

El papel del sector informal en la sociedad mexicana. Un acercamiento crítico a las microindustrias *

José Antonio Alonso*

Introducción: La moda del sector informal

Actualmente los medios de comunicación no dejan pasar ni un día en México sin referirse explícitamente al Sector Informal. (SI). Particularmente durante las últimas semanas han sido los comerciantes ambulantes los que más han llamado la atención, sobre todo de la prensa escrita (Escobedo, 1990).

Interés similar por el SI se ha manifestado durante los últimos años tanto entre los científicos sociales, como entre el gobierno mexicano y los mismos empresarios privados (Concamín, 1990). Este interés ha alcanzado tales límites que hasta actores sociales tradicionalmente despreocupados por los sectores informales o desorganizados muestran hoy día su preocupación por “integrar” a esos amplios sectores “marginados” en sus planes de acción. Nos referimos, en primer lugar, a los políticos conservadores —al esti-

* Este trabajo fue presentado en el Duodécimo Congreso Mundial de Sociología, Sesión 4: trabajo informal, efectuado durante el mes de julio de 1990 en Madrid, España.

• Profesor de Tiempo Completo de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM. Actualmente colabora en el Centro de Investigaciones de Sistemas Educativos (CISE), UNAM.

lo de Vargas Llosa— (Soto, 1987) y, en segundo lugar, a los sindicatos y otras organizaciones laborales de América Latina (Wiener Antje, 1989, pp. 81-88). Aunque es preciso subrayar con toda nitidez que si las referencias al SI se han convertido en una moda en México, este fenómeno no constituye un hecho aislado. Libros, como el recientemente editado por Portes, Castells y Beuton (1989), demuestran que la moda del SI se ha extendido en todos los países capitalistas, centrales y periféricos.

Objetivo del artículo

“Nuestro objetivo al retomar el tema del SI en México no es simplemente hacernos eco de esta moda”.¹ Por el contrario, una vez constatado el interés generalizado que hoy provoca, afortunadamente, el SI, nuestra meta es iniciar un *acercamiento crítico* al concepto de éste y a su uso en América Latina.

La tarea no consistirá en evaluar teóricamente cada una de las acepciones del SI que han aparecido desde 1973. Tokman ha realizado una primera evaluación en conocido artículo (1987). Desde el punto de vista teórico nos parecen más comprensivos los artículos de Moser (1978) y de Cartaya (1987).²

Sin perder de vista estas apreciaciones teóricas, nuestro acercamiento se concentra solamente en un aspecto del SI: las *microindustrias* (MIC). En efecto, la categoría “microindustria” se aplica en México a un sector de las empresas industriales que cae casi completamente dentro del área de la informalidad. No se trata, sin embargo, de imponer una reducción en el concepto de la informalidad. Raczynsky se refiere a las tres principales perspectivas usadas en América Latina para analizar el concepto del sector informal (Raczynsky, 1977).

Unos economistas ven al SI desde el punto de vista del *aparato productivo* y lo consideran como “un conjunto de empresas con de-

¹ Nuestras primeras investigaciones de campo sobre las trabajadoras “informales” de la ciudad de México datan de 1975 (Alonso, 1981).

² Con referencia al concepto de la “marginalidad” hemos publicado una revisión teórica en México (Alonso José A., 1987). Un análisis semejante, con el fin de detectar las diversas matrices teóricas que ha producido los principales variantes del concepto de la “informalidad”, está aún por realizarse.

terminadas características” (tamaño, tecnología, recursos humanos, etc.), otros consideran al SI como un *mercado laboral* y, finalmente, otros economistas ven al SI desde el punto de vista del *ingreso* y lo definen como “el segmento de la población que se encuentra por debajo de cierto nivel básico”.³

Si seleccionamos sólo la primera aceptación del SI es, en parte, eludir en lo posible las críticas justificadas del SI como un “cajón de sastre” en el que todo cabe. En la trilogía mencionada por Raczynsky nos encontramos con tres subsectores de la realidad social relacionados entre sí, pero claramente diferenciados. Al acercarnos al SI desde la perspectiva del *aparato productivo*, nuestra principal finalidad es introducir un cierto grado de *homogeneidad* en un sector tan heterogéneo como lo es el SI. Aunque no debemos olvidar que este grado de homogeneidad es todavía muy deficiente. Schmitz tiene toda la razón cuando insiste en que las microindustrias del SI se deben investigar rama por rama porque cada rama posee su propio nivel de desarrollo tecnológico y, en segundo lugar, porque cada producto tiene muy específicas razones para incorporarse como microempresario a la actividad industrial (Schmitz, 1982, p. 187).

¿Cuál es nuestra tesis con respecto al desarrollo reciente de las microindustrias en México? El argumento central es el siguiente: el inusitado interés por las microindustrias tiene raíces más ideológicas que económicas. Sí existen bases estructurales que fomentan la multiplicación de las microindustrias, sean éstas declaradas o clandestinas, pero son razones políticas e ideológicas las que explican la manipulación del tema de la microindustria por los medios masivos de comunicación y por el mismo gobierno mexicano. En otras palabras, el proyecto neoliberal que el estado aplica en México, al menos desde 1982, no tiene como uno de sus ejes fundamentales el desarrollo de la microindustria. El nuevo patrón secundario-exportador de acumulación de capital implantado en América Latina, ni en su versión neoliberal o parasitaria ni en la

