

# Encuesta Nacional de Micronegocios

## ENAMIN 2010

### Documento metodológico



Obras complementarias publicadas por el INEGI sobre el tema:

Encuesta Nacional de Micronegocios. ENAMIN 2010.

Catalogación en la fuente INEGI:

331.10723 Encuesta Nacional de Micronegocios (2010).  
Encuesta Nacional de Micronegocios : ENAMIN 2010 : documento metodológico / Instituto Nacional de Estadística y Geografía.-- México : INEGI, c2012.

vii, 64 p : il.

ISBN En trámite.

1. Negocios en pequeño - México - Encuestas - Metodología. I. Instituto Nacional de Estadística y Geografía (México).

Si requiere más información sobre esta obra, favor de contactarnos a través de:

Centros de consulta y comercialización (consulte el domicilio en Internet)

Larga distancia sin costo: 01 800 111 46 34

[www.inegi.org.mx](http://www.inegi.org.mx)

[atencion.usuarios@inegi.org.mx](mailto:atencion.usuarios@inegi.org.mx)

Síguenos en:   

## PRESENTACIÓN

Una de las funciones del **Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI)** es generar información estadística de interés nacional para el diseño de políticas públicas y el conocimiento de los fenómenos demográficos y sociales del país.

La **Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN), 2010**, constituye un esfuerzo conjunto de la **Secretaría de Trabajo y Previsión Social (STPS)** y el **INEGI**, que tiene como objetivo ofrecer información sobre las características de las unidades económicas de pequeña escala en los sectores de manufactura, industria extractiva, transporte, comercio, construcción y servicios, de las que interesa especialmente obtener datos sobre sus formas de operación, ingresos, gastos, inventarios y personal ocupado.

La ENAMIN 2010 representa el séptimo levantamiento de esta encuesta cuya finalidad es consolidar y actualizar la información acerca de los micronegocios del país a través de la recopilación de datos confiables y de calidad para coadyuvar al diseño e implementación de políticas encaminadas a potenciar el desarrollo de esta clase de unidades económicas.

En este contexto, es importante que los diseñadores de políticas públicas, los especialistas y usuarios de la información conozcan los aspectos conceptuales y metodológicos que dan sustento a la encuesta.

El presente documento se ha estructurado en tres partes: la primera hace referencia al contexto institucional que justifica el estudio de los micronegocios en México y la utilidad de la información. La segunda parte, presenta una revisión de los enfoques teóricos y metodológicos sobre este tipo de unidades económicas, desde dos perspectivas: la teoría del desarrollo y la teoría económica convencional, con lo cual se busca ofrecer a los usuarios un acercamiento al estudio de los micronegocios desde una óptica conceptual e institucional.

A partir de la teoría de desarrollo se hace un recorrido de la economía tradicional a la moderna analizando el problema de la informalidad. Desde la economía convencional, se aborda al micronegocio como la empresa atomizada, donde el reto de ésta es subsistir conociendo su ambiente y medios, buscando asociarse para fortalecerse dentro del mercado global.

La tercera y última parte, contiene los aspectos conceptuales y metodológicos que sustentan el diseño de la ENAMIN 2010, y finalmente, se anexa un glosario y la bibliografía consultada.



## Índice

<b>Introducción.....</b>	<b>VII</b>
<b>1. Micronegocios: información relevante para el diseño de políticas públicas .....</b>	<b>1</b>
1.1. Antecedentes.....	1
1.2. Utilidad de la información.....	3
1.2.1. Planes y programas de gobierno.....	3
1.2.2. Cuenta Satélite del Subsector Informal de los Hogares.....	7
1.2.3. Los micronegocios en México .....	10
<b>2. Enfoques teóricos y sustento metodológico para la Encuesta Nacional de Micronegocios .....</b>	<b>13</b>
2.1 Un acercamiento a la unidad de análisis.....	13
2.1.1 Micronegocios dentro del esquema de la fuerza de trabajo .....	13
2.1.1.1 Tamaño del micronegocio .....	15
2.1.1.2 Sector de actividad .....	16
2.1.1.3 Síntesis.....	16
2.1.2 Dinámica de los micronegocios .....	17
2.2 Teoría de desarrollo: el pasaje de una economía tradicional a una moderna y el problema de la informalidad .....	18
2.2.1 Desarrollo desde una perspectiva histórica y el surgimiento de la informalidad.....	19
2.2.2 Medición de la economía informal: OIT y Grupo de Delhi.....	23
2.3 Teoría económica convencional: la empresa atomizada.....	28
2.4 Micronegocios en la globalización: inserción o aislamiento.....	33
<b>3. Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN), 2010.....</b>	<b>37</b>
3.1 Aspectos generales .....	38
3.1.1. Objetivos generales y objetivos específicos .....	38
3.1.2. Población de referencia.....	38
3.1.3. Tamaño de la muestra .....	39
3.1.4. Cobertura geográfica.....	39
3.1.5. Diseño del cuestionario .....	39
3.1.6. Temática de la ENAMIN.....	40
3.1.7. Levantamiento.....	48
3.1.8. Captura y tratamiento de la información .....	49
3.1.9. Difusión de resultados.....	49
3.2. Criterios de identificación de dueños de micronegocios.....	49
3.2.1. Procedimiento para selección de la muestra .....	50
3.2.2. Fuentes de error en la selección .....	50
3.2.3. Criterios de selección en la ENAMIN.....	51
3.2.4. Supervisión de la selección de la muestra.....	55
<b>Glosario .....</b>	<b>57</b>
<b>Bibliografía.....</b>	<b>65</b>



## INTRODUCCIÓN

El documento metodológico de la **Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN) 2010** forma parte del conjunto de materiales que buscan poner en manos de los usuarios los elementos conceptuales y metodológicos para el uso, explotación y análisis de la información del presente proyecto.

Cabe destacar que el antecedente más directo de la ENAMIN se remonta a la Encuesta Nacional de Economía Informal (ENEI), del año 1988. En el año de 1992 la ENEI con varias adecuaciones se convierte en ENAMIN, y a partir de ese año hasta 1998 se realizó con una periodicidad bienal, en 2002 se llevó a cabo el quinto levantamiento y el sexto se realizó hasta 2008, año a partir del cual se retomó su levantamiento cada dos años. De esta manera, la ENAMIN 2010, constituye el séptimo levantamiento de la serie de encuestas de este tipo.

El presente documento metodológico de la ENAMIN 2010 se ha estructurado en tres partes:

- 1) Micronegocios: información relevante para el diseño de políticas públicas,
- 2) Enfoques teóricos y sustento metodológico para la Encuesta Nacional de Micronegocios, y
- 3) Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN), 2010

El primer apartado presenta la justificación institucional de la encuesta, así como la utilidad de la misma para la elaboración de estadística derivada, como lo es la Cuenta Satélite del Subsector Informal de los Hogares. De igual manera se presentan algunos hechos extraídos de los resultados del levantamiento de 2008, con el objetivo de mostrar el impacto que tiene la encuesta en la elaboración de políticas públicas, así como en el conocimiento de este tipo de unidades económicas como alternativa para el desarrollo económico y la generación de empleos.

El segundo explora el tratamiento teórico y metodológico que se le ha dado a los micronegocios como unidad de análisis en estudios especializados, en un principio define al micronegocio para efectos de la encuesta, recurriendo a las herramientas conceptuales tradicionales utilizadas en encuestas de fuerza de trabajo. Igualmente se repasa una de las hipótesis sobre el surgimiento de la informalidad, característica básica que se le vincula a los micronegocios, a partir del desarrollo histórico de las sociedades latinoamericanas. Lo que conlleva a dilucidar la forma en que se debe medir dicho fenómeno bajo las premisas de organismos internacionales, significa entender el ordenamiento que estipulan y la manera de obtener la información para contabilizar la informalidad. Puntos que no deben faltar en cualquier análisis económico, es la postura del pensamiento dominante o neoclásico, así como su vinculación a la estructura económica mundial actual.

El tercero aborda los aspectos generales y el proceso que se lleva a cabo para el levantamiento de la ENAMIN, desde la definición de los objetivos, el universo de estudio, la cobertura geográfica, el tamaño de muestra, la selección de la muestra, el contenido temático, el operativo de campo y el tratamiento y presentación de los resultados. Finalmente se ofrece un glosario de términos y la bibliografía consultada.

## 1. MICRONEGOCIOS: INFORMACIÓN RELEVANTE PARA EL DISEÑO DE POLÍTICAS PÚBLICAS

En este capítulo se presentan algunos elementos que configuran la pertinencia de la información que colecta la Encuesta Nacional de Micronegocios, enfatizando que ésta información es relevante para el diseño de políticas públicas y puede ser considerada de interés nacional.

La reciente Ley del Sistema Nacional de Información Estadística y Geográfica (LSNIEG) establece criterios que confieren a la información el lugar de interés nacional, una de las temáticas que se retoma con frecuencia es el trabajo y el empleo.

Dado lo anterior, es posible distinguir que la ENAMIN cabe en el rubro de información importante, de interés nacional. A continuación se busca establecer la utilidad de la información en el marco de otros tres criterios de la LSNIEG:

1. Resulte necesaria para sustentar el diseño y la evaluación de las políticas públicas de alcance nacional;
2. Sea generada en forma regular y periódica, y
3. Se elabore con base en una metodología científicamente sustentada.

Los incisos a y b se justifican dentro de este mismo capítulo, que integra dos apartados; antecedentes y la utilidad de la información. En el primer apartado se establece el desarrollo y evolución que ha tenido la ENAMIN, identificando su ya larga trayectoria y tradición dentro de las encuestas mixtas o de segunda etapa.

Por otra parte, en el segundo apartado, la utilidad de la información de la ENAMIN se esquematiza en tres flancos;

- a. su acoplamiento con los principales planes y programas gubernamentales en torno a cuestiones laborales, como lo son el Plan Nacional de Desarrollo (2007-2012) y el Programa Sectorial de Trabajo y Previsión Social (2007-2012);
- b. el uso que se le da para la elaboración de estadística derivada, específicamente en la *Cuenta Satélite del Subsector Informal de los Hogares* que construye el INEGI, e
- c. identificar algunos hechos a partir de los datos publicados de la ENAMIN 2008, que sirvan para dimensionar la problemática que envuelve a los micronegocios, en términos de su medición y peso en la fuerza de trabajo en el país.

En el siguiente capítulo se podrán encontrar estudios profesionales y especializados que problematizan la existencia, el desarrollo y el avance de los micronegocios.

### 1.1. Antecedentes

A mediados de la década de los años sesenta del siglo pasado los países en vías de desarrollo buscaban avanzar en un proceso de industrialización generalizado como vía para mejorar las condiciones de vida de su población. Esto significaba incorporar a su fuerza de trabajo en ocupaciones productivas bien remuneradas y socialmente protegidas.

En tal sentido, se instrumentaron una serie de políticas de fomento y de apoyo a la creación de empresas industriales; así como para modernizar las unidades productivas que operaban de forma tradicional.

El crecimiento acelerado de la población y de la migración a las áreas urbanas dificultó la posibilidad de absorber en condiciones adecuadas la oferta de trabajo que fue surgiendo. Lo anterior, obligó a las familias a buscar otros mecanismos para asegurar su subsistencia diaria, es decir, cubriendo distintos mercados de bienes y servicios a través de pequeños negocios.

En 1976, ante la creciente importancia del fenómeno de la migración, la STPS, la Dirección General de Estadística, el Programa de Planificación y Promoción del Empleo del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo y la Organización Internacional del Trabajo llevaron a cabo de manera conjunta una investigación sobre el empleo informal urbano en México, con base en una encuesta aplicada en forma complementaria a la Encuesta Continua sobre Ocupación (ECSO).

Durante 1988 y 1989, el INEGI levantó en las áreas urbanas del país, la Encuesta Nacional sobre Economía Informal (ENEI), con el propósito de mejorar el conocimiento del empleo generado en las unidades económicas de pequeña escala, y obtuvo información acerca de su origen, estructura, lógica de funcionamiento, perspectivas, magnitud y evolución. En la encuesta se utilizó una metodología mixta, es decir, aplicada en hogares y en establecimientos y se generó información tanto de las unidades económicas como de la población ocupada en ellas.

En 1992, 1994, 1996, 1998, 2002, 2008 y 2010 la STPS y el INEGI han realizado la Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN), con el propósito de profundizar en el conocimiento de las condiciones de operación y del empleo en dichas unidades económicas.

La información captada incluye, información del dueño del negocio e información acerca de la fuerza de trabajo empleada. Sobre el primer aspecto destaca información sobre ocupación principal, sector de actividad, expectativas para el negocio, recursos productivos, etc. Sobre la segunda, se destaca la información acerca del tipo de contrato, posición en la ocupación, nivel de escolaridad, ingresos mensuales y algunas otras variables relativas a las condiciones laborales.

En los levantamientos de 1994, 1996, 1998 y 2002, se mantuvieron los objetivos, periodo de referencia, esquema de muestreo y características de la información de la ENAMIN 1992, respetándose así la comparabilidad de sus resultados. Para la ENAMIN 2008 se incorporaron varios cambios, siempre buscando no afectar la comparabilidad con sus antecesoras; los cambios más relevantes son las modificaciones en el contenido temático y diseño de algunas preguntas, así como la ampliación de la cobertura nacional urbana a una nacional y por entidad federativa, en virtud de la necesidad de disponer de datos sobre los micronegocios a nivel más desagregado.

A partir de la ENAMIN 2008, el proyecto al cual se ancla la encuesta cambió, mientras que en el año 2002 se utilizó una sub-muestra de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU), para los levantamientos de 2008 y 2010, se utilizó una sub-muestra de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), que de igual manera conlleva varios

ajustes en el diseño estadístico, orientados a elevar la calidad de los datos, tanto de la ENOE como de sus módulos.

## 1.2. Utilidad de la información

Como cualquier otro tipo de información colectada mediante recursos públicos, la información acerca de los micronegocios deberá responder a ciertos criterios que aseguren su utilidad. Sometiendo la información recolectada acerca de los micronegocios al principio de interés nacional, procederemos a identificar el apoyo dado por la información de la ENAMIN al cumplimiento, proyección o evaluación de planes y programas de gobierno, principalmente del Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012, el Programa Sectorial de Trabajo y Previsión Social 2007-2012 y algunos de los programas de fomento de la Secretaría de Economía.

Así mismo, dada la existencia de una interconexión y retroalimentación entre áreas encargadas de distintas tareas dentro del INEGI, también se puede encontrar la utilidad de la información en el uso cotidiano y apropiado en el desarrollo de estadística derivada. En este sentido, también se revisará el uso dado a la ENAMIN para la construcción de la Cuenta Satélite del Subsector Informal de los Hogares.

### 1.2.1. Planes y programas del gobierno

En el siguiente cuadro se esquematiza el nexo entre el Plan Nacional de Desarrollo (PND) 2007-2012 y los objetivos de la ENAMIN. De esta forma se trata de alinear este proyecto estadístico con la pauta que guía el accionar del poder ejecutivo en nuestro país, avanzando en tener una justificación del primero en base a su utilidad instrumental para el aparato público.

**CUADRO 1. Ejes y objetivos del Plan Nacional de Desarrollo (PND) y la ENAMIN.**

EJE RECTOR	OBJETIVO / ESTRATEGIA	OBJETIVO ENAMIN
<b>Eje 2. Economía competitiva generadora de empleos.</b>	<b>4/4.1.</b> Promover las políticas de Estado que fomenten la productividad en las relaciones laborales y la competitividad de la economía nacional, a fin de atraer inversiones y generar empleos formales de calidad.	Conocer las características de la población ocupada en los micronegocios, especialmente las condiciones bajo las que desempeñan su actividad.
	<b>4/4.3.</b> Incentivar la entrada de jóvenes al mercado laboral formal.	Con relación al negocio interesa conocer:  Características socio demográfico - laborales de los trabajadores y apoyos gubernamentales.
	<b>5/5.3.</b> Disminuir los costos para la apertura y operación de los negocios a través de la mejora regulatoria. Mejorar la regulación y hacerla más expedita mediante la ampliación de los Sistemas de Apertura Rápida de Empresas (SARES) en los municipios del país, reduciendo trámites y agilizando los tiempos de respuesta en la apertura de negocios.	Con relación al negocio interesa conocer:  Fundación del negocio, registros, realización de trámites para iniciar el negocio, tiempo que tardó en realizar los trámites, problemas que enfrenta el negocio.

**CUADRO 1. Ejes y objetivos del Plan Nacional de Desarrollo (PND) y la ENAMIN.**  
(Continúa)

EJE RECTOR	OBJETIVO / ESTRATEGIA	OBJETIVO ENAMIN
Eje 2. Economía competitiva generadora de empleos.	6/6.1. Favorecer el aumento de la productividad de las MI Pymes e incrementar el desarrollo de productos acorde con sus necesidades.	Profundizar en el conocimiento de las formas de operación de las unidades económicas, sus recursos productivos y su organización, así como el monto y distribución de sus gastos e ingresos.
	6/6.2. Consolidar los esquemas de apoyo a las MI Pymes en una sola instancia.	Con relación al negocio interesa conocer:  Problemas que enfrentan el negocio y apoyos gubernamentales.
	6/6.3. Impulsar el desarrollo de proveedores, elevando el porcentaje de integración de los insumos nacionales en los productos elaborados en México y consolidando cadenas productivas que permitan una mayor generación de valor agregado en la producción de bienes que se comercian internacionalmente.	Identificar los sectores de actividad económica donde se concentran y la relación que guardan entre sí y con otras unidades de mayor tamaño.
	6/6.4. Revisar y ajustar los programas actuales de apoyo para que permitan lograr un escalamiento de la producción hacia manufacturas y servicios de alto valor agregado.	Con relación al negocio interesa conocer: Financiamiento, capacitación recibida, necesidades de capacitación.

Por su parte las estrategias del **Programa Sectorial de Trabajo y Previsión Social (PSTPS) 2007-2012** elaborado por la STPS, al estar alineado a los objetivos del PND resulta muy similar el empate presentado anteriormente, sin embargo hay algunas estrategias específicas del PSTPS de las cuales vale la pena resaltar sus vínculos con la ENAMIN.

**Fortalecer y promover el desarrollo de las competencias laborales, a través del diseño y desarrollo de contenidos para la capacitación y adiestramiento de las personas en situación de vulnerabilidad.**

Sobre esta estrategia, que fue planteada para llevara a cabo el objetivo 4 del PSTPS, se puede hacer referencia, ya que mantiene cierta relación con las pretensiones de recolección de datos de la ENAMIN, esta última tiene en la mira *caracterizar a un específico grupo de negocios que en muchos casos mantienen la vanguardia* en lo que a características de vulnerabilidad se refiere, dado lo restringido de su mercado, la diferenciación de su producto, además de las problemáticas emergentes, como lo son la extorsión y la inseguridad pública en general.

Adicionalmente hay que mencionar que la mayoría de las estrategias y líneas de acción que acompañan el cumplimiento de este **cuarto objetivo del Programa se refieren a la necesidad de contribuir a la mejora de conocimientos y al desarrollo de competencias laborales**, a lo cual la ENAMIN manifiesta la inclusión de una serie de preguntas acerca de capacitación laboral recibida por el patrón y/o los trabajadores del micronegocio.

Entre los programas de esta Secretaría se encuentra el **programa de fomento al autoempleo**, el cual busca incentivar la generación o consolidación de empleos, mediante

la creación o fortalecimiento de iniciativas de Ocupación por Cuenta Propia (IOCP) rentables; buscando, en el mediano y largo plazo, encadenamientos productivos integrales; apoyados con herramientas, equipo y maquinaria; y si posteriormente, la iniciativa de ocupación por cuenta propia lo justifica, otorgando apoyo económico para fortalecer su operación.

Además de la STPS, la Secretaría de Economía (SE) también atiende las necesidades de los micronegocios con los siguientes: Centros PYMEXPORTA, Fondo Nacional de Apoyo a Empresas en Solidaridad (FONAES), Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM), Programa Nacional de Emprendedores, Programa Nacional de Microempresas, Programa Nacional de Promoción y Acceso al Financiamiento para Pequeñas y Medianas Empresas, Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

En el siguiente cuadro se esquematiza el nexo entre los programas de la Secretaría de Economía y la ENAMIN.

