

153
2ej



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

FACULTAD DE ECONOMIA

**EL SECTOR INFORMAL DE LA ECONOMIA EN MEXICO
1980-1993
PRESENCIA Y DESARROLLO**

T E S I S

**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN ECONOMIA
P R E S E N T A :
RICARDO ZAMORA ROJAS**



MEXICO, D. F.

1996



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas

Tesis Digitales

Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©

PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

DEDICATORIA :

**A MIS PADRES : LA SRA. JUANA MANUELA ROJAS FLORES Y EL SR.
RAMÓN ZAMORA PRADO.**

A MI HIJO: ULISES RICARDO ZAMORA SANTILLÁN.

A MIS HERMANOS, EN ESPECIAL A LA DRA. GRACIELA.

**A MIS PROFESORES (AS), AMIGOS (AS), COMPAÑEROS (AS) Y A TODAS
AQUELLAS PERSONAS QUE ME BRINDARON SU APOYO.**

FINALMENTE A ELLOS, LOS DE LOS SUEÑOS ROTOS.

ÍNDICE	PAG.
DEDICATORIA.....	2
PRESENTACIÓN.....	5
I.- EL SECTOR INFORMAL DE LA ECONOMÍA :	
SU CONCEPTUALIZACIÓN	6
I.1.- EL ORIGEN DEL TERMINO.....	11
I.1.1.- LAS DIFERENTES TEORÍAS SOBRE	
EL PROBLEMA.....	15
A)- EL ENFOQUE DE LA OIT - PREALC.....	15
B)- NUEVAS FORMAS DE ORGANIZACIÓN	
DEL TRABAJO.....	22
C)- LA VERSIÓN NEOLIBERAL.....	24
D)- LA TEORÍA INDIGENISTA.....	26
II.- LA ESTRUCTURA ECONÓMICA DE MÉXICO 1980 - 1993.....	33
II.1.- EL DESARROLLO DEL CAPITALISMO EN	
MÉXICO: UNA VISIÓN GENERAL.....	34
II.1.1.-LA ECONOMÍA MEXICANA 1940 - 1993.....	37
III.- EL SECTOR INFORMAL DE LA ECONOMÍA EN LA	
ESTRUCTURA ECONÓMICA DE MÉXICO	56
III.1.- INDICADORES ECONÓMICOS.....	76
POBLACIÓN Y PRODUCCIÓN.....	76
EMPLEO Y POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA.	79
SALARIOS.....	87
CONCLUSIONES.....	91
ANEXO ESTADÍSTICO.....	111
BIBLIOGRAFÍA.....	122

- *Bueno, anduve y anduve hasta
casi volverme loco con el andar, y
nada conseguía.*

E. L. VOYNICH. El Tábaro.

PRESENTACIÓN

En la medida de lo posible, se ha intentado exponer de manera objetiva las causas que dieron origen al sector informal de la economía; así como, su desarrollo y presencia en la economía mexicana.

El trabajo se encuentra estructurando por tres capítulos, un anexo estadístico y las conclusiones. En el primero se expone de manera general el horizonte teórico del sector informal de la economía, se dan a conocer las diferentes escuelas de pensamiento que se han gestado, o bien, adoptado en América Latina respecto al fenómeno aludido, con ello se pretende arribar a una conceptualización del fenómeno.

El capítulo segundo enmarca el desarrollo del capitalismo en México, en el periodo comprendido de 1940 a principios de la década de los noventa, con la finalidad de ubicar las circunstancias que posibilitaron la gestación y desarrollo del fenómeno en estudio.

En el capítulo tercero se realiza una breve exposición de los trabajos que sobre el tema se han efectuado en México, que además de abordar el fenómeno teóricamente, han intentado medir la presencia o impacto en la estructura económica del país. Asimismo, se lleva a cabo un análisis del comportamiento de los indicadores económicos que influyen en el fenómeno referido.

Por último se presenta el conjunto de conclusiones, derivadas de la presente investigación.

CAPITULO I

EL SECTOR INFORMAL DE LA ECONOMÍA EN MÉXICO : SU CONCEPTUALIZACIÓN

En los últimos cinco lustros, se ha presenciado en el mundo un fenómeno económico relacionado con unidades y actividades que desbordan las reglas del juego de los sistemas económicos establecidos. El estudio sobre sus causas, características y consecuencias, transitó de círculos académicos a la atención y preocupación como problema de política económica.

El interés por este fenómeno se explica no únicamente por las dimensiones que registra, sino porque aún existe un desconocimiento de su propia lógica, su organización y de sus integrantes; la falta de conocimiento en cuanto a su dimensión, características, organización y expectativas, es tal, que aun no se ha precisado una conceptualización del fenómeno en su conjunto; aunque se han realizado avances considerables. En este sentido, uno de los objetivos centrales del presente trabajo es pretender arribar a una conceptualización del sector informal de la economía en el caso de México.

Si bien se han presentado avances para definirlo, aún existen múltiples imprecisiones: es decir, dependiendo del enfoque de análisis, al conjunto de actividades económicas enmarcadas dentro del fenómeno referido se le ha denominado principalmente con adjetivos como : " informal " , " ilegal " , " subterránea " y " marginal ". Evidentemente todos los términos anteriores tienen una connotación ideológica y política.

El termino " Informal " hace referencia al ámbito económico del empleo, o más específicamente con el subempleo o desocupación disfrazada, que se caracteriza por actividades de baja productividad y que generan un ingreso apenas para subsistir, el cual esta por abajo del salario mínimo vigente y no goza de los beneficios estipulados

en la legislación laboral, es importante subrayar la funcionalidad de las actividades informales para las formales, en relación a creación de empleos y de ingresos que el sector formal no puede satisfacer. Cabe reconocer que no existe una separación precisa y determinante entre lo informal y lo formal, sino que la economía es una sola, en la cual se expresan pautas de dominación y explotación en una relación desigual.

La informalidad constituye toda una forma de vida, implica procesos de convivencia y de organización social, política y cultural específica, incluye las antiguas y nuevas estrategias de sobrevivencia, las pautas culturales y de valores; esto es, las condiciones generales de la reproducción social de una gran franja poblacional. La informalidad no es la negación de lo formal ni el comienzo del cambio hacia ello, sino la forma específica de integración de vastos sectores populares al modelo económico.

Por su parte, el término "ilegal" tiene una connotación jurídica, que considera a los agentes informales al margen de las leyes fiscales, laborales, industriales, y comerciales, contraviniendo en consecuencia las disposiciones jurídicas y la normatividad que regula a estas actividades. La ilegalidad es el resultado y no la causa de la forma de operación de las actividades, la larga tramitación burocrática para el cumplimiento de los múltiples requerimientos legales propicia su incumplimiento.

En cuanto al término "marginal" se dice que tiene una acepción política, porque considera a un segmento de la población desplazada por el estilo y política de crecimiento económico. La teoría de la marginalidad comenzó a desarrollarse en la década de los sesenta a partir del rápido proceso de urbanización de América Latina y hace referencia a las deficientes condiciones habitacionales, al desarrollo de asentamientos urbanos periféricos o barrios marginales carentes de los servicios indispensables que constituyen un espacio de vida para los migrantes.

El término "marginal", comenzó a ser usado en América Latina, desde los años inmediatamente posteriores a la segunda guerra mundial, primero, para designar a la condición subestándar de los núcleos de vivienda de los segmentos más pobres de la población urbana ... Sin embargo, algunos investigadores retomaron el término para elaborar un concepto científico, que tiene un lugar definido en un campo teórico referido a las nuevas tendencias estructurales de las relaciones de producción y de las relaciones de dominación social y política en América Latina".¹

De acuerdo con esta última vertiente, "la marginalidad es un concepto que da cuenta de la manera indirecta, fragmentaria e inestable de inserción, a que crecientes segmentos de población son sometidos, en las tendencias que el modo de producción capitalista asume actualmente como dominantes, y como consecuencia de lo cual esos segmentos pasan a ocupar el nivel más dominado del orden social en su conjunto".²

"El conjunto de actividades económicas que desempeñan los marginados y las relaciones económicas de que forman parte, pueden ser consideradas como un "polo marginal" de la economía global, en tanto que ellas no hacen parte de los niveles de mayor productividad en los cuales se sustenta la existencia misma del sistema, y en consecuencia no cumplen una función central de éste".³

Se añade que esta franja de actividad económica presenta las características siguientes :

¹ Anibal Quijano y Francisco C. Weffort. Populismo, marginalización y dependencia. Editorial Universitaria Centroamericana, 2a. ed., Costa Rica, 1976, pp. 173 y 174.

² Ibid., p. 176.

³ Ibid., p. 280.

- Mínima productividad
- Baja calificación
- Precaria estructuración
- Ingresos limitados e inestables
- Carencia de prestaciones sociales

Con este enfoque se intentó explicar los procesos iniciales de migración y de inserción en el mercado de trabajo, donde principalmente los migrantes conformaban la población excluida de los beneficios del proceso de urbanización e industrialización.

Ahora el proceso de industrialización dependiente trajo consigo un desarrollo urbano, explosión demográfica y migración, que modificaron el mercado laboral, esto es, se presentó una creciente diferenciación entre la población ocupada y aquella que quedaba sin las posibilidades de incorporarse a la estructura ocupacional. En este marco, los migrantes pertenecientes a la primera generación tuvieron más dificultades de incorporarse a la estructura del mercado de trabajo, dados los niveles de calificación requeridos; sin embargo, en la industria nacional de bienes de consumo se incorporó un volumen importante de migrantes que desarrollarían sus actividades bajo distintas modalidades, a saber : obreros calificados y no calificados, albañiles, taxistas y transportistas. Además otra puerta de entrada de los migrantes, especialmente mujeres, al mercado laboral ha sido la del empleo doméstico.

Sin embargo, el grueso de los migrantes se encontrarían en lo que Quijano define como polo marginal y son ellos los que van conformando a través de sus estrategias de empleo, los nuevos mercados o polos de comercialización. En el caso de los migrantes de la primera oleada hay una clara conciencia de la importancia de la educación formal como mecanismo de movilidad social. La educación es un prerequisite para una inserción ventajosa en la ciudad y si ellos no pudieron alcanzarla, por lo menos la alcanzarían sus hijos. Empero también, tenían claro que el

estudio no era la única forma de movilidad ascendente, también lo era el negocio, el trabajo y el esfuerzo personal.

Este proceso de aprendizaje que no ha sido para nada estático, sino más bien dinámico, generalmente ha tenido como eje el trabajo dentro del contexto familiar, en talleres o negocios, aún en el caso del comercio ambulante, este ha constituido un ambiente de socialización y de acondicionamiento a la ciudad muy importante.

Finalmente, el término "subterráneo" se gesto en los países desarrollados para referirse por una parte, a la evasión de impuestos y la doble contabilidad; por otra, a las actividades explícita y tácitamente prohibida como la producción y comercialización de estupefacientes; el tráfico de niños, de armas; el lavado de dinero; la prostitución; etc. Al respecto, Dornbush y Fisher la denominan: "economía sumergida" y al referirse específicamente al caso de los Estados Unidos argumentan que, "de acuerdo con algunas estimaciones, hasta un 30% del PNB de los Estados Unidos puede no estar incluido en las cuentas del PNB. Los siguientes ejemplos probablemente no se incluyen en la medición del PNB: un segundo empleo pagado en efectivo, las apuestas ilegales, el trabajo de una persona que percibe subsidio de desempleo, el tráfico ilegal de textos, etc.

Existen dos principales transacciones que se intentan ocultar las que no son inherentemente ilegales pero que se realizan sin acatar las leyes impositivas, de inmigración u otras y, las que son en sí mismas ilegales, como el tráfico de drogas".¹ Lo antes expuesto, indica que el fenómeno en cuestión no es sólo una problemática de los países en vías de desarrollo, sino que también se manifiesta en los países industrializados.

¹ Rudiger Dornbusch y Stanley Fisher. Macroeconomía. Mc. Graw - Hill, España, 1991, pp.43 y 44.

1.1.- EL ORIGEN DEL TERMINO

La expresión " sector informal " de acuerdo con S. V. Sethuraman,⁵ investigador de la Organización Internacional del Trabajo, fue utilizada primero por el antropólogo Keith Hart en su investigación : " Informal income opportunities and urban employment in Ghana ", la cual fue presentada en la Conferencia sobre desempleo urbano en África , celebrada en el Instituto de Estudios del Desarrollo, Universidad de Sussex, en Septiembre de 1971. Posteriormente, adoptada por la Organización Internacional del Trabajo (OIT), concretamente en el informe de la misión de asesoría al Gobierno de Kenia : " Employment, incomes and equality : a strategy for increasing productive employment in Kenya ", en el año de 1972.

"El informe de Kenia consistió en un análisis de la fuerza de trabajo, como unidad de producción y de su articulación con el resto de la economía. Sus autores descubrieron que la masa de subempleados que trabaja en múltiples actividades había logrado sobrevivir en condiciones desfavorables, lo que los condujo a examinar el tipo de trabajo realizado y, como éste consistía principalmente de operaciones unipersonales, identificaron el trabajo con la unidad de producción. Además, se supuso que existía una relación funcional con el resto de la economía, sobre la base, de que los trabajadores informales podrían proporcionar bienes y servicios aún bajo severas formas de persecución ".⁶

" El principal argumento acerca del origen del sector fue el excedente de mano de obra, en su mayoría individuos que emigraban desde las zonas rurales a las urbanas y que no podían encontrar trabajo en los sectores modernos. Enfrentados a la

⁵ S. V. Sethuraman. El sector urbano no formal : definición medición y política, Revista Internacional de Trabajo, Vol.94, Núm.1, Julio - Agosto de 1976, p.77.

⁶ Victor E. Tokman. El sector informal quince años después, OIT - PREALC, Santiago de Chile. 1987, p. 1.

necesidad de sobrevivir, tenían que desempeñar cualquier actividad que les permitiera percibir un ingreso".⁷

Cabe indicar, que en el caso de México, el interés por el fenómeno es reciente; empero, en América del Sur se han desarrollado diversos enfoques de investigación. Si bien los países de América Latina comparten características en común, también es cierto, que cada uno de ellos poseen sus propias peculiaridades. En este sentido, es significativo que una misma noción pretenda describir fenómenos tan complejos y heterogéneos en economías tan diversas como la boliviana, la peruana, la colombiana o la mexicana. Lo anterior, influyó para que en función de cada economía se generaban diferentes ópticas de análisis al paso del tiempo.

De acuerdo con Vanessa Cartaya⁸, socióloga venezolana, el desarrollo del fenómeno en las economías de América Latina presentó las características siguientes:

-En la década de los cincuenta imperaban en el ambiente intelectual latinoamericano las concepciones modernizantes y desarrollistas, que veían a las sociedades de la época como escindidas en dos sectores: tradicional y moderno. Asimismo, la población era predominante rural y en ella se encontraban inmersos los estratos pobres, caracterizados por niveles muy bajos de instrucción formal y con valores que les impedían integrarse al sector moderno con facilidad.

-Además, la mayor parte de los países que a partir del periodo de la posguerra habían comenzado a experimentar un acelerado proceso de urbanización e industrialización; en la década de los sesenta era ya visible que elevadas proporciones de su población urbana viviese en asentimientos carentes de los servicios públicos elementales, a los cuales se les denominó como: " villas miseria ", " favelas " o

⁷ Ibid., p.2.

⁸ Vanessa Cartaya F. El Confuso mundo del Sector Informal. Revista Nueva Sociedad, No. 90, julio - agosto. Caracas Venezuela, 1987, pp. 74 -79.

" barrios ". Así un primer intento de explicación del fenómeno a finales de los años sesenta, en el marco del modelo desarrollista, fue expresado por la noción de marginalidad urbana.

