

## Las nuevas microindustrias en América Latina como herramienta de la contrarrevolución neoliberal\*

José A. Alonso\*

### Introducción

El punto de partida es la constatación empírica de dos hechos sociales aparentemente independientes entre sí: el primero es la presencia creciente del Sector Informal en América Latina (AL) y el segundo es el inesperado interés mostrado por los teóricos neoliberales acerca del Sector Informal (en adelante SI). Aunque la ideología neoliberal se ha extendido por toda América Latina, nuestra perspectiva no es tan amplia. Centramos el análisis primordialmente en el caso de México, país que se caracteriza por su relación muy especial con Estados Unidos y más hoy día tras la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC).<sup>1</sup>

---

\* Este artículo es una revisión actualizada de la ponencia presentada por Alonso en el Congreso Mundial de Sociología que tuvo lugar en Bielefeld (Alemania, 1994). Agradezco la colaboración de la Maestra Celia Hernández Cortés, economista del CINSIDER de la Universidad Autónoma de Tlaxcala, por su apoyo en la actualización e interpretación de la información económica presentada en el texto.

• Universidad de las Américas, Campus Puebla.

<sup>1</sup> Por teóricos neoliberales entendemos a autores tan conocidos como Friderich von Hayek (*The Road to Serfdom*) y Milton Friedman con sus dos obras clásicas: *Capitalismo y Libertad* y *Libertad de Elegir: hacia un nuevo liberalismo económico*. En el plano político los precursores fueron Margaret Thatcher y Ronald Reagan, cuya influencia en el mundo capitalista de los ochenta es bien conocida. En México, una de las presentaciones oficiosas más resonantes fue el seminario sobre Modernización Económica y Cambio Estructural: Principales Tendencias a Nivel Mundial (1987), patrocinado por el entonces presidente de México Miguel de la Madrid y al que asistieron

Esta inesperada convergencia sugiere varias preguntas: ¿De dónde dimana el interés específico de los neoliberales por el SI?; ¿Cuál es la interpretación teórica neoliberal del SI?; ¿Cuáles son las raíces teóricas de esa interpretación?; ¿Quiénes son los beneficiarios lógicos de tal propuesta? La respuesta adecuada a tales preguntas exige el análisis cuidadoso tanto de la ideología neoliberal, tal como aparece en sus principales expositores, como del sector informal, concepto que ha proliferado en AL desde la década de los años setenta.<sup>2</sup>

personalidades tan destacadas como Carlos Salinas de Gortari, sucesor de De la Madrid y los economistas neoliberales Rudiger Dornbusch y Martin Feldstein. Las memorias del seminario aparecieron publicadas en el libro *Cambio Estructural en México y el Mundo*, México, FCE, 1987. Una magnífica síntesis del programa ideológico del neoliberalismo aparece en el libro *La Contrarrevolución Monetaria* del economista mexicano René Villarreal, México, FCE, 1983. Desde nuestra perspectiva es importante mencionar la obra del economista peruano Hernando de Soto, cuyo libro *El Otro Sendero*, México, Editorial Diana, 1987, es una reconocida exposición de la ideología neoliberal aplicada al sector informal.

2 La bibliografía sobre el SI es muy extensa, particularmente en AL. Una selección incluiría las siguientes contribuciones: Bustamante L., Carlos, "Aspectos Relevantes del Sector Informal" en *Zona Metropolitana de la Ciudad de México*, Bassols Angel, et. alii. (comps.), México, Instituto de Investigaciones Económicas, Universidad Autónoma de México, 1993, pp. 246-275. Cartaya, Vanessa, "El Confuso Mundo del Sector Informal" en *Nueva Sociedad*, julio-agosto, 1987, pp. 76-88. Klein, Emilio y V. Tokman, "Sector Informal: una forma de utilizar el trabajo como consecuencia de la manera de producir y no viceversa. A propósito del artículo de Portes y Benton", en *Estudios Sociológicos*, Vol. 6, núm. 16 (enero-abril, 1988), pp. 205-212. Lautier, B., "Wage Relations, Informal Sector and Employment Policy in South America", *The Journal of Development Studies*, Vol. 26, núm 2, 1990. Littlefield, Alice y Larry T. Reynolds, "The Putting-Out System: Transitional Form or Recurrent Feature of Capitalist Production?", en *The Social Science Journal*, Vol. 27, núm. 4, pp. 359-372, 1990. Moser, C.O.N., "Informal Sector or Petty Commodity Production: Dualism or Dependence in Urban Development?" en *World Development*, Vol. 6, núm. 9-10, 1978, pp. 1041-1064. Portes, Alejandro y Lauren Benton, "Desarrollo Industrial y Absorción Laboral: una Reinterpretación" en *Estudios Sociológicos*. Vol. 5, núm. 13 (Enero-Abril, 1987), pp. 111-137. Portes, Alejandro et. alii. (eds.), *The Informal Economy. Studies in Advanced and Less Developed Countries*. London, The John Hopkins University Press, 1989. Raczynski, D. "Sector Informal Urbano: Algunos Problemas Conceptuales" en V. Tokman y E. Klein (comps.), *El subempleo en América Latina*, Buenos Aires, Clacso y Cid Editor, 1979. Smith, M. E. (ed.), *Perspectives on the Informal*

Antes de comentar ambos conceptos –ideología neoliberal y sector informal– es conveniente explicitar nuestra hipótesis de trabajo. Desde nuestra perspectiva, las construcciones teóricas neoliberales referidas al sector informal son ideológicas. Es decir, el neoliberalismo no constituye el lente más adecuado para adquirir un conocimiento objetivo de la situación socioeconómica del México actual.

La posición ideológica neoliberal responde, en último término, a los intereses de las empresas transnacionales (en adelante ET),<sup>3</sup> cuya expansión y proliferación genera en América Latina el incremento del desempleo, del subempleo y –en definitiva– del SI.

Los ideólogos neoliberales, profundos concedores de la lógica capitalista, sabían de antemano las repercusiones inevitables que el proceso de transnacionalización provocaría en la estructura productiva y en el mercado laboral del subcontinente.

---

*Economy*, Lanham, University Press of America, 1990. Soto, Hernando de, *El Otro Sendero*, México, Editorial Diana, 1987. Souza, Paulo y Víctor Tokman, "El Sector Informal Urbano", en *El empleo en AL*, México, Siglo XXI, 1976, pp. 61-83. Tokman, Víctor, "El sector Informal: Quince Años después", *El Trimestre Económico*; México, FCE, (julio-septiembre, 1987). Tokman, Víctor, "Police for Heterogeneous Informal Sector in Latin America", *World Development*, Vol. 17, núm. 7, 1989.