³ Esta triple división del SI no es exhaustiva. Gershuny toma como unidad de análisis la casa o unidad doméstica y describe tres tipos de economía: la formal, la informal y la comunal (1979). En México es interesante notar que aparecen ciertas convergencias con esta opinión de Gershuny. En efecto, Cortés y Cuéllar se acercan al SI desde la perspectiva de la unidad económica campesina, aunque su punto de partida teórico es Chayanov (1989, en prensa). También Francisco Giner de los Ríos retoma este enfoque en su importante tesis doctoral (1986).

desarrollista, incluye entre sus rasgos básicos el desarrollo decidido e independiente de las microindustrias. Por el contrario, como veremos más adelante, este patrón de acumulación promueve el avance del proceso de industrialización hacia sectores más pesados (Valenzuela, 1987), en los que no caben directamente las microindustrias, y también "favorece el aumento del grado de monopolio, fenómeno que precipita la mayor centralización y concentración de capitales", tendencias ambas frontalmente opuestas al crecimiento de microindustrias independientes.

Para defender esta tesis dividiremos el artículo en las siguientes secciones: a) La nueva política económica implantada por el gobierno mexicano desde 1982, con especial referencia al papel otorgado explícitamente a las microindustrias; b) breve visión panorámica del paradójico crecimiento experimentado por las microindustrias durante los últimos años y, c) interpretación del papel que desempeñan las MIC en la estructura socio-económica mexicana. Esta evaluación final nos permitirá formular predicciones firmes acerca del desarrollo de las MIC en México a corto y mediano plazo.

Política económica y microindustria en México desde 1982

Todos los observadores a la escena socio-política latinoamericana sabe que 1982 representa un parteaguas en la historia del capitalismo mexicano. La crisis económica que explotó en agosto de 1982 sentó las bases o, tal vez, dio el pretexto para que Miguel de la Madrid impulsara un nuevo plan de política económica.

La mejor síntesis de la política económica oficial, al menos en el nivel declarativo, es la que aparece en el *Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior, 1984-1988*. Un aspecto clave de todo el documento es el reconocimiento explícito (p. 39) de que la crisis de 1982 se manifestó en una disminución importante de la producción. La causa de la crisis "radica en un conjunto de obstáculos estructurales presentes a lo largo del proceso de industrialización mexicana. . . Por su importancia destacan, en primer lugar la concepción parcial de la estrategia industrial. . ." (*Ibidem*, p. 40). A su vez, continúa el documento, la sustitución de importaciones dominantes en México durante los últimos 40 años es la responsable de esta concepción incompleta porque "no incorporó una estrategia de articulación de la planta productiva". Aparece aquí una

observación muy importante para los autores oficiales del presente documento. En efecto, la *desarticulación* entre las grandes empresas, por una parte, y las medianas y pequeñas, por otra, típica de la planta industrial mexicana es un fenómeno revelador de las profundas diferencias existentes entre la planta industrial de México y la propia de los países de industrialización avanzada. ¿Por qué?, podemos preguntarnos. La respuesta del susodicho documento es tajante: porque en los países centrales las grandes empresas llevan a cabo procesos de *subcontratación* que llegan hasta siete niveles (*Ibidem*, p. 44; el cursivo es mío). Ello evita se nos dice, integraciones verticales que acarrear elevación de costos o, en su caso, aumento de importaciones.⁴

Como en México sólo se dan un máximo de tres niveles de subcontratación, el resultado es que la gran empresa opta por elevar sus importaciones o por integrarse verticalmente. Pero así se limita la expansión y fortalecimiento de la pequeña y mediana industria; y, por consiguiente también de la microindustria, concluimos nosotros.

De hecho, esta concepción oficial acerca de la falta de articulación entre las grandes y las pequeñas empresas en México se constituye en una de las ideas ejes de todo el documento y se repite casi con idénticas palabras en diversas secciones. Así, en el apartado 2.4.3.4. se vuelve a enunciar el mismo diagnóstico: "En la medida en que no se han aprovechado plenamente los *mecanismos de subcontratación* se ha reforzado la tendencia a la integración vertical en las grandes empresas, obstaculizando el desarrollo de las pequeñas y medianas", (*Ibidem*, p. 45; el cursivo es mío).

Esta teoría estatal acerca de las relaciones entre las grandes y las pequeñas empresas no es uno de los aspectos más comentados por los economistas mexicanos cuando se refieren a la crisis. El mismo gobierno mexicano sólo lentamente accedió a este planteamiento. En la primera fase del Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE), puesto en práctica en 1983, aún no se menciona esta problemática. Es en la segunda fase del menciona-

⁴ No resulta clara esta afirmación, en opinión nuestra, porque la subcontratación, que es conocida en México como maquila (el *putting-out system* de los países sajones), es una estructura radicalmente vertical como lo demuestran todas las investigaciones empíricas realizadas en México y en América Latina (Alonso Jorge, 1980; Alonso José A., 1979, 1983, 1986, 1988; Arias Patricia, 1988; Beuería Lourdes y Roldán M. 1987; y varios más).

do programa, aplicada en 1984, cuando se conjuntan las condiciones para promulgar un Plan Nacional de Desarrollo (PND), en el cual se propone la necesidad de *cambio estructural* en el ámbito de la industria.

Comienza a hablarse, por tanto, de la famosa reconversión industrial.

No es el momento de exponer este magno plan del gobierno mexicano con todo detalle. Bástenos con indicar que uno de sus ingredientes fundamentales es “la racionalización de la estructura de organización industrial de tal forma que permita una mejor *articulación* entre la grande y la pequeña empresa” (*Ibidem*, p. 82). Si recordamos el diagnóstico previo, no nos sorprenderá esta afirmación.

