

Pequeños Negocios y Percepción Educativa: Evidencia de Microdatos en una Comunidad Marginada en Jalisco, México

Leonardo A. Gatica Arreola*
Universidad de Guadalajara, Mexico

María del Rosario Ruíz Hernández
Instituto de Estudios Superiores de Occidente, Mexico

Semei Coronado Ramírez
Universidad de Guadalajara, Mexico

**Gatica Arreola, Leonardo A., María del Rosario R. H., Semei C. Ramírez (2015)
“Small Businesses and the Perception of Education: Evidence from Micro-level
Data from a Marginal Community in Jalisco, Mexico”**

ABSTRACT

This paper reports the results of a study on the perception of education returns among the residents of a poor urban neighborhood in Jalisco, Mexico. We found that household heads have a lower expectation of education returns when the household head is a small business owner, controlling for the parents' education level and gender, income and household socio-demographic characteristics. Parents who own a small business report that they are more likely to let their children drop out school. This fact is important to be considered when microcredit policy is designed and implemented for the creation of small businesses.

Key Words: poverty, small business, education returns

* Leonardo A. Gatica Arreola is research professor at the Universidad de Guadalajara, Mexico. María del Rosario Ruíz Hernández is professor at the Instituto de Estudios Superiores de Occidente, Mexico. Semei Coronado Ramírez is research professor at the Universidad de Guadalajara, Mexico. Direct correspondence to Leonardo A. Gatica Arreola (Email: leonardo.gatic@gmail.com).

INTRODUCCIÓN

En la actualidad existen importantes trabajos que busca analizar el impacto que tiene el acceso a mercados de microcréditos sobre el desarrollo y la superación de la pobreza¹. La premisa principal en que se basan, es que el acceso a microcréditos puede permitir la adquisición de activos productivos, que en algunos casos, pueden implicar la creación de microempresas y pequeños negocios. En general, existe un consenso sobre el efecto positivo del desarrollo de las microempresas y los pequeños negocios sobre el desarrollo a largo plazo y el abatimiento de la pobreza. Autores como Mnewna y Maliti (2006), Wangwe (1999), Luetkenhorst (2004) y Gebremariam *et al.* (2004) han encontrado evidencia al respecto. Por otro lado, también existen análisis que afirman que los pequeños negocios no ejercen efecto alguno, ni sobre la reducción de la pobreza, ni sobre el crecimiento económico, Beck *et al.* (2003).

A partir del efecto positivo que se esperaría de la creación de pequeños negocios sobre el ingreso y la búsqueda por abatir la pobreza y la marginación en las economías menos desarrolladas, se han diseñado mecanismos de política pública para la implementación de programas que buscan fomentar la creación de proyectos productivos (Papanek 2002; Prahalad 2005; Ferranti y Ody 2007). En particular, muchos de los programas de micro créditos para comunidades marginadas, tienen como objetivo fomentar la creación de micro negocios (Ferranti y Ody 2007).

En términos generales se tiene la idea de que al iniciar pequeños negocios entre individuos en condiciones de marginación y pobreza, se logra proveerles de un mayor ingreso y con ello mayores posibilidades para superar la situación de carencia y necesidad por la que atraviesan. Sin embargo, existen pocos estudios dedicados a analizar el impacto de los micro y pequeños negocios en la mitigación de la pobreza y mucho menos en el impacto sobre la dinámica familiar, más allá del efecto positivo que puede tener sobre el ingreso de los hogares (Vanderberg 2006). En particular, la posibilidad de emprender un pequeño negocio, altera los costos en la distribución del tiempo familiar y puede afectar la percepción de la retribución de la educación. A nuestro saber, no existe ningún trabajo que haya estudiado el impacto de la propiedad de micro negocios sobre la percepción de la rentabilidad educativa, ya que la percepción del retorno de la educación, como parte del costo de la escolaridad, es una variable que puede determinar la decisión de permanencia de los individuos en

1 Algunos trabajos que revisan parte de esta literatura son, Burges *et al.* (2005), Armedariz y Morduch (2010), y Banerjee *et al.* (2010), Morduch y Haley (2002) o Morduch (1999).

la escuela (Cigno y Rosati 2005; Edmonds 2008). Además, el efecto que tiene el fomento de micro negocios en comunidades marginadas puede también impactar los niveles de escolaridad y con ello el proceso de desarrollo de las comunidades.

En este trabajo se muestra evidencia sobre la posibilidad de un efecto negativo de la propiedad de micro negocios sobre la percepción del retorno educativo. Encontramos este resultado al analizar los microdatos obtenidos a partir de una encuesta levantada a nivel de hogares en una comunidad marginada en México. Controlando por diferentes factores, las familias que cuentan con un negocio reportaron una expectativa de rentabilidad educativa menor, que aquellas que no son propietarias de uno.

Dado que, como hemos mencionado, la percepción del retorno de la educación puede tener un impacto en la decisión familiar sobre la permanencia de los niños en la escuela, consideramos que los resultados de este análisis son importantes en el diseño de política pública y programas enfocados en el otorgamiento de microcréditos para el desarrollo de micro y pequeños negocios, ya que podrían desincentivar la inversión familiar en educación, aumentar el nivel de deserción escolar y su sustitución por trabajo infantil en el hogar.

El trabajo que se presenta está organizado como sigue; en la sección dos se revisan algunos de los trabajos más representativos que estudian algún tipo de relación entre los pequeños negocios, la superación de la pobreza y el desarrollo y crecimiento económico. En la tercera sección describimos la comunidad donde realizamos nuestro levantamiento y obtuvimos los microdatos empleados en este trabajo. Posteriormente, presentamos los principales hallazgos encontrados que relacionan la percepción del entorno educativo y retornos de la educación de los hogares poseedores de pequeños negocios en comparación con aquellos que no los tienen. En la última sección se muestran las conclusiones principales que arroja nuestro trabajo, así como las limitaciones que encontramos con la información obtenida.

LITERATURA RELACIONADA

La gran mayoría de la literatura que se relaciona con el objeto de estudio de este ensayo, se basa en la premisa de que los pequeños negocios pueden llegar a convertirse en una pequeña industria que permita a las familias salir de la pobreza, lo cual a su vez, sugiere mejoras en el desarrollo y en algunos casos aumentos en el crecimiento económico.

Los trabajos más representativos en esta área son; Mnenwa y Maliti (2006) quienes con una muestra de 225 pequeños negocios manufactureros en Dar es Salaam, Tanzania, determinan que los micro-negocios contribuyen a la superación de la pobreza. El principal sustento de esta hipótesis se centra en el hecho que los resultados del análisis sugieren que los ingresos promedio que generaban las manufactureras se ubicaban por encima de la línea de pobreza alimentaria. Por su parte Wangwe (1999) señala que en el caso específico de Tanzania, pequeñas y medianas empresas representan cerca del 35% del PIB; Gebremariam *et al.* (2004) encuentra que existe una relación positiva entre los pequeños negocios y el crecimiento económico. Birch (1979) encontró que 80% de los empleos creados entre 1969 y 1976 en los Estados Unidos fueron producto de las actividades realizadas por los pequeños negocios.