-Las masas marginales continuaron creciendo por la migración campo -ciudad, por el incremento considerable en la tasa poblacional urbana, y por el insuficiente crecimiento del sector moderno, insuficiente para incorporar a todos los miembros de la sociedad a un nivel de vida digno. La marginalidad fue concebida como factor distorsionante, como excedente sin valor, y por consiguiente, se explica la ausencia de políticas sociales dirigidas específicamente a esos sectores. Es difícil aceptar la indiferencia de los gobiernos hacia dicho fenómeno, sus acciones se enmarcan generalmente entre la represión, el olvido y las acciones populistas.

-A inicios de la década de los años setenta se fue conformando la llamada " teoría de la dependencia ", para esta escuela de pensamiento la marginalidad era sólo una expresión del funcionamiento de la sociedad capitalista, su eje de explicación la constituyó la noción marxista de " ejército industrial de reserva"; en cuanto a las interrelaciones entre el llamado " polo marginal " y el " polo hegemónico " de la sociedad, el enfoque dependentista argumentaba que el "polo marginal" existía en la medida en que era funcional par el sector hegemónico, al constituirse en un importante reservorio de mano de obra obligada a trabajar por bajos salarios.

-A principios de los años setenta se comenzó a gestar una explicación alternativa, para calificar al conjunto de ocupaciones urbanas que permitían la supervivencia de numerosos contingentes de trabajadores que no lograban insertarse en el sector moderno. Esta explicación se popularizó con la denominación de: sector informal de la economía, y su promoción se debió a la intervención de varios organismos internacionales, fundamentalmente por el Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC), que fue creado por OIT en el año de 1975.

-Finalmente agrega que en la década de los ochenta el debate en torno al fenómeno del sector informal de la economía se centro en los siguientes puntos:

- * La segmentación de los mercados laborales y los criterios para definirla.
- * La capacidad de acumulación de capital de las actividades informales.
- * Las posibilidades de reproducción en el tiempo del sector informal de la economía.
- * Las posibilidades de absorción de volúmenes crecientes de mano de obra.
- * La existencia de nexos entre el sector informal y el sector formal de la economía.

1.1.1- LAS DIFERENTES TEORÍAS SOBRE EL PROBLEMA

Existen diversos enfoques sobre el fenómeno en cuestión que se han ido desarrollando principalmente en América del Sur; empero, se hará una exposición de las escuelas de pensamiento con mayor trascendencia y que son a saber:

A).- El enfoque de la OIT- PREALC, el cual no sólo ha sido desarrollado por investigadores adscritos a dichas organizaciones, sino que también, numerosos investigadores latinoamericanos han contribuido a su enriquecimiento a través de los años. Esta versión basa su argumentación en la identificación de excedentes de fuerza laboral en relación a la capacidad de absorción del aparato productivo moderno. Esto es, el alto grado de tecnologías, hicieron virtualmente imposible la incorporación de una creciente oferta laboral, generando con ello un excedente estructural de mano de obra.

Para la mayor parte de los trabajadores latinoamericanos, la pérdida del trabajo asalariado o la imposibilidad de su obtención implica altos riesgos en términos de las posibilidades de subsistencia. Situación diferente a la de los trabajadores de los países desarrollados, amparados por amplios sistemas de seguridad social. En el caso de la realidad de América Latina, las estrategias de los trabajadores tienden a orientarse a la búsqueda de alguna fuente de ingresos, por inestables que estos sean, o bien, a través de la autogeneración de empleo o de unidades productivas ante la imposibilidad de insertarse en el sector moderno. Este enfoque subraya el efecto positivo que dichas unidades productivas posee, debido a que incorporan mano de obra y contribuyen a la conformación del Producto Interno Bruto (PIB).

Los llamados de atención formulados en los años setenta, sobre la existencia de una significativa y creciente franja poblacional que al no ser incorporados a los sectores modernos debían recurrir a realizar actividades de baja productividad y mal

remuneradas, pasaron en gran medida inadvertidas, a excepción del creciente interés académico por conceptualizarlo e identificarlo.

En la década de los ochenta se presenta un escenario bastante complejo para las economías latinoamericanas; la crisis internacional y las políticas de ajuste implementadas en los países de América Latina propiciaron la expansión de las actividades del sector informal de la economía; entre el periodo que abarca de 1980 a 1985 la creación del empleo por parte del sector moderno se contrae como consecuencia de la recesión; incluso se llevan a cabo severos ajustes de personal, tanto en empresas como en el sector público, ahora, los trabajadores despedidos y aquellas personas que ingresaban a la llamada Población Económicamente Activa (PEA), tuvieron que recurrir al sector informal para subsistir.

" La crisis internacional afectó a la mayoría de las economías de América Latina, por lo que entre 1980 y 1985 el Producto Global Bruto (PGB) se mantuvo estacionado, el PGB per capita disminuyó en un nueve por ciento y el ingreso nacional bruto per capita cayó en un 14 por ciento (CEPAL, 1986). Esto implicó una caída en el ritmo de creación de empleos. Como resultado, el desempleo abierto subió de manera drástica (ver cuadro 1) ".⁹

En este sentido, la crisis internacional afectó a la mayoría de las economías de América Latina lo que implicó, una caída en el ritmo de creación de empleos y en consecuencia el desempleo abierto se incremento de manera significativa.

Un factor económico más, estriba en la relación estrecha que existe entre el sector informal y las condiciones de pobreza de América Latina. Asimismo, las perspectivas de crecimiento de la región en la década de los ochenta se caracterizaron por tasas de crecimiento insignificantes e incluso negativas, lo que contribuyó para que la pobreza abarcara una franja poblacional cada vez mayor.

⁹ Victor E. Tolan. El sector informal quince años..., Op. Cit., p. 8.

Por otra parte, el retorno de la democracia en la mayoría de los países de América Latina configuró otro escenario de participación política, los políticos comprendieron la importancia de los contingentes informales para asegurar un puesto de elección popular. Cabe indicar, que no sólo se incrementó el número de electores, sino que también se observó un mayor grado de organización en diversas áreas del sector informal. Así no es nada extraño que representantes de vendedores ambulantes ocupen puestos de representación ciudadana. En este horizonte, los informales como electores y debido a su creciente capacidad de presión constituyen un factor político que no se debe ignorar.

Para este enfoque, el principal argumento acerca del origen del sector informal fue el excedente de mano de obra, en su mayoría de individuos que emigraban de las zonas rurales a las urbanas y que no tenían cabida en el sector moderno.

Ahora, tanto los migrantes como los segmentos poblacionales urbanos se singularizaban por su falta de capital físico y humano, lo que influyó en la caracterización de las actividades informales, a saber :

- *- Determinación del tipo de actividades.
- *- Facilidad de entrar y salir de la actividad.
- *- Organización rudimentaria de las actividades.
 - Escasa división del trabajo.
 - Mínimo capital comprometido.
 - Mínimas habilidades.
- *- Facilidad de entrar en los mercados competitivos.
 - La competencia determina que el ingreso promedio sea la variable de ajuste.

- Mientras mayor sea el excedente de mano de obra, menor será el ingreso percibido por cada persona que trabaje en el sector informal.

En cuanto a la identificación de intereses de los agentes económicos ocupados en el sector informal, las investigaciones realizadas al respecto, indican que difieren según la posición ocupada o actividad realizada, lo que manifiesta su heterogeneidad. Es así que por ejemplo, en la generalidad se han clasificado cuatro grupos principales: vendedores ambulantes, propietarios de pequeños talleres, transportistas y trabajadores de pequeños talleres.

Para el primer grupo, su demanda más importante es la seguridad, debido a que requieren de un lugar protegido para desarrollar sus actividades; así como el acceso al sistema de crédito formal con bajas tasas de interés, dado que la organización crediticia informal implica intereses muy altos.

En cuanto al segundo grupo, su principal preocupación es el exceso de requisitos legales que dificulta la regularización de sus negocios; este grupo se encuentra en gran medida desorganizado y de acuerdo con diversos estudios se comportan de manera individualista. Situación similar ocurre con el tercer grupo.

Finalmente, los trabajadores de los pequeños talleres expresan que su mayor necesidad es la protección, dado que sus empleos son inestables y no tienen acceso a la seguridad social, además de recibir salarios por debajo de lo establecido por la ley.

Es cierto que gran parte de las actividades informales, se lleva a cabo fuera de los límites de la legalidad vigente, ya que por razones de posibilidades de financiamiento resulta imposible de cumplir, a pesar de la intención de querer hacerlo o a la capacidad coercitiva del gobierno; lo que conlleva dada la magnitud del sector informal, a un debilitamiento del aparato de regulación, y por ende, de las facultades de los gobiernos Latinoamericanos. Ahora bien, el no cumplimiento de las normas es sin duda, uno de los resultados de operar informalmente y no una de las causas; sin

embargo, no todos los que no respetan las normas pueden considerarse informales, debido a que bajo este criterio se consideraría como informal las actividades ligadas con el narcotráfico, contrabando de armas, etc., actividades que más bien pueden calificarse de "subterráneas" ya que son totalmente ilegales y delictivas.

En otra vertiente, se infiere que la ocupación total se segmenta en dos grandes grupos; los ocupados en el sector moderno y los ocupados en las unidades o actividades informales. Así el excedente de mano de obra estaría conformado no sólo por los desempleados, sino también por los ocupados en el sector informal. Ahora bien, el nivel de empleo en dicho sector estaría en función de la magnitud del excedente de fuerza de trabajo y de las posibilidades de las personas para generar algún ingreso a través de actividades de producción o de servicios.

"El análisis del sector informal hace a la esencia del pensamiento estructuralista latinoamericano. Prebisch (1981) identifica la existencia de un alto contingente de la fuerza de trabajo ocupada en capas técni-inferiores como el resultado interno principal del funcionamiento del capitalismo periférico".¹⁰

"Sin embargo, la presencia y crecimiento del sector informal parece figurar entre los factores que explican que hasta hoy no se hayan producido confrontaciones sociales de mayor dimensión entre pobres y ricos, en nuestros países. El sector informal ofrece las oportunidades que ni la industria privada ni el Estado pueden dar. Opera a la vez como un seguro de desempleo que asegura por lo menos un salario menor del sueldo mínimo a los trabajadores que son expulsados del sector formal por la recesión; y como un gran sistema de capacitación para los migrantes que acuden a las grandes ciudades. Dada la cantidad de mujeres que acoge, parece ser también un

¹⁰ Victor E. Tokman. El imperativo de actuar (el sector informal hoy), Revista Nueva Sociedad, No. 90, julio - Agosto; Caracas Venezuela, 1987, p.95

eficiente mecanismo para la incorporación de las mujeres hacia actividades fuera del hogar ".¹¹

En este sentido, una visión integral del sector informal nos conduce a plantearnos al unísono la problemática del empleo, la distribución de la riqueza y la reproducción de los fenómenos de marginalidad y pobreza en las sociedades latinoamericanas.

" La informalidad es un ser expansivo de muchos rostros. Construye ciudades en las áreas marginales y desérticas, transforma las ciudades ya existentes, abre nuevas posibilidades de comercio, cultivo y produce artículos alimenticios a costos y precios que la agricultura formal no podría soportar, hace funcionar la burocracia, crea nuevos servicios, mantiene la esperanza y el espíritu de lucha individual y a veces solidario de las gentes ".¹²

Existe una conexión estructural entre la migración campo-ciudad y las ocupaciones transitorias y mal remuneradas, clásicas del sector informal. Esto no quiere decir, que el sector informal represente la puerta de entrada de los migrantes hacia el mercado de trabajo asalariado urbano; sin embargo, algunos puntos de entrada sería: la industria de la construcción par los hombres y el trabajo doméstico para el caso de las mujeres.

Asimismo, se afirma que existe un vínculo de subordinación de las actividades informales con respecto a las empresas modernas, esta dependencia significa que no pueden determinar ni los precios ni la producción, puesto que operan en mercados residuales. La subordinación se expresa tanto en el mercado de trabajo como en la producción; en el primero, el excedente de mano de obra en le sector informal presiona los salarios pagados en las empresas modernas hacia a bajo; mientras que en el

¹¹ Héctor Bejar Reflexiones sobre el sector informal. Revista Nueva Sociedad, No. 90, Julio - Agosto: Caracas Venezuela, 1987, p. 91.

¹² Ibid., p.91

segundo, se producen bienes a bajo costo que son usados como insumos en las empresas modernas.

Es obvia la complejidad y multidimensionalidad que caracteriza al sector informal, por lo que sería demasiado extenso continuar con la exposición de este primer enfoque; empero, se pretendió presentar sus avances más significativos. Esta escuela de pensamiento se ha nutrido de un marxismo con tendencias estructurales y por la teoría latinoamericana de la dependencia.

La economía informal es considerada como un retorno a la heterogeneidad estructural y modelos anticuados de producción y distribución, es vista a lo sumo como una solución interina, como una válvula accidental de escape en momentos de aguda crisis y cuando el desempleo alcanza límites insoportables. El sector informal estaría caracterizado por un excedente estructural de fuerzas laborales, que no encuentran acomodo en el ámbito moderno de la economía, y por ende, se ven obligados a desarrollar estrategias precarias de sobrevivencia.

Esta corriente expresa que el sector informal tendría la función de disminuir los costos de producción y reproducción de todo el sistema. La posición de subordinación del sector informal con respecto al sector moderno, reiteraría en el interior de la sociedad la relación asimétrica que existe entre centro y periferia a nivel mundial. " El enfoque de OIT - PREALC no permite reconocer lo específico del sector informal; al adherirse a la presunta falta de dinámica de crecimiento del sector moderno en países del " capitalismo periférico " y el surgimiento " necesario " de dilatados grupos de marginales urbanos, este enfoque reduce, en el fondo, una problemática compleja a un sólo factor causal simple - la relación asimétrica entre centro y periferias -, deja de lado otros varios elementos que dan origen a la economía informal y supone que una

adecuada y muy expandida acción estatal, podría a la larga determinar la transición de la informalidad a la economía formal moderna".¹³

B).- El segundo enfoque se relaciona con la gestación de nuevas formas de organización del trabajo; el conjunto de formulaciones en torno a dicho fenómeno surgió en los países industrializados, con la pretensión de explicar tanto la proliferación de relaciones de trabajo atípicas como la denominada "economía negra o subterránea", como respuesta de las empresas a la crisis, cuyas consecuencias se expresan en la caída de la productividad e inestabilidad de la demanda. Así en el marco de una reestructuración del sistema económico mundial, estas empresas tienden a reducir sus costos fijos, y particularmente los variables, a través de la búsqueda de nuevas formas de organización del trabajo y de gestión de la mano de obra.

En el transcurso del presente siglo se presenciaron importantes cambios tecnológicos en los países industrializados, los cuales repercutieron en dos aspectos principales, a saber:

El primero, se refiere a la reorganización del proceso de trabajo que tuvo lugar en los Estados Unidos; donde se observó que en periodos de crisis existía una considerable capacidad de negociación sindical, en respuesta se introduce un mayor grado de segmentación en el mercado de trabajo, incrementando por un lado, la penetración de capital donde la máquina puede desplazar con mayor facilidad al hombre, con la consiguiente elevación de la productividad y la disminución de costos. Asimismo, se manifiesta un crecimiento en las tareas no manuales y, el trabajo administrativo adquiere una mayor complejidad; a la vez, que el mayor control sobre los trabajadores manuales conlleva al aumento de los cargos técnicos profesionales, gerenciales y de supervisión. Con ello, el perfil de demanda de los sectores modernos

¹³ H. C Felipe Mancilla. Economía informal y narcotráfico. Ed. ILDIS, La Paz, Bolivia, 1991, p. 21.

se altera en favor de puestos de mayor jerarquía y calificación, características que hacen más difícil la incorporación de los trabajadores inmigrantes.