Consecuente con este análisis, la estrategia de reconversión industrial propuesta por el gobierno incluye, como uno de sus ingredientes básicos, la articulación entre empresas de diferente tamaño con el objetivo inmediato de *consolidar los niveles de subcontratación* ya existentes en el país y, posteriormente, ampliarlos en beneficio del sector industrial.

En este contexto se menciona por primera vez que se dará *atención prioritaria a la microindustria* en el marco del Programa Integral de Fomento para la Pequeña y Mediana Industria. En resumen, sí es importante destacar que la estrategia de racionalización de la organización industrial incluye como factor básico la *subcontratación* para impulsar la articulación entre empresas de diferente tamaño.

Consecuente con este planteamiento del PND 1984-1988, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial expidió en 1985 el decreto aprobatorio del Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña (*Diario Oficial*, México, 30 abril, 1985). En este decreto se incluye expresamente y se define la categoría de microindustria. Estas son empresas con hasta 15 personas y ventas anuales hasta 30 millones.

Desde nuestra perspectiva importa destacar el artículo 11 que dice lo siguiente:

A fin de vincular la capacidad productiva disponible de las empresas medianas y pequeñas (y microindustrias, añadimos) con la demanda de las grandes industrias, se fomentará la organización y operación

de bolsas de subcontratación para la integración de procesos industriales.

Este artículo 11 no hace más que convertir en ley las orientaciones explicitadas en el Plan Nacional de Fomento Industrial (1984) con respecto a la racionalización y a la reconversión industrial.

Para concluir esta primera sección sólo indicaremos que en los años siguientes a 1985 el Estado Mexicano, tanto a nivel nacional como estatal, crea toda una estructura legal y burocrática para “apoyar el desarrollo de las microindustrias”.

El Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña (FOGAIN), viejo organismo creado ya en 1953, comienza a generar planes y a canalizar recursos económicos hacia las microempresas. Así, en 1987 se habla de un programa específico de apoyo técnico y financiero a la *microindustria informal* (El Mercado de Valores, 1987).

El FOGAIN reconoce explícitamente que es la primera vez que trata de llevar el apoyo financiero y de asistencia técnica a ese nivel microindustrial. La ayuda pretende ser tan integral que incorpora mecanismos novedosos porque “pretende convertir en sujetos de crédito a pequeños talleres artesanales que tienen capacidad empresarial para desarrollarse”.

Los recursos económicos comenzaron a fluir. En septiembre de 1987 el FOGAIN recibió del Fondo Monetario Internacional (FMI) 185 millones de dólares, destinados a la ejecución de la cuarta etapa del Programa de Apoyo Integral a la Industria Mediana y Pequeña (*Ibidem*, pp. 10-81).⁵ Lo novedoso es que parte de los fondos estaban destinados a los microempresarios informales.

En efecto, por primera ocasión se contaba con 10 millones de dólares que serían canalizados a aquellas microindustrias informales que no habían tenido acceso a ninguna fuente de financiamiento.

Panorama de las microindustrias en México

El discurso oficial del gobierno mexicano muestra un creciente interés por las microindustrias sobre todo a partir de 1983. Pero, si

⁵ En las tres etapas previas el FOGAIN había recibido ya 322 millones de dólares como apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa.

queremos conocer la realidad de las microindustrias, no basta con analizar la ideología del gobierno.

Buena parte del problema de las MIC es la dificultad para conocer sus verdaderas dimensiones. ¿Qué sector de las MIC forma parte del sector informal? ¿Cuántas actúan en la clandestinidad? ¿En qué tipo de actividad industrial predominan?

El primer problema surge cuando se intenta dar una definición de las MIC; obviamente, existen varias definiciones. En la sección previa vimos la definición de MIC empleada por el FOGAIN. El gobierno define a las MIC a base de dos indicadores: el número de trabajadores y el valor de la producción anual. Esta definición, aunque insuficiente y distorsionadora, representa un avance. Por muchos años el gobierno mexicano ni siquiera tenía una definición de estas industrias que simplemente eran llamadas "menos que pequeñas". Tales industrias no eran sujetos adecuados para la promoción financiera y, por tanto, las ignoraba. Ya hemos visto cómo y por qué la situación ha cambiado desde 1982.

Esta política financiera del Estado Mexicano, que simplemente ignoraba a las MIC, no hizo sino acentuar las tendencias hacia la desigualdad innatas en el sistema capitalista. Poco a poco, precisamente a partir de la década de los años cincuenta se fueron abriendo los espacios para aquellas industrias "menos que pequeñas". Surgieron varios grupos o tipos de MIC. En un primer grupo se encuentran las actividades manufactureras que, como las de los sastres, son supervivencia del pasado, aunque ahora probablemente cambió su clientela. El segundo grupo es el de las industrias que atendían los mercados no satisfechos por las grandes y medianas empresas; servían a clientes que querían imitar los modelos de consumo de la mediana y pequeña burguesía. El tercer grupo surgió en la forma de subcontratación, es decir, cuando las grandes empresas preferían la integración horizontal más bien que la vertical. Esta relación de complementariedad no es beneficiosa para las pequeñas empresas en la mayoría de los casos.

La evolución industrial durante las últimas décadas confirma el carácter monopolizador de las grandes empresas el cual, sin embargo, no parece implicar la desaparición de las industrias "menos que pequeñas". Por el contrario, la persistencia diversificada de estas industrias ha dado pie al surgimiento de diversas tipologías.