Por otra parte en los trabajos de Biggs *et al.* (1998), Lugalla (1995) y Musonda y Kwenda (1998) se muestra que indicadores como capital humano de los propietarios son importantes para la determinación del tamaño de los negocios, pero no encuentran evidencia alguna de la forma en que el crecimiento de estos pequeños negocios contribuya a mitigar la pobreza. En la parte teórica Alin y Jiang (2005) desarrollan un modelo para examinar los efectos de largo plazo que los microcréditos tienen en el desarrollo, el resultado principal es que los microcréditos pueden aumentar o disminuir el PIB, lo que a su vez afecta la distribución del ingreso y la pobreza.

Ahora bien, respecto a que determina un mayor nivel de educación se encuentran los trabajos de Lauer (2002) quien sostiene que la probabilidad de tener una mayor educación depende de los orígenes sociales, es decir, de la educación y ocupación de los padres. Por otro lado, en el análisis realizado por Edmonds y Turk (2004) para Vietnam, se sugiere que mejoras en los niveles de vida provocan una disminución en la magnitud del trabajo infantil, lo que indica que los padres deciden que sus hijos dejen de estudiar y trabajen solo cuando las condiciones del hogar son extremadamente pobres y sin el ingreso del niño no podrían subsistir. Además, los autores encuentran que los niños que pertenecen a hogares que inician nuevos negocios familiares tienen mayores probabilidades de trabajar, en comparación con aquellos que radican en hogares que no los tienen.

Así pues, la gran mayoría de la literatura referente a micro negocios y pequeños negocios sugiere a éstos como un factor importante para reducir la pobreza y mejorar los niveles de vida de la población. Sin embargo, no analizan los efectos que los negocios pueden tener sobre

la dinámica familiar, pues al ser propietarios de un negocio y tener un ingreso hasta cierto punto seguro, los padres podrían decidir que sus hijos aprendan el oficio y se hagan cargo del negocio familiar, provocando con esto un aumento en la deserción escolar, que en el largo plazo puede restringir tanto el desarrollo, como el crecimiento económico. Por lo tanto, en este trabajo analizamos la relación que existe entre la pertenencia de un negocio familiar o pequeño negocio y las expectativas familiares de la rentabilidad de la educación.

CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS DE UNA COMUNIDAD MARGINADA

En este apartado se describen las condiciones generales de una comunidad urbana marginada en la zona metropolitana de la ciudad de Guadalajara, en el estado de Jalisco. Los datos empleados provienen de diferentes fuentes; el censo realizado propiamente por el Gobierno Municipal donde se encuentra dicha comunidad², así como de la Encuesta sobre Características de los Hogares y Valoración de la Educación (ECHVE-SAT) levantada para este estudio durante los meses de octubre y noviembre de 2010³, donde se establecen características más específicas para identificar la percepción educativa en la zona.

Breve Descripción Metodológica

Antes de continuar es pertinente hacer algunas observaciones sobre las fuentes de información que se usaron para este proyecto de investigación. La primera de las fuentes corresponde con una base de datos municipal, denominada CIM (Centro de Información Municipal) que básicamente recoge la información disponible en varias fuentes oficiales como el INEGI (Instituto Nacional de Estadística Geográfica e Informática) y Consejo Nacional de Población (CONAPO), así como información resultante de visitas físicas que personas ayuntamiento efectúa de manera esporádica

2 Para mantener la confidencialidad de los datos, decidimos no mencionar el nombre de la comunidad ni del municipio al cual corresponde, ya que esto no es importante para los resultados ni para las conclusiones de nuestro análisis.

3 La Encuesta sobre Características de los Hogares y Valoración de la Educación (ECHVE-SAT) en la *comunidad estudiada*, es parte del proyecto Análisis de los Determinantes de la Pobreza en una Comunidad Marginada, realizada por los autores. La encuesta se levantó para una muestra de 350 hogares.

para conocer los estados de calles, banquetas y demás servicios. La segunda fuente corresponde a la Encuesta sobre Características de los Hogares y Valoración de la Educación (ECHVE-SAT), la cual se trata de un cuestionario de aproximadamente 60 preguntas, las cuales están divididas en 8 secciones, donde cada una de las secciones tiene el objetivo de obtener información en un área determinada. Las primeras siete secciones contienen información sobre las características del hogar y algunas otras preguntas que carecen de relevancia para los objetivos de este trabajo. Es en la sección 8 de esta encuesta donde se preguntó a los hogares sobre las expectativas que tenían para el futuro de sus hijos.

La información obtenida en esta encuesta se basa en una muestra la cual considera;

Aleatoriedad – Es decir, todos los hogares de la comunidad de la que hablamos tuvieron la misma probabilidad de ser seleccionados, ya que la elección se realizó de manera aleatoria, procedimiento conocido como muestreo irrestrictamente aleatorio (el termino irrestrictamente se refiere a la realización del muestreo sin reemplazo o reposición).

Representatividad – Esto significa que los resultados obtenidos reflejan el comportamiento esperado en el total de la población.

Para determinar el tamaño de la muestra manteniendo la representatividad con un intervalo de confianza al 6%⁴, se consideró la formula dada por

$$n = \frac{m}{e^2(m-n)+1}$$

donde n es el tamaño de la muestra, m es el tamaño de la población y e se refiere al erro máximo admisible, el cual toma el valor de 0.06 para nuestro caso. De esta manera el tamaño de la muestra representativa con estas características resulta de 241.81 hogares, por simplicidad consideramos un total de 250 hogares para la muestra, lo cual reduce el intervalo de confianza en aproximadamente 5.77%.

De acuerdo con la información que posee el municipio de Zapopan, en la colonia de este estudio existen 1,861 hogares. El tamaño seleccionado de la muestra es de 250 hogares, lo que resulta en el factor de elevación⁵

4 Este intervalo de confianza identifica un porcentaje de ± 6 en los resultados obtenidos. Es decir, si en la muestra resulta que el 80% de los hogares son pobres, este intervalo con permite asegurar que en la población total habrá $80 \pm 6\%$ de hogares pobres.

de 7.44, lo cual significa que cada uno de los hogares en la muestra representa a 7.44 hogares de la población total, mientras que el factor de muestreo es de 0.1346, lo que quiere decir que la muestra incluye al 13.4% de la población.

Una vez efectuadas las aclaraciones pertinentes sobre la obtención de la información procedemos a describir a la comunidad objeto de este estudio.