3 La literatura acerca de la empresas transnacionales y su impacto en las economías latinoamericanas también es muy abundante. Para el caso de México pueden consultarse: Villarreal, René, *México 2010: De la Industrialización tardía a la restructuración industrial*, México, Editorial Diana, 1988. Ver los capítulos 2 y 3. Frébel, F., et. alii., La NDIR, México, Siglo XXI, 1981. En particular la tercera parte. Edición original en 1977. Tamames, Ramón, *Estructura Económica Internacional*, Madrid, Alianza Editorial, 1991. Ver el capítulo 14: Empresas Multinacionales. Pérez, Carlota, *Las Nuevas Tecnologías: Una visión de conjunto*, en *La Tercera Revolución Industrial*, Carlos Ominami (ed.), B. A., Grupo Editor Latinoamericano, 1986, pp. 43-89. CIDAC, *El Reto de la Globalización para la Industria Mexicana*, México, Editorial Diana, 1989. Minian Isaac, *Progreso Técnico e Internacionalización del Proceso Productivo: El caso de la industria maquiladora de tipo electrónica*, México, CIDE, 1981. Harris, Nigel, "Relaciones Económicas México-Estados Unidos en el Contexto Mundial", en *La Modernización de México*, Arturo Anguiano (coord.), México, UAM-Xochimilco, 1990, pp. 3-17.

te latinoamericano.<sup>4</sup> Una manera eficaz de contrarrestar estas tendencias potencialmente generadoras de violencia y de tensión social y de debilitar simultáneamente el poder estatal es mediante la reinterpretación teórica de ese SI a través del autoempleo y la subcontratación nacional, en parte identificada con la maquila domiciliaria.

### Ideología neoliberal y capital transnacional

La premisa inicial de nuestro razonamiento consiste en establecer la concordancia y comunidad de intereses que existe entre el capital transnacional y la ideología neoliberal. En pocas palabras, se trata de reafirmar que en esta época de dominación de las empresas transnacionales la ideología correspondiente es la neoliberal.

El neoliberalismo es la ideología del capital transnacional por múltiples razones. En un primer momento, se produce la transnacionalización del capital como respuesta a la crisis de las empresas manufactureras tanto de Estados Unidos como en Europa. La expansión de las ET a partir de los años sesenta ha sido perfectamente documentada y no es preciso reproducirla aquí (ver nota 3). La consecuencia de este creciente proceso de internacionalización del capital y de la producción en las últimas décadas es que las ET están en el centro de las relaciones económicas entre Estados nacionales.<sup>5</sup>

El objetivo de la internacionalización del capital es muy preciso. Se busca, entre otros fines, minimizar los costos de producción mediante la adquisición de fuerza de trabajo barata

4 En el caso concreto de México y Estados Unidos, diversos estudios compueban el desarrollo desigual de las manufactureras en ambos países durante los últimos veinte años. Ver por ejemplo: Velasco Arregui, Edur, "Desarrollo Desigual y Combinado de la Productividad en las Industrias Manufactureras de México y Estados Unidos 1970-1985", en Anguiano Arturo, *op. cit.*, pp. 64-79.

5 Minian, Isaac, *opus citatum*, p. 17.

para colocar la producción en el mercado mundial. Este abaratamiento de los costos de producción se puede lograr de dos maneras distintas: o bien las empresas se trasladan hacia los países menos desarrollados y dan lugar a una importante corriente de exportación de manufacturas, o bien las empresas de los países centrales rompen el proceso de producción y dan lugar a la maquila.

Este tipo reciente de industrialización ha generado nuevas estrategias y, por ende, nuevos conceptos. Uno es la globalización y el otro es la flexibilización del trabajo.<sup>6</sup> Es básico subrayar que estos procesos nunca son meramente económicos. Los intereses económicos requieren y provocan cambios administrativos, por lo que en las últimas décadas ha habido una auténtica revolución en los enfoques y en las técnicas de administración de empresas. De la misma manera se ha producido una redefinición en las relaciones de la empresa global con los Estados y gobiernos nacionales. En respuesta a los planteamientos keynesianos, dominantes durante varias décadas, el monetarismo friedmaniano se constituyó progresivamente en la ideología dominante de política económica en esta época de globalización. Villarreal ha planteado el cambio frente al Estado con toda precisión; según Friedman, la intervención estatal puede ser maléfica al provocar la inflación (mediante la expansión monetaria) y al limitar las posibilidades de progreso tecnológico, porque impide que operen las leyes del mercado al eliminar los estímulos a la producción y a la innovación. He aquí el ataque monetarista al activismo económico del Estado.

Es importante señalar —concluye Villarreal— que mientras para Keynes y los neokeynesianos el principal problema del sistema capitalista es el desempleo y la concentración del ingreso, *para los monetaristas el principal problema es la inflación*, la cual es provocada por el exceso en la cantidad de dinero, producto del intervencionismo del Estado (cursivas añadidas).

La consecuencia, bien conocida, de este tipo de análisis es que para los monetaristas el Estado debe desaparecer como agente económico. De hecho, los ataques contra el Estado

6 Villarreal, René, 1988, *opus citatum*, pág. 66.

produjeron el desmantelamiento del *Welfare State* en los países capitalistas centrales. Esta misma ideología anti-Estado ha sido exportada a la periferia capitalista con resultados muy similares, aunque más graves.<sup>7</sup>

### Capital transnacional y sector informal

Antes de comentar la redefinición neoliberal de la informalidad y sus consecuencias para México, es preciso exponer aunque sea sumariamente la conexión histórica y estructural que existe entre el capital transnacional y el sector informal. En los últimos veinte años han surgido en todo el mundo innumerables definiciones del SI. La socióloga venezolana Vanessa Cartaya ha construido una tipología de definiciones que resulta sumamente ilustrativa.<sup>8</sup> En el próximo apartado nosotros cri-

7 Ver "La crisis de la Protección Social en México. Un análisis de largo plazo con énfasis en el período 1971-1985", Soria, Víctor M., en *La crisis del Estado de Bienestar* por Esthela Gutiérrez Garza (coord.), México, Siglo XXI, 1988, pp. 274-303. "En México la crisis de 'transición' que se desarrolla en los setenta, contiene ya los embriones del cuestionamiento del Estado de Bienestar, lo cual comienza a hacerse visible en la crisis de 1975-1977; es a partir de aquí que el gasto en salud y seguridad social empieza a declinar. El choque monetarista de 1981 a nivel internacional, unido a la baja en la cotización mundial del petróleo, catalizan la crisis financiera que se presenta en México en 1982. Esto marca la entrada en una aguda crisis del Sector Salud, la cual se exacerba a partir de los sismos de 1985." Lustig, Nora, "Economic Crisis, Adjustment and Living Standards in Mexico, 1982-1985", en *World Development*, Vol. 18, núm. 10, pp. 1325-1344, 1990.