Giner de los Ríos propone la siguiente (1984):

- a. Microindustrias que se ubican en *actividades tradicionales* y se dedican a la producción de bienes de consumo no durable. Se trata de microindustrias con bajos niveles de producción por hombre ocupado y con niveles de remuneración igualmente bajos. Son empresas que normalmente no emplean trabajo asalariado y tienen una estructura familiar.
- b. Microindustrias "maquileras" (subcontratistas). También aceptan niveles de remuneración muy bajos y subsisten en condiciones técnicas muy precarias. Suelen usar trabajo asalariado y no asalariado.
- c. El grupo que se asemeja a la microindustria de los países muy industrializados, por ejemplo, Japón. Apoyan a la gran industria fabril en el caso de procesos discontinuos. Es el grupo de mayor productividad y puede emplear también trabajadores asalariados y no asalariados.

El mismo Giner ha realizado sus análisis de la microempresa a partir del censo industrial de 1976 y ha llegado a conclusiones interesantes. Se definió como microempresa a "todo establecimiento independiente con siete o menos trabajadores, pero se incluyeron también las empresas con menos de 15 si al menos el 20% eran no asalariados". Estas empresas se dividieron en tres grupos:

1. Empresas *puras*. No emplean trabajo asalariado. Son estrictamente familiares.
2. Empresas *en transición*. Emplean trabajo asalariado y no asalariado, pero con una proporción de trabajo no asalariado mayor del 20%.
3. Empresas *capitalistas*. En ellas al menos el 80% de los trabajadores reciben un salario preestablecido.

Al aplicar esta tipología al censo se llega a constataciones muy interesantes. El sector de la microindustria está compuesto ante todo por microempresas *puras*. En términos de productividad, la microempresa capitalista es la más eficiente.

Otra observación interesante es que las empresas puras parecen estar casi exclusivamente orientadas a la obtención de ingresos. En las microempresas en transición tal criterio subsiste, pero está matizado por una cierta orientación a crecer. Resulta extraño

detectar que los pequeños talleres capitalistas son los que muestran menor propensión a crecer o a reinvertir sus ganancias.

Otro aspecto importante derivado del censo es que la microindustria carece de acceso al crédito. En el caso de las empresas puras, el crédito sería probablemente una forma de subsidiar el consumo familiar. Sólo en el caso de las empresas en transición que muestran mayor coeficiente de reinversión, podría justificarse el otorgamiento de mayores créditos.

Otras observaciones censales significativas son: primero, la microindustria participa en operaciones de maquila en mayor medida que en la producción total e independiente, lo cual refleja su *papel complementario* de las grandes empresas. Se aprecia, por tanto la convergencia existente entre la información censal sobre las MIC y la nueva política oficial comentada en la sección previa. En segundo lugar, la microindustria es bastante importante en actividades productoras de bienes intermedios y también en la reparación y producción de partes y piezas. Pero la mayor parte de las MIC manufactureras se dedica a la fabricación de bienes de consumo no durable.

En cuanto a las estimaciones cuantitativas, Francisco Giner presenta en su disertación doctoral (1986) algunas cifras censales que nos pueden servir de orientación. Su punto de partida es la convicción de que el Censo Oficial de 1975 nos ofrece la mejor muestra de MIC que existe en México; por nuestra parte después matizaremos esta afirmación. Giner mismo comenta ampliamente las múltiples deficiencias que los Censos contienen cuando proporcionan información acerca de las MIC. Ante todo es evidente el problema de la *subrepresentación* en el estrato de las MIC.

La razón básica es que los microempresarios obtienen más desventajas e inconvenientes que apoyos oficiales al dar información a los encuestadores del Censo. El problema de la subrepresentación censal es aún más grave entre las MIC subcontratistas (o maquiladoras), como lo demuestran para la ciudad de México diversas investigaciones (Alonso José A., 1979, 1983, 1990; Benería y Roldán, 1987; Alonso Jorge, 1980). La razón estructural, en definitiva, que provoca la subrepresentación censal de las MIC es la *clandestinidad*. En Nezahualcóyotl, por ejemplo, alrededor del 80% de las MIC son clandestinas (Alonso José A., 1990). Aunque existen variaciones regionales en cuanto a la clandestinidad de las MIC, lo más probable es que en toda la república mexicana la clandestini-

nidad de las MIC sea la característica prevaleciente, como lo han mostrado investigaciones de campo recientes realizadas en Tlaxcala, Yucatán, Guanajuato y Jalisco (Escobar y de la Rocha, 1988; Gamboa y Peña, 1988; Suárez, 1983; Treviño, 1988).

Las consideraciones previas quedan confirmadas en cuanto a la *subrepresentación* de las MIC por la simple comparación entre los Censos de Población y el Industrial de 1970. El primero afirma que había 2 250 000 trabajadores en el sector manufacturero, mientras que en el Censo Industrial esa cifra baja hasta 1 660 000. ¿Cómo explicar tan grandes diferencias entre ambos Censos? Sí parece justificado afirmar que la subrepresentación de las MIC en el Censo Industrial es uno de los factores que explican la gran diferencia observable entre ambos censos.

Es importante tener presente esta subrepresentación de las MIC en los censos oficiales para valorar mejor la siguiente información estadística. En cuanto al número de las empresas que componían en 1970 el sector manufacturero mexicano, el 84.4% eran MIC que daban empleo sólo al 13.3% de la mano de obra ocupada en la industria; estos obreros recibían sólo el 2.37% del capital destinado a salarios y la inversión neta en las MIC eran sólo el 1.96% de la inversión total industrial.