Esta comunidad, es una localidad que se ubicada al suroeste de la zona metropolitana de Guadalajara, en los márgenes de la ciudad. De acuerdo con datos del Centro de Información Municipal (CIM⁷) en esta colonia se ubican alrededor de 1,861 familias, con aproximadamente 7,444 personas de las cuales 49% son hombres. Además, en la colonia se ubican 4,725 personas que son mayores de edad. De acuerdo con información de la COEPO (Consejo Estatal de Población) esta colonia tiene un índice de marginación de 0.8885 de un máximo de 1, lo cual la ubica como una comunidad de muy alta marginación y como una de las zonas con mayores problemáticas sociales del municipio correspondiente.⁸

Existen registros de más de 300 años de antigüedad que mencionan esta comunidad, la cual se mantuvo como una comunidad rural hasta los años ochenta cuando la mancha urbana de la ciudad de Guadalajara la absorbió. Esta antigüedad ha permeado en la dinámica social del lugar. Se trata de una comunidad que si bien ha crecido, tiene muy poca inmigración, y de igual manera la emigración también es baja. Esta falta de movilidad en su población ha producido una comunidad cerrada, donde la falta de generación de valor, la baja productividad y la consecuente falta de movilidad social han mantenido el ciclo de pobreza que hasta ahora se

5 Se refiere al cociente entre el tamaño de la población y el tamaño de la muestra. Representa el número de elementos que hay en la población por cada elemento de la muestra.

6 Se refiere al coeficiente entre el tamaño de la muestra y el tamaño de la población. Si se multiplica por 100, obtenemos el porcentaje de la población que representa la muestra.

7 El CIM constituye la herramienta de información estadística de mayor importancia con la que cuenta el municipio y se forma de un conjunto de bases de datos que se alimentan principalmente de dos fuentes; de la información generada por el Instituto Nacional de Estadística Geográfica e Informática y el Consejo Nacional de la Población. Es importante recalcar que la importancia del CIM radica en qué la información se actualiza de manera constante, gracias al esfuerzo que hacen los servidores públicos por efectuar visitar de campo para actualizar cierto tipo de información que ahí se presenta.

8 El índice de marginación que elabora la COEPO se basa principalmente en las características de las viviendas de la localidad, así como el nivel educativo de los miembros de la comunidad. Para el caso del municipio en cuestión el índice de marginación se encuentra dentro de la categoría de Muy Bajo.

observa.

La antigüedad de la colonia también se refleja en el desarrollo de su infraestructura. A lo largo de los años se han ido introduciendo servicios básicos. Sin embargo, la dotación de estos servicios ha sido rebasada por un crecimiento caótico de los asentamientos y el aumento poblacional, lo que ha generado condiciones sumamente desiguales en el área. Si bien actualmente la cobertura de agua potable, drenaje y electricidad es casi total (ver Cuadro 2), las condiciones de las calles son inadecuadas (ver Cuadro 1), existen graves problemas de inundaciones debido a la invasión de los lechos de los ríos y hay una gran escases de espacios públicos como parques y áreas verdes.

Cuadro 1. Condiciones de las calles

Tipo de Material	Porcentaje de Calles
Pavimento	25%
Adoquín	20%
Empedrado	40%
Terracería	15%

Fuente: Elaboración propia con datos del CIM.

La comunidad se caracteriza por un alto contraste socioeconómico entre sus habitantes, debido a que de los 1,861 hogares que existen, poco más del 50% vive en situación de pobreza alimentaria y de capacidades.⁹ Esta desigualdad no presenta ningún patrón de segregación territorial; los hogares en situación de pobreza alimentaria o de capacidades, coexisten en los mismos espacios que el grupo que no se encuentra en situación de pobreza. Esto se deriva de la poca inmigración y refleja un proceso de desarrollo endogámico.

Los hogares que han superado la situación de pobreza concentran la mayoría de los servicios básicos de infraestructura urbana (agua potable, drenaje, electricidad, alumbrado público, pavimentación, etc.), mientras que el 6.3% de la población en condiciones de pobreza carece de agua potable, el 7.8% no cuenta con drenaje y un 1.8% no cuenta con electricidad.

Si bien las carencias en servicios de electricidad, agua y drenaje se

9 La pobreza alimentaria se define como la incapacidad de adquirir la canasta alimentaria básica, aún si se hiciera uso de todo el ingreso disponible del hogar para comprar solo los bienes de dicha canasta, por su parte la pobreza de capacidades se define como la insuficiencia del ingreso disponible para adquirir el valor de la canasta alimentaria y efectuar los gastos necesarios en salud y educación, aun dedicando el ingreso total de los hogares nada más que para estos fines.

concentran en las viviendas de hogares en situación de pobreza alimentaria y de capacidades, en general, como se aprecia en el Cuadro 2, existe una buena cobertura de servicios básicos: menos del 3% de las viviendas en la zona carecen de drenaje, únicamente el 1.6% de las construcciones se abastece de agua por medio de un pozo y más del 97% tienen acceso a la energía eléctrica. De igual forma, la información del Cuadro 2 muestra que las condiciones de vivienda, de acuerdo con el material de construcción, en general no son inadecuadas.

Cuadro 2. Características de las viviendas

Piso		Techo		Muros	
Tierra	4.3	Material de Desecho	0.79	Ladrillos, Cemento ó concreto	88.68
Mosaico	54.2	Lamina de Cartón, metálica o asbesto	9.33	Madera ó Teja	0.40
Cemento	41.5	Teja o Madera	1.19	Lamina de Cartón, metálica o asbesto	0.50
		Loza de Concreto o Bovedilla	88.68	Material de desecho	0.8
Drenaje		Agua		Luz Eléctrica	
A la red publica	93.82	De la red publica	92.08	Del Servicio Publico	91.63
A una fosa séptica	3.88	De una llave publica	6.31	De otra fuente	5.8
No tiene desagüe o drenaje	2.29	De un pozo	1.6	No tienen luz eléctrica	2.79

Fuente: Elaboración propia con datos del CIM.

Si bien la cobertura de servicios educativos no es insuficiente, tampoco es despreciable. Existen 10 planteles educativos: dos escuelas a nivel preescolar, siete primarias y una secundaria. Prácticamente, todos los menores de edad pueden tener acceso a la educación básica.

Los datos anteriores reflejan una comunidad que en términos de infraestructura y servicios básicos, si bien no tiene una cobertura óptima, no presenta grandes carencias. Sin embargo, estas características de la infraestructura de la zona y de las viviendas, contrasta con los indicadores de pobreza y los problemas de descomposición social que enfrenta la comunidad.¹⁰

De acuerdo con el ingreso mensual per cápita del hogar con base

10 Esta comunidad se encuentra en uno de los polígonos que la Secretaría de Gobernación cataloga como de riesgo en términos de inseguridad, dentro de la zona metropolitana de Guadalajara.

en la información que se obtuvo del levantamiento realizado, el 90% de los hogares de la colonia padece pobreza de patrimonio, mientras que el 46% se encuentra en situación de pobreza alimentaria.