8 Cartaya, Vanessa, *op. cit.*, pp. 76-88. En ese importante artículo, Cartaya enumera: a) El enfoque de la OIT y otras organizaciones internacionales, estos autores explican la incapacidad de absorber la creciente oferta laboral en la periferia capitalista apoyados en el alto grado de concentración económica y en la adopción indiscriminada de tecnologías intensivas en capital. b) El enfoque neomarxista insiste en las relaciones de subordinación del SI con respecto al sector formal. El SI sirve para reducir los costos de producción. c) El enfoque de la reestructuración mundial del capital. La movilidad internacional del capital fomenta en la periferia capitalista todo un SI que mediante la subcontratación trabaja para las grandes factorías. d) Finalmente, el enfoque neoliberal atribuye el origen del SI a la excesiva regulación estatal que se manifiesta en el mercado laboral a través de la

ticaremos el enfoque neoliberal por su carácter ideológico. Ahora, sin embargo, nos apoyaremos en los enfoques segundo y tercero presentados por Cartaya porque son indispensables para poder mostrar las consecuencias socioeconómicas que la movilidad geográfica y todos los otros factores que acompañan a las ET han generado en AL desde hace unos quince años.

En el caso de México estos efectos del modelo neoliberal se hicieron palpables desde 1981, aunque la política neoliberal del gobierno mexicano se estableció legalmente a partir de 1985. El TLC, que inició en enero de 1994, no es más que la confirmación lógica de la tendencia inaugurada por el ex-presidente Miguel de la Madrid en 1982. La relación entre la apertura de México al capital transnacional y el sector informal no es de simple correlación, sino de causalidad. En efecto, el primer impacto producido por la "globalización" de la economía mexicana desde 1982 ha sido la imparable *polarización* entre las élites empresariales representantes o conectadas con el capital transnacional, por una parte, y los asalariados y los pequeños y microempresarios, por otra.

En primer lugar, sólo 37 empresarios que conforman el Consejo Mexicano de Hombres de Negocios controlan el 22% del Producto Interno Bruto (PIB) mexicano y definen el comportamiento del índice accionario a través de nueve o diez conglomerados de empresas. Se trata de las cabezas visibles de los 70 principales grupos económicos de México, que ya en 1989 obtuvieron el 73% de las ganancias netas reportadas ese año en el mercado accionario y que mantienen en nómina a sólo unos 450 000 trabajadores.<sup>9</sup> Esto ocurre en un país en el cual 13 millones de trabajadores tenían empleo permanente en 1991.

En segundo lugar, a partir de 1989 la situación empeoró porque la concentración del ingreso se acentuó. El Cuadro 1, elaborado con cifras oficiales, sintetiza lo dicho.<sup>10</sup>

existencia de trabas al despido de trabajadores y la regulación de los salarios.

9 *La Jornada*, diario de México, D. F., 1 de abril de 1991, p. 1.

10 INEGI, *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares*, tercer trimestre de 1992.

Si bien el país se ha caracterizado, durante todo el proceso industrializador, por ser uno de los países con mayor desigualdad en la distribución del ingreso, con el nuevo esquema este proceso se ha profundizado. Durante toda la década de los ochenta el 20% de los hogares con ingreso más alto elevó su participación en el ingreso total, mientras que el 80% restante vio disminuidos sus ingresos. Esta tendencia es más evidente aún si nos fijamos en el 10% más rico de los hogares; este grupo recibió en 1984 el 34.3%, cifra que subió en 1992 al 40.8%. Es decir, en 1984 el 10% más rico de los hogares recibía un ingreso 19 veces más alto que el grupo más pobre. En 1992, la diferencia aumentó a casi 25 veces y en 1994 permaneció constante (24.68 veces). Esta última cifra implica que si bien el diferencial no se incrementó, debido a la relativa recuperación del país y a la reorientación del gasto social, la tasas de crecimiento para los más ricos siguieron siendo mayores que para los más pobres. En el último periodo la desigualdad absoluta se incrementó aunque las proporciones relativas no se modificaran.

La manera de concentrar el ingreso se refleja en la estructura del consumo y del empleo. En cuanto al primer elemento, el hecho de que el ingreso se concentre en una proporción pequeña de la población genera en esa población un poder de compra muy alto. La consecuencia lógica es la mayor tendencia a la adquisición de bienes de lujo que a la de bienes de consumo básico, lo cual provoca distorsiones en el aparato productivo como es el dejar de cubrir una parte importante de la demanda de bienes en los sectores de menor ingreso. La definición de la demanda marcó, en su momento, los efectos sobre las ramas productivas y por tanto en el empleo, aquellas ramas productivas con mayor demanda y de mayor valor agregado fueron las más pujantes.

Si bien este esquema funcionó bajo un marco de protección y bajas tasas de inflación, con la apertura comercial se creará un efecto adicional a los sesgos productivos ocasionados por el ingreso en años anteriores. Dado que la producción se orientará a la demanda externa, los sectores productivos y en particular las ramas industriales que estén en condiciones de ser competitivas se incorporarán en el proceso de exportación; sin embargo, aquellas que no cubran los requisitos internacionales se quedarán a cubrir demanda interna, pero ahora bajo condicio-

nes de competencia internacional ya que al abrir el mercado interno a los competidores foráneos, éstos están en la posibilidad de ofertar a menor precio aunque la calidad, en algunos casos, deje mucho que desear.

Así durante la década de los ochenta la tasa de crecimiento en el empleo manufacturero disminuyó del 27.48% al 18.76% entre 1980–1985 para volver a caer en un 2.61% de 1985 a 1988. Los decrementos en el empleo manufacturero fueron mayores para la mediana y gran empresa. A partir de 1988, se observa un crecimiento en el empleo del sector pero fundamentalmente en la micro y pequeña industria. Lo anterior, sin duda muestra la importancia, no sólo en cuanto al peso relativo de la pequeña y mediana industria manufacturera en la cantidad de unidades dentro del sector, sino en la generación de empleo. (Ver Cuadro 2).