## CUADRO 2. Programas de la Secretaría de Economía (SE) y su relación con el objetivo de la ENAMIN

PROGRAMA	DEFINICIÓN E IMPACTO	OBJETIVO ENAMIN
<b>CENTROS PYMEXPORTA</b>	Organismos que conjugan esfuerzos federales, estatales y municipales, así como de los sectores empresarial y educativo, con el objetivo de apoyar a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) competitivas que tengan interés en iniciar, incrementar y/o diversificar sus exportaciones.	Con relación al dueño interesa conocer las <u>expectativas que tiene respecto a su negocio.</u>
<b>Fondo Nacional de Apoyo a Empresas en Solidaridad, FONAES</b>	Contribuir a la generación de ocupaciones entre la población emprendedora de bajos ingresos, mediante el apoyo a la creación y consolidación de proyectos productivos.	Con relación al negocio interesa conocer el <u>financiamiento</u>
<b>Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario, PRONAFIM</b>	Apoyar a la población en situación de pobreza para acceder a financiamiento para proyectos productivos a través del Fideicomiso Nacional de Financiamiento al Microempresario, FINAFIM y del Fondo de Micro financiamiento a Mujeres Rurales, FOMMUR.	Con relación al negocio interesa conocer el <u>financiamiento</u>
<b>Programa Nacional de Emprendedores</b>	Promover e impulsar en los mexicanos el Espíritu Emprendedor y la Cultura Empresarial para la creación de más y mejores emprendedores. A través de: Jóvenes Emprendedores, Programa Nacional de Incubación de Empresas, Programa de Capital Semilla, Programa Nacional de Capacitación y Consultoría.	Con relación al dueño interesa conocer el <u>motivo por el que inició el negocio, financiamiento</u>
<b>Programa Nacional de Microempresas</b>	El objetivo de incentivar el autoempleo y de esta manera lograr que los microempresarios ingresen a la cadena productiva del país, funcionando a través de micro financieras. Otorga créditos a las micro financieras para que estas a su vez liquiden los préstamos ante PRONAFIN y así lograr más líneas de crédito. Agrupándose en: Programa Nacional de Modernización de la Industria de la Masa y la Tortilla "MI TORTILLA", Programa Integral para Tiendas de Abarrotes y Misceláneas "MI TIENDA", Programa de Capacitación y Modernización de Comercio Detallista, PROMODE.	Con relación al negocio interesa conocer el <u>financiamiento, productos principales que ofrece así como sus proveedores y clientes.</u>

## CUADRO 2. Programas de la Secretaría de Economía (SE) y su relación con el objetivo de la ENAMIN

(Continúa)

PROGRAMA	DEFINICIÓN E IMPACTO	OBJETIVO ENAMIN
<b>Programa Nacional de Promoción y Acceso al Financiamiento para Pequeñas y Medianas Empresas</b>	Promover la creación, desarrollo y consolidación de las micro, pequeñas y medianas empresas. Favorecer el aumento de la productividad de las micro, pequeñas y medianas empresas e incrementar el desarrollo de productos acorde con sus necesidades y desarrollo de proveedores y consolidación de empresas productivas.	Con relación al negocio interesa conocer el <u>financiamiento, inversión productiva y acervo de capital.</u>
<b>Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa</b>	Promover el desarrollo económico nacional, a través del otorgamiento de apoyos de carácter temporal a proyectos que fomenten la creación, desarrollo, consolidación, viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad de las MIPYMES, y las iniciativas de los emprendedores, así como aquellos que promuevan la inversión productiva que permita generar más y mejores empleos, más y mejores MIPYMES, y más y mejores emprendedores.	Con relación al negocio interesa conocer el <u>financiamiento, inversión productiva y acervo de capital.</u>

### 1.2.2. Cuenta Satélite del Subsector Informal de los Hogares

La razón más evidente de porqué la información de la ENAMIN es relevante para esta cuenta satélite, es que ésta es usada como la información básica para su construcción.

Para demostrar y cuantificar la información requerida de la ENAMIN, en lo que sigue se presentará, de manera general, la metodología seguida para la definición del Subsector Informal de los Hogares, buscando así los elementos auxiliares del vínculo entre los micronegocios y el empleo en el sector informal para discusiones posteriores.

En primera instancia, se debe destacar que el marco normativo del Sistema de Cuenta Nacionales define un tratamiento específico para la representación de las transacciones entre distintos agentes económicos residentes de un país, con el objetivo de obtener cuantificaciones totales de: la producción, el consumo o la formación de capital durante el proceso productivo. Estas cuantificaciones dependen de datos básicos con suficiente cobertura y consistencia metodológica para medir los agregados.

De acuerdo con la sistematización de las “*Cuentas por sectores institucionales*”, la unidad de observación, debe ser la unidad institucional, las cuales son agrupadas en sectores institucionales (ver cuadro), entre ellos, se encuentra el “sector de los hogares”, cuya unidad de producción es el hogar productor que vende en el mercado o auto consume los bienes o servicios que ellos mismos producen.

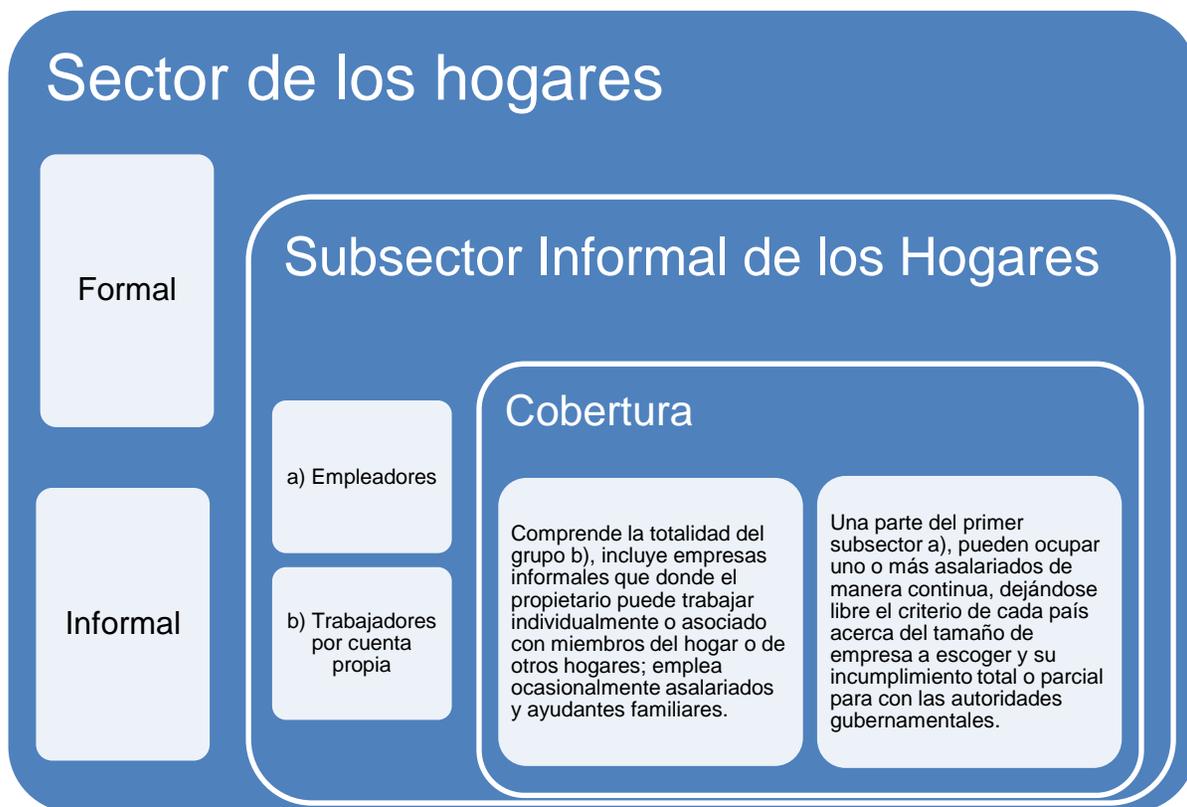
# Sectores Institucionales



Partiendo de que el hogar es una unidad de producción, al cual se le han adherido características para su identificación como las siguientes: a) Cada miembro del hogar debe de tener algún derecho sobre los recursos colectivos del mismo, aunque no sea parte de la familia, b) Cuando son propietarios de empresas directamente controladas por alguno de los miembros del hogar, ya sea que lo hagan a título personal o en asociación con otras personas, sin embargo dichas empresas no deben de actuar bajo algún tipo de sociedad, es decir, no deben tener personalidad jurídica separada del propio hogar.

De lo anterior se desprenden algunas implicaciones, primera, los activos fijos utilizados por las empresas familiares pertenecen a sus propietarios, no a la empresa ni al negocio. Segunda, el dueño, juega un doble papel, por un lado trabaja como empresario, pero también lo hace como empleado que aporta fuerza de trabajo.

Por lo que el excedente derivado de este tipo de actividades combina dos clases distintas de ingresos, un componente identificado como *remuneración al trabajo* que es realizado por el titular de la empresa o por algún otro miembro del hogar y la **utilidad propia** de la actividad económica desarrollada, de los cuales se dice que no pueden ser estadísticamente diferenciados, por lo que se les denomina **Ingreso Mixto**, en sustitución al concepto tradicional “*excedente de operación*”.



A partir del tipo de ingreso que reciben los hogares productores se establece la siguiente clasificación:

- empleadores,
- trabajadores por cuenta propia,
- asalariados o perceptores de ingresos por rentas de la propiedad y transferencias.

Este primer acercamiento permite identificar el subsector informal de los hogares, el cual solo considera parte de la primera categoría (empleadores) y la totalidad de la segunda (trabajadores por cuenta propia).

En cuanto al tipo de ingreso, los empleadores son quienes reciben ingresos mixtos y tienen asalariados en forma continua. En cambio, los trabajadores por cuenta propia perciben ingresos mixtos y ocasionalmente utilizan la ayuda de familiares o emplean asalariados.

En términos del esquema de la fuerza de trabajo desarrollado por la OIT, la **construcción de la cuenta satélite**, lo que se recomienda es la **condición de ocupación habitual** guiada por criterios de diferenciación enmarcados en un periodo de tiempo grande, más que la condición corriente, la cual se identifica con criterios como la condición en determinada posición en la ocupación de un periodo breve.

En el primer criterio se encuentran quienes se emplean como trabajadores asalariados y en el segundo criterio quienes son trabajadores por cuenta propia. Por lo que se abre la posibilidad de acceder a la ayuda de trabajadores sin pago. A pesar de lo planteado, en

términos prácticos, el uso de clasificaciones y conceptos más certeros deberá ser la guía para la recolección de la información básica, ya que facilita el levantamiento en campo.

Regresando a la delimitación del Subsector informal de los hogares, se contempla la totalidad del segmento de los trabajadores por cuenta propia, sin embargo, el segmento de los empleadores deberá ser seleccionado según un número determinado de trabajadores asalariados empleados, estableciéndose según lo dicten las autoridades nacionales o cumplir las reglamentaciones de estas, operativamente podría significar el empadronamiento a la contribución hacendaría.

Para el sector agrícola se propone un tratamiento especial, que en realidad se traduce en una exclusión del subsector informal de los hogares. Debido a que se diferencia de la informalidad en: los ciclos de producción, el periodo de referencia, la distribución geográfica, el tipo de actividades que se deben realizar para obtener la producción y las formas de organización del trabajo, entre otras razones prácticas. Por las cuales se recomienda medir las actividades agrícolas en forma separada del sector informal.

Teniendo ya completo el marco de definición del Subsector informal de los hogares, restaría decir que la cuenta satélite publicó datos anuales desde 1998 a 2003, incluyendo información de producción bruta, consumo intermedio, valor agregado bruto, remuneraciones pagadas a los asalariados y el ingreso mixto.

Se tenía planeado continuar la elaboración de la serie de manera anual y recurrente, sin embargo la postergación del levantamiento de la ENAMIN de 2002 a 2008, supuso la no disponibilidad de datos básicos.

En resumen, para continuar teniendo este tipo de estadísticas que muestren la contribución de este tipo de unidades económicas al empleo y a la producción en términos de agregados macroeconómicos, en principio se tiene que guardar concordancia entre los distintos marcos conceptuales, así como garantizar la recolección regular de este tipo de información con la finalidad de apoyar el diseño y evaluación de las políticas públicas

### **1.2.3. Los micronegocios en México**

Continuando con la pretensión de mostrar la utilidad de la información recopilada por la ENAMIN, se presentan enseguida algunos datos relevantes de la última encuesta que se levantó en 2008.

En la ENAMIN 2008 hubo cambios en el diseño de muestral y la cobertura geográfica seguida en los levantamientos de años anteriores, provocando que en alguna medida deje de ser comparable con las encuestas antecesoras; sin embargo, utilizando los mismos criterios de cobertura aplicados hasta 2002, es posible contar con indicadores de las características de los micronegocios de segmento urbano.

En un principio, la metodología elaborada para la selección de la muestra, el número de micronegocios en el país asciende a 8 millones 108 mil 755 y la población ocupada en estos es de 12,283,418 personas que laboran gracias a los micronegocios, por lo que el

total del personal subordinado en estas unidades es de poco más de 4,174,663 según los datos de la encuesta<sup>1</sup>.

Si se centran los resultados en los dueños de micronegocios, se establece que de estos el 87.2% lo conforman trabajadores por su cuenta, indicativo fehaciente de cuál es el principal contexto de la creación de este tipo de unidades económicas.

Intuyendo así que reside en los incentivos mínimos para cubrir requerimientos de fuerza de trabajo asalariada, esto no tiene que ver con el número absoluto de trabajadores asalariados que pudiera ser alto, sino con la abrumadora mayoría de los micronegocios que no muestran requerir de trabajadores asalariados.

**CUADRO 3.** Micronegocios por tipo de dueño

Micronegocios por tipo de dueño			
	Total	Hombres	Mujeres
Empleadores	1 044 460	778 508	265 952
Trabajadores por su cuenta	7 064 295	3 515 345	3 548 950
<b>Total</b>	<b>8 108 755</b>	<b>4 293 853</b>	<b>3 814 902</b>

**Fuente:** ENAMIN 2008, Indicadores estratégicos. INEGI-STPS

Si se establece este hecho como un problema se pueden tener algunos elementos no solo para la discusión de la utilidad de la ENAMIN en términos de la información proporcionada para la autoridad laboral que le ayude a fomentar el empleo, sino también para el andamiaje teórico que se desarrollará en el siguiente capítulo.

Sobre lo anterior se pueden formular al menos un par de hipótesis. La primera es que los incentivos económicos, de acuerdo con la racionalidad económica convencional, la utilización de fuerza de trabajo asalariada está en función directa con el tamaño de la unidad económica, situación en la que se podría intervenir para generar condiciones de empleo remunerado, bajo un marco institucional *ad hoc* que induzca mejoras en la productividad, permitiendo el aumento de la remuneración al personal. Se estaría hablando de una política horizontal, donde la *excepción confirma la regla*.

Una segunda, podría expresarse en que existe una fuerte polarización dentro del universo de los micronegocios, donde en un polo se concentran pocas empresas que operan sobre criterios conocidos explícitamente de mercado y se encuentran insertas en esquemas de producción modernos, mientras en el polo opuesto se encuentran la mayor parte y no responden fielmente a los criterios de racionalidad de una economía de mercado.

Basándose principalmente a esquemas de autoempleo elemental o trabajos por cuenta propia elegidos en un contexto de desempleo y falta de oportunidades de empleo para cubrir sus necesidades básicas, pero sin una vocación emprendedora, se podría decir que son actividades de subsistencia o de ampliación de ingreso del hogar.

<sup>1</sup> Cabe señalar que los datos de la ENAMIN 2008 corresponden con los ajustados a las proyecciones de población oficiales con base en el Censo 2005. Recientemente el INEGI publicó, tanto para 2008 como para 2010, los datos ajustados a proyecciones preliminares de población con base en el Censo 2010.

De manera que la implicación directa para la política pública es que esta debería ser diferenciada, ya que el comportamiento y desarrollo de ambos grupos no responden a las mismas motivaciones.

Obviamente la identificación de políticas específicas desborda el alcance de este documento, sin embargo se cree que sería un error soslayar a la población del segundo grupo, los cuales a pesar de no tener una naturaleza generadora de empleo, es en sí misma un modo de hacer útil una parte de la fuerza de trabajo del país y, por lo tanto, de generación de ingreso.

Cualquiera que sea el caso, la ENAMIN deberá ser capaz de proveer la información necesaria para la identificación de las distintas poblaciones objeto de políticas laborales y económicas en torno a los micronegocios.

Regresando a la información del **cuadro 3. Micronegocios por tipo de dueño**, en términos de la composición por sexo, aparecen ciertos aspectos relevantes. Mientras en el segmento de los trabajadores por su cuenta, la distribución por sexo es muy parecida, con alguna pequeña ventaja hacia las mujeres, en el otro segmento, se puede decir que prácticamente hay 3 empleadores hombres por cada mujer. Ya en el ámbito agregado el 53% de los micronegocios es operado por hombres y el restante 47% por mujeres.

En términos de la actividad económica desarrollada por este tipo de unidades económicas destaca que el 39.8% se concentra en el comercio y el 33.1% en los servicios, lo que significa que en estos dos sectores se aglutina casi al 73% de los micronegocios. Por otra parte, en conjunto la construcción y el transporte apenas superan el 11% de los micronegocios y en la manufactura convergen el 15.8%.

**CUADRO 4.** Micronegocios por sector de actividad económica

Micronegocios por sector de actividad económica			
Sector de actividad	Total	Hombres	Mujeres
Manufacturas	1 280 722	626 379	654 343
Comercio	3 225 464	1 218 899	2 006 565
Construcción	576 164	575 511	653
Servicios	2 683 668	1 539 033	1 144 635
Transportes	342 737	334 031	8 706
Total	8 108 755	4 293 853	3 814 902

**Fuente:** ENAMIN 2008, Indicadores estratégicos. INEGI-STPS

También es de resaltar que los hombres principalmente manejan micronegocios dedicados a los servicios, mientras las mujeres lo hacen principalmente en el comercio.

Para cerrar esta breve sección se presentará un aspecto que ha sido recurrente en el debate acerca de la economía informal, este es la existencia o no de registros contables en la unidad económica. Bajo este criterio, se tiene que dos tercios de los micronegocios no llevan ningún registro, sin embargo, si a estos se les añade a quienes solo utilizan una libreta, la cantidad llega a representar el 78.68%.

Estos son los criterios de última instancia para definir el empleo en el sector informal para la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), por lo que si hacemos abstracción

del resto de criterios considerados, se podría decir que el 78.68% de los micronegocios se encuentran en el sector informal, según lo reportado por la ENAMIN.

Esta estadística nos da luz al menos en dos sentidos, primero que una cantidad considerable de los micronegocios se encuentran en la informalidad y por otra parte, que no se puede hacer un sinónimo entre micronegocios y sector informal, ya que existe al menos una quinta parte que si cumple con los requisitos de formalidad, estos son quienes acuden con un contador o profesional para llevar sus cuentas o tienen un registro como pequeño contribuyente.

**Cuadro 5.** Micronegocios por forma de registro contable

Micronegocios por forma de registro contable			
Tipo de contabilidad	Total	Hombres	Mujeres
Acude con un contador o profesional para llevar las cuentas	1 561 896	1 089 676	472 220
Sólo utiliza una libreta	1 003 552	477 210	526 342
Utiliza la caja registradora de la Secretaría de Hacienda	120 713	62 555	58 158
No lleva ningún registro	5 376 151	2 636 771	2 739 380
Se negó a contestar	46 443	27 641	18 802
<b>Total</b>	<b>8 108 755</b>	<b>4 293 853</b>	<b>3 814 902</b>

Con lo anterior se pretendió establecer algunos hechos que se pueden extraer de la ENAMIN 2008, posicionándola como información de interés nacional. Al mismo tiempo se establecieron algunos puntos de partida para el desarrollo del siguiente capítulo que tratará sobre el abordaje teórico en los estudios de los micronegocios.

## 2. ENFOQUES TEÓRICOS Y SUSTENTO METODOLÓGICO PARA LA ENCUESTA NACIONAL DE MICRONEGOCIOS (ENAMIN)

### 2.1. Un acercamiento a la unidad de análisis

Para este apartado se pretende afirmar una definición que describa las características sustanciales del objeto de estudio de la ENAMIN, partiendo del análisis de su singularidad semántica y recogiendo tanto las propiedades de los esquemas de selección definidos para el levantamiento de la encuesta, así como los criterios establecidos para la delimitación del rango de trabajadores para el apoyo de micronegocios en los programas gubernamentales. De igual manera, se buscará que esta definición se acople al esquema de la fuerza de trabajo, sobre el cual se erige la ENOE.

#### 2.1.1. Micronegocios dentro del esquema de la fuerza de trabajo

Antes de iniciar hay que resaltar el nivel operativo en que se encuentra la actual definición de micronegocio tanto en la ENOE como en la propia ENAMIN. La primera lo hace adicionando los criterios de delimitación de la población de referencia, el sector de actividad económica y el tamaño de la unidad económica. Mientras la segunda aun carece de tal elemento conceptual, teniendo solo como referente los criterios de selección de la muestra.

En primera instancia resulta evidente que el tamaño tiende a ser lo medular en el análisis, pero en términos de la definición resulta no ser lo más problemático, lo es más bien la definición de “negocio”<sup>2</sup>.

El uso corriente que se le da a esta palabra podría llegarse a confundir con “empresa”, sin embargo formalmente son acepciones distintas. Hablando de negocio, la connotación correcta hace referencia a ocupación, quehacer o trabajo, así mismo se pueden encontrar cualidades características para su identificación, por ejemplo, estas acciones tienden a ser lucrativas o de interés.

Ahora, la cuestión es localizar el acomodo de esta acepción semántica dentro de los conceptos utilizados para la colecta de información del mercado laboral.

Haciendo uso del esquema de la fuerza de trabajo propuesto por la Organización Internacional del Trabajo (OIT); existen individuos que realizan actividades económicas, esto es, realizan acciones para contribuir a generar la oferta de bienes y servicios en una economía, a quienes se les denomina *ocupados*.

De acuerdo con ese esquema, la *entidad* dedicada a realizar estas acciones se le nombra *unidad económica*, el término entidad refiere ya una cierta agrupación de individuos ocupados, por lo que la unidad económica presupone organizaciones diferenciadas para la producción de bienes o servicios, estas pueden ir desde empresas, negocios e instituciones, hasta personas.