El segundo aspecto estriba en que las nuevas formas de organización del proceso de producción, implicaron una descentralización que tenía como finalidad alcanzar una mayor flexibilidad, tanto en la producción como en el uso del trabajo. Es así, que emergen en algunos sectores productivos la modalidad de la subcontratación, como en el caso de la industria de la confección. Esta situación trae consigo una expansión de pequeñas empresas, generalmente de tipo familiar, que operan al margen de la regulación del Estado.

Ahora bien, existen diferencias importantes en la forma como se origina y se expresa el sector informal en los países desarrollados y en los países en vías de desarrollo. Fundamentalmente en los primeros, la generación se produce desde arriba, lo que conlleva a una articulación dinámica de las actividades, esto es, un mayor acceso a los mercados, al capital y a la tecnología. Además, el proceso se da en un contexto estructural muy diferente, donde el excedente de mano de obra es mínimo y sólo se restringe a ciertos grupos poblacionales. En tanto, en los segundos la informalidad resulta de la incorporación de diversas ondas de modernización importadas a un contexto estructural caracterizado por mayores desigualdades y por un crecimiento muy rápido de la mano de obra.

"La realidad de los países latinoamericanos fue también reforzada por la popularización de conceptos importados, como por ejemplo la economía subterránea. Si bien esta se originó principalmente en Europa Occidental, fue adoptada con enorme rapidez por los círculos oficiales de América Latina y se asimiló a la definición tradicional del sector informal. En realidad, la proliferación de actividades ilegales en la región, vinculadas tanto a la delincuencia de todo tipo como una creciente evasión de las exigencias legales y tributarias, consistió en una forma de adaptación a la tendencia contraccionista de la economía o la combinación de ambos conceptos, que

perjudica las posibilidades de emprender acciones específicas en favor de los ocupados en el sector informal. Como consecuencia, se produce una confusión entre trabajadores honestos que intentan desarrollar alguna actividad para sobrevivir y los que se dedican a actividades ilegales y criminales".¹⁴

C).- El enfoque de corte neoliberal de reciente desarrollo en América Latina, identifica en el sector formal la manifestación del espíritu empresarial ahogado por la excesiva regulación estatal de las actividades económicas, lo que la induce a actuar al margen de la legalidad. En América latina su máximo exponente es el Peruano Hernando de Soto, que apoyándose en estudios de caso e investigaciones econométricas intenta demostrar que el origen de la economía informal está en la excesivas trabas burocráticas.

Los obstáculos al libre juego de la oferta y la demanda obliga a las empresas a evadir los controles y disposiciones oficiales, mediante el establecimiento de empresas no registradas. La economía informal es entendida fundamentalmente como el predominio de actividades no declaradas o extralegales, pero lícitas; y como la mayor evidencia de la necesidad de regresar aun modelo competitivo de regulación de los mercados, esto es, una flexibilización del mercado de trabajo y en general al cese de la intervención del Estado en las actividades económicas, desechando definitivamente las políticas de corte Keynesiano.

Esta visión subraya, " que contrariamente a lo usualmente aceptado, los trabajadores informales son verdaderos empresarios capitalistas de los países en desarrollo. Ellos han demostrado una capacidad de administrar negocios en situaciones altamente desfavorable y sus posibilidades de crecer están condicionadas por la intervención del Estado, principalmente a través de excesivos requerimientos legales y de protección a los mercados en favor de establecimientos formales. Según

¹⁴ Victor E. Tokman, El sector informal quince..., op. cit., p. 24.

este enfoque, se sostienen dos líneas principales de interpretación ideológica. La primera es que todos los miembros del sector informal se comportan como capitalistas; y la segunda, que al igual que muchos otros campos de la actividad económica, la intervención estatal conspira contra el desarrollo y la estabilidad política".¹⁵

La versión neoliberal concibe a la economía informal como consecuencia del estancamiento propiciado por el Estado mercantilista y patrimonialista, así como por el exceso de regulaciones y trámites burocráticos. Cabe indicar, que en algunos casos el no registro es producto del desconocimiento de las leyes, su reglamentación y de su tramitación; así como, de la imagen negativa del gobierno. La elevada carga fiscal apunta en el mismo sentido, generalmente las empresas familiares y pequeñas, aunque también las medianas y grandes, esgrimen el argumento de que los impuestos son demasiado altos por lo cual se decide no registrar el giro de la actividad, o bien, no registra otras actividades. En este contexto la economía informal aparece como una sana respuesta a una economía embrollada por el estatismo burocrático.

"El enfoque neoliberal adolece de flaquezas teóricas y debilidades prácticas. El rol del Estado aparece en tonos demasiado negativos, ya que, con la posible excepción de algunas naciones de Europa Occidental durante la acumulación primaria de capital, la promoción gubernamental ha sido decisiva para el ulterior despliegue de las actividades empresariales privadas. Es simplista el atribuir todos los fracasos de la iniciativa privada al entorno institucional burocrático, cuando son múltiples las causas para el desempeño mediocre de los empresarios pequeños y medianos en toda América Latina".¹⁶

¹⁵ Ibid., p.26.

¹⁶ H. C. Felipe Mancilla. op. cit., p. 24

este enfoque, se sostienen dos líneas principales de interpretación ideológica. La primera es que todos los miembros del sector informal se comportan como capitalistas; y la segunda, que al igual que muchos otros campos de la actividad económica, la intervención estatal conspira contra el desarrollo y la estabilidad política".¹⁵

La versión neoliberal concibe a la economía informal como consecuencia del estancamiento propiciado por el Estado mercantilista y patrimonialista, así como por el exceso de regulaciones y trámites burocráticos. Cabe indicar, que en algunos casos el no registro es producto del desconocimiento de las leyes, su reglamentación y de su tramitación; así como, de la imagen negativa del gobierno. La elevada carga fiscal apunta en el mismo sentido, generalmente las empresas familiares y pequeñas, aunque también las medianas y grandes, esgrimen el argumento de que los impuestos son demasiado altos por lo cual se decide no registrar el giro de la actividad, o bien, no registra otras actividades. En este contexto la economía informal aparece como una sana respuesta a una economía embrollada por el estatismo burocrático.

"El enfoque neoliberal adolece de flaquezas teóricas y debilidades prácticas. El rol del Estado aparece en tonos demasiado negativos, ya que, con la posible excepción de algunas naciones de Europa Occidental durante la acumulación primaria de capital, la promoción gubernamental ha sido decisiva para el ulterior despliegue de las actividades empresariales privadas. Es simplista el atribuir todos los fracasos de la iniciativa privada al entorno institucional burocrático, cuando son múltiples las causas para el desempeño mediocre de los empresarios pequeños y medianos en toda América Latina".¹⁶

¹⁵ Ibid., p.26.

¹⁶ H. C. Felipe Mancilla, op. cit., p. 24

Es cierto que los agentes económicos del sector formal arriesgan su trabajo todos los días, para ellos no existe salario y horario de trabajo establecido, además, carecen de los servicios médico-asistenciales. Por todo esto, deben ser rápidos para decidir y estar dispuestos a cambiar de ocupación según las condiciones del mercado. Sin embargo, "quienes creen que los informales de nuestros países subdesarrollados pueden ser comparados con los pioneros de los comienzos del capitalismo, olvidan que ahora ya hay capitalismo; y que por cada informal que logre hacer su empresa rentable siempre habrán muchos que sólo pueden producir su pobreza, porque las ubicaciones que permiten acumular riqueza en el sistema ya están ocupadas por los monopolios".¹⁷

Es inconcebible, como las pequeñas empresas del sector informal habrían de competir contra los grandes consorcios nacionales y extranjeros, aún en el caso de que se anularan todos los obstáculos burocráticos. Asimismo, la versión neoliberal pasa por alto las funciones que imprescindiblemente debe cumplir el Estado, tales como : servicios públicos, educación, salud, etc.

Las medidas propugnadas por este enfoque se caracterizan por el objetivo principal de reducir el Estado mercantilista y patrimonialista, en consecuencia simplificar sus funciones, proceder a la racionalización de la normatividad y descentralizar la administración pública. Empero, todos estos puntos del programa neoliberal no afectan los aspectos esenciales del fenómeno de la economía informal.

D).- Finalmente, la teoría indigenista de la economía informal, a pesar de que existen únicamente fragmentos dispersos de ésta escuela, su importancia radica en que un porcentaje considerable de población indígena se incorpora a las actividades informales; a través de ellas, han sabido adaptarse a circunstancias bastante desfavorables dentro de una estructura económica que los margina. De acuerdo con

¹⁷ Héctor Béjar. op. cit., p. 91.

esta versión, la economía informal no es sólo una estrategia actual de supervivencia sino un modo de vida autónomo con una larga tradición.

Ahora bien, esta forma de vida de las etnias indígenas debe ser comprendida fuera de una lógica occidental, debido a que impediría una explicación adecuada del fenómeno. Además, es necesario considerar el hecho de que los grupos poblacionales indígenas han sido sometidos a los más variados tipos de discriminación y explotación. Asimismo, no se debe descartar la posibilidad de que los grupos mencionados posean una actitud ambigua en torno a sus propias tradiciones, por esto es probable que no reconozcan con nitidez la diferencia entre formalidad e informalidad, y por ende, entre actividades lícitas e ilícitas.

"Pese a la distancia que el enfoque indigenista atribuye a los informales con respecto al mundo formal moderno (distancia que significaría asimismo un grado substancial de autonomía), es probable que estos se hallen en una posición subordinada con relación a la economía formal, porque ésta en su totalidad sirve en último término a la consolidación o, por lo menos, al mantenimiento de la economía formal moderna".¹⁸

Los cuatro enfoques expuestos con anterioridad constituyen los aportes teóricos más importantes que se han desarrollado en América Latina sobre el fenómeno del sector informal de la economía. En el caso de México, las versiones neoliberal y OIT-PREALC son las que han tenido mayor presencia teórica; la primera, a través de organismos de la Iniciativa Privada como son: Centro de Estudios Económicos del Sector Privado A. C. (CEESP) y la Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México (CANACO) ; mientras que la segunda, se expresa a través de instituciones gubernamentales: Instituto Nacional de Geografía e Informática (INEGI) principalmente.

¹⁸ H. C. Felipe Mancilla op. cit., p. 29

"En el terreno empírico todos los enfoques parecieran tener razón. Siendo que el éxito del término informal, proviene principalmente de su ambigüedad, es posible comprobar cualquiera de las versiones, encontrando un referente empírico que lo demuestra... La ambigüedad se origina en su definición en términos negativos por contraposición a lo formal, estructurado o moderno, entendiendo por éstos el modelo de unidad productiva que da origen a una relación laboral estable con formas de remuneración salarial, considerada como la forma " universal" de inserción laboral".¹⁹

Sin embargo, en el aspecto teórico la generalización del término sector informal, ha tenido un impacto positivo; en cualquiera de los enfoques representa una superación de las interpretaciones de la teoría económica convencional que se fundamenta en mercados homogéneos.

Se observa que el concepto de sector informal es poco entendido, debido a que se utiliza en diferentes contextos, y por ende, con distintos significados; es así que se le confunde con la llamada economía subterránea, fenómeno característico de los países industrializados. Es conveniente comprender al menos en el aspecto teórico, la diferencia entre economía informal y economía subterránea, de acuerdo con Rudiger Dornbusch en ésta última existen dos tipos principales de transacciones que se intentan ocultar: las que no son inherentemente ilegales, pero que se llevan a cabo sin acatar las leyes impositivas, de inmigración etc.; y las que son en si mismas ilegales, como el tráfico de drogas, contrabando de armas, etc. ;empero, en la cotidianidad la frontera entre lo informal y lo subterráneo no es tan nítida.

¹⁹ Vanessa Cartaya F. op.cit., pp. 84 y 85

" La dificultad estriba en que no existe una definición del sector informal, ni teórica ni operativa. Únicamente existen criterios generales. El sector informal es el convencionalismo o la expresión más común para denominar al conjunto de actividades caracterizadas por la precariedad con que se realizan. También por los bajos niveles de calificación de los trabajadores, de equipamiento de los negocios, de relaciones laborales, etc.".²⁰

Como una aproximación de la conceptualización del fenómeno aludido, se entenderá como sector informal de la economía: al conjunto de unidades productivas comerciales y de servicios que sin atentar contra el sistema económico institucional establecido (no busca violentar las normas jurídicas de convivencia social, aunque no se excluyen conflictos de interés). se constituyen, organizan y operan al margen de las leyes que rigen estas actividades, particularmente las de carácter industrial y comercial. Asimismo, poseen las características siguientes:

- Bajos índices de la relación capital- trabajo, con uso de tecnología relativamente simple, intensivas en mano de obra y generalmente de baja productividad, además de una escasa división técnica del proceso productivo.

- Escala relativamente mínima de operaciones, en lo referente a los volúmenes de ventas y al número de los trabajadores.

- El propietario de los medios de producción trabaja directamente en la unidad productiva y recurre frecuentemente al trabajo de otros miembros de su grupo familiar, aunque no se descarta el empleo asalariado.

- Las relaciones familiares y de amistad suelen sustituir el precario acceso a los mecanismos de apoyo económico gubernamental.

²⁰ Instituto Nacional de Geografía e Informática. La encuesta nacional de economía informal. INEGI, México, 1989, p.1.

- La incapacidad real de cumplir las normas vigentes, aunque se tuviera la voluntad de cumplirlas.

- Las formas de vinculación a los mercados de factores y de productos, los obliga a comprar a precios generalmente altos y a vender a precios relativamente bajos. Lo anterior se deriva de la frecuente inserción en mercados competitivos dominados por oligopolios.

- Como consecuencia de lo expuesto con anterioridad estas unidades se ven en la imposibilidad de acumular excedentes reinvertibles, y por ende, generalmente reproducen precariamente su existencia, remunerando de la misma manera a sus trabajadores.

Cabe indicar, que las actividades informales se localizan desde un punto de vista jurídico en un campo "neutral", puesto que si bien, no están reglamentariamente permitidas, tampoco son penalizadas social y legalmente; no es posible por ejemplo, considerarlas dentro de las unidades productivas, comerciales y de servicios que tienen una razón social, un domicilio y una licencia de operación, sujetas a derecho de crédito; pero no es valido relacionarlas con actividades explícitamente prohibidas como son: producción y comercialización de estupefacientes, contrabando de armas, lavado de dinero, etc.; y que conforman la llamada economía subterránea.

Ahora bien, el no registrar las unidades productivas, comerciales y de servicio que constituyen el sector informal de la economía, obedece generalmente a la falta de capacidad financiera para llevarlo a cabo; así como, a la excesiva y rígida reglamentación de las actividades y de los tramites, generalmente desconocidos.

Por otra parte, son calificados de informales : Los vendedores ambulantes, una parte de los comercios minoristas, parte de los talleres artesanales, el trabajo domestico, los trabajadores a domicilio o a destajo, las pequeñas empresas subcontratistas de servicios o fabricación de insumos, algunos profesionistas que

trabajan por su cuenta y las empresas que no pagan patentes, entre otros. En este sentido, el sector informal ofrece las oportunidades de empleo que ni la industria privada ni el Estado puede proporcionar, operando a la vez como seguro de desempleo que provee al menos en general, un sueldo inferior al salario mínimo.

El sector informal de la economía es una realidad compleja que obviamente se presta a juicios valorativos diferentes y contradictorios, no es un fenómeno novedoso sino la proyección de algo que se gestó en el pasado. Además su presencia y crecimiento figuran entre los factores que explican que hasta hoy no se hayan producido confrontaciones sociales de mayor dimensión.