Cabe destacar que el tamaño de cada unidad aumentó durante todo el periodo, aun en los años de la crisis; sin embargo, a partir de 1988 (cuando se profundiza la apertura comercial) el tamaño de cada unidad disminuye a los niveles que guardaba en la década de los setenta. Esto implica, además de que el sector genere menos empleo en su totalidad, que el tamaño de las empresas no se haya modificado a pesar de la apertura comercial. Lo cual puede significar que el nuevo modelo económico no requiera de un tamaño mayor de las empresas, sino que por el contrario el menor tamaño le sea funcional para incorporarlas a las cadenas finales del andamiaje productivo.

Sin embargo, no todas las empresas están en las mismas condiciones, la micro, pequeña y la mediana empresas definen en mucho a todo el sector en términos del tamaño de unidad productiva. Fueron éstas las que vuelven a tamaños menores a los que tenían en la década de los setenta. Esta tendencia muestra la polarización del sector bajo el nuevo esquema económico. (Ver Gráfica 1) De hecho, las remuneraciones en los distintos tipos de empresas corresponden al tamaño de las mismas. En la Gráfica 2 puede observarse que los salarios en micro y pequeña empresa no aumentan al mismo ritmo que los salarios de la gran empresa.

Las políticas neoliberales golpearon a los trabajadores también a través de los ingresos. Desde la devaluación de 1982, los

asalariados –incluidos los de las clases medias– han visto decrecer sistemáticamente sus salarios. Cifras más recientes muestran que la tendencia continua a partir de 1988, cuando comenzó el sexenio de Carlos Salinas de Gortari. Así, en 1993 el salario mínimo podía adquirir sólo 66% de los productos de la canasta básica, cuando en 1982 el salario mínimo oficial podía comprar 2.2 veces dicha canasta<sup>11</sup> (Ver Gráfica 2). Otra consecuencia de la contracción del salario mínimo oficial es que en 1984 los deciles de hogares que obtuvieron ingresos menores a un minisalarario participaron con 1.72% del Producto Interno Bruto (PIB), cifra que en 1989 pasó al 1.58% y en 1992 al 1.55 por ciento.<sup>12</sup>

Es importante subrayar que este imparable proceso de *polarización* afecta de manera negativa especialmente a las dos “minorías” más numerosas de México: los niños y las mujeres.<sup>13</sup> En 1980, por ejemplo, la tasa de mortalidad de niños menores de cuatro años ascendió a 5.45 por cada 100 000; la cual se triplicó en 1990 porque llegó al 16.38 por ciento.<sup>14</sup>

En cuanto a las mujeres, la reconocida especialista Teresa Rendón<sup>15</sup> ha mostrado que la participación femenina en el sector manufacturero se elevó entre 1980 y 1985, tendencia que se profundizó aún más a partir de 1985. El proceso de re-es-

tructuración iniciado ese año afectó sobre todo a industrias en las que predominaba la fuerza de trabajo masculina. La consecuencia fue la pérdida de empleo asalariado masculino. Por el contrario, las ramas más dinámicas y más generadoras de empleo desde 1985 son aquellas industrias que se caracterizan por el empleo de personal femenino.

Antes de comentar directamente el crecimiento y la diversificación del SI en México a partir de 1982 es necesario mencionar otra repercusión innegable de la crisis. Nos referimos a la reducción dramática del gasto social. Diversos especialistas, entre los que destacan Nora Lustig, han demostrado ampliamente este aspecto (ver nota 7). Baste mencionar los datos oficiales citados en el Primer Informe de Gobierno de Carlos Salinas de Gortari, en 1989. Según este informe, si el Gasto Público pasó de 1 470 millones de pesos en 1979 a 2 711 millones de pesos esto se debió a que el servicio de la deuda externa subió de 402 millones de pesos en 1979 a 1 653 millones de pesos, en todos los demás rubros (educación, salubridad, seguridad social, comunicación y transporte, etc.), las cifras son iguales en ambos años o, inclusive menores en 1989.<sup>16</sup>

Una primera conclusión a la que lleva el conjunto de los fenómenos sociales mencionados (inflación, desempleo, menor gasto social, feminización laboral, etc.) es que los niveles de pobreza han alcanzado límites difíciles de imaginar. De hecho,

11 Fernández Vega, Carlos, “La Política Económica ha beneficiado a una minoría”, en *La Jornada*, México, D.F., 4 de septiembre de 1993, p. 13.

12 *El Financiero*, diario del D.F., sección “Análisis Económico”, 11 de febrero de 1994, p. 3A.

13 CEPAL. *Panorama Social de América Latina 1995*. Capítulo III p. 65. En consonancia con nuestra afirmación la CEPAL afirma que “alrededor del 30% del ingreso de los hogares en que ambos miembros de la pareja tiene un trabajo remunerado son aportados por la mujer. Este aporte significativo y creciente resulta decisivo para sacar de la pobreza a numerosos hogares y para atenuar la falta de los recursos de los hogares más pobres”. Fernández Vega, Carlos, *op. cit.*, p. 13.

14 Rendón, Teresa, “El Trabajo Femenino remunerado en México durante el siglo XX. Cambios, Tendencias y Perspectivas”, en *Trabajo Femenino y Crisis en México*, Elia Ramírez e Hilda Dávila (eds.), México, UAM-Xochimilco, 1990, pp. 40–42.

15 Blancas Neria, Andrés, “Finanzas Públicas y Gasto Social” en Angel Bassols *et. alli.* (coordinadores), *opus citatum*, p. 282.