La principal fuente de ingresos de los hogares de la zona la constituye los ingresos por salarios, con un ingreso promedio mensual del hogar de \$4,472.24 (320 US dls. aprox.). El 87% de los hogares cuentan con ingresos de este tipo, mientras que el ingreso total promedio de los hogares que tienen negocios es de \$5,329.50 (381 US dls. aprox.) los cuales se presentan en 4% de la muestra.

Cuadro 3. Ingreso de los hogares

Principal fuente de ingreso de los hogares ¹¹		Tipo de Pobreza	
Salarios	87.2%	Alimentaria	46%
Negocios	4.0%		
Sociedades	0.4%	De Capacidades	60%
Transferencias	8.8%		
Rentas	0.4%	De Patrimonio	90%

Fuente: Elaboración propia con datos de la ECHVE-SAT.

La principal actividad económica que se realiza en la colonia, es el comercio, ya sea formal o informal. Para el 2007 se tenía el registro de 260 negocios de los cuales el 27% eran informales (ver Cuadro 4).

Es natural suponer que debido a la antigüedad de la colonia la provisión de bienes públicos y las condiciones de vivienda sean aceptables, no obstante, no se han logrado mejorar las condiciones de pobreza a lo largo del tiempo ni los problemas de cooperación y cohesión social.

Además, es muy probable que el ciclo de pobreza, la falta de movilidad y la endogamia hayan producido percepciones y expectativas sobre su posible desarrollo en los habitantes que probablemente se den en otras comunidades con características similares. Así, de acuerdo con el trabajo tanto cualitativo como cuantitativo que se ha realizado, las expectativas de los habitantes sobre su propio desarrollo y del mejoramiento de sus niveles de vida y de bienestar, no son alentadoras. Estos resultados se muestran en trabajos previos que se han efectuado en la zona, tales como “Construyendo una comunidad amiga de la infancia” y “Causas del embarazo adolescente” los cuales entre otras cosas, reportan la perspectiva laboral

11 Existen hogares que reciben ingresos por más de uno de los conceptos mencionados, por lo cual el ingreso total del hogar que corresponde a la suma de los ingresos por todos los conceptos.

y profesional de los niños y su relación hacia las comunidades vecinas. Los trabajos en cuestión mostraron que los un alto porcentaje de los niños de la zona no tiene relación más allá de la comunidad. Por si fuera poco se encontró que más de la mitad de los niños que formaron parte de los trabajos de investigación en el proyecto “Construyendo una comunidad amiga de la infancia” tiene expectativas laborales en función del tipo de empleo que la gente de la comunidad tiene. Este último hecho es consistente con las afirmaciones hechas por Lauer (2002), quien señala que la probabilidad de tener una mayor educación depende de los orígenes sociales, entendidos como la educación y ocupación de los padres, y que el retorno esperado de la educación en términos de salarios afecta positivamente las decisiones de invertir en la educación.

Las características que hasta ahora se han definido muestran que el objeto de estudio es una comunidad considerada como de muy alta marginación, que si bien su población tiene condiciones de vivienda moderadamente aceptables, en general vive en situación de pobreza. Aun así, prácticamente toda la población de menores de edad tienen acceso a servicios educativos. Además, dado que se trata de una comunidad urbana, que por una parte se ubica dentro de una de las zonas metropolitanas más importantes de México, y por otra parte es muy cerrada, todos los miembros de la comunidad tiene contacto con un mercado laboral y educativo amplio (Murrieta y Gatica 2014). Hemos podido observar que, si se excluye a los adultos mayores, las personas de la comunidad comparten la misma información sobre el mercado laboral y educativo de la zona metropolitana, a partir del cual construyen sus percepciones. Esto nos permite estudiar la relación entre diferentes características socioeconómicas de los individuos, incluyendo la propiedad de micro negocios, y la percepción de retorno educativo, dentro de una comunidad marginada, sin que haya un problema de acceso o de asimetría, sobre la información que las personas emplean para formar sus percepciones en relación al mercado laboral y a los servicios educativos.

Es importante resaltar que la comunidad que se estudia, no forma parte de la zona rural del municipio y que la gran mayoría de las viviendas tiene acceso a los medios de comunicación. Según la información más reciente (2010) proporcionada por el Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, casi el 80% de las viviendas dispone de un radio y cerca del 90% cuentan con una televisión en el hogar. El acceso a los medios de comunicación garantiza que los hogares tengan información más o menos aceptable sobre el comportamiento del mercado laboral y educativo, por lo que sus preferencias hacia uno u otro no estas sesgadas

por cuestiones de información asimétrica, tal y como se refirió anteriormente. Por tanto, las diferencias en las preferencias y expectativas de unos u otros hogares estarán sujetas y responderán a factores internos al propio hogar.

NEGOCIOS Y PERCEPCIÓN DEL RETORNO EDUCATIVO

De acuerdo con la información del CIM en la comunidad existen 260 negocios de los cuales, la gran mayoría son de carácter familiar, cuya principal función es la de prestación de servicios, primariamente la venta de abarrotes, tiendas de ropa, zapaterías, negocios de venta de vinos y licores.

Cuadro 4. Principales tipos de negocios en la comunidad

Comercio Formal	73.08%	Comercio Informal	26.92%
Abarrotes en General	36.84%	Alimentos	15.71%
Alimentos y Bebidas	5.79%	Antojitos Mexicanos	45.71%
Venta de Ropa, Calzado y Accesorios	7.37%	Frutas y Verduras	14.29%

Fuente: Elaboración propia con datos de la ECHVE-SAT.

Como es de esperarse, los ingresos totales de los hogares propietarios de un negocio son en promedio 14% más altos que de aquellos hogares que no tienen un negocio. Sin embargo, al considerar los ingresos per cápita, el porcentaje de hogares que se encuentran en situación de pobreza alimentaria o de capacidades, es mayor dentro del grupo que poseen negocios propios que entre los hogares sin negocios según podemos apreciar en el Cuadro 5. Esta aparente contradicción se debe principalmente a dos factores: en primer lugar a que los hogares con negocios tienen en promedio un mayor número de miembros, y en segundo término a que una parte importante de los negocios reportados están dedicados a la preparación y venta de alimentos en baja escala, así como a otros servicios que generan bajos ingresos para el hogar. Además, la desviación estándar del ingreso en los hogares que tienen negocios es de \$4,443.00 mientras que para los hogares donde no hay ingresos por negocios es de \$3,764.95, lo que muestra que aunque el ingreso en los hogares con negocios es menor, su variabilidad es más grande respecto a los hogares que no cuentan con negocios.