Es de suma importancia mencionar los factores que han dado origen al sector informal de la economía, y que principalmente son :

- *- Una tasa considerable de desempleo abierto urbano.
- *- Una alta y creciente tasa de subempleo, especialmente, en las áreas rurales.
- *- Existencia de fuertes corrientes migratorias, internas e internacionales, determinadas por las significativas diferencias de ingresos y condiciones de vida campo-ciudad.
- *- Alta tasa de urbanización, con significativa proporción de la población incorporada a conglomerados marginales.
- *- Altas tasas de crecimiento de la población en general y de la población económicamente activa en particular.

Una explicación más detallada de los factores expuestos y de las causas que generaron el desarrollo del fenómeno en estudio, tendrá lugar en los capítulos siguientes.

Cabe indicar, que el sector informal de la economía se manifiesta en las distintas fases de la cadena productiva, por lo que incide considerablemente en la conformación del PIB; en algunos círculos académicos y de investigación se estima que el peso de las actividades informales en el conjunto de la economía es importante, y que una porción significativa de la población económicamente activa se dedica a tales actividades.

CAPITULO II

LA ESTRUCTURA ECONÓMICO DE MÉXICO 1980 - 1993

Uno de los objetivos principales del presente trabajo estriba en investigar los factores e interrelaciones que motivaron el surgimiento y desarrollo del sector informal de la economía en México. En este sentido, el propósito de este capítulo consiste en exponer un panorama general de la evolución de la economía mexicana. Cabe indicar, que al respecto se plantean las siguientes hipótesis:

- La crisis económica, política y social que trajo consigo el agotamiento del modelo desarrollo seguido por el país desde la segunda mitad del presente siglo , ocasionó el desenvolvimiento del sector informal de la economía.

- La crisis de 1982 y las modificaciones estructurales emprendidas en el año de 1983, propiciaron las condiciones para que el sector informal de la economía creciera significativamente en la década de los ochenta.

Ahora bien, ambas hipótesis se podrían resumir en la siguiente proposición: la crisis generó el desarrollo y crecimiento del sector informal de la economía. Cabe señalar, que la crisis en los países industrializados produce el desempleo, problema que se compensa con programas de apoyo (seguro de desempleo); mientras, en los países en vías de desarrollo, además de provocar desempleo y no contar con ningún tipo de apoyo, se genera también el problema del subempleo o de actividades informales.

II. 1.-EL DESARROLLO DEL CAPITALISMO EN MÉXICO:

UNA VISIÓN GENERAL

México inicia su desarrollo económico en el último cuarto del siglo XIX, en el periodo de gobierno de Porfirio Díaz. De acuerdo con Roger d. Hansen ¹ en dicho lapso se observa un crecimiento lento y sostenido, propiciado por tres factores, a saber:

- Estabilidad política, sólo dos hombres ocuparon la presidencia ;
Manuel González (1880 - 1884) y Porfirio Díaz (1876 - 80 y
1884 - 1911).
- Importante presencia de inversión extranjera.
- Un importante sistema de transporte (Red ferroviaria) que
integró a la economía interna.

Añade que la base del progreso económico del periodo referido, lo constituyó la estabilidad política que se traduce en una etapa de paz y que generó las condiciones apropiadas para atraer a la inversión extranjera.

Lo anterior posibilitó la instalación de una red ferroviaria sin precedente alguno; " los transportes constituyen un elemento inseparable de cualquier economía y son imprescindibles para su crecimiento. Donde no existen transportes la actividad económica queda reducida a niveles primarios de subsistencia. La especialización y

¹ Roger d. Hansen. La política del desarrollo mexicano. 10a. ed. Siglo veintiuno editores, México. 1980, pp.22-24 y 42-44.

la producción de excedentes destinados al intercambio basado en ventajas comparativas no son viables si no hay posibilidad de trasladar los recursos y mecanismos de un lugar a otro".²

Sin embargo, el desarrollo capitalista en nuestro país además de su retraso histórico con relación a los países industrializados, partió de una base de acumulación débil y minimamente diversificada; circunstancias que agudizaron desde sus inicios las contradicciones inherentes del capitalismo. Es conveniente subrayar que la formación económica capitalista se caracteriza por ser asimétrica y heterogénea, lo que impide que el capitalismo a nivel mundial se desenvuelva de un modo homogéneo.

Cabe señalar que en la etapa de crecimiento referida, se presentaron una serie de obstáculos que limitaron su expansión, entre los cuales sobresalen principalmente:

- Existencia de grandes extensiones de tierra en manos de un sólo dueño--
(Latifundios).
- Métodos de producción atrasados.
- Reducción de los salarios reales.
- Creciente descontento social.

2 Leopoldo Solís La realidad económica mexicana: retrovisión y perspectivas, 12a. ed., Siglo veintiuno editores, México, 1983, pp.

17 y 48.

En el año de 1910 México era predominantemente rural y una buena parte de la población se encontraba atada a los latifundios; " los hacendados destinaban su poder de compra a la importación de artículos de lujo y a pasar vacaciones en Europa. El resultado era que el mercado interno efectivo se reducía a los tres millones, de los quince millones de habitantes de México, que vivían en los pueblos y ciudades, e incluso aquí las tendencias prevalecientes en los salarios y precios, como hemos notado, iban reduciendo el tamaño de la población que podía comprar algo más que lo estrictamente indispensable ". ³

Como menciona Leopoldo Solís ⁴, el gran problema del Porfiriato lo constituyó el sector agropecuario. La forma de operación del latifundio encajonó a la mano de obra e hizo difícil la transferencia de población de unas zonas rurales a otras y del campo a la ciudad. Además, la desigual distribución del ingreso hacía rígida la importación de bienes suntuarios y restaba flexibilidad a la oferta de bienes importados. Ahora el crecimiento de la población, el poco aumento de la ocupación productiva y la incapacidad del sistema económico para alcanzar una nueva dinámica de crecimiento, agudizó el descontento que derivó en el movimiento armado de 1910.

Asimismo, agrega que el lapso transcurrido de 1910 a principios de la década de los setenta, se observan dos períodos; uno, sin crecimiento económico que abarca de 1910 a 1935; y otro, de crecimiento continuo que principia en 1935 a la primera mitad de los años setenta.

³ Roger d. Hansen, op. cit., p. 41.

⁴ Leopoldo Solís, op. cit., pp. 75 y 76.

II.1.1.-LA ECONOMÍA MEXICANA 1940-1993

Los investigadores interesados en la evolución de la economía de México, coinciden en señalar que en el periodo de 1935 a 1980, el país registro un crecimiento económico muy importante. En este lapso la población además de crecer considerablemente, se desplazo del campo a la ciudad.

Como indica Leopoldo Solís ⁵, en el periodo comprendido entre las dos guerras mundiales se conformó la base del sistema político: se acabó con el predominio de los caudillos militares y se organizó en el seno del partido oficial a obreros y campesinos; además se orientó la política del gasto público al fomento económico y social. Asimismo se establecieron los pilares del sistema financiero con la creación del Banco de México, de las instituciones nacionales de crédito y la Ley de Instituciones de Crédito. Así también, se impulso a la Reforma Agraria, se nacionalizó el petróleo y se creó la Comisión Federal de Electricidad.

Agrega que de acuerdo a los estudios sobre desarrollo económico, para que una economía inicie una etapa de crecimiento se requiere impulsar algún sector, el cual deberá generar los ahorros suficientes para alentar el desarrollo de los demás. En el caso de México, se dispuso que el sector agrícola fuera la base del crecimiento.

Es así, que el sector agrícola, como señala Roger d. Hansen ⁶, tuvo que proporcionar una mayor producción de comestibles, para una población urbana en

⁵ Leopoldo Solís, op. cit., pp. 87 y 108.

⁶ Roger d. Hansen, op. cit., p.80.

rápida expansión; producción de exportación para financiar la importación de bienes de capital; ahorros para ser utilizados en inversiones industriales y de infraestructura; una creciente oferta de mano de obra para hacer frente a las demandas de los sectores urbanos; finalmente, un mercado para los productos del sector industrial. En este sentido, añade que el México rural ha creado las condiciones fundamentales para la estabilidad política, sin la cual hubiera fallado la estrategia para el desarrollo.

En la administración de Lázaro Cárdenas se elabora el Primer Plan Sexenal del Gobierno Mexicano 1934 - 1940, en el cual se establecen los lineamientos de política económica esenciales para lograr el crecimiento económico del país. Se ha dicho que esta política de reordenación económica y social, se resume en el nuevo Estado de masas que tuvo como efectos la transformación social y económica del país; Por ejemplo: en la generación y expansión del mercado interno producto de la reforma agraria; esto es, los campesinos y productores privados, sujetos generados por el reparto agrario, se incorporaron a una nueva economía de mercado, además, de ser prácticamente la base del crecimiento económico hasta los años setenta.

“ En la década de los cuarenta se inicia una fase de desarrollo de la economía mexicana impulsada por el crecimiento de la agricultura, que, al producir más rápidamente que los cambios de la demanda interna, aumentó en forma considerable las exportaciones de productos agrícolas”.⁷ Sin embargo, ésta tendencia decrece significativamente en los años setenta.

“ A partir de 1940, cerca del 30 por ciento de toda la inversión pública se ha encausado hacia el sector industrial. Durante la década de 1940 y los primeros años de 1950, la Nacional Financiera dedicó la mayoría de sus financiamientos a largo plazo

Leopoldo Solís, op. cit., p. 96.

para las industrias básicas destinadas a la sustitución de importaciones, incluyendo fierro, acero y petróleo; con frecuencia estas inversiones se realizaron para aliviar la crítica escasez de la oferta creada por las condiciones bélicas".⁸

La evolución de la industria como eje fundamental de la economía, se caracterizó por su orientación al mercado interno y una creciente intervención del estado, factores que dominaron las oscilaciones del crecimiento económico. Es conveniente subrayar, que el capitalismo se caracteriza por el predominio del sector industrial, en México el desarrollo industrial desde la segunda guerra mundial tuvo como finalidad la sustitución progresiva de manufacturas, a través de ella se pretendió modificar la relación de intercambio con el sector externo, especialmente con los países industrializados.

Durante las décadas de los cincuenta y sesenta se adoptó como política de desarrollo, la denominada: industrialización substitutiva de importaciones; ahora, para posibilitar su impulso, según Leopoldo Solís⁹ se utilizaron tres políticas principales a saber:

- La política crediticia, que se orientó a canalizar ahorros externos y internos al sector industrial.

- La política impositiva, que se apego a la promoción industrial, para lo cual recurrió a la exención de ciertos impuestos (renta, importación, exportación).

⁸ Roger J. Hanson, op. cit., p.62.

⁹ Leopoldo Solís, op. cit., pp. 173-177.

La política comercial que contribuyó al fomento industrial a través de modificaciones en los aranceles, precios oficiales, licencias de importación., por ejemplo: aplicando aranceles altos a las importaciones de bienes de consumo final.

Lo anterior se complementó con inversiones públicas a obras de infraestructura, lo que permitió a la industria disponer de combustibles, energía eléctrica y medios de transporte suficientes para su desarrollo; mientras que a las empresas dirigidas por la administración pública, se les enfocó a cubrir los huecos en aquellas ramas donde la iniciativa privada mostró poca inclinación a invertir, o bien, en aquellas que eran básicas para llevar a cabo las obras de infraestructura.

" Desde los últimos años de la década de los cincuenta hasta finales de los sesenta, la economía mexicana se caracterizó por un rápido crecimiento del producto y la estabilidad, tanto en el tipo de cambio como en el nivel de precios. Esta fase fue denominada - en una racionalización a posteriori- " desarrollo estabilizador " y representa, en buena medida, la instrumentación práctica de un modelo de desarrollo en el que la política económica gira al rededor de estímulos a la iniciativa privada y a una participación conservadora del sector público en la economía ". ¹⁰

¹⁰ Ibid., p. 104.

Como menciona Leopoldo Solís,¹¹ dicho modelo de desarrollo se basó en tres objetivos, a saber:

- Un rápido crecimiento de la economía real.
- Una estabilidad de precios.
- Una estabilidad de la balanza, representada por un tipo de cambio fijo y constante.

Agrega que para el logro de tales objetivos, se utilizaron los siguientes instrumentos de política económica:

- El nivel del gasto público.
- El control de la cantidad de dinero, mediante el mecanismo de depósito legal en el Banco de México.
- Endeudamiento con el exterior.

Ahora bien, en ambos modelos de desarrollo (sustitución de importaciones y desarrollo estabilizador), la planta industrial se orientó a satisfacer las necesidades de un reducido sector del mercado interno: a los grupos de medianos y altos ingresos; lo que ocasionó el establecimiento de lo denominados "polos de desarrollo", o bien, la concentración de la industria en las urbes más importantes del país y que monopolizaron las obras de infraestructura.

¹¹ Ibid., p. 105.

Es conveniente subrayar la pérdida de dinamismo del sector primario a partir de la segunda mitad de la década de los cincuenta, debido a las políticas de desarrollo implementadas por el Estado que se orientaron a impulsar el desarrollo del sector industrial y de la agricultura moderna; así como, de favorecer a las franjas poblacionales urbanas. Lo anterior originó una grave situación en el México rural, caracterizada por un alto índice de desempleo, subocupación y una elevada concentración poblacional; en consecuencia se incrementó de manera considerable la migración campo-ciudad, incluso migración hacia los Estados Unidos de América.

La mano de obra procedente del medio rural, se incorporaba en actividades con baja remuneración y sin beneficios médico-asistenciales, particularmente, en el servicio doméstico, comercio, pequeños talleres e industria de la construcción.

Cabe indicar que pese el apoyo recibido, la política de sustitución de importaciones únicamente llegó a la fase de producción interna de bienes de consumo y en forma insuficiente a la etapa de asimilación tecnológica externa, de tal manera que aún en la actualidad persiste la importación de bienes intermedios y de capital."

" Si a todo esto agregamos las implicaciones sociales del desarrollo estabilizador: empeoramiento en la distribución del ingreso y una creciente atrofia del sistema para satisfacer las demandas de la clase media urbana (fenómeno plasmado en el movimiento estudiantil de 1968), podemos obtener un panorama de la situación en 1970".¹²

¹² Ibid., p. 106.

Ahora bien , el agotamiento del modelo de " Industrialización Substitutiva de Importaciones "seguido por el país desde la segunda guerra mundial hasta fines de los años sesenta, coincide con el fin del " Desarrollo Estabilizador " , ambos generaron una situación difícil que de manera general se pueden resumir en los siguientes puntos:

- Desintegración intersectorial, que se manifiesta principalmente entre la agricultura y la industria.
- Crecimiento heterogéneo de la industria, las ramas más dinámicas fueron aquellas que se orientaron a la producción de bienes de consumo duradero, en tanto la producción de bienes de capital e intermedios fue limitada.
- La estructura productiva fue incapaz de generar divisas para mantener su crecimiento, en esto la empresa transnacional tuvo un papel preponderante, debido a que su presencia fue desestabilizadora.
- Ausencia de un sector productor de bienes de capital, lo que ocasionó un alto porcentaje de bienes de importación.
- Desigualdad social, alto índice de desempleo, subempleo, precariedad en la sociedad rural, déficit en la balanza de pagos, dependencia tecnológica, empréstitos con el exterior y una fuerte concentración de riqueza.

Ahora bien, como menciona Carlos Tello¹³, el proceso de industrialización y el rezago de las actividades agropecuarias produjo cambios importantes en la estructura social mexicana; esto es, un acelerado crecimiento de las ciudades y de los grupos sociales que las habitan, tal es el caso del crecimiento de los sectores medios (empleados del comercio, de la banca, del gobierno, profesionistas, técnicos, etc.); así como, del grupo de los marginados. Además, así los desocupados y marginados eran el signo más lacerante de las desigualdades del crecimiento económico, existía otro tipo de marginación paralela, la marginación política que abarcaba a otras capas o sectores de la sociedad.