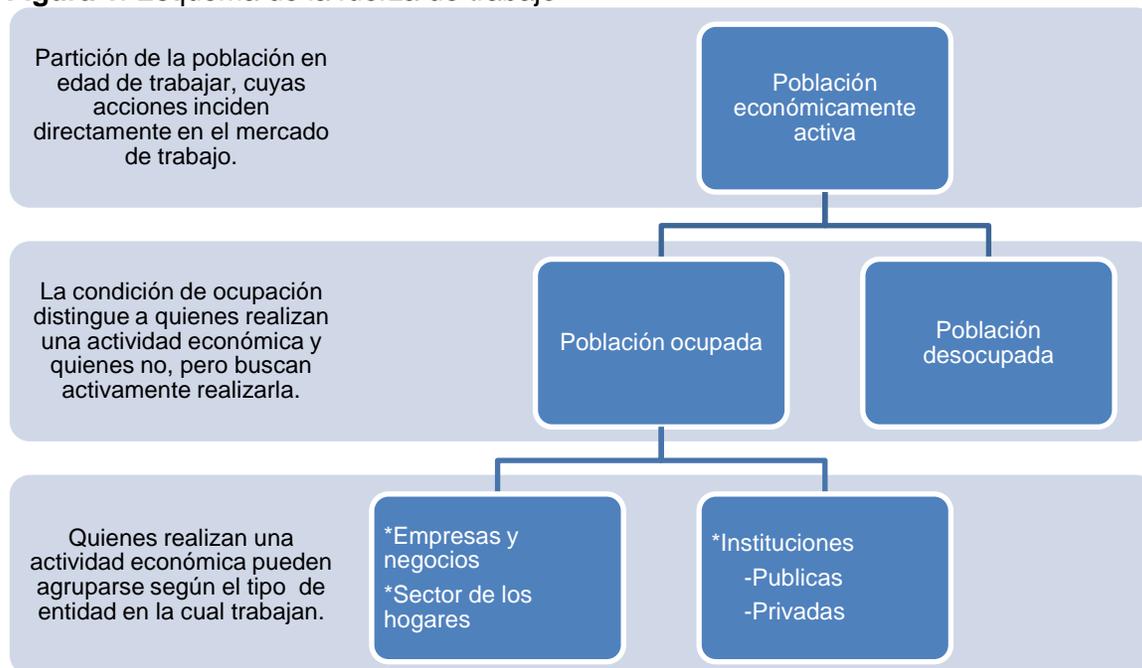
---

<sup>2</sup> **Negocio**, proviene del latín *negotium*, y para efectos de este trabajo se construye el siguiente significado a partir del que dicta la Real Academia Española, por negocio se comprende a la actividad en la que se trata, comercia o pretende que conlleva una utilidad.

Dentro de estas **organizaciones diferenciadas** existen las que se enfrentan efectivamente al mercado y las que tienen un carácter asistencial, esto es, que proveen servicios como educación o salud, así como las que ofrecen servicios sin fines de lucro.

Por lo que se define a un micronegocio como la unidad económica de la cual se desea obtener beneficios pecuniarios en el mercado, derivados de su actividad productiva.

**Figura 1.** Esquema de la fuerza de trabajo



**Fuente:** Organización Internacional del Trabajo, (OIT) 1982.

Desde otro punto de vista, se observa la misma población ocupada, pero ahora *en referencia a la posesión de los medios de producción*, esto es, individuos que trabajan para contribuir en la generación de la oferta de bienes y servicios, dentro de los cuales hay quienes poseen la propiedad de los medios que hacen factible la producción, dándoles, en algún sentido, el derecho de reclamar los beneficios de la producción, pero también son responsables de internalizar los riesgos, especialmente las pérdidas.

Por otro lado, se encuentran quienes no tienen esta propiedad, estos son los criterios que en términos generales definen la posición en la ocupación utilizada en el esquema de la fuerza de trabajo. Los primeros -quienes poseen la propiedad- son llamados *trabajadores independientes*, mientras que a los segundos se les denomina *trabajadores subordinados*.

Concordando con lo establecido arriba, importará reconocer a quienes confrontan los resultados de su trabajo en el mercado, esto es, quienes asumen los riesgos que implica ofrecer bienes o servicios en un ambiente de incertidumbre. Significa que son los trabajadores independientes quienes entran en el ámbito de la realización de negocios.

**Figura 2.** Posición en la ocupación



Luego de esto, se puede decir que un micronegocio se refiere aquella unidad económica de pequeña escala, donde el trabajador independiente a cargo decide llevar productos o servicios al mercado con la finalidad de obtener ingresos, motivado por la obtención de ganancias para solventar sus propias necesidades ó como complemento de éstas y/ó para el mantenimiento o crecimiento de la propia unidad económica<sup>3</sup>.

Bajo esta amplia estructura, a continuación se integra el criterio jurídico para definir el tamaño de los micronegocios y el ámbito de pertinencia según el sector de actividad económica.

### 2.1.1.1 Tamaño del Micronegocio

Según aparece en la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa publicada en el 2002 en el diario oficial de la Federación<sup>4</sup>, el tamaño de las empresas de tamaño micro comprenden a aquellas de 0 a 10 trabajadores, para el sector industrial, comercio y servicios, lo que implicaba dejar fuera al sector agropecuario.

Sin embargo, para el año 2006, se reformó este párrafo para que quedara incluido el sector primario y establecer una regla general donde las unidades económicas de 0 a 10 trabajadores ocupados serían consideradas como microempresas, ahora ya, dentro de cualquier sector de la economía.

Hasta la versión 2008 de la Encuesta Nacional de Micronegocios, (ENAMIN), se solía considerar tamaños diferenciados según sectores de actividad; de 0 a 5 trabajadores para comercio y servicios y de 0 a 15 para manufactura. El reconocimiento de ofrecer información para el universo considerado por las unidades de estado, obliga al INEGI a reorientar la distinción de micronegocio según el tamaño, sin embargo esta alineación se sujeta a conservar las diferencias que existen entre los distintos levantamientos y los recursos disponibles.

<sup>3</sup> Si bien es cierto se está suponiendo un tipo racionalidad en esta concepción, el llevar a cabo una actividad económica no necesariamente responde a esta, ya que también incluye actividades de autoconsumo. Pero para fines analíticos conviene mantener solo este aspecto de la "actividad económica"

<sup>4</sup> DOF 30 de diciembre de 2002

En cuanto a esta postura para el levantamiento de 2010 fue alinearse a los nuevos criterios para delimitar el tamaño de los micronegocios, manteniendo el criterio de hasta 15 trabajadores en la manufactura y con hasta 10 en el comercio y servicios, lo cual no tuvo cambios significativos en el tamaño de la muestra<sup>5</sup>.

### 2.1.1.2 Sector de actividad

El otro aspecto que registra suma importancia es aquel que delimita a los sectores de actividad económica para los cuales es aplicable la definición de micronegocio. Habitualmente, la ENAMIN excluye *de facto* desde la selección primaria de la muestra al sector agropecuario<sup>6</sup> y por medio del proceso de validación se excluye, de igual manera, al sector de servicios financieros y de seguros, al de actividades de gobierno, de organismos internacionales y extraterritoriales.

También son excluidos algunos subsectores correspondientes al sector de servicios educativos, específicamente aquellos que son parte de las instituciones públicas, lo mismo sucede con algunas unidades económicas que trabajan en el sector de servicios de salud y de asistencia social y que forman parte de instituciones públicas.

De tal manera que se tiene, por un lado, la exclusión de un sector que muy probablemente presenta unidades de nivel micro, como lo es el agropecuario, pero que por su dinámica mantiene una separación radical con respecto al resto de los sectores - como ya se mencionó en el capítulo anterior-.

Por otro lado, también se excluye a sectores en los cuales es prácticamente improbable que haya unidades de nivel micro – es el caso del sector gobierno y algunas instituciones financieras y de seguros- y que, además, mantienen una lógica completamente distinta en su funcionamiento, derivado principalmente por la forma en que ofrecen sus servicios así como en la manera de hacerse de ingresos –ya que, por ejemplo, cualquier persona que trabaje en el sector público se considera como un trabajador subordinado-.

### 2.1.1.3 Síntesis

De acuerdo a los aspectos tratados en este apartado se puede establecer la definición adecuada para la ENAMIN de un micronegocio, la cual se detalla a continuación: Aquella unidad económica privada de pequeña escala, donde el trabajador independiente a cargo decide ocupar una determinada cantidad de empleados o ayudantes para producir y/o vender sus productos o servicios en el mercado. Para propósitos de la ENAMIN, quedan excluidos los micronegocios privados dedicados a la agricultura, actividades forestales, de caza y pesca y los servicios financieros y de seguros. De igual manera toda actividad desarrollada por entidades públicas, queda fuera del estudio de los micronegocios.

<sup>5</sup> “COMENTARIOS SOBRE LA SELECCIÓN DE LA MUESTRA DE LA ENAMIN 2010”. Documento de trabajo, Subdirección de Diseño Conceptual de Encuestas Tradicionales, DGE INEGI 2010.

<sup>6</sup> En la muestra de la ENAMIN se incluye a los servicios relacionados con las actividades agrícolas, ganaderas y forestales, ya que de acuerdo con el nuevo clasificador SCIAN, dichas actividades forman parte del sector servicios y no del sector agropecuario.

## 2.1.2 Dinámica de los micronegocios

Indagando más acerca de la unidad de análisis de la ENAMIN, en este apartado se trata de establecer la dinámica general de que aparentemente desarrolla un micronegocio, desde la que el individuo decide iniciar un negocio propio hasta la posibilidad de salida del mercado o de su crecimiento.

El punto de vista dominante para la explicación del tamaño de los negocios en países desarrollados, se perfila por el lado del conjunto de las hipótesis propuestas por Lucas (1978), las cuales han sido contrastadas para el caso de países en desarrollo, con algún éxito, en un estudio promovido por el Banco Mundial (Perry et al, 2007), por lo cual a continuación se esquematizan algunos de sus resultados.

Robert Lucas argumenta que de entre los individuos que eligen tener su propio negocio, dada su capacidad emprendedora, los más competentes logran tener empresas grandes y más exitosas, por lo que con esta primera acepción, la existencia de un gran número de empresas de pequeña escala depende de la reducida capacidad emprendedora de los individuos, más que de imperfecciones en el mercado. Sobre esta base, la tónica de los estudios es encontrar los determinantes de las entradas, salidas y crecimiento de los negocios.

Entre los elementos que definen la entrada a este segmento, se encuentra la edad de los individuos, el estudio de Evans y Jovanovic (1989) establece que el inicio de un negocio propio aumenta con la edad, al ser necesario el uso de capital adelantado al que probablemente a los jóvenes se les dificulte tener acceso. Sin embargo, este no solo es un problema de la edad de los individuos sino también de las rigideces del mercado de crédito y de distribución del ingreso entre la población.

A pesar de que la necesidad de tener alguna reserva de dinero para poder iniciar un negocio, Carrasco (1999) encontró, para el caso español, que la probabilidad de que un trabajador asalariado entre a este segmento es menor a que entre un desocupado, de igual manera, la probabilidad de que un desocupado inicie su negocio decae de acuerdo a si existe ayuda gubernamental al desempleo.

Con respecto a las salidas y el crecimiento de estos negocios, es necesario tomar en cuenta el tiempo de operación, ya que los negocios de reciente creación, tienden a ser pequeños y tener gran proporción de fracasos, es decir, su tan corto tiempo de vida no les permite crecer. Las variables explicativas pueden ser varias, entre ellas Bates (1990) encontró para Estados Unidos que la posibilidad de que una pequeña empresa sobreviva depende positivamente del nivel educativo de los dueños, mismo resultado que Carrasco (1990) obtuvo para España.

En este sentido, no solo la educación formal, sino el propio conocimiento del mercado es decisivo. Jovanovic (1982) explica, retomando la proposición inicial de Lucas, que la habilidad emprendedora es incierta, lo que ocasiona que el conocimiento real de los elementos incluidos en su producción, como su estructura de costos, beneficios, localización del mercado, solo lo pueda tener ya iniciado su negocio, significa que durante la primera etapa de la operación del negocio, la persona se encuentra confrontando las ganancias esperadas con la reales, aquellas que consistentemente obtenga beneficios menores a los esperados tenderán a no crecer o, eventualmente, a salir del mercado. Por

el contrario quienes tengan beneficios reales superiores podrán ajustar su tamaño hacia arriba.

De acuerdo con Perry et al (2007) el esquema propuesto por Jovanovic sirve también para explicar la muy difundida idea de que los negocios de pequeña escala son menos eficientes que los de mayor escala. Según estos autores, las firmas que permanecen chicas es porque reciben señales negativas con respecto a los parámetros que definen sus costos, lo que les provoca tener costos medios relativos elevados, provocando ser menos eficientes en términos de una óptima asignación de recursos. La relación causal sería; tener una baja eficiencia implica mantenerse como empresa pequeña.

En términos de la supervivencia de los negocios, la ampliación del tiempo para poder desarrollar el potencial e incrementar su eficiencia podría ser un camino para evitar la salida del mercado de algunos de estos negocios. Se estaría hablando de un andamiaje institucional que acompañe al micronegocio hasta cierto umbral donde su eficiencia pueda hacerlo competir en el mercado, acciones que pasan desde el acceso a créditos, promoción del establecimiento de esquemas de riesgos compartidos con empresas de mayor tamaño o con instituciones públicas, seguridad en sus transacciones cotidianas.

Estas acciones implican acrecentar la participación del negocio en el ámbito institucional formal de la sociedad, dotando así de una embrionaria idea de la formalidad. Sin embargo, los negocios que tienen más altos costos que los lleva a tener una alta proporción de fracasos, son también quienes son más propensos a que opten por no participar en este marco, dado que siempre la entrada representa un costo de transacción, propiciando así la situación de un negocio sin crecimiento, precario y desprotegido.

Para Perry *et al. (idem)*, esta cara de la moneda surge “naturalmente” cuando al tomar el riesgo de emprender un negocio y se falla, postergando la decisión de integrarse a instituciones formales hasta que crecen. En este sentido concluye que:

*“...there may be nothing pathological about the informal microfirm sector, and its existence may be largely unrelated to question of labor market dualism or even credit market distortions.”*

Siendo este un primer enfoque acerca de uno de los principales problemas que presenta el micronegocio; la informalidad. En el siguiente capítulo se tratarán algunas otras posturas sobre este fenómeno, incluyendo la forma de medir el sector informal en las estadísticas oficiales de fuerza de trabajo.

## **2.2. Teoría del desarrollo: el pasaje de una economía tradicional a una moderna y el problema de la informalidad.**

Continuando con el manejo formal que se ha dado a los micronegocios es turno de tratar las relaciones en torno a un par de fenómenos que para la actualidad están cada vez más interconectados: **el desarrollo económico y la informalidad.**

Específicamente, **la informalidad** ha sido una característica que le han imputado a los micronegocios, dado la fuerte vinculación que estos guardan con la circunscripción del negocio los recursos del hogar y con el autoempleo.

En el primer sub-apartado se repasa el surgimiento de la informalidad como resultado de un proceso trunco de desarrollo, adicionalmente se exponen algunas consecuencias de su existencia y expansión.

Para darle seguimiento a este tópico dentro de las estadísticas oficiales, se recuperan las recomendaciones para la correcta definición del empleo informal elaboradas por el grupo de trabajo auspiciado por la Organización de Naciones Unidas, denominado Grupo de Delhi.

### **2.2.1 Desarrollo desde una perspectiva histórica y el surgimiento de la informalidad**

La ciencia económica desde sus inicios es concebida y refiere a la acumulación de capital, basada en la división del trabajo y con su impacto positivo en la productividad del trabajo (Smith), la que gobierna el crecimiento del valor de la producción de una unidad productiva.

Sin embargo, también desde muy temprana época se contrastó esta idea de crecimiento contra la postura de identificar la transformación de la unidad productiva. En este sentido, Marx en *El capital* hace un relato muy singular del cambio de la producción artesanal (manufactura) a la gran industria que guía la revolución industrial del siglo XVIII en Inglaterra,

Polanyi (1992) hace lo propio para las condiciones económicas registradas hacia finales del siglo XIX. Teniendo como uno de los resultados principales el alargamiento de la unidad productora y la intensificación del trabajo.

Para Schumpeter (1997) la transformación cualitativa donde se producen otras cosas o las mismas por diferentes métodos él le nombra desenvolvimiento o desarrollo económico.

Al parecer se presenta esta idea como infalible, inclusive Marx establece como el modelo clásico de desarrollo, la experiencia de Inglaterra del siglo XVIII, el cual se basó en una revolución agrícola que crea, por una parte, excedente de fuerza de trabajo y, por otro, las condiciones materiales para la manutención de la creciente población.

Entonces, la expulsión de fuerza de trabajo del campo llega a establecerse en los talleres artesanales fabriles de las ciudades, originando en ellas una progresiva proletarización, los cuales al romper la unidad doméstico artesanal tienen que hacerse de los bienes manufacturados, creando así el prototipo del mercado interno, en donde los trabajadores asalariados obtienen bienes manufacturados de la naciente industria, así como también lo hacen desde el campo quienes aun permanecieron allá.

Fue cuestión de tiempo para que la acumulación que permitió la constitución del mercado interno diera paso al sistema de máquinas bajo las cuales se forma la gran fábrica o empresa moderna.

En la actualidad se encuentra que existen países en desarrollo, donde una parte importante del valor de la producción es realizado en las unidades de menor tamaño, donde el hogar sigue siendo quien internaliza los riesgos y continúan aun utilizando métodos que se pueden llamar *tradicionales* para producir, esto es, negocios donde el modo de producir, representado en sus técnicas, no ha abandonado la esencia de una

unidad doméstica, la cual caracterizó a la economía de subsistencia, se diría en algún término dentro de la informalidad<sup>7</sup>.

Un relato digno de recogerse sobre el surgimiento de la informalidad en la realidad latinoamericana y un claro ejemplo de los problemas del desarrollo tardío, que de paso demuestra que el acceso al desarrollo nunca es por la misma ventana (Gerchemkrom, Amsden, 1989, Perez, 2001), es el hecho por Hernando De Soto (1987) indagando sobre la situación de Perú durante el siglo XX.

El esquema de De Soto establece primeramente el estado de una sociedad rural y productora de bienes agrícolas, donde el momento crucial fue la migración hacia las ciudades. Esto, sugiere, se vio favorecido por; a) la construcción de carreteras; b) los medios de comunicación y, c) la crisis del sector agrícola. El primer punto puso las condiciones materiales para realizar el viaje, comunicando las nacientes ciudades con el resto de las comunidades, de manera que acorta la distancia entre el centro y la periferia. Los medios de comunicación jugaron el papel de medio de creación de significados, despertando el anhelo de los campesinos por la ciudad y las supuestas bondades que ésta ofrecía a los ciudadanos, como lo eran la reducción de la mortalidad infantil, dados los servicios de salud ya establecidos en las ciudades, la posibilidad de mejor remuneración en un empleo asalariado y, por último, también la posibilidad de acceder a niveles educativos más altos.

La crisis del sector agrícola para De Soto radicó en los efectos de la Segunda Guerra Mundial sobre la comercialización del algodón y el azúcar que aunado a los esfuerzos por modernizar la planta productiva del país, provocaron un despido masivo de peones agrícolas de las haciendas tradicionales. De Soto también puntualiza que la reforma agraria solo vino a profundizar la crisis del sector, ya que con esta solo se agudizaron los problemas de acceder a los derechos de propiedad agrícola, induciendo a quienes no accedían a algún tipo de propiedad prefirieran migrar a la ciudad para tratar de conseguirla allá.

Pareciera un camino hecho para la proliferación de las actividades industriales propias de las zonas urbanas, sin embargo, al llegar los grandes contingentes de personas a las ciudades se encontraron con un marco institucional que no les permitía incorporarse a las actividades económicas y sociales “legales”, ya que éste había sido establecido para el confort de las clases que dominaban las urbes. Por lo que no pudieron insertarse a empleos formales y decidieron *inventarse* sus propios trabajos para subsistir, constituyéndose así como dueños de micronegocios informales.

Si bien el análisis de De Soto recoge un punto de vista jurídico para diferenciar la formalidad y la informalidad<sup>8</sup>, sirve, también, para ubicar al micronegocio informal en la lógica de la supervivencia, donde el sector informal es el resultado de la presión de mano

<sup>7</sup> Existe una gran diversidad y heterogeneidad entre los conceptos que se han desarrollado acerca de la *informalidad*, desde posturas que la adjudican como las actividades no reguladas por el Estado (Castell y Portes, 1989) hasta los conocidos como *trabajadores pobres*, el cual fue el concepto original introducido por la OIT en 1972. Para una revisión exhaustiva de los conceptos revisar Tokman (1995) y De la Garza (2006).

<sup>8</sup> Siguiendo la secuencia lógica de las premisas de De Soto, la informalidad es una actividad ilegal, sin embargo es distinta de las actividades ilegales anti-sociales (robo, secuestro, narcotráfico, etc.) ya que las primeras utilizan “medios ilegales para satisfacer objetivos esencialmente legales”. Inclusive parece hacer una apología de la violación de la ley que impida la consecución de estos fines. En estos términos, la informalidad, o la violación de la ley, surge cuando el costo por cumplir la Ley excede los beneficios. Por lo tanto se revela una postura de adelgazamiento del Estado en favor de la liberalización económica.

de obra por empleo, cuando los empleos mejor remunerados son insuficientes en el sector moderno (ver Tokman, 2001).

Si es este el camino, se debe de considerar las posibles desviaciones. El sector informal no corresponde completamente al sector tradicional de una economía, así como tampoco se encuentra desligado e independiente del sector moderno, sino que en muchas ocasiones se encuentran interconectados (Portes, 1995).

De manera muy particular se debe de tratar de enfatizar en la necesidad de corroborar la hipótesis acerca de que el incentivo para la conformación del sector informal está por el lado de la insuficiencia de empleo, en particular del lado de la valorización del empleo asalariado con prestaciones frente a la propiedad de un negocio en estas condiciones.

Este punto de partida responde a la manera en que apareció una forma de trabajo que se caracteriza por ser precario y poco productivo que pudo seguir trayectorias específicas en cada país, pero en términos históricos parece ser el que más pudiera abarcar las condiciones de los países atrasados en el siglo XX que cambiaron su vida rural por una urbana acompañado del incremento del sector informal.

Según Tokman (2010) el empleo en el sector informal era, en promedio, del 48.5% de la población ocupada en América Latina en 2008. En Paraguay, donde es más grande esta proporción, el sector informal representa el 56.5%, mientras en Chile siendo el país con el sector informal más chico asciende a 30.7%. México se encuentra por debajo de la media con 43.7% de sus ocupados en este sector, pero por encima de Brasil y Argentina donde este sector representa 42 y 41% de la población ocupada, respectivamente.