Por tanto, a partir de los censos oficiales nos parece muy aceptable la conclusión a la que llega Giner (1984, p. 6):

Podemos plantear, conservadoramente, que la MIC tiene una importancia mucho mayor que la que reportan los censos oficiales. Su importancia en términos de empleo sería considerable, generando al menos un 25% del empleo total en el sector manufacturero en 1975. Podríamos esperar que su importancia en la actualidad sea similar.

Una ulterior apreciación y más actualizada del desarrollo real que las MIC puedan tener en el SI mexicano se apoyaría en los análisis del economista francés Francois Roubaud.⁶

Además de actualizar, Roubaud radicaliza sus críticas a la información oficial con respecto al sector informal manufacturero (Roubaud, 1989). Su tesis franca es que el INEGI capta muy deficientemente el SI. Además de las razones aducidas previamente,

⁶ Roubaud es un economista que ha trabajado en el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) de México durante 1986 y 1987, como asesor en estadística.

Roubaud añade una observación clave, sobre todo en referencia al SI.

La définition même de l'unité statistique de base exclut les activités ambulantes ou celles qui s'exercent a domicile". (*Ibidem*, p. 9).

La razón es que la unidad censal es el establecimiento y los establecimientos para ser censados deben estar situados en un lugar permanente y delimitado por construcciones o instalaciones fijas. Es decir, los diseñadores del censo mexicano automáticamente borran del mapa a la casi totalidad de las microindustrias subcontratistas (maquiladoras) mencionadas previamente. No es extraño, por tanto, que los mismos responsables del censo de 1986 reconozcan abiertamente que el censo no capta las actividades informales.⁷ El tamaño de esta laguna informativa, sobre todo en relación a las MIC, se puede medir por medio del análisis comparativo de la población económicamente activa captada por los censos económicos y por la encuesta del empleo urbano en 1976. Según Roubaud, la población económicamente activa en las industrias era de 1 677 211 según los censos y de 2 143 913 según la encuesta urbana; es decir, el subregistro de los censos equivale al 21.77 por ciento. La diferencia entre ambos datos proviene ante todo de las microempresas.

Podemos aún realizar una aproximación ulterior al desarrollo de las MIC en México. La fuente informadora es la encuesta del empleo urbano, que cubre una muestra trimestral de 200 mil personas en los principales centros urbanos del país. Desde nuestro punto de vista, su principal cualidad es que incorpora explícitamente la problemática del sector informal en un campo de acción.

Cruzando las preguntas relacionadas con el origen de la propiedad del capital (público, capitalista o privado, familiar) y con la situación legal (registradas o no), se pueden distinguir cuatro sectores manufactureros (Roubaud, *Ibidem*, p. 15):

⁷ "Empadronamiento urbano: resultados preliminares nacionales", INEGI, Censos Económicos, México, 1987, p. 16.

"El censo de los establecimientos urbanos no registra las actividades económicas informales (actividades ambulantes, empresas no declaradas...) pues sus mismas características impiden su localización posterior y a veces es imposible detectarlas en la medida en que se ejercen en lugares no identificables desde la vía pública". (Citado por Roubaud, *Ibidem*, p. 9).

- El sector público (SP)
- Las grandes empresas privadas (GE)
- Las pequeñas y medianas empresas legales (PME)
- El sector no registrado y familiar (SNR)

El análisis de las características del SNR muestra que si este sector es definido a partir de sus lazos con el estado, se oculta de hecho el sector que podríamos calificar como "el sector no estructurado y no localizado" (trabajo femenino a domicilio, comerciantes ambulantes, etc.). Pero, según Roubaud, estudios realizados en Túnez muestran que este sector no estructurado y no localizado representaría más de la mitad del sector informal (Charmes Y., 1982).

En México, la encuesta urbana ya mencionada muestra que en 1987 el principal componente del SNR era el trabajo a domicilio que representaba el 64.7% de todo el sector. El trabajo a domicilio, o "maquila domiciliaria" como es conocido en México, es el principal integrante del SNR.

Hasta el momento el panorama que hemos presentado de las MIC en México se apoya exclusivamente en datos censales u oficiales y provienen de economistas. Esta observación nos da pie para introducir una reflexión metodológica que nos parece fundamental, como hemos mostrado en un artículo de reciente aparición (Alonso José A., 1990b).

Todos los economistas preocupados por el SI reconocen abiertamente, y a veces hasta lo demuestran como acabamos de ver, que los datos oficiales son sesgados y distorsionadores de la realidad económica. La clandestinidad generalizada entre las MIC y el deficiente diseño de los instrumentos usados para recoger la información censal son los principales factores que explican la desinformación existente acerca del SI y, más en concreto, acerca de las microindustrias.

Siguiendo la línea de los grandes investigadores del SI, tales como Schmitz (1982), Arizpe (1977), Bienefield (1976), Sethuraman (1977) y tantos otros, es el momento de volver los ojos hacia los métodos antropológicos de investigación. No se trata de desconocer a los economistas ni a sus censos oficiales, sino de buscar la complementación de ambas metodologías: la cuantitativa y la cualitativa, la coyuntural y la prolongada, la apoyada en cuestiona-

rios cerrados y la que recurre a largos periodos de observación participante.

En México, concretamente, tanto el Estado como varios economistas (Giner, 1986; Mercado, 1980) han mostrado su interés por el SI y han realizado importantes investigaciones. Pero, si los antropólogos, ya mencionados previamente, no hubiéramos descubierto el mundo de la maquila domiciliaria es muy probable que a través de los análisis censales de los economistas no se conocieran los desarrollos microindustriales que están teniendo lugar en diferentes regiones del país.