Agrega que en suma, el México de finales de los años sesenta era muy distinto al que se imaginaban los círculos del poder económico; junto a la solidez monetaria, el crecimiento económico y la aparente estabilidad, estaban presentes los problemas como: creciente concentración de la riqueza, rezagos en atención a los servicios sociales, concentración de la propiedad de los medios de producción, penetración de capital extranjero, desempleo y subocupación

En este sentido, el poseer un aparato productivo tan desigual propició que además de los problemas de desempleo, subempleo y migración rural; los niveles de concentración del ingreso favorecieran ampliamente el crecimiento de una planta industrial oligopólica, generalmente asociada a empresas transnacionales e identificadas con el consumo y modo de vida de las capas poblacionales urbanas de mayores ingresos.

13 Carlos Tello. La política económica en México 1970 - 1976, 5a edición, Sglo veintiuno editores, México, 1982, pp.29,31 y 40.

Al iniciar la década de los setenta y con ella también un cambio de administración, se abrían las posibilidades de una reorientación en el modelo de crecimiento económico, para lo cual se estructuró un proyecto denominado como: " Desarrollo Compartido ", cuya tesis principal consistía en incorporar a los grupos marginados a los beneficios del proceso económico, en contraposición de la idea de los años sesenta de primero crecer y después distribuir.

" Mientras el " Desarrollo Estabilizador " delinee sus objetivos a posteriori, el " Desarrollo Compartido " (1970 - 1976) presentó los suyos a priori y se le puede resumir como: crecimiento económico y mejora de la distribución del ingreso. Se mantenían las metas de antaño: crecimiento del producto real, estabilidad de precios y del tipo de cambio; pero se le agregaba un instrumento más. Al gasto público, el control de la oferta monetaria y el endeudamiento externo, se le adicionaría la reforma fiscal. Este instrumento estaría orientado a fortalecer el proceso de redistribución del ingreso ". ¹⁴

Sin embargo, en el año de 1971 la economía mexicana entra en otro período de crisis: los precios internos comienzan a incrementarse con mayor velocidad y el tipo de cambio muestra signos de inestabilidad; además la expansión y el predominio de la inversión extranjera se consolida. Aunque el crecimiento económico en el período de 1971 - 1973 fue positivo, para tal efecto se tuvo que recurrir al endeudamiento externo. " Junto a la recesión interna, México tuvo que hacer frente en 1971 a los efectos que sobre la economía del país tuvieron los problemas económicos generados en el extranjero. A la disminución en el ritmo de crecimiento económico de los países

14 Leopoldo Solís op. cit. p.106.

industrializados, se vino añadir una gran crisis financiera ".¹⁵

De acuerdo con Carlos Tello¹⁶, la inversión extranjera vio en la actividad manufacturera el terreno natural para su expansión. Para 1970, la presencia de empresas transnacionales es significativa en las ramas industriales del hule, química, productos farmacéuticos, tabaco, productos del petróleo y derivados, entre otros. Agrega, que entre las características del sector industrial en la primera mitad de la década de los setenta, se encuentra precisamente la creciente participación de la inversión extranjera, un alto grado de concentración de la propiedad de los medios de producción; además de tener como pilar, un reducido mercado interno a partir del modelo de sustitución de importaciones.

Por lo anterior, añade, se desató la polémica en relación al papel que debía desempeñar el capital extranjero en la economía nacional y la reglamentación a que debía estar sujeto, para lo cual se promulgó el 9 de marzo de 1973 la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, en donde se establecen, entre otros, los siguientes lineamientos de normatividad :

- Ajustarse a las leyes del país.
- Ser complementaria del capital nacional.
- Asociarse con capital nacional en proporción minoritaria.
- Aportar innovaciones tecnológicas.
- Apegarse y coadyuvar al logro de los objetivos y políticas económicas del país.

¹⁵ Carlos Tello, op. cit. p.50.

¹⁶ Ibid. p. 24.

Ahora bien, la debilidad de la referida ley estriba fundamentalmente en que se encuentra implícita en un esquema capitalista, y por ende, va en contra del proceso de expansión del capital, característica inherente del capitalismo. Asimismo las empresas transnacionales al contar con grandes aparatos publicitarios y sistemas de crédito, fijaron pautas y modalidades de consumo; se dedicaban a elaborar productos destinados a satisfacer las necesidades de las capas poblacionales urbanas de mayores ingresos; así como a generar nuevas necesidades de consumo. Estas empresas no contribuían a la exportación de mercancías, por lo que no influían favorablemente en la balanza de pagos; sin embargo, a través de ellas salía una cantidad muy importante de capital por concepto de utilidades.

“ La estrategia financiera y cambiaria puesta en practica durante el segundo semestre de 1975 y a lo largo de 1976, llevo al país a dos problemas sucesivos e interconectados: primero, la adopción de una política particularmente restrictiva que paraliza prácticamente la actividad económica, como supuesto remedio para evitar una variación en el tipo de cambio; después, una devaluación postergada y a regañadientes con efectos inflacionarios y especulativos magnificados, cuantiosa y recurrente salida de capitales, dolarización de la economía, endeudamiento del sector público destinado a compensar la fuga de capitales y, una considerable sangría de las reservas internacionales ” ¹⁷

Sin duda los problemas antes enunciados son de carácter estructural, por lo que sus orígenes datan de años atrás y no al inicio de la década de los años setenta. Es un hecho que el modelo de sustitución de importaciones emprendido desde la segunda guerra mundial se había venido agotando paulatinamente desde los años sesenta.

¹⁷ Ibid., p. 168.

“ Si lo que se buscaba era sustituir en definitiva el esquema de desarrollo estabilizador hubiera sido necesario entrar de lleno a reorientar el sistema de financiamiento del desarrollo para supeditarlo a la política nacional. El no haberlo hecho resulto en un desarrollo estabilizador vergonzante. Es ahí donde quizá resida la verdadera crítica a la política económica de este periodo. El no haber entrado a reformar lo que constituye el sistema de privilegios y de protección desmedida al sistema de financiamiento, es decir, el no haber tocado al capital financiero (junto con los problemas estructurales y de coyuntura) fue lo que provocó en realidad la llamada crisis de 1976 ”. ¹⁸

Según el investigador Enrique Padilla Aragón ¹⁹, México registro en los años de 1974 y 1975 una de las crisis más severas que culminaría en 1976 con la devaluación del peso frente al dólar, pese a que el crecimiento anual del producto interno bruto (PIB) fue positivo (5.9% en 1974, 4.1% en 1975 y 1.7% en 1976), se observa una tendencia decreciente del aparato productivo.

Agrega también, que además de los problemas que se derivan de las depresiones en los países industrializados, esto es, inflación y desempleo; en las economías dependientes y en vías de crecimiento, las crisis tienen manifestaciones especiales. Al desempleo cíclico se le agrega el subempleo, producto de las deformaciones estructurales del crecimiento no planificado; a la inflación de carácter externo derivada de las fuertes importaciones de bienes de capital, se suma la inflación interna ocasionada por la insuficiencia de producción de alimentos y el crecimiento acelerado

¹⁸ Ibid., p. 208.

¹⁹ Enrique Padilla Aragón. México: hacia el crecimiento con distribución del ingreso, 1ª edición, Siglo veintiuno editores, México, 1981, p. 12-14.

de la población; por lo que se tiene que recurrir a la realización de fuertes importaciones que se traducen en un saldo negativo en la balanza comercial.

Asimismo, señala que la economía en los años setenta se caracterizó por los problemas siguientes:

- Inflación
- Desempleo y subempleo
- Endeudamiento externo
- Devaluación y
- Déficit del sector público

Por lo antes expuesto, se planteo la necesidad de recuperar el crecimiento económico a través de la acción estatal, debido a que no existía la posibilidad de una **reacción significativa del sector privado** que había probado en el pasado su incapacidad para convertirse en protagonista de la economía. En esta vertiente, el **Estado se propuso la integración y reestructuración nacional de los sectores productivos en base al desarrollo planeado de la industria petrolera**, iniciando así un **proceso de expansión económica a partir de 1978**. El auge petrolero si bien incremento el ingreso nacional, postergó la corrección de los problemas estructurales.

A finales de 1981, se observaron claramente los síntomas de una economía que **había caído en la petrolización**; la expansión de la industria del petróleo se desarticuló **del resto de los sectores productivos**, modificando con ello la estructura del aparato productivo. El hecho de que el país se convirtiera en un país monoexportador lo hizo vulnerable a las fluctuaciones del los precios internacionales.

En este contexto, se observa una desprotección del resto de los sectores económicos, transferencias indiscriminadas de los ingresos petroleros al sector privado, déficit de la cuenta corriente, altas tasas de interés y progresiva devaluación del peso.

Con la crisis de 1982 se evidencia una vez más, la falta de capacidad de respuesta del aparato productivo para hacer frente a los cambios requeridos por el panorama económico; en base a lo anterior, la demanda interna se contrajo y los niveles de inversión y empleo decrecieron; en otras palabras, se presentó una desaceleración y reducción del nivel de actividad económica, lo que propició un crecimiento del sector informal de la economía. Ante el deterioro económico del país, la administración de López Portillo emprende en 1982 una política de estabilización que se resume en las medidas siguientes:

- Establecer una política fiscal restrictiva.
- Una política monetaria contraccionista.
- Una política salarial restrictiva.
- Reducción de la intervención estatal en el sistema de precios.
- Reducción de barreras al comercio exterior y a los flujos de capital.
- Reforma y liberación financiera.

En un primer momento, el modelo de estabilización se basó prácticamente en una política fiscal restrictiva y en la devaluación del tipo de cambio; empero, con la caída de los precios internacionales del petróleo y el crecimiento acelerado de la inflación; las medidas iniciales tuvieron que ser modificadas al grado que el Banco de México se retiró del mercado cambiario, lo que generó la devaluación del peso frente

al dólar en los meses de agosto y septiembre de 1982. Asimismo tiene lugar una interrupción brusca de flujos de prestamos del exterior, situación que conlleva a la crisis de pagos y a emprender por parte del Estado un sistema de control de cambios, además de la nacionalización de la banca.

Al finalizar el año de 1982 se inicia una nueva administración y con ella un nuevo programa económico, que comprende tres objetivos principales en el corto plazo a saber:

- Reducir el déficit externo.
- Aminorar el déficit público.
- Desacelerar la tasa de inflación.

La necesidad de una reorientación económica se volvió una necesidad impostergable, para lo cual en 1983 se plantea la estrategia del "cambio estructural", que se propone como objetivo principal, recuperar y mantener un proceso de crecimiento sostenido a partir de 1985, considerando el diseño de políticos de ajuste en las finanzas públicas, en la reestructuración del aparato industrial y en lo relacionado con la apertura económica.

En este horizonte se promueve: el Programa Industrial de Reordenación Inmediata (PIRE), el Plan Nacional de Desarrollo Industrial y el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE).

El PIRE se propone un paquete de medidas de política económica cuyos objetivos en el corto y mediano plazo fueron los que continuación se enuncian:

- Disminución del gasto público.

-Incrementar los ingresos públicos para disminuir el déficit de la cuenta corriente.

-Elevación de la tasas de interés.

Mientras en el Plan Nacional de Desarrollo Industrial 1983 - 1988 y el PRONAFICE, se planteaba la necesidad de una política industrial orientada a promover modificaciones fundamentales en la estructura productiva, esto es, se pretendía impulsar un desarrollo industrial vinculado a una mayor apertura de la economía al mercado mundial, en este sentido se abriría gradualmente el mercado y se impulsarían principalmente las exportaciones no petroleras.

La reconversión industrial fue un proceso lento que abordó selectivamente las ramas industriales, con el fin de localizar sus necesidades urgentes de modernización, entre sus objetivos más importantes se mencionan:

-La reconversión de las ramas industriales tradicionales.

-La articulación de las cadenas productivas.

-Fomentar el crecimiento estable de las ramas industriales modernas.

-Impulsar las industrias de alta tecnología.

Así desde 1983 se impulsaron cambios tecnológicos, procesos de reorganización del trabajo, eliminación del proteccionismo comercial y la privatización de paraestatales.

El cambio estructural se expresó en una mayor apertura comercial, adelgazamiento del sector público y finanzas públicas sanas; sin embargo, el crecimiento del producto interno bruto fue negativo y la inflación repuntó en el

período del 1985 - 1987. Es así que el 15 de diciembre de 1987, dos meses después del crack de la Bolsa de Valores y de una nueva devaluación del peso frente al dólar, el gobierno implementa un " plan de choque " concertado, que denomina : Pacto de Solidaridad Económica, cuyo objetivo principal fue abatir la inflación en el corto plazo y recuperar la estabilidad de los mercados financieros.

Ahora bien, para el cumplimiento de la meta fijada, fue necesario ajustar salarios, precios, tasas de interés y tipo de cambio; así como, reducir el gasto público e iniciar una apertura comercial acelerada. Las medidas anteriores tuvieron como efectos, un mayor deterioro del poder adquisitivo y, que un porcentaje mayor de la población participará en el sector informal de la economía.

El modelo económico de la administración del período 1988 - 1994, se propuso la continuidad de la reestructuración económica, el saneamiento de las finanzas públicas, el control de la inflación, la integración comercial y la atracción de inversiones extranjeras. A pesar de que en dicho lapso se obtuvieran avances macroeconómicos, es innegable que el costo social que ello implicó fue muy alto. La propia administración reconoció el problema de la pobreza externa e incluso entre sus objetivos, se planteaba la necesidad de mejorar el nivel de vida de la población de menores recursos a través del Programa Nacional de Solidaridad. Empero, en la primera mitad del gobierno de Salinas de Gortari, los objetivos sociales se diluyeron y quedaron pendientes cambios estructurales que posibilitaran avanzar en la disminución de la pobreza externa, lograr una equidad en la distribución del ingreso y fomentar el empleo.

Lo expuesto con anterioridad, constituye un intento por mostrar un panorama de la evolución de la economía mexicana, que si bien se aborda de manera general, cumple con el propósito de ilustrar las circunstancias específicas que motivaron las

crisis recurrentes de la economía, las que a su vez impulsaron el desarrollo del sector informal. A este respecto, es conveniente conocer las principales versiones sobre los orígenes o causas de la crisis, para ello se remitirá a Carlos José Aranda Izguerra en su trabajo denominado : Economía y Agricultura en México 1980 - 1990, en el cual se plantean cuatro enfoques, a saber :

-Banco Mundial y Fondo Monetario Internacional: para ambos organismos la crisis económica es producto de una estructura inadecuada y excesiva del gasto público. Ante lo cual recomiendan, reducir la participación estatal en la economía, aplicar una política rígida de control salarial y privatizar las empresas paraestatales. Agregan que el funcionamiento de la economía depende del establecimiento del modelo económico neoclásico, en donde el libre juego de la oferta y la demanda sea el que regule la actividad económica.

-Administración Pública : a partir del período de gobierno de Miguel de la Madrid se reconoce que la crisis económica es producto de la caída en los niveles de inversión privada, la estructura deficitaria del gasto público, la inestabilidad de gran parte de las empresas paraestatales y la presión de la deuda externa. La estrategia oficial para recuperar la estabilidad consiste en establecer mecanismos tendientes a reactivar el crecimiento económico, la desincorporación gradual de las empresas paraestatales y la reducción del sector público.

-Comisión Económica para América Latina: para éste organismo las economías industrializadas cuentan con una estructura que da origen al capitalismo, y por ende, han generado una dinámica tecnológica y de crecimiento económico. Por el contrario, en los países periféricos a los vicios del atraso se le agregan los límites de la modernidad; es decir, la industrialización generó mayor dependencia, la inversión no fue capaz de absorber los niveles de desempleo y la mayoría de la población mantiene

sus niveles de sobrevivencia a través de la compactación de salarios en la organización familiar.