Recientemente ha surgido un interesante punto de vista para analizar el fenómeno de la informalidad en México, cuyo elemento novedoso es relacionar la política social con la económica y en base a esto indagar acerca del origen del rápido crecimiento del empleo informal.

Esta perspectiva es esquematizada por Santiago Levy en su libro *Buenas Intenciones, Malos Resultados: Política Social, Informalidad y Crecimiento Económico en México*<sup>9</sup>. En el cual son vertidos una serie de resultados relevantes en torno a la estructura de incentivos que los programas sociales implantan en el mercado de trabajo, y que guían a los participantes a acrecentar la informalidad<sup>10</sup> que en algunos casos se torna en ilegalidad.

Bajo el entendido que en México coexisten programas de seguridad social y de *protección social* -como él los llama- donde los primeros son aquellos que proporcionan derechos derivados de una relación contractual de tipo obrero-patronal, por ejemplo, indemnizaciones por despidos, servicios médicos, guarderías, créditos de vivienda, pensiones de retiro, seguros por invalidez y riegos de trabajo, etc.

Mientras que los programas de protección social surgen como reto para cubrir a los trabajadores que no se encuentran laborando bajo formas asalariadas, que no están

<sup>9</sup> Levy, Santiago *Buenas Intenciones, Malos Resultados: Política Social, Informalidad y Crecimiento Económico en México*. México Océano 2010.

<sup>10</sup> Como ya quedó de manifiesto existe una gran diversidad de definiciones acerca de la informalidad, en este caso la definición usada suele mezclar los dos conjuntos que diferencia la OIT, el empleo en el sector informal y el empleo informal fuera del sector informal.

asegurados contra riesgos y que no tienen cubiertos, principalmente, servicios de salud, créditos de vivienda y pensiones no contributivas.

Estos ocupados, que se encuentran trabajando fuera de ese tipo de relación laboral son clasificados como *informales*, incluyendo inicialmente a trabajadores por cuenta propia y comisionistas, luego se incorporan quienes aun cuando tienen una relación asalariada no reciben los beneficios de los programas de seguridad social.

Se concluye que se conforma un impuesto al empleo formal y un subsidio al informal. Derivándolos a partir de una propuesta específica de funciones de demanda y oferta de trabajo en ambos sectores. La demanda de trabajo se considera como una función exclusiva de los costos laborales, para el sector formal estos se conforman por el salario y el costo de las contribuciones a la seguridad social, mientras que en el informal solo por el salario. Por su parte, la oferta está también en función del salario pero incluye además como elemento explicativo la valoración subjetiva de los derechos de la seguridad social.

La interacción entre oferta y demanda da como resultado que las personas optaran por emplearse en el sector formal si valoran de la misma forma el salario y la seguridad social, esto es así porque se establece que los trabajadores formales tendrán un salario nominal menor en razón a que los patrones trasladan el peso de las contribuciones a la seguridad social al salario con el fin de ahorrar en costos laborales, si esto se cumple la demanda en ambos sectores permanecerá estable. Si la valoración de la seguridad social es menor a la *pérdida* de salario, las personas no aceptarían trabajar por salarios menores provocando que los costos laborales totales aumenten, lo que redundaría, manteniendo todo lo demás constante, en la disminución del empleo formal, orillando a más gente a optar por la informalidad.

Entonces, dentro de este esquema, se torna crucial conocer el mecanismo que guía la valoración subjetiva de la seguridad social. El autor adelanta que esta se encuentra en función de la calidad en los servicios, su accesibilidad y la pertinencia de los programas.

Recientemente, los programas de protección social han jugado en favor de la reducción de la valoración de los servicios de seguridad social, ya que mientras estos últimos se presentan como obligatorios agrupados, y son financiados por aportaciones proporcionales a la nómina de las empresas, los primeros se revisten como voluntarios desagrupados y, al ser financiados por el erario público, se observan como gratuitos.

Lo que genera incentivos a elegir la informalidad tanto a nivel de autoempleo (cuenta propia) y empleo por comisión, como a contratar trabajo asalariado sin seguridad social, debido a que no se pierde en términos de salario y las opciones para contener riesgos son gratuitas.

En tanto la tendencia a reducir la valoración de la seguridad social, se puede hablar de que existe un impuesto a la formalidad, porque las empresas que contratan formalmente pagan más por sus trabajadores que lo que estos estiman que reciben. En este sentido, surge por otro lado, el subsidio a la informalidad a partir de que quienes se encuentran en este sector, obtienen un beneficio que ni ellos ni las empresas que los contratan o con las que se asocian pagan.

Sobre esta visión también puede expresarse una hipótesis acerca de la existencia y persistencia de los micronegocios. A sabiendas de que desde el punto de vista de la

unidad económica todos los trabajadores por cuenta propia y comisionistas que laboran solos tienen la categoría de micronegocios, el incentivo a permanecer así es directo, por medio del subsidio ya mencionado.

Para empresas, tal vez sea más frecuente en pequeñas que en micros, que contratan asalariados sin ofrecerles seguridad social incurriendo así en una violación a la Ley Federal del Trabajo por lo que se hacen acreedoras a multas por parte del IMSS o el INFONAVIT, y en aras de evitarlas, estas se plantean una serie de estrategias entre las que se pudiera tenerse el mantenerse pequeñas, con lo cual pueden minimizar la probabilidad de ser detectadas.

Si se acepta esta implicación, ello lleva consigo el siguiente resultado, los incentivos al empleo informal redundan en incentivos a preservar empresas de pequeña escala, reduciendo su capacidad de usar economías de escala y acceder al crédito, lo que al final impacta negativamente a la productividad del capital y el crecimiento global de la economía.

En resumen, este enfoque sobre la informalidad incorpora elementos que surgen de la política social para explicar su comportamiento y desarrollo, dentro del cual lo fundamental es analizar la valoración subjetiva de los trabajadores sobre los beneficios de la seguridad social.

## 2.2.2. Medición de la economía informal: OIT y Grupo de Delhi

Como se vio, la definición de informalidad no está exenta de controversias impactando directamente la forma en que se decide medir el fenómeno.

La postura de los organismos internacionales salió a la luz durante la primera mitad de la década de 1990, la definición estadística del Sector Informal (SI) en la XV Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (CIET) de 1993 aparece en términos de características de unidades de producción en lugar de características de personas ocupadas o de empleos.

La definición que se dio de empleo en el SI fue: *Todos los empleos en empresas del sector informal, o todas las personas que, durante un período de referencia determinado, estaban ocupadas en por lo menos una empresa del sector informal, independientemente de su situación en el empleo (categoría ocupacional) y de que se tratara de su actividad principal o de una actividad secundaria (OIT, 1993).*

Los **criterios para definir a una empresa del sector informal** fueron los siguientes:

- Empresas de hogares (SCN 1993):
- Empresas que no son constituidas en sociedades, y que no pueden ser consideradas como cuasi-sociedades:
  - empresas que no son entidades jurídicas separadas con independencia de sus propietarios,
  - y que no llevan una contabilidad completa que permita una separación financiera de las actividades de producción de la empresa y las otras actividades de su(s) propietario(s).
  - Se incluyen: empresas que son propiedad de personas individuales, de varios miembros del mismo hogar, o de miembros de varios hogares diferentes (sociedades de facto).

- Por lo menos algunos de los bienes o servicios producidos están destinados a su venta o intercambio.
- La empresa se dedica a actividades no agrícolas, incluyendo actividades secundarias no agrícolas de empresas del sector agrícola.
- Todas las empresas por cuenta propia
- Empresas de empleadores informales
  - El tamaño de la empresa, en términos de empleos, es inferior a un nivel a ser determinado por cada país, y/o
  - La empresa no tiene registro de conformidad con formas específicas de la legislación nacional, y/o
  - Sus asalariados no están registrados.

Según Hussmanns (2010), la definición empresarial del sector informal no capta todos los aspectos de la creciente tendencia hacia una *informalización* del empleo, es decir que este fenómeno escapa de la primera conceptualización del empleo en el sector informal.

En este sentido en la XVII CIET se sugiere la inclusión del concepto de *Empleo Informal (EI)* cuya unidad de observación cambia a empleos en lugar de personas ocupadas debido a la realización de varios trabajos por parte de un individuo.

La definición se establece como sigue: *Número total de empleos informales, sean realizados en empresas del sector formal, empresas del sector informal u hogares, durante un período de referencia determinado* (OIT, 2003).

La OIT, integró las dos perspectivas de medición de la informalidad surgidas en la XV y XVII CIET a través de la denominada Matriz Hussmanns, cuyo esquema se presenta a continuación:

#### Marco conceptual: Empleo informal

Unidades de producción por tipo	Empleos según la situación en el empleo									
	Trabajadores por cuenta propia		Empleadores		Trabajadores familiares auxiliares	Asalariados		Miembros de cooperativas de productores		
	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Informal	Formal	Informal	Formal	
Empresas del sector formal					1	2				
Empresas del sector informal <sup>(a)</sup>	3		4		5	6	7	8		
Hogares <sup>(b)</sup>	9					10				

(a) Según la definición de la Decimoquinta Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (con exclusión de los hogares que emplean a trabajadores domésticos asalariados).

(b) Hogares que producen bienes exclusivamente para su propio uso final, y hogares que emplean a trabajadores domésticos asalariados.

Note: Las casillas en gris oscuro se refieren a empleos que, por definición, no existen en el tipo de unidades de producción en cuestión. Las casillas en gris claro se refieren a los empleos formales. Las casillas no sombreadas representan los varios tipos de empleos informales.

**Empleo informal:** Casillas 1 a 6 y 8 a 10.

**Empleo en el sector informal:** Casillas 3 a 8.

**Empleo informal fuera del sector informal:** Casillas 1, 2, 9 y 10.

Fuente: Directrices sobre una definición estadística de empleo informal, adoptadas por la XVII CIET, OIT 2003

En el cuadro se representa cada uno de los aspectos que miden tanto el empleo en el sector informal como el empleo informal, a continuación se describen cada uno de ellos.

- Trabajadores por cuenta propia y empleadores dueños de sus propias empresas del sector informal (Celdas 3 y 4): la naturaleza informal del empleo es el resultado de las características de la empresa.
- Miembros de cooperativas de productores informales, es decir cooperativas no constituidas formalmente como entidades jurídicas, etc. (Celda 8): la naturaleza informal del empleo es el resultado de las características de la cooperativa.
- Trabajadores por cuenta propia que producen bienes exclusivamente para el propio uso final de su hogar (agricultura de subsistencia, construcción de casas al bricolaje, etc.), solo sí son considerados como ocupados de acuerdo con la definición de empleo de la XIII CIET (1982) (Celda 9).
- Trabajadores familiares auxiliares independientemente de si trabajan en empresas del sector formal o informal (Celdas 1 y 5): no tienen contratos de trabajo, y el empleo no es sujeto a la legislación laboral, seguridad social, convenios colectivos, etc.
- Asalariados que tienen empleos informales, empleados por empresas del sector formal o informal, o por hogares que les emplean como trabajadores domésticos asalariados (Celdas 2, 6 y 10).

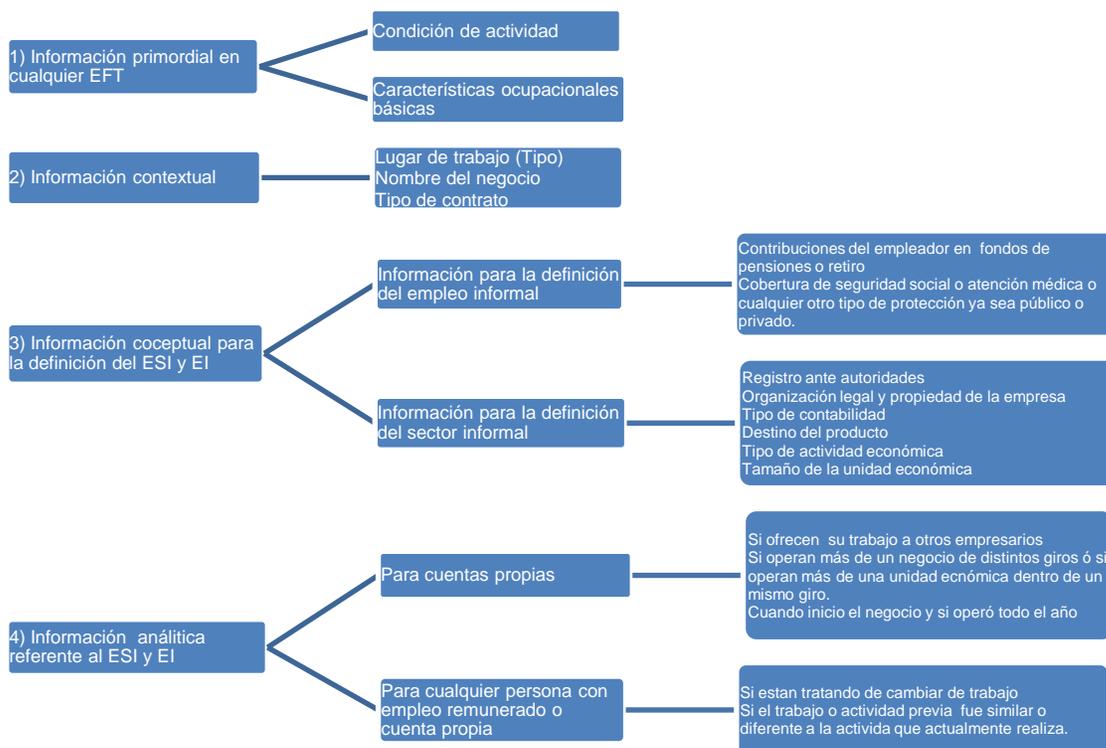
En oposición, la ENAMIN puede no resultar adecuada para corroborar datos del empleo informal, teniendo como unidad de observación el número de empleos informales, ya que esta solo capta información de un solo empleo y su marco de selección está básicamente orientado a la postura empresarial. Sin embargo la conjunción ENOE-ENAMIN puede dar luz para la definición estadística de ambos conceptos: El empleo en el sector informal y el empleo informal fuera del sector informal.

Acercas de este último tópico, el Grupo de Delhi, integrado por expertos en estadísticas del sector informal, conjuntado por la Organización de Naciones Unidas (ONU), elaboró en su 11ª reunión realizada en enero de 2010, un primer borrador del manual de encuestas de empleo informal y sector informal, mismo que acaba de ser publicado<sup>11</sup>.

---

<sup>11</sup> OIT, 2012. Measuring informality: a Statistical Manual on the informal sector and informal employment. En: [http://www.ilo.org/stat/Publications/WCMS\\_182300/lang-en/index.htm](http://www.ilo.org/stat/Publications/WCMS_182300/lang-en/index.htm)

Figura 3. Variables relevantes para la medición del ESI y EI, Grupo de Delhi



En este documento<sup>12</sup>, el capítulo 4 está dedicado exclusivamente a establecer ciertas recomendaciones acerca de la forma en que se puede obtener la información para la definición conceptual del empleo en sector informal (ESI) y el empleo informal (EI) fuera del sector informal, específicamente en encuestas de fuerza de trabajo (EFT) aplicadas en hogares.

No sin antes mencionar la dificultad de pasar de las acepciones teóricas a criterios operativos, se hace mención a la estructura que requiere tener una encuesta de fuerza de trabajo para coleccionar información que redunde en una medición consistente con los conceptos propuestos por la XV y XVII CIET.

En la figura anterior se muestran los elementos relevantes para medir la economía informal, se establece que la secuencia correcta para coleccionar la información del sector informal es seguir el orden de 1 a 3, mientras las referidas en el punto 4 son menos relevantes y hasta prescindibles.

Entendiendo que el punto 1 es necesario para, primeramente, identificar a los grandes grupos poblacionales en los que es dividida la población en edad de trabajar, tales como: ocupados, desocupados y población no económicamente activa, de acuerdo a un periodo de referencia. Luego obtener para la población ocupada, características como la ocupación principal, posición en la ocupación, sector de actividad, entre otros.

<sup>12</sup> Ibid. pp. 63-92

En torno a la información que se recomienda captar en el punto 2, se explica que tiene el objetivo de asistir en la decisión de clasificación cuando las respuestas de las preguntas conceptuales sean ambiguas, estas deberán ser utilizadas en la etapa de procesamiento de la información.

Sobre las preguntas conceptuales para definir el sector informal se pronuncia por elegir la mejor manera de concentrar la información respectiva de acuerdo a un *fraseo* entendible, un orden y lugar adecuado, la necesidad de preguntas espejo y/o filtros. Sin embargo, el conjunto total de pregunta dependerá de las condiciones institucionales y administrativas prevalecientes en cada país, con el objetivo de no poner en riesgo innecesario la entrevista, por malos entendidos o molestias del informante.

De igual manera se extiende la recomendación de que la recolección de solo un criterio, comúnmente no es condición suficiente para asegurar el cumplimiento de las demás, por ejemplo el registro y el llenado formal de la contabilidad. Por lo que habrá que tomar en cuenta cada uno de los elementos referidos.

Por último, se establece que para asegurarse de una medición completa del sector informal, deben realizarse todas estas preguntas a las personas ocupadas en cualquier posición en la ocupación, respecto a su trabajo principal y secundario.

Por su parte, las preguntas para identificar el empleo informal, se comunica que incluye a los trabajadores domésticos remunerados y a quienes trabajen en la agricultura de subsistencia. Igualmente, como se menciona en la XVII CIET, se incluyen a los trabajadores informales dentro de las empresas del sector formal.

Los aspectos en los que hay que prestar mayor atención son, por un lado, la identificación de la posición en la ocupación, principalmente, quienes pertenecen al segmento de empleo subordinado y remunerado y, por otro, identificar las situaciones en las que las relaciones laborales se hayan *informalizado*, circunscripto a que por la naturaleza de su empleo tenga derecho a protección social u otras prestaciones laborales determinadas por la legislación laboral nacional.

### **2.3. Teoría económica convencional: la empresa atomizada**

Si bien es cierto que en algunos de los apartados ya se han hablado de ideas basadas en el enfoque de la teoría económica convencional, en el presente se expondrá el modelo ideal bajo el cual el pensamiento neoclásico ha determinado el funcionamiento de los mercados; la competencia perfecta.

El objetivo es exponer varios tópicos que impactan a los micronegocios que pudieran ser expresados y entendidos de mejor manera bajo las premisas de este modelo, entre ellos la determinación de precios, la función de beneficios, el costo de la formalidad y de la inseguridad pública.

La relación que guarda este modelo en torno al mundo de los micronegocios y que nos servirá de anclaje analítico, es que dada la cualidad de que cada uno de los agentes individualmente es tan pequeño con relación al mercado en su conjunto que su accionar no puede afectarlo, es decir que las empresas individualmente no tienen la capacidad de producir grandes cantidades o fijar voluntariamente sus precios, por lo que se infiere que son empresas de pequeña escala, tal como pasa con los micronegocios.

A partir de la teoría económica convencional, es posible apreciar que una microempresa requiere conocer del ambiente y los medios de éste para subsistir a sus limitantes.

Bajo la visión de la competencia perfecta, el movimiento de la oferta y la demanda; permiten al empresario tomar decisiones, es decir le da el conocimiento suficiente acerca de los gustos, las preferencias y el comportamiento del consumidor. Todo ello con la intención de prevenir, analizar y tomar decisiones para elaborar su estrategia comercial.

La competencia perfecta se caracteriza porque existe un gran número de compradores y vendedores de un producto, el producto es idéntico y homogéneo, el precio está determinado por las fuerzas del mercado, por lo que cada empresa considera, dado el precio del mercado, cuando y cuanta cantidad ofrece de su producto. Se podría establecer que en estas condiciones el dueño del negocio sería un tomador de precios sobre lo cual definirá la cantidad del producto o servicio ofrecido.

La propia conducta del empresario es la de maximizar sus beneficios sujeto a su función de costos, en términos formales la cantidad producida que maximiza los beneficios en este mercado es en el punto donde el costo adicional por producir una unidad más es igual al ingreso adicional que se obtiene por esta unidad adicional. En el equilibrio del mercado, todas las empresas producen en ese nivel, siendo este un equilibrio estable. En términos empíricos, se estaría hablando de que los beneficios de la microempresa, no representan ninguna ventaja competitiva, esto es, que dada la estructura del mercado, no hay la posibilidad de obtener ganancias extraordinarias por arriba de los competidores.

Un comportamiento interesante que registran los compradores es que cuanto más ingreso tienen más compran, visto desde la óptica del empresario, es el momento para aumentar el precio de sus productos.

En cambio, cuando el comprador tiene menor ingreso, se le dificulta el consumo de los productos o servicios con un precio elevado, es el momento del empresario para manejar las necesidades del consumidor, ofertando productos con un precio inferior ó generar ofertas donde las ganancias no se vean mermadas.

En términos del empleo que demandan las empresas en esta estructura de mercado, se postula también como un problema de maximización, donde el punto óptimo es cuando el producto marginal del trabajo es igual al salario real que se establece en el mercado de trabajo, el producto marginal del trabajo es el producto adicional que se obtienen al contratar a un trabajador más. En términos del estudio de los micronegocios que ocupen fuerza de trabajo asalariada, se entendería que quienes no operen sobre esta medida, o alguna más agregada como la productividad media del trabajo, se encontraría operando en condiciones de ineficiencia.

Lo realmente importante es reconocer la importancia de la productividad del trabajo en la determinación de la cantidad de empleo demandado, si en equilibrio la cantidad es baja, como lo es en el caso de los micronegocios, la curva de demanda de trabajo, que en realidad es la curva del producto marginal de trabajo, sería de pendiente mayor que uno y elasticidad muy pequeña. Es decir la cantidad de demanda es poco sensible a cambios en los salarios, visto de otra forma, el producto marginal del trabajo varía muy poco al agregar una unidad más de trabajo.