Para concluir esta sección habría que reconocer que no fue tanto la perspicacia de los investigadores, sino la lógica del método antropológico la que nos empujó a darnos literalmente de bruces con una estructura microindustrial clandestina y, por tanto, escondida.

El futuro de la microindustria en México: diagnóstico e interpretación

Los hechos presentados en las dos secciones previas parecen irrefutables. Las microindustrias informales se multiplican en todos los países capitalistas y México no es la excepción. Además, todos los gobiernos muestran hoy día un interés creciente por las microindustrias, incluidas explícitamente las informales.

¿Qué significa el interés y el apoyo, aun económico, del gobierno mexicano por las microindustrias? ¿Saldrán de la clandestinidad ese alto porcentaje de microindustrias informales que no aparecen en los censos? ¿Quién está interesado por el desarrollo vigoroso y autónomo de las microindustrias?

La respuesta acertada a estas preguntas debe rebasar el nivel periodístico. Hoy día hay tantos actores sociales preocupados por las MIC en México que irremediablemente brota un cierto hálito de desconfianza. Efectivamente, a raíz de la visita a México del economista peruano Hernando de Soto, autor de *El otro sendero*, comenzó la campaña del "Empléate a ti mismo".⁸

⁸ El periódico *Excelsior*, uno de los principales rotativos de la ciudad de México, informaba el 11 de julio de 1987: "Pide el Consejo Nacional de la Publicidad apoyo para la campaña 'Empléate a ti mismo'".

Conocidos representantes de la iniciativa privada y de empresas monopólicas a través del Consejo Nacional de la Publicidad convocaron a todos los estamentos de la nación para colaborar en la eliminación del desempleo. No se abrían las puertas de las grandes empresas nacionales y transnacionales, sino que se echaba a andar una ingente campaña "contra el desempleo mediante la concientización y la capacitación... una campaña que pretende sustituir actitudes derrotistas por perspectivas de progreso". Tampoco se ofrecían empleos. Aparentemente no querían convertir a los desempleos en asalariados, sino en *microempresarios*. El precio de la campaña fue más que simbólico, pues alcanzó los 15 mil millones de pesos (más de 15 millones de dólares en 1988).

Inclusive la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación a través de su presidente en León (Guanajuato) afirmaba que si la reconversión industrial no llegaba hasta las microempresas "no habrá posibilidades de sobrevivencia para las pequeñas y medianas empresas y tendrán que cerrar..." (*Excelsior*, 29 de febrero de 1987). Este clamor de los empresarios nacionales encontró eco en el gobierno. En el mes de noviembre de 1987 se publicó el anteproyecto de ley para el fomento de las microindustrias (*El Financiero*, México, 16 de noviembre de 1987). El objetivo era promover la inversión en *nuevas* microindustrias y fortalecer las ya existentes. Para ello se eliminaron 14 trámites con el objeto de facilitar la constitución de nuevas microindustrias, se propuso la elaboración de un padrón nacional de microindustrias y se creó la Comisión Intersecretarial para manejar los nuevos créditos.

El empeño del gobierno por fortalecer las empresas menores comenzó a cristalizar en 1988 con la instalación de la "ventanilla única" para la gestión de la cédula de microindustria (*La Jornada*, México, 30 de octubre de 1988). Hace dos años se repetía a diario que "las microindustrias registradas en el padrón recibirán los apoyos y estímulos que les corresponda con la Ley Federal para el Fomento de la Microindustria".

Pareciera, por tanto, que el gobierno mexicano y los grandes empresarios capitalistas están profundamente interesados en el fomento y desarrollo de las microindustrias. Es necesario, sin embargo, profundizar en este interés del gran capital para captar sus raíces estructurales imperceptibles a primera vista.

El gobierno mexicano y los grandes empresarios se preocupan por las microindustrias porque se encuentran dedicados desde 1982

a la ardua labor de cambiar el modelo de acumulación capitalista. En efecto, desde hacía varios años se percibía en México la crisis del patrón de acumulación tradicional vigente en la posguerra (Valenzuela, 1987). Fue conocido como el “desarrollo hacia adentro”, basado en la industrialización sustitutiva de importaciones. Al agotarse este sistema de industrialización surge vigorosamente el nuevo patrón de acumulación denominado “secundario-exportador”. Siguiendo a Valenzuela podemos recordar varios de los rasgos centrales de este nuevo patrón:

- a. El avance del proceso de industrialización hacia sectores más pesados, con una composición del valor del capital más alta.
- b. La consecuencia lógica es la mayor centralización y concentración de capitales.
- c. El resultado inevitable de ambas tendencias son las mayores tasas de desocupación y desempleo, así como los patrones más regresivos en la distribución del ingreso.
- d. En la periferia capitalista una condición indispensable para implantar *a* y *b* es la mayor apertura al capital extranjero, que en el caso de México es mayoritariamente estadounidense.
- e. Finalmente, se debe dinamizar la productividad del trabajo. Es decir, la baja salarial debe ir asociada a mayores ritmos de productividad laboral.

En síntesis, para comprender el florecimiento de las microindustrias y el interés despertado hacia ellas es preciso subrayar, por una parte, las características de las nuevas empresas cada vez más oligopólicas y extranjerizantes y, por otra, las fuertes repercusiones negativas experimentadas por la fuerza de trabajo. La microindustria se multiplica en México, sobre todo la microindustria domiciliaria y clandestina, como consecuencia de dos dinámicas, distintas pero complementarias. Las empresas modernas con capital extranjero (más aún si son “maquiladoras”) y alta tecnología, no generan suficientes puestos de trabajo. El proletariado por su parte aunque no se convierta necesariamente en desempleado o subempleado experimenta ineludiblemente la represión salarial. El siguiente cuadro elaborado por el Instituto Nacional del Consumidor muestra esta tendencia:

PORCENTAJE DE SALARIO MÍNIMO REQUERIDO PARA LA ADQUISICIÓN DE ALGUNOS PRODUCTOS EN EL D.F.