Una diferencia igualmente importante entre los dos tipos de hogares es el nivel educativo del jefe de familia. Para el caso de los hogares propietarios de negocios, el 67% de los jefes del hogar tienen estudios de secundaria mientras que en los hogares sin negocios, solo el 36% tienen este nivel de estudios, y en ambos casos más del 96% tienen estudios de secundaria o menores. Esto implica que en promedio, los jefes del hogar en aquellos con negocios tienen un mayor grado de educación. Sin embargo, como se puede observar en el Cuadro 5, el porcentaje de hogares con negocios donde el jefe del hogar no tiene ningún nivel de educación formal es de 11%, mientras que en los hogares sin negocios es de 5%. Esto puede deberse a que hogares con menores ingresos y

Cuadro 5. Características socioeconómicas de los hogares

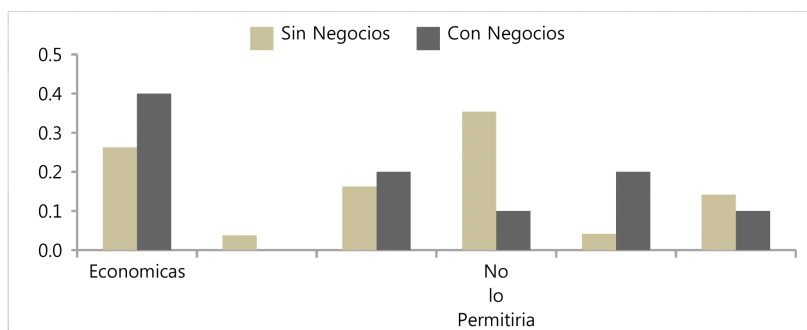
Indicador		Hogares con negocios	Hogares sin negocios
Sexo del Jefe del Hogar	Hombre	80%	74%
	Mujer	20%	26%
Tipo de Hogar	Uni-parental	10%	4%
	Nuclear	60%	80%
	Ampliado	10%	12%
	Co-residente	20%	4%
Escolaridad del Jefe de Familia	Nada	11%	5%
	Preescolar	0%	1%
	Primaria	22%	54%
	Secundaria	67%	36%
	Bachillerato	0%	1%
	Licenciatura	0%	3%
	Posgrado	0%	0%
Composición Familiar, integrantes promedio	Niños	2.6	2.1
	Adultos	2.2	2.3
	Total	4.8	4.4
Vivienda	Propia	90%	91%
	Rentada	10%	9%
Ingreso Total Promedio		\$5,329.50	\$4,668.67
Desviación Estándar del Ingreso		\$ 4,443.00	\$3,764.95
Niveles de Pobreza	Alimentaria	60%	45%
	De capacidades	70%	60%
	De patrimonio	90%	90%

Fuente: Elaboración propia con datos de la ECHVE-SAT.

mayores niveles de pobreza, busquen incrementar sus ingresos por medio de un negocio propio, en este caso mediante la venta de alimentos preparados.

Comúnmente se esperaría que en un hogar con un mayor ingreso y con un mayor nivel educativo del jefe del hogar, la valoración de la educación fuera mayor. Sin embargo, en este caso, considerando que los hogares con negocios tienen mayores ingresos y nivel educativo del jefe del hogar, encontramos evidencia que contradice lo anterior

Uno de los factores que determinan si los padres desean o no que sus hijos estudien y que determina la permanencia de los niños en la escuela, es la expectativa que los padres tienen sobre lo que sus hijos pueden obtener cuando se educan. Así, si los padres creen que asistir a la escuela no tiene beneficio económico alguno, tendrán pocos incentivos para buscar que sus hijos permanezcan en la escuela, mientras que cuando tienen fuertes expectativas sobre el retorno de la educación, fomentarán que sus hijos permanezcan en la escuela el mayor tiempo posible. En este caso, al preguntar ¿qué esperas que tus hijos obtengan de la educación?, solo en el 30% de los hogares que tienen negocios se contestó que se espera que sus hijos obtengan un buen trabajo como resultado de la educación, mientras que para los hogares que no poseen negocios este porcentaje se ubica en 53%. En cuanto a la percepción sobre la retribución monetaria de la educación, el 20% de los hogares que no tienen negocios creen que sus hijos pueden ganar dinero con la educación mientras que en los hogares donde si existe un negocio únicamente el 6% considera que sus hijos pueden ganar más dinero si se educan.



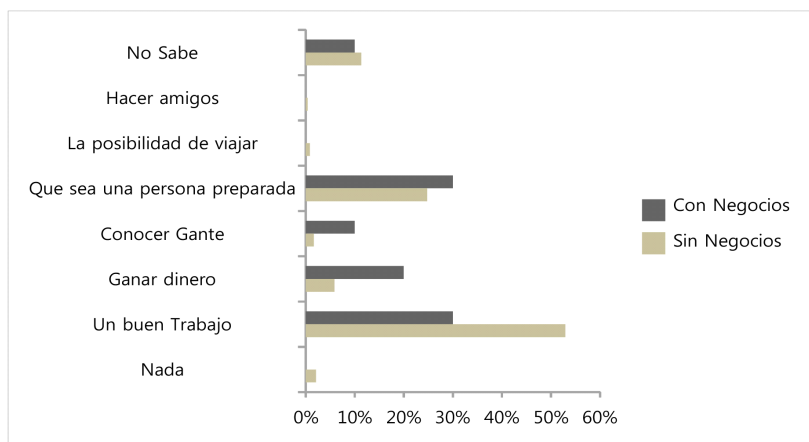
Fuente: Elaboración propia con datos de la ECHVE-SAT.

Gráfico 1. Razones por las cuales dejarías que tus hijos dejen de estudiar

Uno de los resultados que más llama la atención es que solo en 1 de cada 10 hogares que poseen negocios, el jefe del hogar no permitiría

que sus hijos dejaran de estudiar, mientras que 90% de estos hogares si lo permitirían por alguna de las siguientes razones; económicas, alguna enfermedad, trabajar o ayudar en el hogar o simplemente que los hijos así lo quisieran. De manera contrastante en los hogares en los que no se poseen negocios 4 de cada 10 jefes de familia no permitirían que sus hijos dejaran la escuela por ningún motivo y 60% restantes si lo permitiría por alguna de las razones anteriormente citadas. Hasta cierto punto este hecho refuerza la hipótesis que hemos venido desarrollando a lo largo de este trabajo, pues que un 90% de los hogares con negocios permita por alguna causa que sus hijos dejen de estudiar, puede ser un reflejo de la poca valoración sobre la importancia de la educación para el futuro de sus hijos.