-Finalmente, la corriente que podría denominarse como marxista : consideran que la crisis económica tiene su origen en las peculiaridades del proceso de industrialización y en las presiones que éste genera en el sector externo, a lo que se añade la transferencia de excedente a los países centrales. además de la presión desempeñada por las empresas transnacionales.

Es conveniente subrayar que cada una de las explicaciones anteriores, en determinado momento parecieran tener la razón; ello indica la complejidad del fenómeno; sin embargo, no es la finalidad investigar cuales argumentos son ciertos o falsos, sino más bien, entender de que forma se manifiesta la crisis en la vida cotidiana: en una disminución en los niveles de vida (alimentación, vivienda, vestido, educación, servicios, etc.) de la mayoría de la población; así como, decremento y pérdida del poder adquisitivo de sus ingresos, además de menores oportunidades de empleo.

CAPITULO III

EL SECTOR INFORMAL DE LA ECONOMÍA EN LA ESTRUCTURA ECONÓMICA DE MÉXICO

El objetivo central del presente capítulo es investigar el impacto del sector informal de la economía en la dimensión económica del país; esto es, investigar su presencia e importancia en las siguientes vertientes:

- En la conformación del Producto Interno Bruto
- Como alternativa al problema del desempleo.
- En la generación e incremento de ingresos.

Ahora en cuanto a los esfuerzos por cuantificar la magnitud del sector informal, y por consiguiente, conocer su impacto en la conformación del PIB, ha sido tarea difícil de estimar, debido principalmente a su propia naturaleza, a las limitaciones técnicas y administrativas de la contabilidad nacional; es decir, los modelos estadísticos fueron diseñados para ser aplicados en mercados homogéneos, en este sentido, las estimaciones están sometidas a grandes fluctuaciones.

En el caso de México las estadísticas al respecto son escasas y de poca confiabilidad, pero aún así, muestran la caída de la economía del país en todos los aspectos, en este contexto, es de suma importancia iniciar con la exposición de los intentos por cuantificar a el sector informal de la economía.

Los trabajos o estudios a los que se hará referencia son a saber: El Comercio ambulante en la Cd. de México, realizando por la Cámara Nacional de Comercio (CANACO). La Economía subterránea en México, elaborado por el centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP). La ocupación Informal Urbana en México: un enfoque regional, efectuado por el investigador académico: Carlos Padilla

Márquez. Finalmente, La Encuesta Nacional de Economía Informal en México, llevados a cabo por el Instituto Nacional de Geografía e Informática (INEGI).

En relación al trabajo : El Comercio ambulante en la Cd. de México, publicado en 1988, se hace alusión únicamente a una sola parte del sector informal de la economía, el comercio ambulante. En la exposición del estudio se puede observar que no diferencian las connotaciones de: "marginal", "subterránea" o "ilegal"; además confunden causas con consecuencias.

Para éste organismo el comercio ambulante ha crecido desmesuradamente, lo que conlleva a la anarquía, la desconfianza, el despilfarro y el consumismo, agravando con ello la crisis económica.

" La característica principal del comercio informal es ser una microempresa familiar o que ocupa pocos empleados, de inversión reducida, mercadería generalmente accesible al patrón. Opera al margen de obligaciones tanto fiscales como comerciales. Generalmente escamoteando, al cliente y a la autoridad, siendo un parásito de arroyos y banquetas ".¹

Asimismo argumenta que, " varias son las causas del crecimiento acelerado del comercio ambulante, unas son el resultado del desequilibrio económico y político que sufren los países particularmente los llamados del tercer mundo, cuyos gobernantes han difundido el populismo y el consumismo exagerados. Otra de las consecuencias es la necesidad del empleo de los marginados de la economía ".²

¹ CANACO. El Comercio ambulante en la Cd. de México. México, D. F., 1988, p.9.

² *Ibid.*, p.9.

Añaden que además del desempleo y la migración, otras causas son: la multiplicidad de trámites y procedimientos administrativos, la tolerancia y a veces protección del sector público ante la proliferación de vendedores ambulantes, las altas tasas impositivas y la falta de capacitación de las personas para acceder a un trabajo remunerado.

Por otra parte, elabora una base de datos pero no explica su metodología. La encuesta e investigación de campo que realizó esta institución, refleja que el número de ambulantes que existían en 1987 en la Cd. de México, ascendían a 110 828, lo que representó el 91.4% del total de empresas comerciales, industriales y de servicios legalmente registrados ante las organizaciones empresariales respectivas. Como se observa, sólo pretendieron conocer el número de establecimientos comerciales dedicados al comercio en la vía pública, en un espacio definido y en un momento dado (ver cuadro 2).

Es cierto que el comercio es una actividad imprescindible para el adecuado funcionamiento de la economía de un país, además comprende una gama de actividades relacionadas con el acopio, abasto, distribución y venta de bienes, estructurando de esta manera una extensa red de relaciones con todos los sectores de la economía; esto es, es un factor impulsor de crecimiento del resto de los sectores.

El sector comercio es uno de los más importantes, no tan sólo por la interacción que guarda con los sectores económicos y la población, sino también por el volumen de sus actividades que lo ubican como el de mayor tamaño a nivel nacional.

Asimismo, se caracteriza por ser notablemente heterogéneo, esto es, se encuentra conformado por estructuras que van de un estado tradicional con bajos niveles de capitalización, de volúmenes de venta y productividad; a un sector moderno, conformado por empresas de tamaño medio y grande que se caracteriza por alcanzar altos grados de integración con las actividades productivas.

En este horizonte, el comercio ambulante representa un recurso por medio del cual se aminoran los efectos del desempleo, su existencia se facilita principalmente por los escasos requerimientos técnicos y económicos que demandan algunas actividades comerciales; así como, por la garantía de obtención de recursos extraordinarios que no se obtendrían operando bajo el comercio legalmente establecido. Ahora, el éxito del comercio ambulante radica en el alto grado de flexibilidad que presentan las unidades económicas informales, lo que significa que los agentes informales, presentan una gran capacidad para adaptarse a responder a expectativas de demanda que no han podido ser cubiertas de manera formal - tradicional.

El comercio ambulante no sólo distribuye mercancías extranjeras, sino también nacionales, con lo cual se da salida a excedentes internos provenientes del sector formal de la economía; de aquí que resulte simplista la idea de que el comercio en la vía pública es un parásito de arroyos y banquetas.

En lo referente al trabajo del CEESP denominado: La Economía Subterránea en México, publicado en 1987, es sin duda uno de los primeros intentos formales de cuantificar la presencia de la economía subterránea. Se inicia con una exposición relacionada con la definición del fenómeno y se deduce que no existe una generalmente aceptada. Sin embargo, añaden que las discrepancias en las diversas definiciones que existen en torno a la economía subterránea se dividen en dos vertientes; una, que comprende a el conjunto de actividades legales e ilegales que escapan al registro de estadísticas oficiales, y por ende, no son gravadas; la otra, que solo considera las actividades exclusivamente ilícitas y, que de la misma manera no son registradas. Parafraseando a Dornbusch, existen dos tipos principales de transacción que engloban el concepto de economía sumergida; la primera, la que no es inherentemente ilegal, pero que se realiza sin acatar las leyes impositivas, de inmigración u otras; la segunda, que es en si misma ilegal, como el tráfico de drogas, lavado de dinero, etc.

El CEESP, define a la economía subterránea como: el producto interno bruto no registrado o subregistrado en las estadísticas oficiales, asociado con un nivel dado de carga fiscal. Cabe indicar, que ésta definición no diferencia entre actividades legales e ilegales y sólo se limita en razón de la forma de medición que se adopte, a determinar la magnitud de las actividades subterráneas inducidas por la carga fiscal, o bien, asociadas con el uso de dinero en efectivo.

Derivado de lo anterior, consideran como actividades subterráneas: los trabajos o empleos no registrados que se remuneran en efectivo y que evaden el pago de impuestos y/o contribuciones a la seguridad social; el contrabando de mercancías; los juegos ilegales; el trabajo de inmigrantes ilegales; el tráfico de drogas, tabaco, alcohol; la prostitución; los préstamos por fuera del mercado financiero (usualmente a tasas usurarias y no registradas); las transacciones de bienes y servicios no reportados o subreportados a la esfera fiscal (automóviles usados, terrenos, casas, trabajos domésticos); la sub o sobre-facturación de exportaciones; la corrupción, etc.

Ahora bien, la hipótesis central del estudio del CEESP estriba en considerar al gobierno como el responsable del crecimiento de la economía subterránea, tal supuesto obedece a cierta posición teórica - ideológica. En este sentido la variable explicativa de la economía subterránea, que actúa detrás del gobierno, es la carga impositiva.

Asimismo el tiempo de estudio se delimita a 25 años, debido a lo cual se presenta una serie histórica que abarca el período 1960 - 1985; en cuanto a la aproximación cuantitativa, se recurre a dos métodos, a saber: el denominado de insumo - físico y, el método de variación de la ecuación de la demanda.

Para el CEESP el peso de la carga fiscal, es uno de los principales condicionantes de la economía subterránea, argumentan que la carga fiscal ha crecido excesivamente, y por ende, se ha convertido en un importante estímulo para el surgimiento de actividades subterráneas, Otro factor que influye en la aparición y desarrollo del fenómeno, es el exceso de reglamentaciones de la actividad económica

general. Aunado a lo anterior, la corrupción burocrática, es decir, " en las autoridades públicas abundan las prácticas del cohecho y el soborno, generándose en ellas montos considerables de ingresos para unos y una operación más eficiente para otros, que no se ven reflejados en el sistema de contabilidad nacional ".³

" Por otra parte, las prohibiciones totales o parciales de ciertas actividades que lesionan el interés o la salud, como el tráfico de drogas, el juego y la prostitución, tienden a elevar los precios de tales bienes o servicios y en esa medida, a volver más atractiva la participación en esos "mercados"; también en este caso se producen ganancias de importancia y puestos de trabajo no considerados en las cuentas nacionales, aunque por su naturaleza sean difíciles de estimar siquiera aproximadamente. " ⁴

Recurriendo nuevamente a Dombusch, menciona lo difícil que es medir la magnitud de las actividades sumergidas, por lo que las estimaciones deben tomarse con bastante reserva; por ejemplo, en el caso de Estados Unidos, las cifras oscilan entre el 3 o 4% al 33 y 40% del PNB.

Pese a que se han desarrollado métodos diversos para cuantificar la economía subterránea en los países industrializados; aún no existe uno que de cuenta real del fenómeno, por ende, se continúan perfeccionando sus metodologías.

³ CEESP. La economía subterránea en México. Ed. Diana, México, D. F., p.66.

⁴ Ibid., pp. 66 y 68.

En el método insumo - físico, se utiliza la medición de la energía eléctrica, debido a que es un insumo de uso generalizado en la producción de bienes y servicios. En las últimas décadas, se afirma, que la economía mexicana se ha caracterizado por un alto y creciente consumo de energía eléctrica por unidad de producto, originado por un mayor grado de industrialización y altas tasas de crecimiento económico y de urbanización (ver cuadro 3).

Se argumenta que en el lapso de 1960 - 1965 se consumían 0.053 unidades energéticas por unidad del PIB; en el período 1965 -1970 dicho factor paso a 0.060 y, para el año de 1985 había alcanzado 0.093; en consecuencia, la elasticidad ingreso del consumo de energía mostró una tendencia ascendente. " Posteriormente, se determinó el PIB " hipotético", definido como el valor que debería haber tenido el PIB a lo largo del período, de haberse mantenido la relación consumo de energía eléctrica a PIB prevaleciente en el lapso 1964 - 1971. Este valor hipotético es igual al cociente del consumo de energía eléctrica observado en 1960 - 1985 y el factor resultante de la transformación de la elasticidad - ingreso del consumo seleccionada, en su equivalente de unidades energéticas por unidad de producto. Así la diferencia entre el PIB hipotético y el PIB registrado en las Cuentas Nacionales será igual al valor de la economía subterránea ".⁵

⁵ Ibid., p. 80.

En lo que respecta al segundo método denominado: ecuación de demanda de efectivo, se determinó en primer instancia una demanda de efectivo para determinar el efecto de los cambios impositivos sobre dicha demanda. La relación dinero en efectivo a dinero total puede ser explicado por cuatro variables que son a saber: El ingreso per capita, la tasa de interés, la proporción de sueldos y salarios en el ingreso nacional y la proporción de los ingresos tributarios en el PIB, como la variable impositiva. En cuanto a la participación de los ingresos tributarios en el PIB como variable explicatoria de la tendencia de efectivo, se relaciona con dos supuestos básicos; uno, que las actividades informales surgen fundamentalmente como respuesta a los altos impuestos; y dos, las actividades se realizan casi exclusivamente en efectivo; de esta manera, ante un mayor nivel de impuestos las actividades informales se incrementarán, y por consiguiente, la demanda de efectivo aumentará (ver cuadro 4).

Una vez de haber expuesto el estudio del CEESP, se procederá a realizar una evaluación del mismo, para lo cual se recurre al trabajo de Francois Roubaud y Victor M. Navarrete, que lleva por título: Economía Subterránea, Una Crítica Econométrica, y que fue publicado en el año de 1988.

Para el CEESP, el gobierno es el responsable de todos los males de la crisis, y por consiguiente, del crecimiento de la economía subterránea. Asimismo, se opta por un concepto de economía subterránea que sería el PIB no registrado o subregistrado en las estadísticas oficiales. La variable explicativa de la economía subterránea, que actúa detrás del gobierno, es la carga impositiva. Las causales del fenómeno son a saber: los impuestos, las reglamentaciones excesivas, las prohibiciones y la corrupción burocrática.

Se agrega que frente a la afirmación " el aumento en los impuestos es la causa del incremento de la economía subterránea ", se propone la hipótesis siguiente: el incremento concomitante de impuestos y de la economía subterránea es causado por

otro fenómeno, a saber, la crisis de la economía mexicana que tiene raíces en otros factores diferentes al incremento en los impuestos.

" Así, más que la evasión fiscal es la perspectiva de un salario ridículamente bajo lo que motiva a los individuos a crear su propio taller o comercio, y entre estas micro-unidades económicas, un cierto número no está registrado, no porque el impuesto sea demasiado elevado, sino porque el gobierno es ineficaz para captarlas. Esta es en realidad una de las características de los países en vías de desarrollo donde existe un gobierno ineficaz en el sentido de que hay escaso control estadístico de la economía ". ⁶

Ahora bien, " más que de micro-unidades familiares, se trata de empresas "capitalistas" medias e incluso grandes, que practican la evasión fiscal y son sumamente sensibles a las tasas de imposición. Falta, en este caso investigar si la causa es una carga exagerada impuesta por el gobierno o la simple lógica del sistema: la acumulación de una ganancia privada máxima está por encima de todos los objetos sociales ". ⁷

Existen además, las actividades propiamente ilegales, donde el objeto producido o comercializado está al margen de la ley; por ejemplo: los estupefacientes, la prostitución, lavado de dinero, etc., ; en este caso, es poco probable que los niveles de imposición jueguen un papel determinante en su desarrollo.

⁶ Francois Roubaud y Víctor M. Navarrete R. Economía Subterránea, una crítica econométrica. Revista de Estadística, Vol. I, No. 3, México, 1988, p.43.

⁷ Ibid., p. 43.