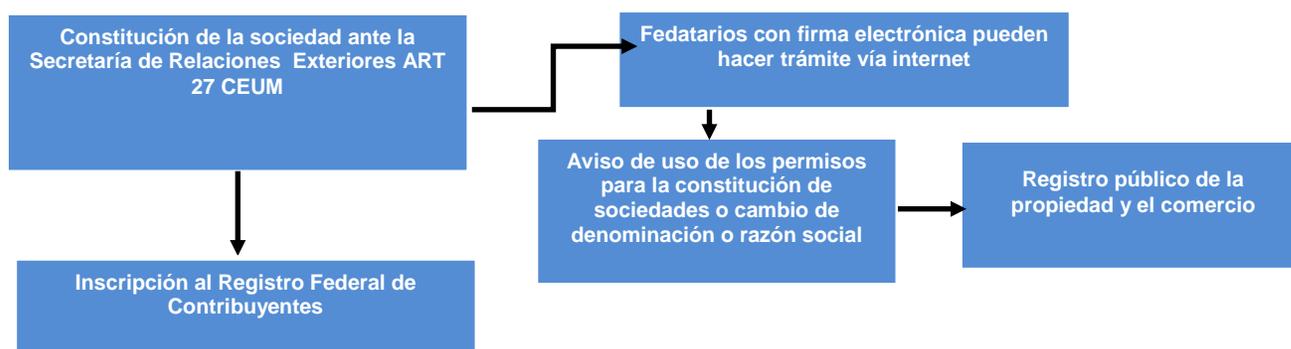
Esta misma escuela ha propuesto algunos otros modelos para representar estructuras de mercado como desviaciones de este modelo puro, entre ellos se encuentra el monopolio, duopolio, competencia monopolística, etc. de los cuales lo relevante para el estudio de los micronegocios es recoger la idea de *poder de mercado* para la fijación de precios. Dicho poder, tanto para el monopolio como el duopolio es en base a la cantidad producida, sin embargo en competencia monopolística se han desarrollado modelos que incluyen la lejanía de los competidores que ofrecen bienes similares a los que ofrece la empresa en cuestión y aquellos que establecen diferenciación del producto como el punto para desarrollar poder de mercado. Obviamente el poder de mercado le permite a las empresas fijar sus propios precios con lo que podría captar ganancias extraordinarias y posibilitar su expansión.

Regresando al problema de maximización del beneficio, este se presenta con el fin de determinar la cantidad producida, por lo que los costos que no cambian según la cantidad producida (costos fijos) no entran en el problema de maximización, sin embargo si lo hacen para definir el umbral de entrada o salida al mercado, incidiendo en los beneficios totales.

Dentro de los costos que se consideran fijos en la literatura acerca de los micronegocios, se tiene como preponderancia el registro ante las autoridades. En este sentido, de acuerdo al comparativo de indicadores medidos en *Doing business Mexico 2007-2009*, se reportan avances significativos en los trámites para la apertura de una empresa, ya que 28 de los 31 Estados introdujeron reformas en por lo menos una de las áreas que mide el informe. El tiempo promedio para abrir una empresa disminuyó de 36 días en 2007 a 24 días en 2009, muy cerca del desempeño de algunos países industrializados como Japón.

Para **abrir una empresa se requieren en promedio 8 trámites**, de los cuales 6 son del ámbito federal y el resto son estatales o municipales. (Ver figura 4)

**Figura 4.** Proceso para la constitución de la empresa

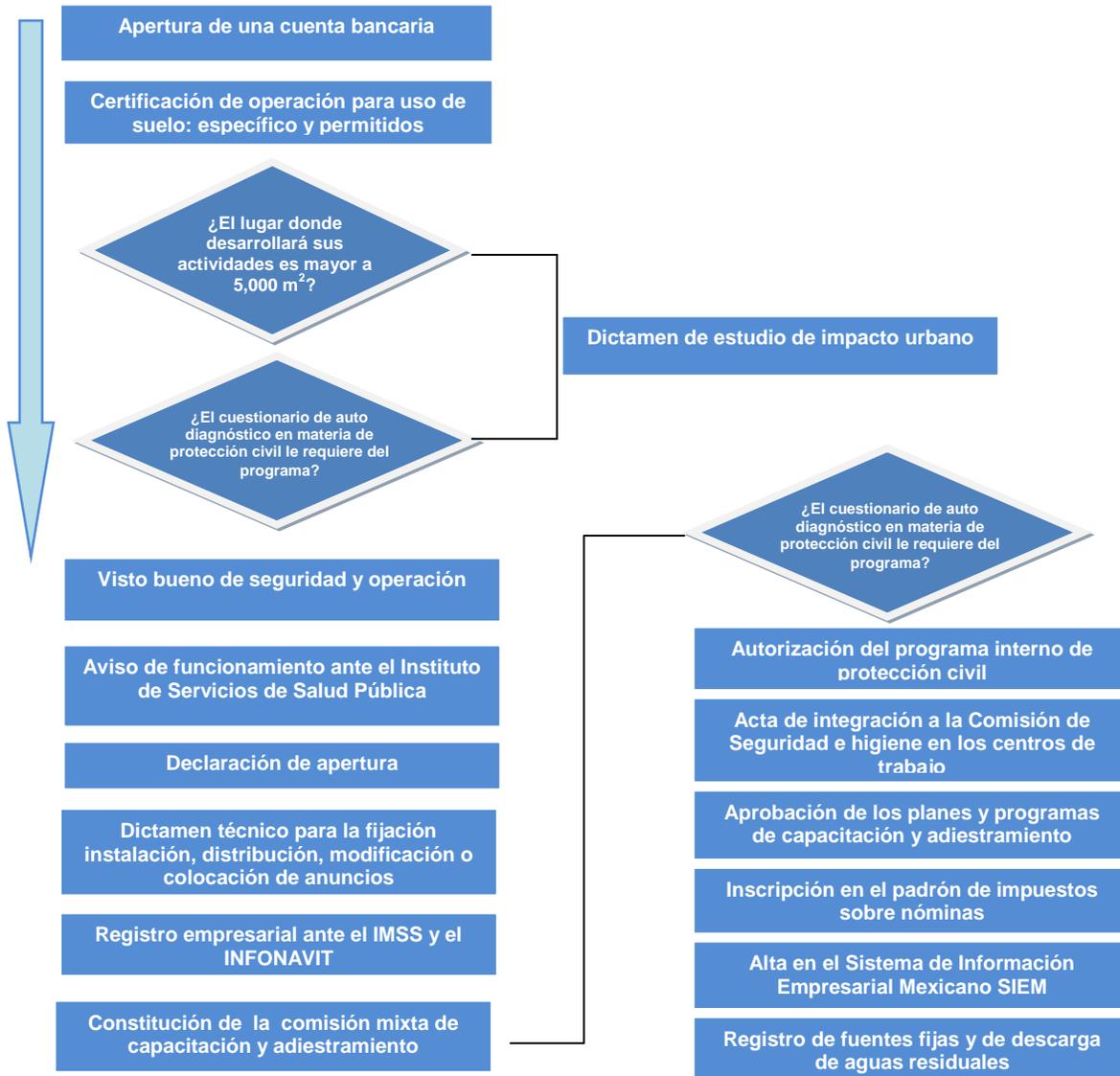


**Fuentes:**

- I. Guía básica para iniciar un negocio, 2006, Constitución de la empresa. Instituto Politécnico Nacional, IPN.
- II. Constitución de sociedades vía internet, trámite, 2010, Secretaría de Relaciones Exteriores, SER, en <http://www.sre.gob.mx/index.php/tramites-via-internet>

La guía básica para iniciar un negocio de la Unidad politécnica para el desarrollo y la competitividad empresarial, señala que **el costo de la constitución y apertura** (Ver figura 5) **de una empresa** en promedio es de **\$6,674.85**

**Figura 5. Proceso para la apertura de la empresa**



Por lo que una adecuada regulación de las empresas nacionales marca una importante diferencia en la competitividad económica. El conocimiento, de estas regulaciones marcará la pauta hacia el posicionamiento favorable de las empresas. Sin embargo, como puede apreciarse en los diagramas anteriores la cantidad de pasos y lo que cada uno de estos implica, parece apuntar a que han sido diseñados para un tipo específico de empresa que de entrada tiene el suficiente capital adelantado para apuntar a que desde un inicio la cantidad que producirá será importante.

Como una estrategia alterna, analizando previamente su factibilidad, se encuentra el incorporar mecanismos diferenciados de acuerdo al alcance esperado que tenga el negocio, estableciendo menos requerimientos a negocios cuyo alcance e impacto en el mercado es reducido.

Por otra parte, considerando a los nuevos participantes en el mercado que la misma competencia genera, el estudio de *Doing business Mexico* indica que el número de empresas registradas aumentó en aproximadamente un 5% y los precios bajaron un 1%.

Debido a esta competencia, las empresas deben buscar fortalecerse internamente a través de su equipo de trabajo y proyectar una imagen sólida que genere confianza. Hoy en día la mayoría de ellas busca fomentar la cultura organizacional.

La **Cultura Organizacional** es el conjunto de valores, creencias y entendimientos o normas que los integrantes de una Organización tienen en común. La **cultura** ofrece formas definidas de pensamiento, sentimiento y reacción que guían las actividades de las personas en la Organización.

A partir de una visión integral de ésta, se pueden analizar las posibilidades de crecimiento, contemplar los riesgos, y poner énfasis en innovar, considerando los costos que esto implica. Traduciendo ganancias y oportunidades de crecimiento para la empresa.

Los costos definen como termómetro la rentabilidad de la empresa, los costos de recuperación impactan con paso firme en la certeza y solidez que ofrecen frente al mercado. El costo total de la empresa es el que define cuántas ventas se generan y cuáles han sido las ganancias o las pérdidas de la misma.

Así, los costos que deberá solventar la empresa (fijos) y los que deriven de producir o vender (variables) permiten generar la confianza *de facto* y *de jure* al interior y exterior de ésta.

Dentro de los elementos que impactan negativamente la obtención de ganancias para potenciar la reinversión y el desarrollo de cualquier negocio, pero que como cualquier otro aspecto se amplifica en unidades económicas que por su nivel de operación y estructura de mercado mantienen márgenes de ganancias en el límite de la supervivencia, se encuentra las erogaciones dirigidas a resarcir los perjuicios ocasionados por la delincuencia, así como los gastos preventivos derivados de un ambiente de elevada inseguridad pública.

Reconociendo, además, que el ingreso de los micronegocios en ocasiones no es posible separarlo del ingreso del hogar, se puede establecer que estos gastos extraordinarios repercuten en el bienestar del hogar en su conjunto.

Asegurar la empresa conlleva un gasto que merma la competitividad de la misma. Si bien es cierto que la seguridad pública es un bien que debe ser provisto por el Estado, la **inseguridad pública** tiene consecuencias económicas, tales como la cancelación de inversiones, pérdida de empleos, debilita la base competitiva del sector productivo nacional y disminuye el potencial de crecimiento económico del país.

Dado que las empresas responden racionalmente a las fuerzas económicas, la delincuencia influye en el proceso de toma de decisiones empresariales. Al hacer sus decisiones de gasto e inversión, los empresarios deben destinar recursos a la protección de sus bienes e inversiones.

En México, la mayor incidencia de actos criminales y las pérdidas económicas que los acompañan -principalmente robo de mercancía y equipo- obligan a las empresas a gastar cada vez más en servicios de seguridad.

Sin embargo, asegurar, forma parte de los costos sociales de la empresa, que si bien resultan incómodos, a la larga forman parte del sustento que hace sólida la imagen de la misma, generando confianza y posición frente al mercado, los competidores y los consumidores.

Una encuesta del Banco Mundial acerca de los factores que limitan el desarrollo empresarial en distintas regiones del mundo, muestra que Latinoamérica es la región donde el 90% de los encuestados consideraron que la delincuencia es un problema que eleva los costos de las empresas.

En el caso de las empresas micros, pequeñas y medianas la situación se ve más desfavorecida, al no contar con recursos suficientes para protegerse de la criminalidad. Sin embargo, una empresa puede poseer dos tipos de ventaja competitiva: bajos costos a lo largo de la cadena de valor agregado o productos y servicios diferenciados y atractivos.

Con base en lo anterior, la competitividad de una empresa se puede entender a través de la desagregación de las actividades que desarrollan o los costos en que incurren las empresas de esa industria. Dado que el crimen incrementa los costos de las empresas, estas pierden competitividad al tener una base de costos mayor. Consecuentemente, la delincuencia tiene un impacto negativo tanto en las tasas marginales de rendimiento como de descuento, lo que hace menos atractivas las inversiones de largo plazo. En función de esto, dentro del ambiente de la competencia, las empresas se ven obligadas a reducir su margen de utilidades, por lo que hay menos recursos para reinvertir y generar empleos.

Acerca de este tópico el análisis en México es centrado en identificar la medición adecuada de lo que estos costos, al convertirse en pérdidas económicas, representan en el Producto Interno Bruto (PIB). Por ejemplo, organismos privados como el Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP) estiman que este costo asciende al 15%<sup>13</sup> del PIB. Organizaciones civiles como el Instituto Ciudadano de Estudios sobre la Inseguridad, calcula que es de 7.9%<sup>14</sup>, por su parte las oficinas gubernamentales, como la Secretaría de Hacienda y Crédito Público o el Banco de México no han dado aun algún dato de referencia explícita, el hecho es que cada vez es más evidente la relevancia que toma este fenómeno.

Entre los elementos que toman en cuenta para la realización del cálculo en los estudios mencionados se destaca el gasto privado, el cual se compone de lo siguiente<sup>15</sup>:

- Costos preventivos: seguros para proteger el patrimonio, los cuales, entre los elementos que determinan el nivel de sus primas, se encuentra el clima de inseguridad que se viva en la localidad, por lo que a un aumento de inseguridad, crece la probabilidad de siniestro, que conllevará a un aumento de las primas de seguro. También se incluye la instalación de alarmas, lámparas, así como la contratación de seguridad privada.

<sup>13</sup> CEESP (2010). *El costo de la Inseguridad en México*. México 2010.

<sup>14</sup> ICESI, 2009. *Encuestas Nacionales de Inseguridad. El costo de la Inseguridad en México*. Cuadernos del ICESI 5, México ICESI, 2009.

<sup>15</sup> En el estudio que realizó el ICESI se incluye también el gasto asumido por las víctimas del delito para curar heridas físicas o psicológicas.

- Costos del delito: reflejan la merma económica que sufre la víctima del delito, como pueden ser robo, fraude, secuestro, robo hormiga y demás.
- Costos posteriores al delito: refieren los costos de transacción por iniciar y seguir el proceso jurídico de denunciar el acto. Especialmente reflejado en el aumento del costo de oportunidad que conlleva el uso del tiempo en juzgados, el que podría ser usado en generar riqueza.

Si bien es cierto que la mayoría de esta información puede estimarse por la Encuesta Nacional sobre Inseguridad (ENSI), también resulta un tópico notable dentro de la dinámica de los micronegocios, sobre el cual tendrán que tenderse múltiples líneas de investigación que alejen este discurso de la ideología de grupos específicos en el país.

#### **2.4. Micronegocios en la globalización: inserción o aislamiento**

Aquella unidad económica privada de pequeña escala, donde el trabajador independiente a cargo decide contratar un determinado número de empleados o ayudantes para producir y/o vender sus productos o servicios en el mercado, llamado micronegocio, enfrenta uno de los retos más importantes ante el entorno global que prevalece.

El reto es sobrevivir en la jungla de las grandes empresas transnacionales (modernas y tecnificadas), donde el mercado de precios se regula a conveniencia de éstas y donde necesariamente el más fuerte prevalece. Cómo entonces puede un micronegocio permanecer vigente, posicionarse en el mercado, desarrollarse y ser competitivo, es lo que se verá a continuación.

De acuerdo a la Real Academia Española (RAE), la globalización se define como la tendencia de los mercados y de las empresas a extenderse alcanzando una dimensión mundial que sobrepasa las fronteras nacionales, luego entonces una manera de insertar a los micronegocios en los encadenamientos productivos globales es posicionándolos bajo unidades económicas de especialización.

Los micronegocios deben ser vistos a partir de las regiones donde se desenvuelven, considerándose como: multiplicadores de conocimiento, sistemas complejos y *clusters*. El desarrollo regional, la política local flexible, así como la atención pertinente de economías a pequeña escala, conforman los elementos de integración de los micronegocios en la segmentación de la producción a nivel nacional.

Los llamados *clusters*, o desarrollos industriales permiten posicionar a los micros negocios en el mercado. Las empresas menores en su tamaño poseen una fuerza interesante, por lo regular sus productos y servicios están orientados a un solo giro, y eso les permite aliarse con otras que necesitan de ellas o que se complementen.

Esto significa lo importante que resulta fortalecer el desarrollo regional de *clusters*, es decir, una conglomeración de éstos que los identifique y permita movilidad para penetrar nuevos mercados. Tal y como lo apunta el artículo 13 de la Ley para el desarrollo de la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa (MyPIME): la promoción de Entidades Federales, Distrito Federal y Municipios, a través de los convenios que se celebren para que se desarrollen las propuestas regionales, la concurrencia de programas y proyectos.

El factor que genera ganancias a una empresa es el conocimiento, un negocio que conoce su entorno, su giro, sus productos, sus clientes, sus competidores, y sobre todo la legislación del lugar donde se encuentra, es una empresa que busca competir y posicionarse frente a las demás.

Por ello, el posicionamiento sólido de los micronegocios en el mercado actual, implica **compaginar entre los dos polos de competitividad**, el primero es considerar que las grandes empresas son líderes y que agrupan una tecnología precisa, el segundo polo señala la adscripción a los sectores productivos de los micronegocios en programas estatales de investigación y desarrollo (I y D).

La investigación y el desarrollo buscan orientarse a los esfuerzos globales por innovar en el gran tema del medio ambiente, identificando claramente los siguientes nichos de investigación: la biotecnología, el cambio climático, y la nanotecnología, entre otros.

Buscar una política gubernamental que contemple las alianzas territoriales y el desarrollo de competencias específicas para los micronegocios significa el fortalecimiento de las economías a pequeña escala, que se reconozcan claramente por sus particularidades.

Una estrategia integral de *clusters* donde los *stakeholders* (actores involucrados) encaminen a los micronegocios para la penetración en mercados internacionales debe contemplar: al exterior el uso de pabellones, ferias, entre otros. Y al interior desarrollar un entorno jurídico sencillo y transparente, fortalecer la capacidad tecnológica, hacer uso de los *e-business* (negocios en línea).

Por medio de un convenio de cooperación entre las grandes empresas del país, donde se financien proyectos específicos a micronegocios es posible consolidar, y encaminar los esfuerzos hacia la innovación para la comercialización de bienes y servicios. De hecho así opera el programa francés *Passerelle*, de investigación definida y financiamiento específico.

El mecanismo de integración en México para las MIPyMES requiere políticas de apoyo para el fomento y promoción de los micronegocios que observen ese carácter regional, identificando *clusters* por actividad económica, aplicando el *benchmark*, el aprendizaje local y la inter organización. Considerando a las grandes empresas como coordinadoras y consumidoras de los micronegocios, en sí, un sistema de producción que compagine esos dos polos de competitividad, buscando incrementar el empleo.

Las MIPyME's gozan de un carácter flexible y creativo, elementos para enfrentar exitosamente a la competencia. La globalización exige de corresponsabilidad a la usanza de las empresas integradoras, aquellas basadas en el modelo de consorcios italianos.

La Organización Internacional del Trabajo (OIT) y la Organización de Naciones Unidas (ONU) han insistido desde los setenta que los micronegocios son portadores de grandes ventajas sociales, esencialmente por su contribución a los problemas de desempleo y subempleo. **Casos exitosos de micronegocios** se pueden observar en países como *Japón, Alemania, Italia y Taiwan*.

Los *japoneses* han demostrado gran capacidad competitiva y de exportación, lo que les ha permitido crecer en un entorno económico adverso, especialmente cuando crean

mecanismos de cooperación entre ellas y de subcontratación con las grandes y gigantes.<sup>16</sup>

En *Alemania* existen regiones como Baden-Wurtemberg donde la industria funciona como una red que articula grandes y pequeñas empresas, que generan casi todo el empleo. Las pequeñas empresas tienen menos de 500 asalariados en conjunto y mantienen total autonomía con respecto a las grandes empresas, pues se relacionan con varios contratistas, lo cual los diferencia del modo tradicional de pequeña empresa dedicada a la subcontratación.<sup>17</sup>

Los *italianos*, las características que los distinguen han sido la iniciativa, la creatividad, inventiva e individualismo con un desarrollo regional tanto al norte como al sur del país. Además de contar con una tradición centenaria de producir bienes de muy alta calidad para consumidores con alto nivel de poder adquisitivo.<sup>18</sup>

En *Taiwan* las pequeñas y medianas empresas también tienen una elevada participación en la producción y el empleo, pero la diferencia es que su contribución a las exportaciones es mayor que la que corresponde a la producción. Ello se debe a que las grandes empresas producen para el mercado interno y este se mantiene altamente protegido, mientras que en el mercado externo la intervención estatal es reducida, limitándose la pequeña empresa a surtir la demanda de importadores y almacenes al menudeo conforme a las especificaciones de aquellos.<sup>19</sup>

Para integrar a los micronegocios mexicanos en la globalización es necesaria una política integral con *clusters* identificados que permitan la competitividad, apuntando a la innovación y el desarrollo de productos y servicios, buscando alianzas estratégicas en los ramos productivos de los micronegocios y destacando lo que los diferencia del resto.

Sobre todo redoblar esfuerzos en cuanto a los incentivos, principalmente los financieros que ofrece el gobierno a las grandes empresas, para que éstas consideren atractivo apoyar a los micronegocios y así lograr una articulación integral.