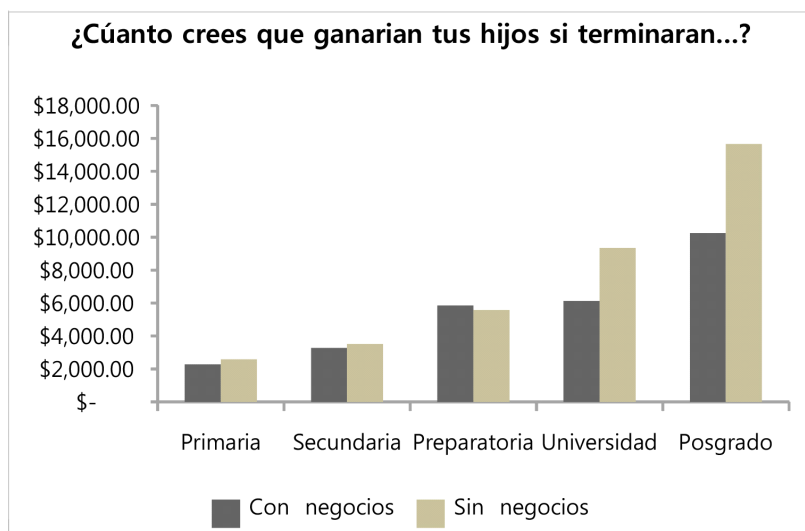
De acuerdo con los datos que se presentan en la Gráfica 2, al preguntar ¿cuáles son las razones por las que permitirías que tus hijos dejaran de estudiar?, se encontró que en general en los hogares con negocios se tiende a permitir que los niños abandonen la escuela en un mayor porcentaje. En el 60% de los hogares con negocios se permitiría que los niños abandonen la escuela por razones económicas o por ayudar en la casa o el negocio, mientras que en los hogares no propietarios, únicamente en el 43% se aceptaría la deserción escolar por esas mismas razones (ver Gráfica 2). Esto muestra que existe una tendencia a valorar más la permanencia en la escuela de los niños, en los hogares donde no hay ingresos por negocios.



Fuente: Elaboración propia con datos de la ECHVE-SAT.

Gráfico 2. ¿Qué esperas que tus hijos obtengan por ir a la escuela?

Otra forma de medir las expectativas de la educación que utilizamos en este trabajo se refiere a la cuestión meramente remunerativa de la educación. Se preguntó a los jefes del hogar entrevistados, cuánto creían que podrían ganar sus hijos si terminaban cierto nivel educativo. Al igual que en los resultados anteriores, existe una tendencia de los hogares que no son propietarios de negocios a tener mayores expectativas de remuneración de la educación. Así, mientras que las diferencias entre un grupo y otro no son muy marcadas cuando se trata de posibles retornos de la educación en niveles básicos, como lo son primaria y secundaria, estas diferencias se hacen cada vez más marcadas cuando se trata de niveles educativos superiores. Así, mientras que un jefe de familia que se dedica a atender un negocio familiar, cree que si alguno de sus hijos tiene una carrera universitaria, puede tener ingresos máximos de un poco más de \$6,000.00 mientras que si se trata un padre de familia asalariado, éste espera que los ingresos de sus hijos a ese nivel sean superiores a los \$9,000.00 lo que representa un aumento en la expectativa de retorno educativo de 50% respecto a un grupo de hogares y el otro.



Fuente: Elaboración propia con datos de la ECHVE-SAT.

Gráfico 3. Percepción de ingreso según nivel educativo

Una posible explicación para las diferencias en la percepción de ambos grupos podría estar determinada por el conocimiento que tienen los jefes de familia del comportamiento del mercado laboral y en cierto modo

de su propia experiencia, dependiendo la escolaridad que ellos y sus familiares o conocidos tengan. Sin embargo, un hecho interesante es que en el promedio los jefes de familia de ambos grupos poseen 6 años de estudio.

Una vez que hemos analizado la información, el siguiente paso es realizar pruebas econométricas formales que den soporte a la hipótesis que hemos venido desarrollando; los hogares que son poseedores de pequeño negocios, esperan un menor retorno de la educación lo que podría modificar sus decisiones sobre la permanencia de sus hijos en la escuela, pues pueden encontrar mayor rentabilidad en que sus hijos aprendan el oficio de tendero, carpintero, comerciante, etc. a que continúen en la escuela. De ser así, nuestro trabajo sería el primero en cuestionar la efectividad de largo plazo de los pequeños negocios, como elementos claves para superar la pobreza, desde una perspectiva del análisis de la dinámica familiar.

Para ello se propone el análisis del siguiente modelo econométrico:

$$ExpEducación_i = \beta_1 AñosEst + \beta_2 IngPerCapH + \beta_3 SexJf + \beta_4 Edad + \beta_5 Neg$$

Donde cada una de las variables tiene la siguiente interpretación:

ExpEducación: Esta variable tiene información de lo que creen los padres de familia que ganaran sus hijos si concluyen satisfactoriamente cierto nivel educativo. Toma valores para i =primaria, secundaria, preparatoria, universidad y posgrado.

Por lo cual se efectuaran las siguientes regresiones de manera separada:

$$ExpPrim = \beta_1 AñosEst + \beta_2 IngPerCapH + \beta_3 SexJf + \beta_4 Edad + \beta_5 Neg \quad (1.1)$$

$$ExpSec = \beta_1 AñosEst + \beta_2 IngPerCapH + \beta_3 SexJf + \beta_4 Edad + \beta_5 Neg \quad (1.2)$$

$$ExpPrep = \beta_1 AñosEst + \beta_2 IngPerCapH + \beta_3 SexJf + \beta_4 Edad + \beta_5 Neg \quad (1.3)$$

$$ExpUniv = \beta_1 AñosEst + \beta_2 IngPerCapH + \beta_3 SexJf + \beta_4 Edad + \beta_5 Neg \quad (1.4)$$

$$ExpPosg = \beta_1 AñosEst + \beta_2 IngPerCapH + \beta_3 SexJf + \beta_4 Edad + \beta_5 Neg \quad (1.5)$$

Cada una de las variables dependientes de las ecuaciones muestra las expectativas en términos económicos que tiene cada uno de los hogares sobre la rentabilidad de la educación, cuando se concluye el nivel primaria para el caso de la ecuación (1.1), nivel secundaria (1.2), nivel preparatoria (1.3), nivel universitario (1.4) y nivel posgrado en la ecuación (1.5).

Creemos que la expectativa de la rentabilidad de la educación, en cualquiera de sus niveles puede ser influenciada por varios factores, entre los cuales se describen los siguientes.

AñosEst: Esta variable contiene el número de años de estudio de los jefes de familia.

IngPerCapH: Define el ingreso total per cápita del hogar.

Decidimos incluir estas dos variables por lo siguiente; la educación de los padres de familia es fundamental para la percepción que estos tengan del retorno educativo, pues constituye parte de su experiencia y conocimiento del mercado laboral. Esperaríamos que un padre de familia que solo tiene primaria y tenga un buen ingreso debido quizá a que realiza un trabajo poco calificado pero bien remunerado, crea que la educación no es muy rentable, pues no la necesita para su ingreso, mientras que otro padre de familia con el mismo nivel de educación pero con un bajo ingreso, podría pensar que si tuviera ese nivel podría obtener mayores ingresos, lo cual hace que sus expectativas de la educación sean mayores.