De los diversos métodos que existen para obtener aproximaciones cuantitativas del tamaño de la economía subterránea, el CEESP optó por utilizar los métodos denominados como: ecuación de la demanda de efectivo y el de insumo físico. El primero, consiste en medir la demanda de efectivo en la economía, con objeto de determinar la cantidad de efectivo que se emplea en un momento dado, en las actividades subterráneas. Por su parte, el método de insumo físico se apoya en el supuesto de que existe una relación relativamente estable entre la utilización de ciertos insumos y la actividad productiva (energía eléctrica); en consecuencia es posible medir el tamaño real de la economía a través de esta relación y, por tanto, la diferencia entre éste y el PIB oficialmente medido será equivalente al tamaño de la actividad subterránea.

El método de la demanda de efectivo, ha sido desarrollado por los economistas norteamericanos: Gutman, Feige y Tanzi. Ahora, "más allá de la crítica meramente econométrica, es necesario señalar la falta de prudencia metodológica del CEESP. Tanzi mismo, reconoce que solamente una parte del aumento de billetes en circulación está relacionado con el desarrollo de la economía subterránea y es aquella parte explicada por el aumento de la carga fiscal. En el estudio en cambio, el CEESP después de algunas reservas teóricas, realiza las estimaciones e imputa todo el aumento del efectivo a la economía subterránea olvidándose de las limitaciones conceptuales."⁸

Asimismo, Tanzi admite que las actividades criminales son poco sensibles a las evoluciones fiscales y por ello las excluye de la estimación estadística.

El trabajo econométrico y estadístico del estudio que a primera vista parece adecuado y sofisticado, se revela finalmente subordinado a las condiciones ideológicas establecidas ex - ante.

⁸ Ibid., p. 48.

Derivado de lo anterior, se deduce que las cifras y porcentajes que presenta el CEESP no son representativas del fenómeno del sector informal de la economía en México; debido a que se refieren al fenómeno de la economía subterránea y no diferencian entre lo informal y lo subterráneo.

De acuerdo con el CEESP, mientras más grande sea la economía subterránea, mayor será el grado en que las estadísticas oficiales de los agregados macroeconómicos estarán falseando la realidad económica del país.

Finalmente, quizá aún más importante que el tamaño absoluto del sector informal de la economía en México, es su tendencia persistente a aumentar durante la última década la cual parece haber ya comenzado a ocasionar distorsiones importantes en el sistema económico.

Ahora se hará referencia al estudio realizado por el investigador : Carlos Padilla Marquez; que lleva por título : La Ocupación Informal Urbana en México : un enfoque regional, publicado en 1989.

El trabajo inicia con dos precisiones fundamentales: la primera consiste en indicar que en las diversas definiciones del fenómeno de la informalidad, existe la necesidad de subrayar, ante todo, la problemática de aquellos ciudadanos que por ser parte de dicho fenómeno, no disfrutan de los derechos que por ley les corresponde, es conveniente mencionar, que la noción de ciudadanía presupone la existencia de igualdad ante el Derecho; la segunda, señala que para comprender la categoría de la informalidad se requiere distinguir dos aspectos claves; por una parte, el carácter residual de la fuerza de trabajo, esto es, el monto en que la oferta de trabajo urbano excede a los requerimientos del polo moderno de la economía; por otra; la característica de las actividades informales de existir al margen de las regulaciones oficiales. En este sentido, la informalidad está asociada a la noción de excedente y dicho excedente se define en relación al hecho de poder disfrutar o no, en tanto

individuo, de igualdad ante el derecho vigente. Se deduce así que existe un sólo motivo para ser "excedente", la falta de capacidad de absorción del sector "moderno".

Derivado de lo anterior, la elección de una determinada perspectiva para abordar " el problema de la informalidad" no es cuestionable en sí misma. La perspectiva utilizada en ésta investigación, es la del trabajador urbano, esto es, la ocupación informal urbana. Esta decisión obedece a la necesidad de abordar el problema desde su dimensión regional, debido a que con la información disponible es la única manera de proceder.

En lo referente a la definición operativa a ser utilizada en la investigación, se optó por considerar teóricamente a una persona ocupada como informal cuando la misma no percibía al menos un salario mínimo legal. esto es, cuando el trabajador no tiene acceso a ganar un poder de compra definido en la legislación correspondiente.

Ahora, debido a que los resultados del Censo de Población y Vivienda de 1980 al que se recurrió para elaborar dicha investigación, sólo incluye información con respecto a distintos niveles de ingreso que percibe la población económicamente activa, pero no la forma en que dicho ingreso asume (salarios, honorarios, renta, etc.), se procedió así a definir como ocupado informal a la persona cuyos ingresos estuvieron por debajo del salario mínimo legal, considerando los dos aspectos relevantes, esto es, el carácter "residual" del mismo y, el hecho de que el trabajador no disfruta de la propuesta de modernidad implícita en la legislación laboral.

La dimensión del problema de la informalidad a nivel nacional, dada la ausencia de un seguro de desempleo y la existencia de actividades económicas cuyas barreras a la entrada son prácticamente nulas, estaría determinada por el exceso de mano de obra urbana sobre los requerimientos del trabajo en el polo moderno de la economía.

A nivel regional la cuestión se complica, debido a que si bien, los requerimientos de trabajo del sector moderno en cada entidad federativa se pueden considerar como dados, esto es, determinados por el conjunto de factores, a saber : tamaño de la población, tasa de participación económica regional, distribución del ingreso, política del gasto público, etc., ; no es claro el mecanismo a través del cual se asigna entre los distintos estados de la República el excedente de mano de obra que a nivel nacional no puede ser incorporado.

Por otra parte, plantea la necesidad de conocer la composición por actividades de la informalidad ocupacional, con la finalidad de evaluar en que medida la composición por actividades del empleo moderno, está relacionada con las de las ocupaciones informales. De esta manera, se establece que el grueso de los ocupados informales se concentró en la manufactura, construcción, comercio y servicios, principalmente. Además, refiere que mientras el empleo informal en la construcción, comercio y servicios (excluidos los domésticos) parecían encontrar un límite a su expansión debido a que sus respectivos mercados llegan a saturarse, tal situación no se presentó en los casos de las manufacturas y los servicios domésticos.

Deduce también, que entre más grave sea el problema de la informalidad y más tienda a prevalecer una sola estrategia de sobrevivencia (trabajar como empleado de gobierno) mayor será la participación de lo "no jóvenes" en la misma. Asimismo, donde relativamente es más grave el problema de la informalidad ocupacional y más deterioradas se encuentren las remuneraciones a su interior, mayor tenderá a ser el peso relativo de los viejos en la misma.

Indica, que la dimensión absoluta de la informalidad ocupacional a nivel nacional no sería analíticamente la simple suma aritmética de la informalidad ocupacional existente en las entidades del país, sino que definida su magnitud por la incapacidad del polo moderno de la economía nacional, para absorber a un contribuyente dado de la fuerza de trabajo, la misma se repartiría entre las distintas

regiones del país - dado el salario mínimo - de acuerdo a las participaciones respectivas en las oportunidades de trabajo modernas.

En este ámbito, supone que dado su carácter residual, la dimensión absoluta de la informalidad ocupacional a nivel nacional tenderá a crecer, tanto por el incremento natural de la población económicamente activa, como por el hecho de que el número de oportunidades de trabajo moderno se ha mantenido prácticamente inalterado desde 1982. De ahí añade, que si continúa vigente la manera mediante la cual se reparte la informalidad ocupacional entre las distintas entidades federativas, la dimensión absoluta a nivel regional debe haberse incrementado en la misma proporción que a nivel nacional; además, en las entidades donde el empleo agrícola posee un mayor peso relativo, las magnitudes serán más preocupantes.

Ahora, como consecuencia de la caída que han experimentado los salarios mínimos vigentes en términos reales y, del aumento a nivel nacional del tamaño absoluto de las ocupaciones informales, se reduce notoriamente el poder de compra de los ingresos medios formales. Este último hecho, puede llegar a implicar el rompimiento de las relaciones aparentemente existentes entre "formalidad" e "informalidad". Es decir, si continúa deteriorándose el poder de compra de los ocupados informales como resultado de la contracción en términos reales del salario mínimo legal, la propuesta de modernidad en tanto promesa de salvación será cada vez menos atractiva, en otras palabras, la alternativa del "mundo informal" puede llegar a constituirse en el "mundo moderno".

Ahora en el aspecto cuantitativo, sólo se abarca un año de estudio, 1980; si bien, es un trabajo interesante que aporta elementos para el análisis del fenómeno; en el plano estadístico reconoce las limitaciones, debido a que retoma datos elaborados por instituciones públicas.

Finalmente se abordarán las investigaciones que ha realizado el Instituto Nacional de Geografía e Informática (INEGI), a saber: La Medición del Sector Informal en México; así como, La Encuesta Nacional de Economía Informal, publicadas en 1990 y 1989 respectivamente.

El INEGI considera, que la situación económica que enfrentaron la mayor parte de los países de Latinoamérica en la última década, se tradujo en la aparición y multiplicación de pequeños negocios en las diferentes fases de la cadena productiva, éstos se caracterizarían por la precariedad de las condiciones en que se desarrolla su actividad, razón por la cual se les define como informales. Además, la multiplicación acelerada de estas unidades económicas y, el impacto que tienen en la economía nacional, son fenómenos que no han sido analizados con detalle, por ello, aún son poco entendidos.

Señala también, que ante la caída en los ingresos las reacciones inmediatas consistieron en buscar alternativas que permitieran compensar la situación. En el ámbito familiar, la respuesta fue incorporar nuevos participantes en la fuerza de trabajo, así como, la búsqueda de nuevas (o dobles) ocupaciones y el incremento de las horas de trabajo.

Cabe señalar, que cuando las oportunidades en las empresas se ven limitadas por la contracción de los mercados, la inversión se detiene y se restringe la demanda de mano de obra, lo que induce a un ajuste natural del mercado de trabajo orientado hacia nuevas formas de actividad, acordes con las posibilidades de los participantes para ofrecer servicios o, para producir bienes altamente intensivos en mano de obra y bajos niveles de inversión. En esta vertiente, surge el comercio ambulante, los prestadores de servicios a domicilio, aunque, muchas veces el propio hogar se convierte en el lugar en donde se ofrecen los servicios; ahora bien, poseen como característica común, el hecho de no cumplir con los requisitos de establecimientos formales: pago de impuestos,

licencias o permisos, prestaciones laborales, etc.; originándose así el fenómeno de la economía informal.

Por otra parte, se argumenta que captar información directa sobre el sector informal de la economía, requiere de un gran esfuerzo en materia estadística, debido a que implica diseñar un método especialmente para ello. Al respecto los Censos Económicos que tienen como objetivo hacer un recuento exhaustivo de todos, y cada uno de los establecimientos, no considera una parte de la economía informal como unidad estadística de observación. En lo referente a los cálculos del Sistema de Contabilidad Nacional de México (SCNM), parten de una cuantificación bastante detallada de la producción que se efectúa en un año determinado y que es denominado "año base", para el cual se ha preparado una matriz de Insumo - Producto, lo que en suma constituye un instrumento para evaluar estadísticamente la actividad económica nacional. Cabe indicar que en el SCNM se encuentra considerado el sector informal de la economía; sin embargo, es difícil cuantificar su presencia.

El INEGI califica de informales, a todas aquellas actividades que se realizan con hasta cinco personas ocupadas (incluyendo trabajadores por cuenta propia); ya sea que las labores se realicen en el hogar del trabajador, en el lugar del contratante, en establecimientos fijos, en puestos semifijos o en la vía pública y, que además no cumplan con los requisitos de la formalidad.

Ahora, a partir de la definición anterior y utilizando la información que proporciona el SCNM en el año base de 1980, se intentó estimar el tamaño del sector informal. Es necesario aclarar, que en ésta cuantificación se excluye parte de la economía subterránea, de la que no existe ningún tipo de registro por tratarse de actividades ilegales (prostitución, tráfico de drogas, lavado de dinero, etc.). Entre los resultados obtenidos, se menciona que en 1980 el 10.4% del PIB se generó en el sector informal; asimismo, el valor agregado que se genera por la totalidad del sector informal, proviene de las actividades de comercio, restaurantes y hoteles, con un

35.1%; de los servicios personales un 25.4%; finalmente, la industria manufacturera aporta el 18% del PIB del sector informal.

En 1986, el empadronamiento urbano de los Censos Económicos registró un total de 1 205 454 establecimientos con rangos de 0 a 5 personas, mismas que representan el 87.1% del total de establecimientos en zonas urbanas. Las ocupaciones generadas en estos establecimientos fue de 2.1 millones de personas, representando el 22.5% del personal ocupado total.

Anteriormente, se señaló que el sector informal esta incluido en el Sistema de Cuentas Nacionales de México. Empero, no es factible diferenciarlo, ni caracterizarlo. Por ello, el INEGI realiza investigaciones para captar información sobre el sector informal a partir de encuestas combinadas de hogares y de establecimientos. Ahora bien, el primer problema al que se enfrenta para elaborar una encuesta enfocada a éste sector, es que el sector informal de la economía es un concepto en construcción, poco entendido, manejado en diferentes contextos y diversos significados; debido a que en general se incluyen actividades que comprenden el concepto de economía subterránea en países desarrollados, donde el aspecto fiscal es el de mayor relevancia.

Si bien, la dificultad estriba en que no existe una definición única, ni teórica ni operativa del sector informal, solamente existen criterios generales. En esta vertiente, el sector informal es la expresión convencional o más común, para denominar al conjunto de actividades caracterizadas por la precariedad con la que se realizan, por los bajos niveles de calificación de los trabajadores, por el deficiente equipamiento de los negocios, por la ausencia de relaciones laborales formales, por la carencia de registros administrativos, etc.

En el caso de México y en apego a los compromisos acordados en la Conferencia Internacional de Estadígrafos del Trabajo (CIES 1982), se llevo a cabo, la Encuesta Piloto sobre el Sector Informal (EPSI). Esta encuesta se levantó entre los meses de diciembre de 1987 y enero de 1988 en el Área Metropolitana de la Cd. de México y se diseñó con el objeto de evaluar la utilidad de los conceptos teóricos involucrados en el Estudio del Sector Informal. La selección de la muestra se obtuvo a partir del marco muestral de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU), ya que facilitaba la detección de los microestablecimientos a partir de los microempresarios, de esta forma se obtuvo un listado que incluyó patrones, subcontratista y trabajadores por cuenta propia que trabajan en unidades de menos de seis personas.

Entre los resultados obtenidos destacan los siguientes:

- *- Resulta difícil separar lo formal de lo informal, por lo que es más conveniente hablar de grados de informalidad.
- *- No es posible determinar estos grados de informalidad bajo la perspectiva de un sólo atributo.
- *- Se confirma que los niveles de ingresos, la calidad del equipamiento y las condiciones de trabajo que imperan en estos negocios son precarias.
- *- El grado de rechazo al cuestionario, así como, la tendencia a mentir o a ocultar situaciones irregulares fueron casi inexistentes., esto sugiere, que hay que tomar con cautela la hipótesis que explica el surgimiento del sector informal como una respuesta de los agentes económicos a las altas tasas impositivas existentes.

A partir de los resultados obtenidos, el INEGI en un esfuerzo para obtener una mayor información y tener un mejor conocimiento del fenómeno de la economía informal, realizó el levantamiento de la Encuesta Nacional de la Economía Informal ---

(ENEI). El método seguido por el INEGI para llevar a cabo la ENEI, fue el de recabar información expresamente en encuestas combinadas de hogares y de establecimientos; lo anterior, permitió determinar con mayor precisión el universo de estudio, facilitar la ubicación de los informantes y levantar la información.