16 Hernández Laos, Enrique, “Medición de la Intensidad de la Pobreza y de la Pobreza Extrema en México, 1963–1988”, en *Investigación Económica*, núm. 191, enero–marzo, 1990, p. 293. En este contexto y a raíz del levantamiento indígena que ha tenido lugar en Chiapas el primero de enero de 1994, es pertinente mencionar al menos que la población indígena mexicana constituye el caso extremo de pobreza y de ‘informalidad’. Así, si nos atenemos al indicador *desnutrición* vemos que en México, país en el cual el 42% de la población menor de 5 años presentaba en 1990 algún grado de desnutrición, la mayor parte de la niñez desnutrida se concentra en la región sureste, donde se ubica Chiapas. En concreto, la población indígena mexicana presentaba en 1990 una insuficiencia de 28% en calorías y de 26% en proteínas, cuando la carencia global en México era de 21%. La tendencia se agudiza porque en 1989 en las zonas indígenas se reportó al 71% de la población desnutrida, contra 66% una década anterior. Ver Fernández Vega, Carlos, *La Jornada*, D.F., 4 de septiembre de 1993, p. 13.

el empobrecimiento de la población durante los ochenta ha sido de enormes proporciones y en la actualidad significa que alrededor del 60% de la población nacional no satisface sus necesidades básicas.<sup>17</sup>

Los datos comentados hasta ahora aclaran el proceso de polarización generado en la sociedad mexicana sobre todo a partir de 1982. El tema requiere mayor elaboración; sin embargo, para nuestro intento bastan como antecedentes para comprender el peso específico de la segunda consecuencia estructural de la transnacionalización de la economía mexicana: el crecimiento imparable del SI.

Existen hoy día muchas definiciones del SI.<sup>18</sup> Entre todas ellas seleccionamos la que mejor corresponde a las microempresas del *Putting-out system*<sup>19</sup> y es la que proponen Portes, Castells y Benton.<sup>20</sup>

The informal economy is not an individual condition but a process of income-generation characterized by one central feature: it is unregulated by the institutions of society, in a legal and social environment in which similar activities are regulated

Las características derivadas de esta clandestinidad estructural son, ante todo, observables en los talleres maquila-

dores domiciliarios de las zonas urbanas marginadas. La clandestinidad es la base para explicar la ausencia de regulación institucional, la cual afecta en primer lugar a la situación laboral; así, el trabajo no es declarado al gobierno, por lo tanto, los trabajadores carecen de beneficios sociales, perciben salarios menores que el mínimo legal o trabajan en circunstancias expresamente prohibidas por la legislación laboral. En el caso del *Putting-out System* domiciliario (maquila doméstica), la clandestinidad afecta a la *form of management of both firms*, la que contrata y envía el material y la que es contratada y lo elabora. Por diferentes razones, ambas firmas estén interesadas en trabajar en la clandestinidad. En México, las medianas y pequeñas empresas de capital nacional requieren bajar los costos de producción para poder competir con empresas transnacionales de alta tecnología; para estas empresas, las mujeres que trabajan clandestinamente en talleres domiciliarios son una fuente inagotable de mano de obra superbarata. Los talleres domésticos y, en general, casi todas las microindustrias necesitan permanecer en la clandestinidad para evitar el pago de impuestos y asegurar así unas ganancias mínimas.

Nuestra tesis es que estos "informales domiciliarios" del sector industrial constituyen un subproducto inevitable y, en cierta manera, buscado por los estrategas neoliberales. ¿Por qué hacemos esta afirmación? Como es bien sabido, el recurso intensivo a las nuevas tecnologías se ha intensificado en los países centrales como un instrumento inevitable para superar la crisis capitalista que venía gestándose desde fines de los años sesenta. Adoptar las nuevas tecnologías implicaba recurrir a un modo de producción en el que se iban a generar menos empleos. Todas las estadísticas oficiales confirman este aserto.

Por otra parte, la gradual eliminación del fordismo y el uso de la *flexibilización* implica el redescubrimiento de la subcontratación.<sup>21</sup> La conjunción de ambos factores, nuevas tecnolo-

21 Bibliografía del *Putting-out System* en México. Alonso, Jorge *et. alii.*, *Lucha Urbana y Acumulación de Capital*, México, Ediciones de la Casa Chata, 1980, cap. 3. Alonso, José A., *Mujeres, Maquiladoras y Microindustria Doméstica*, México, Editorial Fontamara, 1991. Del mismo autor, también: "El Papel del sector informal en la sociedad mexicana. Un acercamiento crítico a

17 Ver la nota 2. Existen muchas definiciones del SI. Unas ven al SI desde el punto de vista del ingreso, otras del empleo, otras del tamaño. Desde nuestra perspectiva, que privilegia al sector informal manufacturero y, específicamente al *Putting-out system*, creemos que el rasgo central del SI es la clandestinidad (*undergroup*). En este artículo consideramos a la clandestinidad como el aspecto clave del que deriva el uso ideológico que de él hace la ideología neoliberal.

18 Hemos descrito las características y el funcionamiento de estas empresas en varias publicaciones. Ver el artículo "The Domestic Clothing Workers in the Mexican Metropolis and their Relation to Dependent Capitalism", in *Women, Men and the International Division of Labor*, June Nash y Ma. P. Fernández Kelly (eds.) N. Y., Suny Press, 1983, pp. 161-172.

19 Portes, Alejandro, Manuel Castells, Lauren A. Benton, *opus citatum*, p. 12.

20 Evidentemente la subcontratación o "maquila", como es conocida en México, no es un invento moderno. Desde fines de la Edad Media, el *Putting-out* ha estado presente en todas las fases del desarrollo capitalista. Al respecto puede verse el artículo de Alice Littlefield y de Larry T. Reynolds.

gías más flexibilización laboral, ha generado el incremento del SI y, concretamente, el resurgimiento del *Putting-out System* rural y urbano en México a partir de 1982.<sup>22</sup>

En este artículo nos referimos específicamente al POS (*Putting-Out System*) que es una forma internacional e intranacional de subcontratación, junto con las microindustrias manufactureras sobre todo si son clandestinas. No son la única manera de manifestación del SI. Pero, por la razones arriba expuestas, es evidente que esta forma de organización de la producción estaba en la mira de los economistas y planificadores capitalistas. En este sentido, creemos que puede afirmarse que estas microindustrias (en las que incluimos la maquila o subcontratación domiciliaria) y su expansión es una consecuencia directa de la transnacionalización, sobre todo en época de crisis. Sin embargo, los promotores neoliberales de la reestructuración capitalista inventaron una contrucción ideo-

lógica que permitiera, al mismo tiempo, promover sus intereses y desfigurar la realidad futura.

### Ideología neoliberal y sector informal

Los datos comentados en las dos secciones previas muestran con razonable firmeza que el crecimiento desmesurado del SI en México –y, en general, en todos los países subdesarrollados– a partir de 1982 no es un fruto inesperado.<sup>23</sup> En efecto, la presencia imparable del SI ha sido generada por la misma lógica del sistema capitalista. Más aún, nuestra tesis es que los países capitalistas centrales en su intento por superar la crisis de los setenta generaron *los mecanismos económicos, tecnológicos e ideológicos necesarios para exportar las consecuencias más perniciosas de esa crisis a la periferia capitalista*. En otras palabras, los países ricos llevaron a cabo las múltiples revoluciones por todos conocidas (tercera revolución industrial, revolución administrativa, revolución biotecnológica, etc.) y supieron desde un principio que tales cambios del capital transnacional tendrían necesariamente repercusiones en el sector laboral mundial. La reorganización del capital, a nivel intra e internacional, iba a producir irremisiblemente desempleo y subempleo.