SexJf: Toma el valor de 1 si el jefe del hogar es hombre y 0 si se trata de una mujer.

Cuando el jefe de familia es una mujer, (condición la cual se asume generalmente porque está divorciada, separada, viuda o soltera) ésta tiene mayores expectativas de lo que la educación de sus hijos puede proveerles. En este caso creemos que siempre que se trata de una mujer quien dirige el hogar esta tendrá mayores expectativas de la rentabilidad de la educación y por tanto considera más importante la educación de sus hijos para el bienestar de su hogar.

Edad: Se refiere a la edad del jefe de familia.

Creemos que la edad podría ser determinante para nuestra variable independiente, en tal caso, el signo de dicha correlación aún es incierto para nosotros, pues bien podríamos encontrar que las personas de mayor edad valoran más la educación que las de menor edad, debido a experiencia de vida que hayan tenido. Sin embargo, estas mismas experiencias podrían determinar que sus expectativas fueran menores.

Neg: Se refiere a una variable dummy que toma el valor de 1, si el hogar es propietario de un negocio y 0 en otro caso.

Esta última es la principal variable de nuestro interés. La estadística

descriptiva presentada en los párrafos anteriores, sugiere que existe una relación negativa entre las expectativas del retorno de la educación de los padres de familia que son propietarios de negocios. Para que hipótesis sea cierta, deberá cumplirse que el signo del parámetro sea negativo indicando así que cuando los hogares tienen negocios, creen que los retornos de la educación son menores.

A continuación presentamos los resultados de la regresión efectuada¹².

Cuadro 6. Resultados de las Regresiones Lineales

		Años de Estudio	Ingreso per cápita del hogar	Sexo del jefe del hogar	Edad	Variable Dummy para hogares con negocios	R cuadrado
Ecuación 1.1	Coficiente	38.31	0.56	629.02	22.02	-221.52	0.8255
	Std. Err.	18.46	0.09	154.18	3.20	218.24	
Ecuación 1.2	Coficiente	74.16	0.41	1025.82	42.49	-897.93	0.6185
	Std. Err.	46.75	0.24	390.45	8.11	552.67	
Ecuación 1.3	Coficiente	217.72	0.73	2059.26	42.25	-1219.63	0.3527
	Std. Err.	127.97	0.65	1068.79	22.20	1512.83	
Ecuación 1.4	Coficiente	384.68	0.74	498.82	132.25	-3043.21	0.6052
	Std. Err.	124.07	0.63	1036.22	21.52	1466.72	
Ecuación 1.5	Coficiente	757.65	7.49	2312.14	32.37	40607.12	0.3584
	Std. Err.	547.44	2.78	4572.07	94.95	6471.54	

Fuente: Elaboración propia con datos de la ECHVE-SAT.

De las variables incluidas en el modelo, la de nuestro principal interés se refiere a la variable dummy que identifica a los hogares que son propietarios de un negocio β_5 . Como se puede observar la variable tiene signo negativo en los primeros cuatro modelos, lo que muestra que los hogares que son propietarios de un negocio tienen menores expectativas sobre la rentabilidad de la educación en relación con aquellos hogares que no lo son. Si consideramos que la rentabilidad de la educación es importante para que los jefes de familia tomen la decisión sobre si sus hijos asisten a la escuela o no, de manera que quienes no consideran que la inversión en la escuela produzca mejores ingresos futuros deciden no invertir y prefieren que sus hijos se desarrollen en el negocio familiar, la creación de pequeños negocios estaría creando incentivos perversos sobre la importancia de la educación. Por lo cual, todas las políticas que los gobiernos

¹² La regresión efectuada consiste en una regresión lineal robusta, con la finalidad de corregir posibles problemas de heterocedasticidad.

mexicanos han impulsado en las últimas décadas dedicadas a promover la creación de pequeños negocios familiares, estarían en el largo plazo provocando un estancamiento, más que fomentando el desarrollo, de menos en la comunidad que hemos elegido para nuestro estudio. Es importante recalcar que si bien nuestro resultado no permite generalizar para un municipio un estado o un país y hacer recomendaciones de política pública, si nos muestra que deben estudiarse más a fondo los beneficios que estos pequeños negocios tienen sobre la dinámica familiar y el desarrollo a nivel microeconómico. De efectuarse estudios como el que se muestra en este trabajo a niveles mayores y encontrarse el mismo resultado, llevaría a la conclusión no de desincentivar la creación de micro negocios, más bien nos llevaría a la conclusión que de los programas de apoyo que se efectúen a pequeños comerciantes, deben estar acompañados de políticas que creen conciencia en los jefes de familia de la importancia de la educación y además la permanencia en tales programas deberá estar sujeta a la permanencia de los niños del hogar en la escuela. Resulta interesante que en el último de los modelos, reflejados en la ecuación (1.5) en referencia a las expectativas de la educación posgrado, el signo de la relación cambia y se obtiene un coeficiente positivo, lo cual podría ser una señal en referencia a que los hogares que tienen negocios, consideran que si impulsan a sus hijos al estudio, deberán de hacerlo hasta que concluyan una educación posgrado, pues es a partir de allí, donde consideran que la rentabilidad de la educación podría llegar a superar el costo de oportunidad entre dejar que sus hijos asistan a la escuela o formen parte del negocio familiar.

Los resultados del efecto que la variable años de estudio β_1 , tiene sobre las expectativas de la educación, pueden ser generalizados a todos los modelos, pues en todos los casos el efecto es positivo. Es decir, las expectativas de la rentabilidad de la educación primaria que tienen los jefes de familia aumentan conforme aumenta el número de años de estudio, lo mismo pasa con las expectativas en la educación preparatoria, nivel universitario y en la educación a nivel posgrado. El resultado es consistente con la evidencia empírica observada, pues es de esperarse que entre más años de estudios tenga una persona y por tanto, mayores habilidades, espera que la rentabilidad de la educación sea mayor. Lo anterior derivado del hecho que entre más años de estudio del jefe del hogar más ingreso percibe el hogar. Esta última conjetura se confirma, al efectuar una regresión lineal simple con la variable a explicar el ingreso del hogar y como de la variables explicativas los años de estudio del jefe de familia, obteniéndose un coeficiente de 28.74 con un error estándar de 14.07.