Un claro ejemplo de esto, lo constituye el *Silicon Valley Mexicano*, ubicado en Jalisco. Así llamado por su referencia inmediata al complejo industrial californiano donde se ha desarrollado e innovado en materia de Internet. Además de ser el primer parque industrial de alta tecnología que ha tenido el país.

El micronegocio es la alternativa global hoy en día para que por medio del desarrollo de economías a escala el empleo devenga en movimiento, fomentando el desarrollo económico local, regional y mundial.

---

<sup>16</sup> Rey, Romay Benito, Rueda, Peiro Isabel, 1997. *Las empresas integradoras en México*, ed. Siglo XXI, México, p. 35

<sup>17</sup> Ibid, p. 34

<sup>18</sup> Ibid, p. 37

<sup>19</sup> Ibid, p. 40

### 3. LA ENCUESTA NACIONAL DE MICRONEGOCIOS (ENAMIN), 2010

Durante la década de los setenta los gobiernos estaban empeñados en apoyar los avances de los procesos de industrialización, buscando con ello mejorar las condiciones de vida de la población; sin embargo, el crecimiento acelerado de ésta, aunado a la migración a las áreas urbanas, dificultó su incorporación al mercado laboral en ocupaciones que les brindaran todas las condiciones requeridas para su sano desarrollo.

A lo anterior también contribuyó la crisis económica de los ochenta y, bajo este contexto, el autoempleo fue una estrategia para allegarse de recursos monetarios, lo que dio origen al surgimiento de un gran número de pequeños negocios que en su mayoría permitían a las personas buscar el sustento en forma diaria.

En la actualidad los micronegocios forman parte no sólo de estrategias de sobrevivencia, sino que ocupan un nicho importante del mercado laboral, dado que al primer trimestre de 2010, según los resultados de la ENOE, trabajaron en este tipo de unidades más de 18.1 millones de personas, es decir, alrededor del 41.6% de la población ocupada. Esa característica por sí misma hace necesario profundizar en el conocimiento de las condiciones de operación y de empleo en los micronegocios, con el fin de obtener información para orientar las políticas públicas dirigidas a ese tipo de unidades económicas.

En el ámbito internacional, el tema es de primordial importancia para los organismos que tienen áreas relacionadas con la investigación de la ocupación, tales como el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), la Organización Internacional del Trabajo (OIT), la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), el Banco Mundial (BM) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

En México, el antecedente más lejano de la ENAMIN lo constituye una encuesta aplicada en 1976 de manera complementaria a la Encuesta Continua de Ocupación (ECOS), que derivó en un estudio proveniente de diversas discusiones entre organismos internacionales (PNUD y OIT), la STPS y la Dirección General de Estadística.

Posteriormente, la colaboración de la Oficina de Investigación Científica y Técnica de Ultramar (ORSTOM, por sus siglas en francés) con el INEGI, dio origen al levantamiento de la Encuesta Nacional de Economía Informal (ENEI), proyecto realizado durante 1988 y 1989.

Tiempo después, la Secretaría de Trabajo y Previsión Social (STPS) solicitó al INEGI el levantamiento de la ENAMIN en sus ediciones correspondientes a 1992, 1994, 1996, 1998 y 2002, proyectos en los que se mantuvieron los objetivos, periodos de referencia y esquema de muestreo, por lo que sus resultados son comparables.

Este esfuerzo continuó a través del levantamiento de la ENAMIN 2008, que permitió actualizar la base de información sobre los micronegocios conformada mediante los levantamientos previos, pero con una cobertura nacional, a diferencia de los anteriores que únicamente cubrieron la parte urbana. Dando seguimiento a dichos esfuerzos, la STPS y el INEGI levantaron la ENAMIN 2010 en el último trimestre del año, con la finalidad de consolidar y actualizar la información sobre los micronegocios del país.

### 3.1 Aspectos generales

#### 3.1.1 Objetivos generales y objetivos específicos

- Profundizar en el conocimiento de las formas de operación de las unidades económicas de pequeña escala, sus recursos productivos y su organización, así como el monto y distribución de sus gastos e ingresos.
- Conocer las características de la población ocupada en los micronegocios, especialmente las condiciones bajo las que desempeñan su actividad.
- Identificar los sectores de actividad económica donde se concentran y la relación que guardan entre sí y con otras unidades de mayor tamaño.

Dado que la ENAMIN busca caracterizar tanto a los micronegocios como a sus dueños, los objetivos específicos se dirigen hacia esos elementos.

En cuanto al dueño son:

Obtener datos sobre sus antecedentes laborales y experiencia laboral, posición en la ocupación, cotización a la seguridad social, tiempo que lleva a cargo del negocio, motivo por el que inició el negocio, tiempo dedicado al negocio, valoración de la pertinencia de la seguridad social, las pensiones y el empleo asalariado, así como las expectativas que tiene respecto a su negocio.

Con relación al negocio, interesa conocer:

Fundación del negocio, registros y contabilidad, disponibilidad de local y lugar de trabajo, realización de trámites para iniciar el negocio, tiempo que tardó en realizar los trámites, problemas que enfrenta el negocio, equipamiento, gastos, inversión, ingresos, financiamiento, capacitación recibida, necesidades de capacitación, cantidad de personal ocupado, características socio demográfico-laborales de los trabajadores y apoyos gubernamentales.

#### 3.1.2 Población de referencia

La población objeto de estudio de la ENAMIN 2010 está conformada por los dueños de unidades económicas con un número determinado de empleados, que realizan actividades de manufactura, industria extractiva, comercio, construcción, transporte y servicios. Estos propietarios serán identificados, mediante los datos recolectados por la ENOE a través del COE, y serán seleccionados por el personal de campo y confrontados con la selección automática que genere el sistema, con base en los siguientes criterios:

- Patrones que laboran en actividades manufactureras y ocupan como máximo 15 trabajadores.
- Patrones que laboran en actividades extractivas, construcción, transporte, comercio, servicios, y ocupan como máximo 10 trabajadores.
- Trabajadores por cuenta propia en actividades manufactureras que trabajan solos o cuentan como máximo con 15 trabajadores familiares o no familiares sin pago.
- Trabajadores por cuenta propia que laboran en actividades extractivas, construcción, transporte, comercio o servicios que trabajan solos o cuentan como máximo con 10 trabajadores familiares o no familiares sin pago.

Una vez identificados a los dueños de los micronegocios se procederá a la aplicación del cuestionario de la encuesta, mediante entrevista directa.

Las condiciones para definir el universo de estudio son comparables con ediciones anteriores de la ENAMIN, aunque en la presente encuesta se considere un número de trabajadores mayor en las actividades extractivas, construcción, transporte, comercio y servicios, asimismo, mantienen comparabilidad con las normas que utilizan diversos organismos para definir una unidad económica como micronegocio.

### **3.1.3 Tamaño de la muestra**

El tamaño de muestra de la ENAMIN es de alrededor de 30 mil dueños de micronegocios distribuidos en todo el país, y a diferencia de las ediciones anteriores a 2008 que sólo abarcaron localidades con 100 mil o más habitantes, el proyecto para este año, al igual que el de 2008, se extiende a todos los tamaños de localidad (urbano y rural), de manera que será posible generar información nacional.

La cantidad referida se aproxima mucho al total de dueños de micronegocios que capta la ENOE, lo que facilitará las actividades de campo respecto a la identificación de los propietarios.

### **3.1.4 Cobertura geográfica**

La cobertura geográfica de la ENAMIN es nacional, ya que abarca todas las localidades que forman parte de la ENOE en las 32 entidades federativas, sin embargo, dado que las actividades prioritarias en las áreas rurales son las que están relacionadas a la agricultura y crianza de animales —ramas de actividad expresamente excluidas en la selección de este proyecto— se espera una menor incidencia de micronegocios en el ámbito rural de la muestra.

### **3.1.5 Diseño del cuestionario**

El diseño del cuestionario estuvo a cargo de personal de la Dirección de Generación de Estadísticas Sociodemográficas del INEGI, y tuvo como base el cuestionario utilizado por la ENAMIN 2008.

Con el propósito de definir el contenido temático y las variables de estudio para el diseño del cuestionario de la Encuesta Nacional de Micronegocios 2010, los días 20 y 21 de julio, la STPS y el INEGI organizaron un taller en el que se tomaron los acuerdos fundamentales sobre los cambios a realizarse en el cuestionario y responder a las nuevas necesidades de información en torno a los micronegocios, así como mejorar e incorporar los elementos que dieran precisión y ampliaran la información captada en la encuesta previa.

Entre los cambios más relevantes destacan:

- La identificación con más precisión de la población de estudio.
- La eliminación de la sección de preguntas sobre migración.
- La incorporación de preguntas sobre antecedentes laborales de los propietarios de los micronegocios para tener un panorama más completo.
- La incorporación de preguntas sobre los trámites de apertura de los micronegocios.

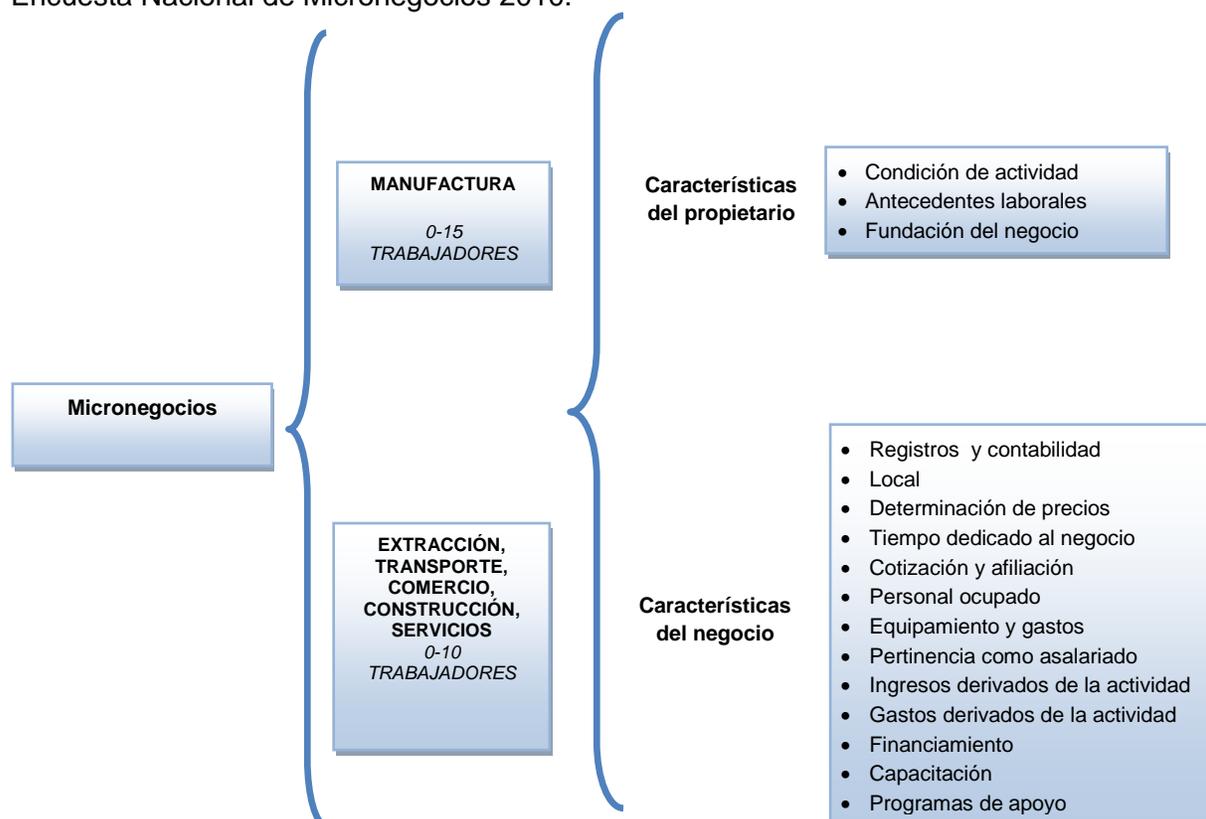
- La incorporación de una pregunta sobre lugar de trabajo.
- La ampliación de la medición del tiempo de trabajo dedicado al negocio.
- La eliminación de las preguntas de parentesco, estado conyugal y ocupaciones de los trabajadores y la inclusión de la pregunta sobre el tiempo que lleva trabajando en el negocio el trabajador.
- La inclusión de la sección sobre la pertinencia del trabajo asalariado.
- La reducción de las preguntas sobre capacitación y la inclusión de una sobre las necesidades de capacitación.
- La actualización de los programas de apoyo y la incorporación de preguntas sobre el tipo de apoyo que recibieron.

Lo anterior permitirá garantizar el seguimiento y comparabilidad de la información de la ENAMIN 2010, respecto a los levantamientos anteriores, en los temas centrales objeto de investigación de la presente encuesta.

Es necesario mencionar que con la finalidad de facilitar su manejo, la tipografía del cuestionario respeta en todo momento los acuerdos tomados en la elaboración del COE (negritas, puntos suspensivos, etc.), y los conceptos implícitos en las preguntas coinciden en su totalidad con los que se manejan en las preguntas de la ENOE, por ejemplo, el concepto de la hora trabajada la semana pasada, motivos por los que no trabajó, reincorporación a las actividades y posición en la ocupación, entre otras.

### 3.1.6 Temática de la ENAMIN

En el siguiente esquema se presentan las variables y categorías relacionadas con la Encuesta Nacional de Micronegocios 2010.



## I. Condición de actividad

Esta sección tiene como objetivo delimitar a la población sujeta a investigación en la encuesta, desde su condición de actividad, posición en la ocupación, sector de actividad económica en el que se desempeña y el número de trabajadores o ayudantes que utiliza.

Esto, tratando de eliminar posibles errores u omisiones en la recolección o captura de los datos del *Cuestionario Ocupación y Empleo (COE)*, así como, naturales cambios en las variables de referencia originados por el desfase entre la fecha de levantamiento de la ENOE y la ENAMIN, que afectan la correcta identificación del universo de estudio.

De lo anterior se desprende que el periodo de referencia para captar las variables objeto de investigación de esta sección es la semana pasada al levantamiento de la ENAMIN, aunque la selección de la muestra de referencia provenga de la información recogida por la ENOE, la cual tiene su propio periodo de referencia y pueden no ser coincidentes.

En general, cabe señalar que el conjunto de preguntas de la presente sección son similares a las del COE de la ENOE, pero referidas a las actividades de los propietarios de micronegocios.

Refiere a la naturaleza del micronegocio a partir de la observación puntual del dueño y del negocio, la relación que de entre ellos existe de acuerdo a la posición en la ocupación, sector de actividad económica a la que pertenece, número de trabajadores y/o ayudantes que utiliza.

1. Condición de ocupación independiente
2. Verificación de trabajo independiente
3. Condición de actividad para no seleccionados ENAMIN
4. Motivos de ausencia laboral
5. Vínculo laboral
6. Posición en la ocupación
7. Tenencia de ayudantes
8. Número de trabajadores o ayudantes
9. Sector de actividad económica
10. Clasificación de la actividad

## II. Antecedentes laborales

El inicio de la recopilación de la información exclusiva de la ENAMIN 2010 empieza con esta sección, que busca analizar de forma retrospectiva la condición laboral anterior al inicio del negocio o actividad actual, haciendo una escala decisiva en su inserción laboral anclándola a la edad en que empezó a trabajar, para posteriormente abordar los aspectos laborales centrales del último trabajo y concluir con el reconocimiento de adquisición, a lo largo de su vida laboral, de los conocimientos y habilidades necesarias para desarrollar su actividad actual.

De manera global la sección induce una pronta reflexión, que parte de la sola y simple comparación de las características generales del trabajo previo de los propietarios de micronegocios, contra las que luego se investigará acerca del trabajo independiente que realizan en la actualidad.

Una revisión histórica acerca del trabajo que ha venido desempeñando el dueño de un micronegocio a partir de la edad en años cumplidos en que éste empezó a trabajar ya sea como trabajador independiente, a sueldo o salario, o sin pago nos habla de la experiencia y permite definir qué tipo de dueño es y las ocupaciones que ha tomado y forman parte de los estímulos que lo llevaron a emprender un micronegocio o actividad independiente.

11. Edad de inicio laboral
12. Trayectoria laboral
13. Condición de actividad anterior al inicio del micronegocio
14. Tiempo de permanencia en el trabajo anterior
15. Fecha de término del trabajo anterior
16. Tamaño de la unidad económica del trabajo anterior
17. Ocupación principal del trabajo anterior
18. Nombre de la unidad económica del trabajo anterior
19. Sector de actividad económica del trabajo anterior
20. Condición de atención médica
21. Horas habitualmente trabajadas
22. Ingreso mensual
23. Motivos de separación del trabajo anterior
24. Tipos de actividades no económicas
25. Experiencia laboral acumulada

### **III. Fundación del negocio**

La batería de preguntas correspondiente a la presente sección, busca dar cuenta de los aspectos centrales referidos a la fundación y el inicio de las operaciones o actividades del micronegocio. En conjunto la sección aborda tres aspectos:

- a) La ocupación principal actual de los propietarios de los micronegocios, como punto de entrada a la investigación del inicio de operaciones o actividades del negocio.
- b) La fundación del negocio vista a través del tipo de persona que lo fundó, la fecha de fundación para conocer su antigüedad, el tiempo que lleva el propietario a cargo del negocio y los motivos que le dieron origen.
- c) La condición de realización de trámites gubernamentales, para el inicio del negocio o para continuar con las operaciones del mismo.

26. Ocupación principal
27. Fundador del negocio
28. Tiempo de operar el negocio
29. Motivos de emprendimiento
30. Condición de efectuar trámites de apertura
31. Días para finalizar trámites de apertura
32. Condición de efectuar trámites post apertura
33. Motivo principal de trámites post apertura

### **IV. Registros y contabilidad**

La batería de preguntas sobre la sección de los registros y la contabilidad tiene como propósito ofrecer una serie de elementos para caracterizar a los micronegocios desde distintas perspectivas analíticas, desde las que buscan identificar y caracterizar a los

micronegocios a partir de su condición de registro ante una dependencia de gobierno o autoridad, hasta su distinción como micronegocios constituidos o no en sociedad, con base en las prácticas contables y las formas de organización, permitiendo dar cuenta de los micronegocios pertenecientes al sector informal y el desarrollo de diversos estudios específicos para el Sistema de Cuentas Nacionales y las autoridades gubernamentales.

34. Propietario único o varios
35. Forma de asociación
36. Registro ante notario
37. Contabilidad del negocio
38. Tipo comprobantes de venta
39. Asociación gremial
40. Registro del negocio ante autoridades
41. Condición de captación en el Censo económico 2009

## **V. Local**

El objeto de esta sección es caracterizar el lugar de trabajo en donde los dueños de los micronegocios desarrollan las actividades propias de su negocio o actividad económica.

42. Condición de tenencia de local
43. Tipo de local
44. Lugar donde se realiza el negocio sin local
45. Propiedad del local o vehículo
46. Motivo principal para realizar la actividad sin local
47. Localización geográfica del negocio

## **VI. Determinación de precios**

La sección de determinación de los precios de los bienes y servicios que venden o prestan los dueños de los micronegocios es especialmente importante, dado que de ellos dependen las ganancias o ingresos del negocio o actividad.

48. Fijación de precios

## **VII. Tiempo dedicado al negocio**

Esta sección investiga acerca del tiempo que el patrón o trabajador por cuenta propia destina a las actividades de su negocio o actividad. Por lo que define directamente el tiempo necesario o requerido para que la fuerza de trabajo del seleccionado esté en funcionamiento, para el integral desempeño del micronegocio.

Sobre este entendido, el tiempo necesario es separado y categorizado de acuerdo con algunos estándares; en términos globales, es separado en el tiempo de trabajo en la semana de referencia y en el tiempo de trabajo habitual en una semana.

Asimismo, esta medida global de tiempo puede contener distintos usos de la fuerza de trabajo, y de hecho muchas de las cualidades distintivas de las actividades independientes son referidas a la necesidad del desarrollo de distintas tareas, durante el tiempo global dedicado al negocio. Esto se ve traducido en que el tiempo debe ser

segmentado en las distintas tareas, asignando una cualidad específica a cada intervalo del tiempo necesario global.

49. Horas trabajadas en el negocio
50. Concordancia entre horas trabajadas la semana pasada y las habituales
51. Horas habitualmente trabajadas
52. Asignación de tiempo de trabajo

## **VIII. Cotización y afiliación**

El tema de la cotización a una institución de seguridad social permite a los propietarios de los micronegocios, a través de las contribuciones que realizan, contar con un conjunto de prestaciones sociales y laborales, tales como: servicios médicos, seguro de riesgos de trabajo, protección contra enfermedades o lesiones laborales, cotizar para una pensión, entre otras.

Por su parte, el tema de la afiliación a programas o instituciones de salud solamente ofrece al dueño del micronegocio el acceso a servicios médicos para el cuidado y preservación de su salud, tal es el caso del Seguro Popular y los seguros médicos en instituciones privadas, previamente contratados por los mismos.

En este contexto, la sección busca ofrecer información sobre el nivel de protección social que tienen los propietarios de los micronegocios, a través de las instituciones de seguridad social, programas sociales o seguros médicos privados

53. Cotización o afiliación a servicios médicos

## **IX. Personal ocupado**

En esta sección se vuelve la vista al empleo generado por los micronegocios, tópico permanentemente monitoreado, debido a la dinámica de la generación de empleo en el país, la cual es hecha, abrumadoramente, en mayor medida por unidades económicas de pequeña escala. Sobre este hecho estilizado de la economía mexicana, el presente conjunto de preguntas enfoca sus esfuerzos en mostrar el número de trabajadores utilizados durante el último año y algunas características sociodemográficos y laborales de las personas que trabajaron o ayudaron, durante la semana pasada a la entrevista, en el negocio o actividad del seleccionado.