Menos conocidos, sin embargo, son el empeño y la visión demostrada por el capital transnacional al crear los institutos de investigación y las agencias culturales capaces de efectuar un cambio mental en apariencia intranscendente, pero de invaluable consecuencias para sus fines. Estos institutos neoliberales, en concreto la National Endowment for Democracy, se empeñaron en convertir al desempleo en autoempleo y a los subempleados en microempresarios.

En América Latina el representante legítimo de la National Endowment for Democracy es el Instituto Libertad y Democracia, hoy extendido a varios países latinoamericanos, pero que

---

las microindustrias” en *Problemas del Desarrollo*, IIEC.–UNAM, Vol. XXII, No. 86, julio–septiembre, pp. 127–147, 1991. Y “Maquila Domiciliaria y Estilo de Vida. Paradojas del Control Político en la metrópoli mexicana” en Bassols, Angel y Gloria González S. (Eds.), *Zona Metropolitana de la Ciudad de México*, UNAM, México, 1993, pp. 324–338. Arias, Patricia, “Maquila, Pequeña Industria y Trabajo a Domicilio en los Altos de Jalisco” en *Relaciones*, Vol. VII, No. 28, pp. 33–59, 1987. Benería, Lourdes y Martha Roldán, *The Crossroads of Class and Gender*, Chicago University Press, 1987. Escobar, L. Agustín y Mercedes G. de la Rocha, “Microindustria, informalidad y crisis en Guadalajara, 1982–1987” en *Estudios Sociológicos*, Vol. VI, No. 18, 1988, pp. 553–581. Peña, Florencia, “Los Grupos domésticos encabezados por mujeres: el caso de las maquiladoras domiciliarias emeritenses”, en *Ibnaj*, agosto–noviembre, 1992, pp. 10–21.

22 A pesar de las dificultades que entraña, tanto los gobiernos de América Latina como investigadores particulares se han esforzado por calcular el tamaño y las características del sector informal. En México fue muy difundido el folleto *La economía subterránea en México*, publicado por el Centro de Estudios Económicos del Sector Privado, A. C. en 1986. Mediante el empleo de diversos modos de análisis, estos investigadores llegan a una doble conclusión: primera, en los años previos a 1986 el tamaño del Sector Informal fluctuó entre el 25% y el 30% del Producto Interno Bruto (PIB) de México; segunda, en las últimas dos décadas el tamaño del Sector Informal ha crecido ininterrumpidamente. Así, en 1975 el Sector Informal representaba el 19.37% del PIB, pero en 1980 ya era el 23.64% y en 1985 llegó al 38.43 por ciento.

---

23 *El Día*, diario de la Ciudad de México, 27 de octubre de 1987.



surgió primero en Lima (Perú), bajo la entusiasta dirección del economista Hernando de Soto.<sup>24</sup>

No sabemos si su visión positiva de la “creatividad” de los informales fue descubrimiento propio o si recibió el impacto de los economistas que desde 1972 habían detectado las capacidades empresariales ocultas en el sector informal. Lo cierto es que Hernando de Soto convirtió estas capacidades de los “informales” en el núcleo de su tesis y de su receta para América Latina: la informalización como la mejor solución para las endémicas crisis económicas de AL.

Pronto surgieron los análisis y las críticas vigorosas de esta postura del Instituto Libertad y Democracia. Portes, Castells y Benton enseguida atacaron a este “less serious research on the character of the informal economy” apoyados, entre otras, en las excelentes investigaciones contenidas en el libro *The Informal Economy*. Centenares de investigaciones en América Latina y en los países del Tercer Mundo, en general, rinden tributo a la creatividad, espíritu empresarial y esfuerzo laboral desarrollado día a día por los informales. Pero estas observaciones son sólo un aspecto objetivo de la cruda realidad.

También es innegable que la mayoría de los informales se ven empujados a actuar en la clandestinidad porque es la única manera de sobrevivir. Si miles de mujeres mexicanas, por ejemplo, se han incorporado desde 1982 en las grandes ciudades y en el campo a las redes más o menos clandestinas de la maquila domiciliaria eso no se debe primordialmente a su innegable creatividad empresarial, sino al contexto micro y macrosocial que las impide convertirse o en obreras abiertas con todos los derechos legalmente establecidos o en microempresas independientes.

Es obvio que en México el modelo neoliberal implantado desde 1985 impide ambas posibilidades.<sup>25</sup> En la última década

24 La mejor información sobre Hernando de Soto y su Instituto la contienen sus publicaciones, en particular el multicitado libro *El Otro Sendero*.

25 Informe de la Investigación sobre el Impacto de la Apertura Comercial de México sobre la Industria Textil y del Vestido, realizada por el Centro de Estudios Monetarios de América Latina (CEMLA) en 1991, versión mimeografiada.

ha ido en aumento constante el número de empresas textiles y de la industria del vestido que se han visto obligadas a cerrar sus puertas. Ha disminuido, por tanto, el número de trabajadores en la industria del vestido (como en la mayoría de las ramas). Tampoco es posible para las desempleadas convertirse en “microempresarias” formales. Los esfuerzos realizados por el gobierno mexicano para ayudar a la microempresa son cuando menos insuficientes porque se reducen a dos tipos de medidas: apoyo crediticio y seminarios de capacitación empresarial.<sup>26</sup>

Ambas medidas son indispensables, pero además de insuficientes son inaplicables a la gran mayoría de las trabajadoras domiciliarias. Aquí es donde se percibe el influjo “ideológico”, es decir, distorsionante del análisis neoliberal. En pocas palabras, el gobierno de México, además del paquete de medidas impuestas por el Fondo Monetario Internacional (FMI) para supuestamente salir de la crisis, ha recibido una interpretación teórica del SI junto con un conjunto de medidas diseñadas para “ayudar” a los informales en su huida hacia la formalidad. Estas medidas —en nuestra opinión— son “ideológicas”, es decir, estén diseñadas para que los informales no escapen hacia la formalidad. Las principales razones que apoyan esta opinión son las siguientes.