Otro resultado importante y a la vez sorprende pues no resulta el signo esperado, es el referente a la variable que define el sexo del jefe del hogar β_3 . En nuestro análisis esperamos que tal coeficiente fuera negativo, pues se trata de una variable dummy que toma el valor de 1 cuando el jefe del hogar es hombre y creíamos que cuando un hogar es dirigido por mujeres, éstas tienen más expectativas de los retornos de la educación que reciban sus hijos, sin embargo el resultado no es el esperado y la variable conserva el signo positivo lo cual indica que son los hombres jefes de familia, quienes tienen una mayor valoración de la rentabilidad de la educación.

El efecto que la edad de los jefes del hogar tiene para explicar las expectativas de la educación tiene el mismo sentido que el número de años de estudio. Estableciendo este hecho que al tener el jefe de familia mayor edad y por tal mayor experiencia de vida considera que la rentabilidad de la educación debe ser mayor.

Ahora bien, la significancia de los coeficientes encontrados varía en cada uno de los modelos, de manera que en el último de ellos, el correspondiente a la ecuación (1.5), ninguna de las variables resulta ser significativa para explicar el modelo. Esto puede deberse a un problema de la muestra propio de a dificultades en el levantamiento de información a nivel de comunidades.

CONCLUSIONES

Después del análisis realizado en este ensayo, la conclusión principal a la que arribamos es que existe evidencia empírica que muestra que al menos en una comunidad marginada de la zona metropolitana de Guadalajara, los propietarios de pequeños negocios tienen una menor percepción de la rentabilidad de la educación, respecto a aquellos que no los tienen, controlando por diversas variables como lo son, años de estudio, edad, sexo e ingreso del jefe del hogar. Esta evidencia sugiere, aunque no es una regla, que el tener un pequeño negocio podría modificar las decisiones de los padres de proveer educación a sus hijos, pues al considerar que su rentabilidad es baja podrían decidir que es mejor permanecer en el hogar y apoyar con las actividades propias del negocio familiar. Es importante profundizar en futuras investigaciones sobre esta relación para tener una mayor claridad sobre el mecanismo causal que la provoca. Igualmente es importante resaltar que este análisis solo muestra la evidencia de una percepción, el paso siguiente sería comprobar si

efectivamente los hijos de los hogares donde existen negocios tienen una mayor tendencia a presentar deserción escolar o rezago educativo. Además, cabe señalar que como el título de este ensayo indica, se trata de la evidencia encontrada en una pequeña comunidad, lo que dista mucho de generalizar los resultados que aquí se presentan para un municipio, un estado o un país. A pesar de ello los resultados muestran que deben hacerse preguntas más a fondo que permitan determinar cómo cambia la dinámica familiar de un hogar que tiene un pequeño negocio.

REFERENCIAS

- Ahlin, Christian and Jiang Neville(2005), “Can Micro-credit bring Development?,” Department of Economics Vanderbilt University Nashville, Working Paper, No. 05-W19.
- Biggs, T., Vijaya Ramachandran and Manju Shah(1998), “The Determinants of Enterprise Growth in Sub-Saharan Africa,” RPED Paper 103.
- Birch, David(1979), “The Job Generation Process,” Massachusetts Institute of Technology, Cambridge, USA.
- Burgess, Robin, Rohini Pande and Grace Wong(2005), “Banking for the Poor: Evidence from India,” *Journal of the European Economics Association Papers and Proceedings*, Vol. 3, No. 2-3, pp. 268-278.
- Cigno, Alessandro and Furio C. Rosati(2005), *The Economics of Child Labor*, Oxford and New York: Oxford University Press.
- Edmonds, Eric(2008), “Child Labor,” in Paul Shult and John Strauss(eds.), *Handbook of Development Economics*, Elsevier, pp. 3607-3709.
- Edmonds, Erick and Carrie Turk(2002), “Child Labor in Transition in Vietnam,” *Macroeconomics and Growth*, The World Bank Development Research Group, Working Paper 2774.
- Ferranti, D and A. Ody(2007), “Beyond Microfinance: Getting Capital to Small and Medium Enterprises to Fuel Faster Development,” Policy Brief, No. 159, The Brookings Institution.
- Fuentes, Rolando(2010), “Identificación de Factores que influyen en la presencia de Embarazo Adolescente y sus consecuencias en el Bienestar de los Hogares de Santa Ana Tepetitlán,” Investigación financiada por el Programa Federal ‘Hábitat’.
- Gebremariam, Gebremeskel, Tesfa G. Gebremedhin, and Randall W. Jackson(2004), “The Role of Small Business in Economic Growth and Poverty Alleviation in West Virginia: An Empirical Analysis,” Research Paper, 2004-2010.
- Lauer, Charlotte(2002), “Enrolments in Higher Education in West Germany: The Impact of Social Background, Labor Market Returns and Educational Funding,” Center for European Economic Research, L7, 1D-68161.
- Luetkenhorst, W.(2004), *Economic Development, the Role of SMEs and the Rationale for Donor Support: Some Reflections on Recent Trends and Best Practices*, UNIDO.
- Lugalla, J.(1995), “New Opportunities for Income and Employment Generation in ME Sector,” Unpublished.
- Maliti, Emmanuel and Raymond Mnenwa(2008), “The Role of Small Businesses in Poverty Alleviation: The Case of Dar es Salaam, Tanzania,” Research Report, 08.2, Dar es Salaam, REPOA.
- Mikhail, Irvin(2010), “Estudio a nivel hogares para la identificación de los determinantes de los niveles de pobreza en el polígono de Santa Ana Tepetitlán,” Investigación financiada por el Programa Federal ‘Hábitat’.

- Morduch, Jonathan and Barbara Haley(2002), “Analysis of the Effects of Microfinance on Poverty Reduction,” NYU Wagner, Working Paper, No. 1014.
- Murrieta, Patricia y Leonardo Gatica(coords.)(2014), “Santa Ana: Un análisis sobre la problemática juvenil actual,” Universidad de Guadalajara.
- Musonda, F.M. and Josephat Kweka(1998), “The Dynamics and Potential of Cluster Firms in the Growth and Development of MSE in Tanzania: The Case of the Three Selected Clusters in Tanzania,” ESRF, Dar es Salaam.
- Papanek, Gustav(2002), “Poverty Reduction: Focus on the Rural Poor and Micro-, Small-, and Medium-Scale Firms,” Nathan/Checchi Joint Venture Partnership for Economic Growth (PEG) Project.
- Prahalad, C.K.(2005), “The Fortune at the Bottom of the Pyramid: Eradicating Poverty through Profits,” Wharton School Publishing.
- Vandenberg, Paul(2006), “Poverty Reduction through Small Enterprises,” SEED, Working Paper, No. 75, Geneva.
- Wangwe, S.(1999), “Micro and Small Enterprises Development and Employment implications: Review of Current Status and Prospects,” Paper prepared for a national workshop on Review of the Current Employment Situation in Tanzania, ESRF, Dar es Salaam.

Article Received: 2015. 06. 25
Revised: 2015. 08. 12
Accepted: 2015. 08. 17