	1982	1988
Salario Mínimo	280 pesos	7 765 pesos
Carne de res*	48.7%	86.0%
Huevo*	11.6%	21.9%
Frijol*	7.6%	10.2%
Azúcar*	4.8%	10.6%
Tortillas*	2.1%	3.5%

* Kilos.

(NOTA: en 1990 el salario mínimo diario ya no alcanza para adquirir un kilo de carne de res).

En otras palabras, para la clase obrera mexicana tanto urbana como rural el recurso a la microindustria (sobre todo domiciliaria, la que no aparece en los censos) es una estrategia de supervivencia.

Mientras que para las empresas capitalistas es una manera infalible para aumentar las tasas de ganancia, específicamente por medio de las microempresas subcontratistas o maquiladoras.

En este proceso de transformación industrial el Estado mexicano desempeña un papel fundamental (Calderón J.M., 1988). El estado instrumentó para superar la crisis en 1982 dos medidas básicas: la inflación, que nunca alcanzó las tasas anuales de algunos países sudamericanos y, sobre todo, la descentralización. Esta última es una estrategia a mediano y largo plazo que implica, efectivamente, un nuevo modelo de acumulación capitalista. La descentralización se apoya tanto en las grandes transformaciones tecnológicas, sobre todo de las empresas transnacionales y de las maquiladoras fronterizas que incrementan así la extracción de la plusvalía relativa, como en la extracción de la plusvalía absoluta hasta límites casi inimaginables.

De ahí que sea en las zonas urbanas marginadas de las grandes metrópolis mexicanas en donde la microindustria se constituye en el paradigma de la descentralización, porque en esas zonas “abunda la mano de obra barata y flexible, desarticulada y móvil

que convive con el trabajo de niños, mujeres y ancianos y con el trabajo a destajo" (Calderón, *ibidem*, p. 18).

Por eso, procesos de industrialización aparentemente tan dispares como las fábricas maquiladoras de la frontera mexicano-estadounidense y la economía subterránea, la gran industria ultramoderna y el trabajo a domicilio, la fábrica altamente automatizada y la microindustria son, en realidad, *momentos* complementarios de una misma política de descentralización industrial, como acertadamente puntualiza José María Calderón.

Conclusión Final

Las microindustrias tan en boga hoy día en los medios masivos de comunicación de México no son, por tanto, un indicio de modernidad, ni indicadores eficaces de la capacidad empresarial de las masas proletarias y marginadas de México. Tampoco son un remedio disfrazado al desempleo y el subempleo. Son, ante todo, un resultado lógico de la política estatal y empresarial encaminada a desvirtuar el papel central y estratégico de la fábrica tradicional. Esta fábrica, según Calderón, ha entrado en crisis porque ha sufrido un proceso creciente de marginación económica y política. En el capitalismo actual, la fábrica ha dejado de ser el momento crucial de la dinámica productiva del sistema. El modelo fordista desaparece inexorablemente.

Sin embargo, este proceso social no es unívoco. La periferia capitalista no repite con retraso los procesos ya experimentados en los países capitalistas centrales. En México, las MIC no juegan el mismo papel que las MIC en Hong-Kong o en la Emilia-Romagna.

En los países centrales, las MIC se incorporan con frecuencia a la revolución tecnológica, pero en la periferia esa posibilidad rara vez cristaliza. En nuestras latitudes, las MIC son preferentemente un arma estratégica de las élites dirigentes cuya principal utilidad consiste en desbaratar las estrategias defensivas tradicionales de la clase trabajadora. Frente a las MIC, sobre todo clandestinas, los sindicatos se encuentran inermes. Desde 1982 la lucha obrera en México deberá seguir rumbos innovadores y diferentes. Por ahora el capital lleva la delantera.

BIBLIOGRAFÍA

- Alonso, Jorge. *Lucha Urbana y Acumulación de Capital*, México, Ediciones de la Casa Chata, 1980.
- Alonso, José Antonio. *The domestic seamstresses in Nezahualcoyotl. A case study of feminine superexploitation in a marginal urban area*, Doctoral Dissertation, New York, New York University, 1979.
- _____. *Sexo, trabajo y marginalidad urbana*, México, Editorial Edicol, 1981.
- _____. "The Domestic Clothing Workers in the Mexican Metropolis and their Relation to Dependent Capitalism"; en June Nash y María P. Fernández-Kelly (eds.), *Women, men and the international division of labor*, New York, Suny Press, 1983.
- _____. "El Concepto de la Marginalidad Urbana y su uso en América Latina" en *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, núm. 128 (abril-junio) pp. 51-71.
- _____. *Mujeres, maquiladoras y microindustria doméstica*; México, Ediciones Fontamara, 1990a.
- _____. "Trabajando como hormigas o el elogio del método antropológico" en *Nueva Antropología*, núm. 37, abril, 1990b, pp. 71-84.
- Arias, Patricia. "El empleo a domicilio en el medio rural: la nueva manufactura" en *Estudios Sociológicos*, vol. VI, núm. 18 (septiembre-diciembre) México, 1988, pp. 535-552.
- Arizpe, Lourdes. "Women in the informal labour sector: the case of Mexico City" en *The Wellesley Editorial Committee* (eds.), *Women and National Development: the Complexities of Change*, Chicago, University of Chicago Press, 1977.
- Benería, Lourdes y Marta Roldán. *The Crossroads of Class and Gender*, Chicago, Chicago University Press, 1987.
- _____. "Subcontracting and Employment Dynamics in Mexico City" en *The Informal Economy* edited by Alejandro Portes, Manuel Castells and Lauren A. Benton; Baltimore, The Johns Hopkins University Press, 1989, pp. 173-188.
- Bienefeld, M. "The Informal Sector and Peripheral Capitalism: The Case of Tanzania", *IDS Bulletin*, 6 (3), 1976.
- Calderón, José María. "Inflación y Descentralización como estrategias capitalistas y su impacto sobre la fuerza de trabajo. México 1982-1988" en *Taller sobre el Sector Informal Urbano: Retos y Perspectivas*, México, Fundación Friedrich Naumann, 1988.
- Cartaya, Vanessa. "El confuso mundo del sector informal" en *Nueva Sociedad*, julio-agosto, 1987, pp. 76-88.
- Charmes, J. "L'évaluation du secteur non structuré. Méthodes, résultats, analyse. L'exemple de la Tunisie" *AMIRA*, núm. 37, Paris, 1982.