En primer lugar, los economistas neoliberales “a la Hernando de Soto” nunca penetran en las raíces histórico-estructurales de la informalidad. En vano se busca en *El Otro Sendero* un análisis serio y consciente de la crisis estructural peruana. Por el contrario, en segundo lugar, se reemplaza ese análisis de la condición periférica del Perú por un disfraz apodado “mercantilismo” que no reconoce lo que ese período histórico representó en la Europa de los siglos XVII y XVIII y tampoco se dan las bases para demostrar con qué razón se puede hoy hablar de la presencia del “mercantilismo” en la América Latina de fines de siglo.

26 El organismo empleado por el gobierno para instrumentar las medidas de apoyo a la microindustria es Nacional Financiera, que ha generado múltiples programas y proyectos en los últimos años.

En tercer lugar, estas deficiencias de interpretación histórica se tornan comprensibles al captar su afinidad con las tesis de Peter L. Berger desarrolladas en su artículo “América Latina bajo una perspectiva cultural comparativa”.<sup>27</sup> Berger define la tesis —muy extendida hoy entre los neoliberales de América Latina— de que lo que conduce al empobrecimiento no es la “dependencia” (como lo afirmó la teoría de la dependencia y la misma Comisión Económica para América Latina, CEPAL) sino el aislamiento de Estados Unidos. Precisamente para superar este aislamiento proponen ahora el TLC como el gran medio para integrar a México al primer Mundo. Si no hay una “tercera vía” entre el capitalismo y el socialismo, como lo asegura Berger, la única salida para los países sub-desarrollados es subirse al carro del desarrollo, pero sólo en los nichos que encuentren disponibles. Ni pensar en hacer la competencia a los países ricos en los altos niveles industriales o tecnológicos y mucho menos en los científicos.<sup>28</sup>

### Medidas gubernamentales para apoyar a las microindustrias informales

En esta última sección enfocaremos nuestro interés hacia las abundantes e ineficientes medidas gubernamentales que han proliferado en México con el objetivo explícito de apoyar a las microindustrias. La mejor prueba del carácter ideológico y neoliberal de estas medidas es su ineficiencia. En efecto, en el caso de México el gobierno ha elaborado programas para apoyar a las microindustrias ya desde 1953.<sup>29</sup> Pero es sobre todo a partir de la crisis financiera de 1982 que tales medidas se han multiplicado.

27 Berger, Peter, “América Latina bajo una perspectiva cultural comparativa” en *El Desafío Neoliberal*, Barry B., Levine (comp.), Bogotá, Editorial Norma, 1992, pp. 39–51.

28 Baste recordar a este respecto la virulenta reacción de Estados Unidos contra el intento del Brasil de desarrollar su propia industria de las microcomputadoras.

29 El FOGAIN era el organismo responsable de las microindustrias en 1953.

Ya en 1988, el investigador Bernardo Méndez Lugo realizó una evaluación del papel estratégico desempeñado por la microindustria en México.<sup>30</sup> Sus apreciaciones, además de confirmar nuestras observaciones previas, nos servirán para evaluar el desarrollo de las políticas gubernamentales relacionadas con las microindustrias durante el sexenio de Salinas de Gortari.

Méndez hace una observación clave: no es posible comparar el desempeño de las microindustrias japonesas o italianas con la actuación de las mexicanas. La razón es el contexto estructural en el que esas microindustrias se desempeñan. En los países desarrollados, generalmente, las microindustrias —a pesar de su tamaño— actúan en la legalidad y trabajan como empresas maquiladoras con alto nivel tecnológico para las grandes, medianas o pequeñas empresas.<sup>31</sup> En México, por el contrario, casi la totalidad de las microempresas, sobre todo las del P-O-S, actúan en la clandestinidad.

Este es el aspecto que nunca toman en cuenta los ideólogos neoliberales. Si los microempresarios mexicanos no salen a la formalidad, no es simplemente por el exceso de regulaciones burocráticas, como insisten Hernando de Soto y Peter Berger.

Tampoco es suficiente afirmar, como Méndez, que la informalidad se relaciona con una tradición cultural y étnica, ni que si el taller microindustrial no se desprende de la unidad doméstica es por ser parte de la reproducción económica y cultural de la familia. Esta última afirmación puede ser aplicable en las zonas rurales de México, pero los microempresarios informales de las zonas urbanas marginadas no abandonan la clandestinidad por otras razones estructurales. Esta estructura “informal” (clandestina), en la que se hallan inmersos sobre todo los microempresarios urbanos, abarca casi todos los aspectos de la vida urbana.

30 Méndez Lugo, Bernardo, “La importancia estratégica de la micro-industria en México” en *Revista Mexicana de Sociología*, año L, núm. 4, México, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, octubre-diciembre, 1988, pp. 101–132.

31 Portes, Alejandro, *et. alii.*, *op. cit.*, ver los artículos referidos a la microindustria en los países desarrollados.

Muchos colonos viven en lotes urbanos, cuya propiedad tarda años en legalizarse; las autoridades correspondientes demoran a veces hasta diez años la entrega de documentos. Además, cuando estos colonos se convierten en subcontratistas, con frecuencia la relación laboral no está respaldada por un contrato escrito. Las raíces estructurales de esta clandestinidad abarcan a los colonos y a los pequeños y medianos empresarios. Tanto unos como otros buscan el anonimato de la clandestinidad para eludir el pago de impuestos y todos los demás gastos sociales que son obligatorios para las empresas mexicanas legalmente constituidas.

Los organismos empresariales de México, tales como la Confederación Patronal de la República (Coparmex) o la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (Canacintra), manifiestan periódicamente su preocupación ante esta realidad. Pero las medidas que sugieren no suelen tener en cuenta el entorno socioestructural de las pequeñas y microempresas.

Desde el ángulo laboral, los sindicatos muestran el mismo desconcierto. El movimiento obrero mexicano reconocía en 1990 que hasta entonces no había respondido a la problemática de las microempresas informales. Más recientemente, el Congreso del Trabajo admitía la incapacidad del sindicalismo para responder al nuevo esquema de relaciones laborales que se apoya en la flexibilidad. Parte de esta flexibilidad, al menos implícitamente, es la informalidad manufacturera. No es simple carencia de regulaciones. Es la falta de voluntad para aplicar a todos los trabajadores, incluidos los de las microempresas, las regulaciones oficiales que los sacarían de la clandestinidad.