Dicha información sirve de base para formarse una idea acerca de los requerimientos o demanda de fuerza de trabajo que este tipo de unidades económicas tienen, en términos de la formación educativa, del sexo y la edad; así como de las condiciones laborales bajo las cuales son contratados los trabajadores en estas unidades económicas, con el objetivo de proporcionar una imagen de la calidad del empleo generado.

54. Número de personal ocupado
55. Información sociodemográfica y laboral del personal ocupado

## **X. Equipamiento y gastos**

Se define el capital fijo del negocio, así como las inversiones y gastos que ocurren en forma cotidiana y contingente.

56. Inversión fija bruta
57. Capital fijo
58. Gastos para poder realizar su actividad
59. Tres problemas que enfrenta el negocio
60. Gastos o pérdidas por sanciones o inseguridad

#### **XI. Pertenencia como asalariado**

El objetivo de esta sección es contar con información sobre la valoración que asignan los trabajadores independientes a la pertinencia de contar con un trabajo asalariado, con acceso a seguridad social o a una pensión, así como la valoración monetaria que asignan a su negocio o actividad para cambiar a un trabajo asalariado, lo que significa contar con un precio o salario de reserva sobre la decisión de continuar o no con el negocio o actividad.

61. Valoración de los servicios médicos del IMSS
62. Valoración de las pensiones de retiro
63. Valoración del trabajo asalariado

#### **XII. Sector de actividad económica**

El sector de actividad económica representa la división de éstas unidades económicas, para efectos de la ENAMIN se clasifican en: manufactura, comercio, construcción y servicios.

64. Identificar el sector de actividad económica

#### **XIII. Ingresos derivados de la actividad manufacturera**

Siendo aquella industria que se dedica a la transformación física y química de materiales, sustancias, componentes en productos nuevos, los ingresos son los que se reportan a partir de la utilidad de estos productos.

65. Valor de los tres productos más vendidos
66. Ingresos generados por la actividad

#### **XIV. Gastos derivados de la actividad manufacturera**

Conocer el valor de las materias primas adquiridas para llevar a cabo la actividad manufacturera, inventarios y ganancias. En esta sección se registran las actividades extractivas.

67. Valor de las tres principales materias primas adquiridas
68. Valor de inventarios
69. Ganancias

#### **XV. Ingresos derivados de negocios comerciales**

Cantidad recibida de las mercancías comerciadas a través del método de la negociación, que permite obtener dinero a cambio de ofrecer bienes o servicios a otras personas.

- 70. Valor de los tres productos más vendidos
- 71. Ingresos generados por la actividad

#### **XVI. Gastos derivados de la compra de mercancía**

Conocer el valor de los productos más vendidos, para dilucidar los gastos que derivan de la compra de mercancía, inventarios y ganancias.

- 72. Gasto en los tres productos más vendidos
- 73. Valor de inventarios
- 74. Ganancias

#### **XVII. Ingresos derivados de la prestación de servicios y/o construcción**

Cantidad que recibe el micronegocio por concepto de actividades desarrolladas en la vía pública, aprovechamiento del suelo, del subsuelo, del vuelo, entre otros espacios. En esta sección se capta la información de los transportes.

- 75. Valor de los tres servicios más ofrecidos
- 76. Ingresos generados por la actividad

#### **XVIII. Gastos derivados de la prestación de servicios y/o construcción**

Conocer el valor de los materiales adquiridos para la prestación de servicios y/o construcción, inventarios y ganancias.

- 77. Valor de los tres principales materiales adquiridos
- 78. Valor de inventarios
- 79. Ganancias

#### **XIX. Financiamiento**

Se conoce como financiamiento al conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios.

El financiamiento es una fuente formal de crédito, se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo.

- 80. Origen de la inversión
- 81. Solicitud de préstamos
- 82. Motivo principal para no haber solicitado préstamos
- 83. Institución a la que se le solicitó el préstamo más reciente
- 84. Condición de obtención del préstamo
- 85. Fecha de otorgamiento del préstamo
- 86. Monto del préstamo
- 87. Mensualidad del préstamo
- 88. Plazo para pagar el préstamo

89. Destino del préstamo

## **XX. Capacitación**

El proceso de capacitación, como parte de un proceso continuo de aprendizaje y ampliación del conocimiento técnico y administrativo, permite potencializar la competitividad de cualquier negocio, aspecto de suma importancia en negocios de pequeña escala, donde la posibilidad de obtener rentas o ganancias extraordinarias se ve reducida por el número de unidades económicas dentro del mercado y la poca o nula diferenciación del producto o servicio ofrecido.

Con estos presupuestos, el conjunto de preguntas tendientes a captar esta práctica en el micronegocio apuntan, en primer término, a diferenciar entre quiénes sí han recibido capacitación y quiénes no. Para los primeros, se investigará acerca de la especialidad de los cursos tomados en 2010, y el beneficio de dicha capacitación. Los segundos responderán al motivo principal por el que no tuvieron capacitación. Finalmente a manera de prospección se investiga sobre las necesidades de capacitación del micronegocio.

- 90. Condición de asistencia a cursos de capacitación y tipos de cursos recibidos.
- 91. Beneficio principal de la capacitación
- 92. Causa principal para no recibir capacitación
- 93. Necesidades de capacitación

## **XXI. Programas de apoyo**

La importancia de esta sección radica en obtener información sobre los programas de apoyo gubernamental dirigidos a los micronegocios, con la finalidad de disponer de elementos sobre la cobertura de dichos programas dentro de este tipo de unidades económicas, el conocimiento que tienen de los mismos y el tipo de apoyos que obtuvieron.

- 94. Conocimiento, cobertura y tipo de apoyo recibido de programas gubernamentales.

## **XXII. Expectativas**

Las expectativas que se definen, son aquellas con relación al dueño y al negocio, sobre todo se busca conocer si el entrevistado seguirá con un negocio independiente o se dedicará a otra actividad.

- 95. Expectativas de continuar en 2011
- 96. Actividades a desarrollar en caso de continuar en 2011
- 97. Actividad por realizar en sustitución al negocio

### **3.1.7 Levantamiento**

El levantamiento de la ENAMIN se llevará a cabo en el cuarto trimestre de 2010, ya que su periodo de aplicación será del 04 de octubre de 2010 al 02 de enero de 2011, lapso que comprende el levantamiento y la supervisión concluye una semana después.

Si bien en forma detallada se describen las actividades de campo, en el último capítulo de este documento, es pertinente adelantar que la estrategia de levantamiento implica que

primero se aplique la ENOE y, con base en la información del COE, se seleccione a los dueños de micronegocios, a quienes se entrevistarán en forma directa en ese momento, si se encuentra en la vivienda, o en una visita posterior.

La selección del dueño del micronegocio al que se le aplicará la encuesta estará a cargo del Entrevistador y Supervisor, quienes con base en los criterios establecidos harán la selección correspondiente, de acuerdo con el procedimiento que se detalla en el siguiente capítulo.

En forma paralela, se efectuarán las actividades de supervisión habituales, así como la precrítica e integración de los cuestionarios, para posteriormente pasarlos a las fases de captura y validación que se realizarán en las propias oficinas operativas.

También es conveniente mencionar que las Direcciones regionales intervendrán en la supervisión de la información, al igual que se ha hecho con los últimos proyectos adjuntos a la ENOE.

### **3.1.8 Captura y tratamiento de la información**

El sistema de la ENOE dará cobertura a las actividades de captura y tratamiento de la ENAMIN y su funcionalidad será:

- a) Verificar que la selección de la persona a entrevistar se haya hecho en forma correcta, mediante la aplicación de una rutina que combina datos del CS y del COE.
- b) Posibilitar la captura, depuración y envío de la información de la ENAMIN.

De lo anterior se desprende que los Crítico-validadores de la ENOE serán los encargados de esta actividad, de lo cual se hablará en su momento.

### **3.1.9. Difusión de resultados**

La difusión de resultados es una responsabilidad conjunta de la STPS y el INEGI, misma que se hará con base en el plan de indicadores previamente definido por ambas instituciones, y cuyos resultados se darán a conocer por medio de una publicación electrónica.

El procesamiento y generación de los resultados será responsabilidad del INEGI, y la revisión y liberación de los datos es una actividad compartida por éste y la STPS. Los resultados están planteados para su difusión a mediados del segundo semestre de 2011<sup>20</sup>.

## **3.2 Criterios de identificación de dueños de micronegocios**

Como se recordará, en la ENAMIN 2008 la parte de la muestra a levantar en las áreas auto representadas se determinó de manera automática mediante una rutina incluida en el propio sistema de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), mientras que para la muestra complementaria el Supervisor identificó los casos y el Entrevistador aplicó

<sup>20</sup> La difusión de los datos se pospuso en virtud del desfase de las proyecciones oficiales de población y los resultados del Censo 2010. Hasta el mes de junio de 2012 se dieron a conocer resultados preliminares ajustados al Censo 2010, tanto de la ENAMIN 2008 como de 2010, debido a que no se dispone de las nuevas proyecciones de población.

el cuestionario respectivo, lo que prácticamente se convertía en un levantamiento simultáneo de la ENOE y la ENAMIN, aunque posteriormente la selección de la parte complementaria era validada con procedimientos automáticos del propio sistema de la ENOE.<sup>21</sup>

El procedimiento empleado en las áreas auto representadas, dio pie a que el levantamiento del cuestionario de la ENAMIN tuviera lugar aproximadamente un mes después de haberse levantado el de la ENOE, por lo que no fue posible realizarles la entrevista correspondiente en muchos de los casos identificados como dueños de micronegocios<sup>22</sup>, debido a diversas causas que derivaron del tiempo transcurrido entre una y otra entrevistas.

### 3.2.1 Procedimiento para la selección de la muestra

Por lo anterior, para el levantamiento de la ENAMIN 2010, a diferencia del procedimiento descrito, en **toda la muestra de la ENOE** el personal de campo (entrevistadores y/o supervisores) al finalizar la aplicación del Cuestionario de ocupación y empleo (COE), identificará a los dueños de micronegocios y de esa forma estará en posibilidades de levantar el cuestionario de la ENAMIN inmediatamente después de finalizada la ENOE, evitando con esto pérdidas de casos por posteriores negativas, ausencias de los informantes, desaparición de micronegocios, entre otros factores que elevan las tasas de no respuesta de la encuesta.

Sin embargo, debe tomarse en cuenta que identificar a los dueños de micronegocios es una de las actividades más complejas y delicadas del proyecto y por lo tanto requiere toda la atención del personal encargado de ella, así como seguir al pie de la letra las indicaciones brindadas en este capítulo.

Lo dicho cobra especial importancia debido a que una vez determinados los propietarios de los negocios y de encontrarse en ese momento en la vivienda, de una manera inmediata se procederá a levantarles la información; esto significa que prácticamente el procedimiento y levantamiento posterior se hará de manera simultánea al de la ENOE, en forma muy similar a como se procedió en la muestra complementaria durante el levantamiento de la ENAMIN 2008.

Por lo anterior, debe tenerse cuidado extremo en la identificación de los dueños de micronegocios en la muestra complementaria, ya que de darse en ésta una selección errónea de informante, los desplazamientos implicados en esa porción de viviendas hacen que sea muy difícil regresar a una localidad específica para recuperar una entrevista, máxime cuando el error se detecte una vez trasladados los cuestionarios de la ENAMIN a la oficina operativa de que se trate.

### 3.2.2 Fuentes de error en la selección

---

<sup>21</sup> Para la ENAMIN 2008, el procedimiento implicaba que únicamente en la muestra complementaria el Supervisor identificara a los dueños de micronegocios, para que en forma posterior el Entrevistador aplicara el cuestionario respectivo.

<sup>22</sup> Con los términos “propietarios o dueños de micronegocios” se engloba a los trabajadores por su cuenta o patrones que poseen ese tipo de unidades económicas.

El personal de campo debe tomar en cuenta que los errores en la selección del informante correcto se pueden dar por varios factores, entre los que destacan:

1. Mala aplicación de los criterios (posición en el trabajo, rama de actividad económica y número de trabajadores empleados). Esto es especialmente observable en lo que concierne a la rama de actividad, ya que es una variable que no maneja el personal de campo tan ampliamente como lo hace el área de crítica validación.
2. La persona puede ser seleccionada ya sea por su actividad principal o secundaria, por lo que se debe poner especial atención en aquellos casos de informantes con más de un trabajo. Por ejemplo una persona puede aparecer en el cuestionario de la ENOE como subordinado en su actividad principal, pero como dueño de micronegocio en la secundaria y esta última característica lo haría seleccionable. Eso quiere decir que una persona puede seleccionarse ya sea por las características de su ocupación principal o por las de la ocupación secundaria.
3. Información proporcionada en forma errónea por los residentes, ya sea por desconocimiento o bien de manera deliberada. Cabe recordar que los datos de la ENOE los proporciona el residente del hogar que se haya determinado como informante adecuado, quien puede o no ser el mismo dueño del micronegocio y por lo tanto cuando se trata de un tercero, eventualmente la información puede ser inexacta. En este sentido, se pide respetar la información de la ENOE, ya que precisamente la función de la batería I del cuestionario de la ENAMIN es la de verificar que la selección del informante se correcta y/o aplicar la secuencia corta correspondiente en caso de que no se cumplan con los criterios para la aplicación de la encuesta.
4. Si en una vivienda coinciden dos o más dueños de micronegocios, se deberá seleccionar sólo a uno de ellos para que responda el cuestionario respectivo, basando esta selección en la fecha de nacimiento de los residentes seleccionables, la cual de igual forma que lo mencionado en los puntos anteriores, puede ser fuente de posibles errores<sup>23</sup>.

Por lo anterior es necesario que el personal de campo lea en forma cuidadosa estas indicaciones y aplique rigurosamente los criterios que se brindan.

Además, se pide que en caso de dudas sobre la selección particular de una persona, se consulte con el área de crítica validación, principalmente cuando la indecisión surja por la rama de actividad económica del seleccionado, elemento que comúnmente no manejan los entrevistadores y supervisores con la minuciosidad que los críticos lo hacen dado el carácter de sus actividades.

La correcta selección de la muestra se asegura mediante dos procedimientos: el primero que es manual, consiste en que los supervisores revisen la selección hecha por los entrevistadores y la corroboren o hagan las indicaciones necesarias para su corrección, incluso indicando un retorno a campo.

La segunda que es el resultado de la aplicación de los criterios en forma automatizada a través del sistema de captura y depuración de la ENOE, implica que una vez capturados los COE se corra una rutina de manera automatizada, de tal modo que el Responsable de área puede identificar la selección de informantes equivocados cuando en un hogar haya más de un dueño de micronegocios, omisión de selección o cuando en ésta se haya

---

<sup>23</sup> Al respecto conviene recordar que cuando es cotejada con la respuesta directa de un informante en particular, la fecha de nacimiento es una de las variables que reporta errores.

incluido una persona que no cumpla con los criterios determinados para estar en la muestra.

En estos casos se debe proceder conforme lo determine la propia Coordinación estatal, ya sea en el sentido de recuperar la información o bien declarar una no entrevista.

### 3.2.3 Criterios de selección de la ENAMIN

Una vez que se termine de levantar la entrevista de la ENOE, se solicita al informante que permita hacer una revisión de los COE en la misma vivienda, anotando en el CS el resultado de la entrevista y **aunque no es un procedimiento que se siga estrictamente en la ENOE**, es muy importante que anoten la fecha en que están realizando esta actividad, en forma especial cuando se trate de una entrevista completa.

En los cuestionarios de ese hogar se aplican los siguientes criterios para identificar a todos los dueños de micronegocios, para finalmente determinar sin lugar a dudas a quién de ellos se le aplicará la entrevista. Recuerda que si es sólo un dueño el identificado, de manera automática es a éste a quien debes levantar la información de la ENAMIN.

#### I. Para actividad principal

- **Población no ocupada:** Excluir todos los cuestionarios con pregunta 3 en blanco (sin información).
- **Ocupados subordinados sin una actividad secundaria:** Excluir todos los que aparezcan con pregunta 3a = 1 y pregunta 7 = 7, 9.
- **Propietarios de negocios con más de 15 empleados, sin una actividad secundaria:** Excluir los cuestionarios que la suma de las opciones 1, 2, 3 y 4 de la pregunta 3g rebasen 15 personas y pregunta 7 = 7, 9.
- A los cuestionarios que no tengan información en la pregunta 3g se les debe verificar la pregunta 3d, si en ésta se señalaron las opciones 2 o 9, se incluyen todavía como posibles seleccionables.
- El tope de empleados incluye trabajadores asalariados, sin pago, socios y a los que no se sabe qué tipo de relación laboral tienen con el dueño (vale la pena recordar que la información de la ENOE puede haberla dado un miembro del hogar que desconozca a fondo los datos del negocio).
- **Propietarios del sector primario sin una segunda actividad:** Excluir todos los cuestionarios que en pregunta 4a refieran actividades relacionadas con la producción agrícola y ganadera, aprovechamiento forestal, pesca y caza, que además declaren la pregunta 7 = 7, 9.

Los cuestionarios que queden después de aplicar los filtros anteriores, se seleccionan si cumplen con alguno de los criterios que aparecen en la tabla siguiente:

Pregunta	1ª Condición	2ª Condición
3g	Sin información (blanco)	Ninguna
3g	Opciones 1 + 2 + 3 + 4 ≤ 10	Pregunta 4a industria extractiva y de la construcción, comercio, servicios o transporte <sup>4</sup>
3g	Opciones 1 + 2 + 3 + 4 ≤ 15	Pregunta 4a industria manufacturera (fabricación o elaboración de productos)

De acuerdo con el diseño del COE y si la secuencia correspondiente se siguió de manera correcta, los tres criterios anteriores son excluyentes, es decir se debe cumplir alguno de los tres, pero nunca más de uno<sup>24</sup>.

## II. Para actividad secundaria

**Población ocupada con actividad secundaria subordinada o del sector agropecuario:** Excluir todos los cuestionarios que en pregunta 7 tengan circulada alguna de las siguientes opciones: 3, 4, 5 o 6.

**Población ocupada en el sector agropecuario:** Excluir todos los cuestionarios que en pregunta 7c refieran actividades relacionadas con la producción agrícola y ganadera, aprovechamiento forestal, pesca y caza.

Los cuestionarios que queden después de aplicar los filtros anteriores, se seleccionan con el siguiente criterio:

Pregunta	1ª Condición	2ª Condición
7	1, 2	Pregunta 7b = 1, 2

## III. Indicaciones para casos especiales

Sólo se debe seleccionar a un dueño de micronegocio por hogar, por lo que es necesario seguir estas indicaciones en los casos que se identifique más de uno en un hogar, también cuando una persona tenga más de una posibilidad de ser seleccionado por ser propietario de dos micronegocios y cada uno lo haya declarado como actividades principal y secundaria.

**1. Hogares con dos o más dueños de micronegocios.** Si en un hogar se localizan dos o más personas que cumplan con los criterios señalados, se priorizará el procedimiento como sigue:

<sup>24</sup> A diferencia de la ENAMIN 2008 que señalaba para estas ramas de actividad un máximo de cinco trabajadores, la edición 2010 considera hasta 10 trabajadores para los micronegocios que se dedican a las ramas citadas, en concordancia con las nuevas definiciones que contempla la Ley para el desarrollo de la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa.

- a) Seleccionar a la persona cuya actividad principal sea la que haya cumplido con los criterios definidos.

*Ejemplo:*

- En un hogar determinado viven los residentes A y B; A trabaja en las mañanas como profesor y por las tardes atiende un comercio de abarrotes que es de su propiedad, declara como principal la actividad de las mañanas. B es dueña de un salón de belleza que es su única actividad económica. En este caso se debe seleccionar a la residente B.
- b) Si en un hogar residen dos o más dueños de micronegocios que los declaren como actividad principal, seleccionar a la persona más próxima a cumplir años, considerando la fecha que se haya asentado en el CS (ver lo referente a la anotación de la fecha de la entrevista en el primer párrafo del apartado *Criterios de selección de la ENAMIN*, en esta misma sección).

*Ejemplo:*

- En un hogar viven los residentes C, D y E. El primero como única actividad atiende un comercio de abarrotes que es de su propiedad. D produce y vende quesos y sólo tiene esa actividad. E por las mañanas es trabajador a sueldo de un banco y por las tardes atiende un puesto suyo donde vende teléfonos celulares.

Al aplicarse el criterio indicado en: a) se debe descartar a E, dado que su micronegocio lo declaró como actividad secundaria, mientras que hay por lo menos otro residente que declaró un micronegocio como actividad principal. De los restantes, C nació un 30 de diciembre y D el 10 de noviembre, si suponemos que la fecha de realización de la entrevista de la ENOE anotada en el CS es el 15 de noviembre, entonces el seleccionado debe ser C, ya que es el más próximo a cumplir años.

#### **Consideraciones específicas:**

- i. En los casos que aparezca como indeterminado el día pero se conoce el mes, se toma como fecha el día 15 del mes que se trate; por ejemplo en un hogar residen dos propietarios de micronegocios, de uno de ellos se conoce la fecha exacta de nacimiento, pero del otro se sabe que nació en diciembre sin conocer el día. Para este último se considera que nació el 15 de diciembre.
- ii. En los casos que se desconozca mes y día se tomará como fecha de nacimiento el 30 de junio. Por ejemplo se identifican de nuevo dos dueños de micronegocios, de uno de ellos se conoce la fecha exacta de nacimiento y del otro únicamente se sabe que nació en 1975. Para este último se considera como fecha de nacimiento el día 30 de junio. Cuando de ninguno de los dueños se conozca la fecha de nacimiento, se selecciona a quien aparezca listado primero en el CS.
- iii. En los casos que se identifiquen dos o más propietarios de micronegocios y todos tengan el mismo día y mes de nacimiento, se selecciona al que aparezca listado primero en el CS. Por ejemplo en un hogar el jefe del hogar y su papá son propietarios de micronegocios, ambos nacieron un 30 de marzo; obviamente que el

jefe del hogar tiene el renglón 01 y el papá el 06, por lo cual en este caso se selecciona al jefe.

