo que interesa son las frecuencias más abundantes que dan lugar a los promedios, los cuales están muy diferenciados entre micronegocios con y sin registro.

Bibliografía

- Charmes, Jacques, "Una revisión crítica de los conceptos, definiciones y estudios del sector informal", en Tokman (comp.), *El sector informal en América Latina. Dos décadas de análisis*, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, México, 1991.
- INEGI-STPS, *Encuesta Nacional de Micronegocios*, México, 1996.
- , *Encuesta Nacional de Empleo*, varios años.
- ORT, *Employment, Incomes and Equality. A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya*, Ginebra, 1972.
- Roubaud, François, *La economía informal en México. De la esfera doméstica a la dinámica macroeconómica*, ORSTOM-INEGI-FCE, México.
- Souza, Paulo R., "Salario y mano de obra excedente", en Tokman (comp.), *El sector informal en América Latina. Dos décadas de análisis*, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, México, 1991.