Con respecto a los sindicatos, no basta con reconocer que el movimiento obrero aún no ha respondido a los cambios neoliberales. El anquilosamiento sindical continua sin reaccionar.

Para concluir, podríamos formularnos una pregunta ante esta inercia empresarial y sindical con respecto a las microindustrias informales. ¿Por qué no surgen propuestas eficaces para sacar a las microempresas de la clandestinidad? En nuestra opinión, esta aparente parálisis responde a variados intereses.

Para los empresarios formales, sobre todo los pequeños productores nacionales, los microempresarios informales constituyen un “colchón” en el que se apoyan para encontrar fuerza de trabajo barata. Voceros de la Canacintra, por ejemplo, han afirmado repetidas veces que es afortunada la existencia de la economía informal porque ha impedido la explosión social en México. Ellos ven a los microempresarios informales como una “válvula de escape” que impide la acumulación de tensiones sociales alimentadas por el desempleo y la falta de ingresos económicos. Al fin y al cabo, los trabajadores informales con frecuencia llegan a ganar más que si tuvieran un empleo seguro.

Para el Estado mexicano, lo informales tampoco representan necesariamente una amenaza al orden social establecido. Como hemos mostrado con anterioridad,<sup>32</sup> el ‘estilo de vida’ que surge entre los informales urbanos más que empujarlos hacia la confrontación con las autoridades, los induce a la superación individualista y paciente de las dificultades. El núcleo de la clandestinidad, desde una perspectiva psicosocial, es que elimina las bases orgánicas para la confrontación legal a través de los sindicatos, por ejemplo. Las masas informales, sobre todo las atomizadas como suele ocurrir en las grandes ciudades, pueden explotar en determinado momento, pero es casi imposible organizarlos.

Este es el aspecto que parecen haber captado con gran intuición los teóricos neoliberales: los proletarios pueden ser organizados; sin embargo, los microempresarios —aunque sean subcontratistas a destajo— son prácticamente *insindicalizables*, simplemente porque no tienen conciencia obrera. El cambio puede parecer tenue, pero es real. El microempresario que lucha por añadir una o dos máquinas de coser a su taller domiciliario difícilmente será seducido por las sirenas sindicales.

En conclusión, creemos que los datos y argumentos presentados permiten ver el crecimiento de la microindustria clandestina.

---

<sup>32</sup> Alonso, José A., 1993, *op. cit.*

tina como algo más que un desarrollo anodino y neutral. En el actual crecimiento del sector informal manufacturero en México y en América Latina es necesario percibir una visión previa y no una simple consecuencia inesperada.

En México el desafío que todos compartimos es cómo transformar esos miles de talleres microindustriales en una palanca auténtica del desarrollo menos desigual y más compartido por todos.

CUADRO 1  
DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO DE LOS HOGARES EN MÉXICO  
1984-1994

Grupo de hogares	1984	1989	1992	1994
	%	%	%	%
40 % Bajo	14.36	12.86	12.68	13.00
40% Medio	36.14	33.59	33.14	32.00
20% Alto	49.50	53.55	54.18	55.00
Total	100.00	100.00	100.00	100.00

FUENTE: Encuesta Nacional Ingreso - Gasto de los Hogares . 1984, 1989, 1992 y 1994, INEGI.

CUADRO 2  
CAMBIOS PORCENTUALES DEL PERSONAL OCUPADO EN LA INDUSTRIA  
MANUFACTURERA NACIONAL  
1970-1993

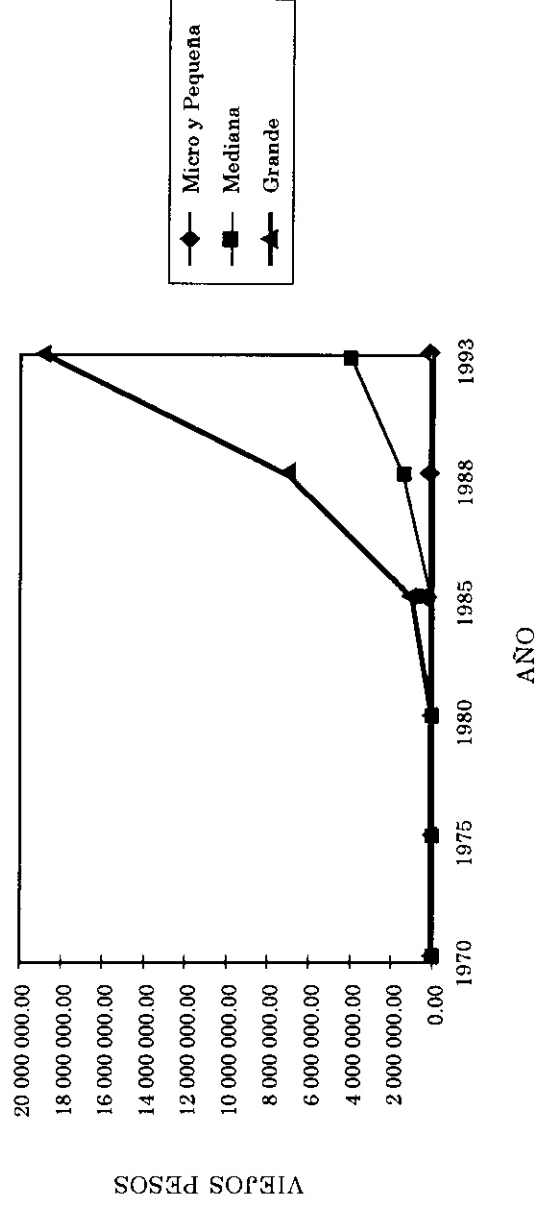
Periodo	Total	Micro y Pequeña	Mediana	Grande
1970-1975	8.79	-3.46	3.42	24.70
1975-1980	27.48	16.20	19.15	40.23
1980-1985	18.76	14.14	20.20	21.56
1985-1988	2.61	7.09	2.73	0.39
1988-1993	26.30	48.46	20.37	12.49

\* \* \*

FUENTE: Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos , INEGI, 1995, Cuadro 12-2, p. 280.

GRÁFICA 1

REMUNERACIONES POR UNIDAD Y TAMAÑO DE EMPRESA EN LA  
INDUSTRIA MANUFACTURERA A NIVEL NACIONAL 1970-1993



GRÁFICA 2

SALARIO MÍNIMO ANUAL NOMINAL Y REAL A NIVEL NACIONAL DE  
1982 A 1995.