- Concamin (Confederación de Cámaras Industriales). "Existe desinterés en las micros, pequeñas y medianas empresas" en *La Jornada*, diario de México, 22 de marzo de 1990, p. 15.
- Cortés, Fernando y Oscar Cuéllar. *Crisis y Reproducción Social de los Comerciantes y del Sector Informal*: Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, México, 1989, (en prensa).
- Escobar L., Agustín y Mercedes G. de la Rocha. "Microindustria, Informalidad y Crisis en Guadalajara, 1982-1987" en *Estudios Sociológicos*, vol. VI, núm. 18, septiembre-diciembre 1988, pp. 553-581.
- Gershuny, J.I. "Economic Development and Change in the Mode of Provision of Services" en *Beyond Employment*, Oxford, N. Redcliff and E. Minglione (eds.), Blackwell, 1985.
- _____. "The Informal Economy: Its Role in Industrial Society", *Futures*, East Lansing, M.I. 1979.
- Escobedo Yabar, Norma. *El Comercio de Subsistencia en México y Perú*: Tesis Doctoral presentada en la División de Posgrado de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México, 1990.
- Giner, Francisco. *Very small industrial enterprises in México: Stagnation, disappearance and Growth*: Doctoral Dissertation, University of Sussex, 1986.
- Martínez Veiga, Ubaldo. *El otro desempleo. La economía sumergida*, Cuadernos de Antropología, núm. 10. Barcelona, Editorial Anthropos, 1989.
- Mercado, Alfonso, A. Juárez y J. Arísti. "Technological Linkages in the Mexican Garment Industry". ILO-WEP, 2-22/WP 55, Geneva, 1980.
- Mercado de Valores El. "Nacional Financiera Apoya a la Industria", *El Mercado de Valores*, año XLVII, núm. 7, febrero, 1987, pp. 165-166.
- Moser, Caroline. "Informal Sector or Petty Commodity Production: Dualism or Dependence in Urban Development", *World development*, 6, 1978, pp. 1041-1064.
- Peña, Florencia y José C. Gamboa. "Análisis Comparativo de las Situaciones Sociodemográficas en 1985-1986 de un grupo de obreras de la industria del vestido, domiciliaria y fabriles, en la ciudad de México", *Serie Documentos de Investigación*, núm. 1, PIEM, México, El Colegio de México, 1988.
- Portes, Alejandro y otros (eds.). *The informal economy. Studies in advanced and less developed countries*. The Johns Hopkins University Press, London, 1989.
- Raczynsky, Dagmar. "El Sector Informal Urbano: Interrogantes y Controversias". *Investigaciones sobre Empleo*, núm. 3, PREALC, Santiago, Chile, 1977.
- Roubaud, Francois. "La Valeur Ajoutée du Secteur non enregistré ur-

- bain au Mexique", *Stateco Insee* (mars) Paris, versión mimeografiada, 1989.
- Schmitt, Hubert. *Manufacturing in the Backyard*, Frances Pinter, London, 1982.
- (Secretaría de Comercio y Fomento Industrial) SECOFI. *Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior, 1984-1988*. México, 1984.
- Sethuraman, S.V. "The Urban Informal Sector in Africa", *International Labour Review*, vol. 116, núm. 3, 1977.
- Soto, Hernando de. *El Otro Sendero*, México, Editorial Diana, 1987.
- Suárez Ramírez, Luz María. "La Industria a Domicilio en México: Un Estudio de Caso en una Zona Rural", *Revista de Economía*, vol. II, núm. 1, enero-junio, pp. 331-352, UAM-Azcapotzalco, 1983.
- Tokman, Víctor. "El Sector Informal: Quince Años Después" *El Trimestre Económico*, México, FCE, julio-septiembre, 1987.
- Treviño, Sandra. *El trabajo a domicilio: una forma específica de proletarización de la mujer obrera*. UAM-Iztapalapa, Tesis de Licenciatura en Antropología Social, México, 1986.
- Valenzuela, José C. "El Patrón de Acumulación Secundario-Exportador y su variante neo-liberal" en *Le Monde Diplomatique*, junio, 1987.
- Wiener, Antje. "Zur frauenerwerbsarbeit in lateinamerika-mexikanische näherinnen zwischen heimarbeit und weltmarktfabrik". Diplomarbeit. Freie Universität, Berlin, 1989.