- iv. En los casos de partos múltiples (gemelos, trillizos, etcétera) aplica el criterio señalado en el punto anterior.
- c) Si en un hogar residen dos o más dueños de micronegocios que los declaran como actividad secundaria, seleccionar a la persona más próxima a cumplir años, considerando la fecha de realización de la entrevista de la ENOE anotada en el CS, con las acotaciones que se indican en el inciso anterior.

**2. Personas que declaran ser dueños de dos micronegocios.** En estos casos como primer paso se debe estar seguro que se trata efectivamente de dos micronegocios, es decir que tienen gastos, personal, contabilidad y registros diferenciados, y en caso de que indudablemente se trate de dos micronegocios, se debe recoger información del que declare como principal.

*Ejemplo:*

En un hogar reside F, quien declara ser dueño de una panadería y además tener tres taxis, cuyos asuntos atiende por separado a determinadas horas del día. Declaró como actividad principal la relacionada con la panadería, por lo que se le debe entrevistar con relación a este negocio y cuidar que no se mezcle información de una y otra actividades.

### **3.2.4 Supervisión de la selección de la muestra**

Cuando el Entrevistador entregue al Supervisor sus cargas de trabajo, le da por separado los cuestionarios de la ENOE en los que haya identificado algún dueño de micronegocios y levantado la información respectiva.

El Supervisor basado en los criterios que se emiten en este apartado, verifica que se haya seleccionado en forma correcta al informante adecuado, recurriendo incluso al auxilio del área de crítica validación cuando tenga alguna duda sobre el particular, especialmente en lo que respecta a la rama de actividad económica que como se mencionó, no es una de las variables que maneje comúnmente el personal de campo y por lo tanto puede ser fuente de errores en la selección.



## GLOSARIO

<b>Accesoría</b>	Se refiere al local contiguo a la vivienda, con entrada independiente, que se utiliza para realizar alguna actividad económica.
<b>Actividad económica</b>	Conjunto de acciones cuyo propósito fundamental es producir bienes y/o servicios comercializables en el mercado, y que genera ingresos monetarios o en especie.
<b>Ambulante de casa en casa o en la calle</b>	Se refiere a la persona que ofrece bienes y/o servicios sin ubicarse en un lugar fijo, recorriendo las calles y tocando casa por casa.
<b>Área de listado (al)</b>	Porción de terreno perfectamente delimitada y localizada dentro de una AGEB, que ha sido seleccionada mediante métodos probabilísticos y organizada en listados de viviendas, para la posterior selección de éstas. Una AL más urbanizada puede estar conformada por una manzana, por una parte de ella o por varias manzanas, dependiendo de la densidad de viviendas. Una AL menos urbanizada está constituida por una o varias pequeñas localidades menores a 100 000 habitantes de población dispersa, o por una o varias manzanas de una localidad de población concentrada.
<b>Área geoestadística básica (AGEB)</b>	Subdivisión de los municipios o delegaciones que conforman el país, utilizada por vez primera en el X Censo General de Población y Vivienda 1980, que permite la formación de unidades primarias de muestreo y la organización de la información estadística. Tiene tres atributos fundamentales: a) es perfectamente reconocible en el terreno, por estar delimitada por rasgos topográficos identificables y perdurables; b) generalmente es homogénea en cuanto a sus características geográficas, económicas y sociales; c) su extensión es tal que puede ser recorrida por una sola persona. Las AGEB se clasifican en más urbanizadas y menos urbanizadas. Una AGEB más urbanizada puede variar de tamaño entre 20 y 80 manzanas, mientras que una AGEB menos urbanizada puede comprender una o más localidades menores a 100 000 habitantes, dependiendo en ambos casos de la densidad de viviendas.
<b>Áreas más urbanizadas</b>	Comprende a las localidades con 100 000 y más habitantes y/o capitales de estado.
<b>Áreas menos urbanizadas</b>	Comprende a las localidades con menos de 100,000 habitantes. Se clasifican en urbano medio, urbano bajo y rural, conforme al número de habitantes.

- Urbano medio: Localidades de 15,000 a 99 999 habitantes.
- Urbano bajo: Localidades de 2,500 a 14 999 habitantes.
- Rural: Localidades menores de 2,500 habitantes.

<b>Asociación gremial</b>	Organización formada por trabajadores que se dedican a una misma profesión, oficio o especialidad, para defender sus intereses y promover la cooperación mutua entre ellos.
<b>Ausente temporal con vínculo laboral</b>	Persona que cuenta con una ocupación, la cual no desempeñó en la semana de referencia, sin que por esto se pierda el nexo con la unidad económica (ver vínculo laboral).
<b>Benchmark</b>	Es una técnica que se utiliza para medir el rendimiento de un sistema o componente del mismo, frecuentemente en comparación con el que se refieren las buenas prácticas a las que se quiere llegar al <i>benchmark</i> .
<b>Cambio de giro</b>	Se refiere al tránsito del negocio de una a otra actividad económica debido a factores tales como: la posibilidad de obtener un mayor ingreso, la consideración por parte del dueño del negocio de que le conviene ubicarse en cierta actividad económica más que en otra, etc. En el caso de la ENAMIN, el cambio de giro se realiza cuando el dueño del negocio cambia, por ejemplo, de la rama de manufacturas a la de servicios o de los transportes al comercio.
<b>Capacitación</b>	Se refiere a la actividad de enseñanza aprendizaje que tiene como propósito la formación de recursos humanos en diversos campos y que está orientada a mejorar el desempeño de la planta laboral en calidad, productividad, seguridad y calidad de vida.
<b>Cliente</b>	Se refiere a la persona física o moral que solicita al negocio un producto o servicio y paga el precio establecido por éste.
<b>Competitividad</b>	Es la capacidad que tiene un negocio para posicionarse a nivel nacional y/o internacional con sus productos o servicios y que busca que se le distinga por su cultura organizacional.
<b>Condición de actividad</b>	Se refiere a la situación que distingue a las personas de 12 y más años, de acuerdo con el desempeño o no de una actividad económica durante el periodo de referencia.

<b>Contabilidad formal</b>	Para fines de la ENAMIN, consiste en llevar la contabilidad del negocio mediante los servicios de un contador, quien se encarga de realizar todos los trámites ante las dependencias gubernamentales correspondientes.
<b>Contabilidad mediante apuntes personales</b>	Es aquella que registra datos de ingresos y egresos que el dueño del negocio considera convenientes y no sigue un orden definido.
<b>Contabilidad mediante un cuaderno de entradas y salidas</b>	Es aquella para la que utiliza un cuaderno especial en el cual se anotan ordenadamente las fechas, los conceptos y los montos de los gastos e ingresos efectuados por el negocio.
<b>Crédito</b>	Se refiere a los préstamos en dinero, bienes o servicios, otorgados por alguna institución bancaria, prestamistas particulares, proveedores, etc., que son utilizados para iniciar y operar o agrandar un negocio.
<b>Cuestionario básico</b>	Instrumento de levantamiento de la ENAMIN con el que se captó la información sobre la estructura y el funcionamiento de los negocios de pequeña escala.
<b>Cultura organizacional</b>	Es el conjunto de valores, creencias y entendimientos o normas que los integrantes de una Organización tienen en común.
<b>Desarrollo industrial</b>	También llamado <i>cluster</i> en el mundo empresarial, refiere a la concentración de empresas, instituciones y demás agentes, relacionados entre sí por un mercado o producto, en una zona geográfica relativamente definida.
<b>Determinación de los precios</b>	Valor que otorgan las organizaciones con o sin fines de lucro a sus productos o servicios en función de la oferta y la demanda.
<b>Dueños de los negocios</b>	Se refiere a las personas que se desempeñaron como patrones o trabajadores por cuenta propia.
<b>Duración de la jornada de trabajo en la semana de referencia</b>	Número de horas destinadas al trabajo declarado por el informante como el principal en la semana previa al levantamiento de la encuesta.
<b>Duración de la jornada de trabajo regular</b>	Número de horas que, en una semana normal, se destinan al trabajo principal.
<b>Empleador (patrón)</b>	Es el trabajador independiente que emplea personas a cambio de una remuneración económica en dinero o en especie.

<b>Equipamiento del negocio o activos físicos</b>	Se refiere a los bienes utilizados en la unidad económica con el fin único de producir o apoyar la producción de artículos de consumo o de servicios; es decir, se destinan al uso pero no a la comercialización. Por ejemplo: terrenos, local, mobiliario o equipo de oficina, máquinas, equipos de reparto, herramientas.
<b>Financiamiento del negocio</b>	Son los recursos económicos utilizados para iniciar o continuar con una actividad económica, provenientes de instituciones de crédito, parientes, amigos, ahorros familiares y personales, etcétera.
<b>Ganancia</b>	Se refiere al ingreso neto del negocio obtenido a partir de la suma de todos los ingresos y la deducción de todos los gastos efectuados.
<b>Gasto fijo</b>	Es toda aquella erogación que realiza el negocio en forma periódica, como: el pago de sueldos y salarios, el agua, la electricidad, el gas, el teléfono.
<b>Gasto variable</b>	Es toda aquella erogación que realiza el negocio sin tener una cantidad fija ni momento determinado para efectuarse; como las compras de refacciones, materias primas, reparación de maquinaria.
<b>Globalización</b>	La tendencia de los mercados y de las empresas a extenderse alcanzando una dimensión mundial que sobrepasa las fronteras nacionales.
<b>Hogar</b>	Persona o conjunto de personas que viven en una misma vivienda, que hacen vida en común, comparten un ingreso (aportado por uno o más miembros del hogar, o proveniente de transferencias) destinado a cubrir su sustento. La pregunta fundamental que define al hogar es aquella mediante la cual se indaga si se comparten o no los gastos de alimentación.
<b>Ingreso</b>	Se refiere a las cantidades monetarias brutas que obtiene el dueño del negocio por la venta de los bienes o servicios que vende sin descontar los gastos, impuestos o cuotas a organizaciones gremiales o privadas, incurridos en el desempeño de su actividad.
<b>Ingreso mixto</b>	Es el excedente derivado de las actividades productivas de una empresa no constituida en sociedad, pertenece a un hogar que representa una combinación de dos clases diferentes de ingreso. Ejemplo: el propietario de una empresa no constituida en sociedad representa normalmente un doble papel, por una parte trabaja como

	empresario responsable de la creación y gestión de la empresa; de igual forma, como trabajador que aporta mano de obra, equiparable al tipo que puede ser aportada por empleados remunerados.
<b>Inventario</b>	Es aquel registro pormenorizado que se realiza periódicamente en relación con las existencias de bienes materiales de una empresa o negocio.
<b>Micronegocio con local</b>	Es la unidad económica que para realizar sus actividades cuenta con un espacio físico, delimitado por construcciones permanentes, en el cual se ha establecido con el fin específico de desarrollar una actividad económica.
<b>Micronegocio en el domicilio de los clientes</b>	Es la unidad económica que, por naturaleza del trabajo o por carecer de local, funciona en el domicilio del cliente (pintores de casas, electricistas, etc.).
<b>Micronegocio o negocio</b>	Aquella unidad económica privada, donde el trabajador independiente a cargo decide ocupar hasta 10 empleados o ayudantes para producir y/o vender sus productos o servicios en el mercado.
<b>Micronegocio sin local</b>	Es la unidad económica que para realizar sus actividades no cuenta con un lugar determinado ni una instalación fija especial para ello (puesto en la vía pública, puesto en un mercado o tianguis, ambulante de casa en casa o en la calle, quien ofrece bienes y servicios en vehículos, entre otros).
<b>Migración</b>	Es el cambio del lugar de residencia habitual de los dueños de los negocios, de una entidad federativa a otra (interna), o de un país a otro (internacional).
<b>Migración laboral</b>	Desplazamiento voluntario o involuntario de una o varias personas de su lugar de residencia habitual a otro diferente, para conseguir o conservar un trabajo.
<b>Ocupación</b>	Funciones, obligaciones y tareas que desempeña habitualmente un individuo en su empleo o puesto de trabajo.
<b>Programas de apoyo a los micronegocios</b>	Acciones gubernamentales que ofrecen financiamiento, asesoría y otro tipo de apoyo y orientación a los negocios. Programa nacional de financiamiento al microempresario (PRONAFIM). Programa de apoyo a la capacitación (PAC). Fondo de apoyo para la micro, pequeña y mediana empresa (FONDO PYME). Programa de competitividad en logística y centrales de abasto (PROLOGYCA). Fondo

de micro financiamiento a mujeres rurales (FOMMUR). Programa de modernización a la industria de la tortilla (MI TORTILLA). Programa de apoyo al autoempleo, generación uno y generación dos PIPS1 y PIPS2). Programa nacional de emprendedores; red nacional de incubadoras de microempresas.

<b>Salario mínimo</b>	Cantidad menor de dinero en efectivo que debe recibir el trabajador, por los servicios prestados en una jornada de trabajo. Los salarios mínimos son determinados por la Comisión Nacional de Salarios Mínimos para cada zona económica en que está dividido el país. Durante el cuarto trimestre de 2008, dichos salarios mínimos diarios eran de \$52.59, \$50.96 y \$49.50 en las zonas salariales A, B y C respectivamente.
<b>Stakeholder</b>	Cualquier persona que puede resultar afectada por la realización de los objetivos de una organización, desde el punto de vista de la responsabilidad social de la empresa. Son aquellos que pueden afectar o son afectados por las actividades de una empresa.
<b>Tipo de contabilidad</b>	Se refiere a la forma en que se llevan las cuentas o registros de ingresos y gastos del negocio.
<b>Tipo de local</b>	Es un acercamiento a las características de los negocios, en términos de su disponibilidad o no de lugares e instalaciones específicas para el desarrollo de sus actividades.
<b>Trabajador por cuenta propia</b>	Es aquella persona que en su ocupación, oficio, negocio o taller trabaja solo o asociado, pero sin contratar trabajadores a sueldo. Además, es la dueña del producto, tiene que buscar su materia prima, posee herramientas y participa en el mercado buscando clientes. Su trabajo o empleo principal lo realiza independientemente en su propio negocio.
<b>Trabajadores subordinados</b>	Se refiere a las personas que se desempeñaron como trabajadores asalariados y no asalariados. <ul style="list-style-type: none"><li>• Asalariado o a sueldo: Es aquella persona que realiza alguna actividad productiva en el negocio y que a cambio recibe una remuneración mediante un sueldo o salario.</li><li>• Sin pago o no asalariado: Es aquella persona que realiza alguna actividad productiva como apoyo a su sustento o al de sus familiares sin percibir a cambio alguna remuneración monetaria o en bienes, susceptibles de intercambio en el mercado.</li></ul>

<b>Vínculo laboral (relación laboral)</b>	<p>Relación existente entre el trabajador y la unidad económica, determinada por la continuidad en la percepción de ingresos y/o la garantía del retorno asegurado al trabajo.</p> <p>En el caso de los trabajadores subordinados, dependiendo del motivo y el tiempo que se esté ausente de la ocupación, pueden disminuir los ingresos, sin que por esto se rompa la relación laboral. En el caso de los trabajadores independientes, la percepción de sus ingresos depende de que durante su ausencia, la unidad económica continúe funcionando.</p>
<b>Vivienda deshabitada (entrevista no lograda)</b>	<p>Deshabitada adecuada para habitarse, son de uso temporal, inadecuado para habitarse o de uso temporal para fines diferentes de habitación.</p>
<b>Vivienda fuera de muestra (entrevista no lograda)</b>	<p>Demolida, cambió de sitio (móvil), uso permanente para fines diferentes a los de habitación u otro motivo.</p>
<b>Vivienda habitada (entrevista no lograda)</b>	<p>No se encuentra a nadie en el momento de la visita, son ausentes temporalmente, se negaron a dar la información, el informante es inadecuado, el hogar se mudó, fue una entrevista suspendida u otro motivo.</p>
<b>Vivienda sin informante adecuado (entrevista no lograda)</b>	<p>No se encontró al seleccionado, el seleccionado se negó a dar información, seleccionado inadecuado para dar información, el seleccionado ya no es residente del hogar o entrevista incompleta.</p>



## BIBLIOGRAFÍA

Amsden, A. 1989. *Asian's next giant: South Korea and the late industrialization*. New York, Oxford University.

Ayres, Robert L. 1998. *Crime and Violence as Development Issues in Latin America and the Caribbean*. Banco Mundial, Washington, E-BOOK pp.3-5

Bates, T. 1990. "Entrepreneur human capital inputs and small business longevity" *Review of economics and statistics*. Número 72, Vol. 4.

CEESP, 2010. El costo de la Inseguridad en México. México.

Comissione delle Comunità Europee (CCE), 2003. *Libro verde, L'imprescindibilità in Europa*, Bruselas.

COPARMEX No.168, Centro de estudios económicos del sector privado, 2002. La inseguridad Pública en México. En línea:

<http://www.coparmex.org.mx/contenidos/publicaciones/entorno/2002/sep02/b.htm>

Carrasco, R. 1999: "Transitions to and from self-employment in Spain: An empirical analysis" *Oxford bulletin of economics and statistics* 61: 315-341.

De Soto, H. 1987. *El otro sendero*. Editorial Diana, México.

Diario Oficial de la Federación (DOF), 2006. *Ley para el desarrollo de la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa*, México, Última reforma, 06/06/2006.

*Doing business* México, 2009. Enfocado en el sector formal, p. 3. Disponible en:

<http://espanol.doingbusiness.org/~media/FPDKM/Doing%20Business/Documents/Subnational-Reports/DB09-Sub-Mexico-Spanish.pdf>

EUMED, 2004. Nuevas formas organizativas. Disponible en:

<http://www.eumed.net/cursecon/libreria/2004/rab/4.2.1.htm>

European Council for Small Business (ECSB), 2008. *Proposition francaises pour un small business and europeen*, Francia. Disponible en:

<http://www.ladocumentationfrancaise.fr/rapports-publics/084000256/index.shtml>

European Union (EU), 1999. *Action plan to promote entrepreneurship and competitiveness*, Luxemburgo. Disponible en: [http://www.compete-](http://www.compete-youth.eu/eu_documents/downloads/Actionplan_to_promote_entrepreneurship_and_competitiveness_en.pdf)

[youth.eu/eu\\_documents/downloads/Actionplan\\_to\\_promote\\_entrepreneurship\\_and\\_competitiveness\\_en.pdf](http://www.compete-youth.eu/eu_documents/downloads/Actionplan_to_promote_entrepreneurship_and_competitiveness_en.pdf)

Evans, D.S y B. Jovanovic. 1989. "An estimated of entrepreneurial choice under liquidity constraints" *Journal of political economy*. Número 97, Vol. 4: 808-827.

Grupo de Delhi, 2010. *Manual of Surveys of informal Employment and Informal Sector*.

Documento disponible en: [http://www.ilo.org/stat/Publications/WCMS\\_182300/lang-en/index.htm](http://www.ilo.org/stat/Publications/WCMS_182300/lang-en/index.htm)

ICESI, 2009. *Encuestas Nacionales de Inseguridad. El costo de la Inseguridad en México*. Cuadernos del ICESI 5, México.

Italia Lavoro, 2012. *Relazioni tra sviluppo territoriale, ambito in cui operano le micro – imprese e local policy*, Italia.

Jovanovic, B. 1982. “Selection and evolution of industry”. *Económica* Número 50, Vol 3: 649-670

Levy, Santiago, 2010. *Buenas Intenciones, Malos Resultados: Política Social, Informalidad y Crecimiento Económico en México*. Editorial Océano, México.

Lucas, W. E. 1978. “On the firm size distribution of business firms” *Bell journal of economics* Número 13, Vol. 2: 503-523

OIT. 1982. XIII Conferencia internacional del Estadísticos de Trabajo. Resolución sobre estadísticas de la población económicamente activa, del empleo, del desempleo y del subempleo. Disponible en:  
[http://intranet.oit.org.pe/WDMS/bib/virtual/coleccion\\_tem/empleo/ecacpop\\_pea\\_resolucion.pdf](http://intranet.oit.org.pe/WDMS/bib/virtual/coleccion_tem/empleo/ecacpop_pea_resolucion.pdf)

OIT. 2003. XVII Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo. Directrices sobre una definición estadística de empleo informal. Disponible en:  
<http://www.ilo.org/public/spanish/bureau/stat/download/guidelines/defempl.pdf>

Polanyi, K. 1992. *La gran transformación*. México, Editorial J. Pablos, segunda edición.

Pérez, C. 2001. “El cambio tecnológico y las oportunidades de desarrollo como blanco móvil”. *Revista de la CEPAL*. Número 75, diciembre.

Perry, G., W. Maloney, O. Arias, P. Frajnzylber, A. Manson y J. Saavedra-Chanduvi. 2007. *Informality: exit and exclusion*. Word Bank, Whashington D.C.

Marx, K. 1999. *El Capital. Crítica de la economía política* tomo 1. FCE 3ª edición México.

Mungaray Lagarda, Alejandro, Ramírez Ugardy Martín, 2009. *Lecciones de microeconomía para empresas*. México, p. 102

Rey, B. y Rueda, I. 1997. *Las empresas integradoras en México*. Editorial, Siglo XXI, México, pp. 1-50.

Schumpeter, J. 1997. *Teoría del desenvolvimiento económico: una investigación sobre ganancias, capital, crédito, interés y ciclo económico*. FCE, segunda edición, México.

Unidad Politécnica para el Desarrollo y la Competitividad Empresarial. 2006, *Guía básica para iniciar un negocio*, México, pp.38-56