La encuesta referida se levantó entre el 5 de diciembre de 1988 y el 28 de febrero de 1989, en cinco áreas metropolitanas: Cd. de México, Guadalajara, Monterrey, Puebla y León; y en dos ciudades fronterizas: Cd. Juárez y Tijuana. Esta muestra tiene representatividad para el área urbana nacional, definida como el conjunto de ciudades con más de 1 000 000 habitantes. La unidad de observación se decidió llamar " negocio" y es la unidad económica involucrada en la producción de bienes, comercio y servicios; ya sea que las tareas se realicen en una vivienda o fuera de ella, y con un máximo de 5 trabajadores asalariados.

El INEGI consideró por ejemplo los siguientes negocios:

- Un taller de carpintería con cinco asalariados.
- Un vendedor de tacos al pastor, con un empleado.
- Un plomero que con la ayuda de su hijo realiza reparaciones en los domicilios de los clientes.
- Una tienda de abarrotes ubicada en el domicilio del dueño y que es atendida en turnos por varios miembros de su familia.

La población objeto de estudio se definió de acuerdo a las siguientes características:

- Posición en el trabajo: patrones y trabajadores por su cuenta.
- Tamaño de negocio: Con un máximo de cinco trabajadores asalariados.
- Rama de actividad: Se incluyen actividades relacionadas con las manufacturas, el comercio y los servicios.

Derivado de lo anterior, se determinó el universo de estudio del Sector Informal en México, la muestra fue de 3 459 individuos y se obtuvo de la información recabada en la Encuesta Nacional de Empleo Urbano.

- En cuanto a la cobertura conceptual de la ENEI, incluye lo siguiente:

- Características generales de los negocios.
- Procedencia de los patrones del sector informal.
- Los registros administrativos.
- Equipamiento de los negocios.
- Características de los participantes en el sector informal.
- Ingreso y gastos de lo negocios.
- Perspectivas y planes de los negocios.

Ahora, el Sector Informal estudiado en la ENEI está incluido en el SCNM; empero, no es factible diferenciarlo ni caracterizarlo. Cabe indicar, que el SCNM requiere de una información que se recabe con una cobertura geográfica a nivel nacional, en este sentido la ENEI sólo tiene cobertura para alguna zonas urbanas, por lo que no es representativa del fenómeno a nivel nacional.

Una vez de haber expuesto los trabajos más representativos, que pretenden cuantificar el fenómeno del sector informal, ya sea a través de un momento o serie histórica, se observa que debido a la complejidad y naturaleza misma del problema existen grandes limitaciones para llevarlo a cabo. Sin embargo, es de sumo interés conocer su metodología y los resultados obtenidos. Por todo lo anterior, se deduce que la investigación cuantitativa en torno al sector informal de la economía es aún poco relevante, razón por lo cual las cifras o porcentajes que se presenten deben ser consideradas con las reservas del caso.

III.1.- INDICADORES ECONÓMICOS

El hecho de no poseer estadísticas confiables sobre el sector informal de la economía, conlleva a la necesidad de inferir su presencia e impacto en la estructura económica del país; a través, del análisis de las variables macroeconómicas que influyen en su desarrollo y comportamiento.

POBLACIÓN Y PRODUCCIÓN

De acuerdo con la información estadística disponible, en el año de 1960 por primera vez en la historia del país la población urbana fue mayor que la rural: comprendió el 50.7 por ciento de la población total que en ese entonces ascendía a 35 millones aproximadamente. Para 1970, el 41.3 por ciento del total de la población se localizaba en zonas rurales; cifra que se redujo a un 33.7 por ciento en 1980: mientras que 1990 representó tan sólo el 27.8 por ciento (ver cuadro 5). Esto indica que el campo mexicano se convirtió en un territorio de expulsión, generando con ello los movimientos migratorios hacia las ciudades, o bien, hacia los Estados Unidos de América.

Lo antes expuesto, obedece a las políticas económicas que se implementaron en el país a partir de la primera mitad de la década de los cuarenta, donde el sector industrial se constituyó en el eje fundamental de la economía; situación que dañó principalmente al sector primario.

Ahora los resultados definitivos del Censo de Población y Vivienda de 1990, señalan que la población total ascendió a 81.25 millones de habitantes, dicha cifra demuestra que México duplicó su población en los últimos 25 años (ver cuadro 5). Asimismo, el 38 por ciento de la población que oscilaba entre los 15 y 64 años

representaba el 56.9 por ciento, lo que significó una mayor presencia dentro de la estructura poblacional; finalmente el grupo de 65 años o más, constituyó el 3.2 por ciento del total. Cabe indicar, que los dos últimos grupos de edad incrementaron su presencia con respecto al censo de 1980; mientras que el primero registró una disminución (ver cuadro 7).

En relación al grupo de mayor edad se tiene que, " la transición demográfica es el resultado de una mayor esperanza de vida, de una menor tasa de natalidad y de un aumento en la edad promedio de la población. Todo esto se refleja en el hecho de que la población está creciendo más rápidamente en los grupos avanzados de edad que entre los jóvenes. Esto quiere decir también que la población mayor de 65 años, donde están los pensionados, crece y continuará creciendo más rápidamente que la población ocupada..."⁹

Además en el período de 1980 - 1990, de acuerdo con el INEGI la población creció a una tasa promedio anual de 2.3 por ciento. Mientras que el PIB lo hizo a una tasa promedio anual de 1.7 por ciento (ver cuadro 6). Esto significó que la tasa de desarrollo (tasa anual de crecimiento del PIB menos tasa anual de crecimiento de la población) registrará un decremento, lo que se tradujo en menores oportunidades de empleo y una disminución del bienestar social, principalmente en la población con menores recursos. Cabe indicar, que en los años de 1982, 1983 y 1986 el crecimiento del PIB fue negativo, situación que no se presentó por lo menos, en las cuatro décadas anteriores.

Lo antes expuesto, ocasionó que el problema del desempleo y subempleo se transformarán en un fenómeno acumulativo; es decir, se presentaba un rezago en la creación de empleos; lo que implicó un fuerte desarrollo del sector informal de la economía.

⁹ Rosalba Carrasco L. y Francisco Hernandez y Puente. "La necesaria reforma del IMSS" La jornada (México, D.F.: 24 de abril, 1995) p. 43.

Derivado de todo lo anterior, algunos investigadores subrayan la necesidad de desacelerar el crecimiento demográfico e incrementar substancialmente al crecimiento del PIB. Para otros, se requiere una mayor integración entre la macroeconomía y la microeconomía; así como, la creación de un nuevo orden económico interno y, un crecimiento del PIB de 7.5 por ciento, disgregado de la manera siguiente : 2.5 para absorber el crecimiento poblacional, 2.5 para absorber los 10 millones de desempleados y subempleados de la década pérdida y del régimen de Salinas y, el 2.5 restante para dinamizar la economía ,considerando para ello el impulso a la educación y la investigación.

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

EMPLEO Y POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA

Otro indicador que ilustra el deterioro en los niveles de vida de la población, es el desempleo. En el caso de México, se podría decir por una parte, que el desempleo es ocasionado por las variaciones estacionales de la producción o de la demanda, como es el caso concreto de la agricultura, la construcción y, actividades ligadas con el turismo; por otra, el desempleo es causado por los cambios en la estructura económica, que incluye los cambios tecnológicos y el desarrollo en la actividad económica que lleva implícito. Además se agrega el fenómeno del subempleo, característico de los países en vías de desarrollo.

Ahora debido a la pérdida de crecimiento que registró el PIB en la década de los ochenta, el desempleo creció significativamente y se convirtió en un problema acumulativo, dado que una buena parte de los miles de personas que pasaban a formar parte de la Población Económicamente Activa (PEA) no encontraron cabida en las diferentes actividades económicas, situación que persiste en la actualidad.

En relación a su aspecto cuantitativo se imponen serias dificultades, que van desde definiciones en los levantamientos censales, diversidad de criterios y encuestas que no consideran todas las aristas de éste fenómeno tan complejo. Las cifras periódicas sobre el desempleo se obtienen mediante la aplicación de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU). En el año de 1972 se aplicó la primer encuesta, abarcando sólo tres áreas metropolitanas a saber : México, Guadalajara y Monterrey. Posteriormente, en el año de 1982 se amplió la cobertura a 12 áreas; mientras que en 1985 cubrió 16 y, a partir de 1992 se consideraron 34 ciudades lo que implica el 97 por ciento de la población urbana.

Entre los indicadores básicos que se deducen de la ENEU, sobresale la Tasa de Desempleo abierto (TDA); la cual mide dentro de la PEA, la proporción de aquellas

personas que en la semana de referencia de la encuesta se encontraban en los casos siguientes :

- Sin empleo; es decir, no contaban con un empleo (asalariado o por su cuenta), trabajando de cero a menos de una hora a la semana.
- Disponible para aceptar un empleo.
- Habían realizado acciones concretas en busca de trabajo en algunas de las ocho semanas anteriores al periodo de referencia, esto es, contestaron avisos de periódicos o de recomendaciones familiares, o intentaron ejercer alguna ocupación por su cuenta.

Así la TDA es el resultado de dividir a la población que no tenía empleo, de acuerdo con la definición anterior, entre la población económicamente activa. Cabe indicar, que esta medida es la que la Organización Internacional del Trabajo solicita a los países miembros de este organismo para fines de análisis internacional.

Es pertinente señalar que la ENEU obtiene la información utilizando un amplio cuestionario, que se aplica a través de entrevistas directas en los hogares y se efectúa a lo largo de las 52 semanas del año.

En lo referente a las características que supone el parámetro TDA, éste no hace hincapié en si las actividades o empleos son formales, por lo que se intuye que tal indicador considera como personas empleadas a las que trabajan por su cuenta o se emplean con otras en actividades informales. Además, se considera a una persona ocupada por el sólo hecho de haber trabajado al menos una hora a la semana. Asimismo la cobertura geográfica de la ENEU se refiere a zonas urbanas. Por lo antes expuesto, los porcentajes que se obtienen de la TDA no representan la tasa real de desempleo en México.

" Es innegable reconocer que no se dispone de una medición confiable del nivel de desempleo a pesar del sofisticado proceso de elaboración de las estadísticas oficiales. Así la falta de oportunidades de ocupación formal ha convertido el porcentaje de la TDA en una cifra con muy poco significado práctico en nuestro país., ... Se dice por ejemplo, que el nivel de desocupación abierta en México en julio de 1993 fue de 3.6 por ciento de la PEA. Un año atrás, julio de 1992, la cifra oficial correspondiente era de 2.7 por ciento, parecida a la de Japón. Ambas cifras son ridículamente bajas (pese a que indican un empeoramiento relativo de la posición en el trabajo durante el último año). Para tener un elemento de comparación basta señalar que según estimaciones conservadoras del Banco Mundial (Reporte Anual de 1992) el desempleo en Europa rebasó 8.3 por ciento de la PEA y alcanzó niveles de dos dígitos en España, Francia, Italia y Gran Bretaña".¹⁰

¹⁰ Marcos Tonatiuh Aguilar M. " La Jornada Suplemento (México, D. F.: 17 de Diciembre, 1993)p.7.

Otro indicador que permite observar el comportamiento del empleo en México, es el relacionado con la afiliación de trabajadores al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS). En las tasas de crecimiento anual de los asegurados permanentes en el IMSS, se observa que en 1980 y 1981 las tasas son positivas y de dos dígitos; mientras que en 1982 se registra una caída alarmante, al grado de que el 11.6 por ciento del año anterior se redujo a -1.1 por ciento, la tasa referida fue negativa. En contraste, la TDA sólo registró un pequeño incremento, al pasar de 3.8 por ciento en 1981 a un 4.3 por ciento en 1982. Derivado de lo anterior, se deduce que la TDA es un indicador que no refleja la situación real de la desocupación en el país (ver cuadro 8).

Cabe indicar que el década de los ochenta tuvo lugar una crisis estructural; en el período de 1978 - 1981 el país conocería cuatro años de auge económico debido a los continuos incrementos de los precios internacionales del petróleo, ello ocasionó que el gobierno recurriera a empréstitos externos para expandir y diversificar la producción. El sector petrolero se torno en esos años como el motor del crecimiento económico, descuidando así el resto de los sectores de la economía. En 1982 la crisis petrolera mundial tendió a solucionarse, por ende, los precios de los energéticos decrecieron; en consecuencia, se registró una desaceleración y reducción de la actividad económica, lo que propició, entre otros problemas, el crecimiento del desempleo.

Retomando el caso de la tasa de asegurados, se observa en 1989 un crecimiento de aproximadamente 10 puntos porcentuales, es decir, en el año inmediato anterior se registró una tasa de 1.8 por ciento y paso a una de 11.3 por ciento en 1989; la razón, a partir de éste año se incluyen a los estudiantes de educación media superior y superior; empero, después de dicho año se observa un descenso dramático lo que significa una caída severa del empleo (ver cuadro 8).

En 1990 la población total en México ascendía a 81.25 millones; mientras en 1980 fue de 66.85 millones, lo que equivale a una tasa promedio de crecimiento anual de 2.3 por ciento. En ese mismo período, la población económicamente activa (PEA) se incrementó de 22.06 a 24.06 millones de personas. Para 1980 la PEA se distribuía de la manera siguiente: 13.5 millones se encontraban laborando en el sector formal de la economía, en tanto que 8.5 millones lo hacían en el sector informal. Mientras que para 1990, 14.6 millones laboraban en el sector formal y 9.4 millones en el sector informal de la economía, lo que equivale a una tasa promedio de crecimiento anual de 0.8 y 1.06 por ciento respectivamente (ver cuadro 9).

Se puede decir que el sector informal de economía, absorbió a la población que no logró un empleo remunerativo dentro del sector formal, lo que motivó a que una parte considerable de la PEA, se localice en actividades de baja productividad y sin seguridad social. Ahora, la población que ingresa a dicho sector se ha venido incrementando fundamentalmente por tres razones a saber:

- La población que arriba a la edad de trabajar y busca empleo sin encontrarlo.
- La población que es expulsada al desempleo por el patrón tecnológico - económico.
- La población que a través de una elección libre decide emplearse en alguna actividad informal, esta opción incluye el rechazo del modelo empleado - empleador.

Derivado de lo anterior, se obtiene la siguiente clasificación:

- Una parte de la PEA que una vez de haber llegado a la edad de incorporarse al proceso productivo aún no logra colocarse.
- Otra parte de la PEA que ha sido desplazada de su fuente de trabajo.

- Una parte más de la PEA que a pesar de estar laborando, realiza esta actividad para obtener un ingreso extra.
- Una parte de la PEA que por una tradición heredo - familiar ha optado por una actividad independiente.
- La población que una vez terminado su ciclo productivo, realiza estas actividades como única opción.
- Recientemente un aumento considerable de mujeres (amas de casa que además de atender su hogar, realizan alguna actividad informal)que contribuyen a obtener un ingreso extra, o bien, son el sostén de la familia.
- Una participación considerable de menores de edad que a tan corta edad contribuyen a complementar el gasto familiar, o bien, es la única fuente de ingresos para su sobrevivencia.
- Una parte de la población que a pesar de sus deficiencias físicas (discapacitado), deben contribuir a su sostén.

Como se puede observar, al sector informal de la economía esta integrándose no solamente aquella fuerza de trabajo que física y legalmente tiene la capacidad para hacerlo, sino que también se están incorporando otros estratos de la población que no tienen esos requisitos, como es el caso de los niños, los ancianos y los minusválidos; en particular, aunque física y legalmente están capacitadas, es sorprendente el crecimiento de la participación del trabajo femenino.

“ El sector informal concentro 56 por ciento del empleo no agrícola mexicano en 1992, según un informe de la Organización Internacional del Trabajo (OIT). De acuerdo con la OIT, los salarios mínimos en México registran una pérdida de 61 por ciento en relación con 1980., ... Asimismo, en los últimos 12 años, el lugar preponderante del sector formal como creador de fuentes de empleo ha pasado a ocuparlo la economía informal., ... La tendencia del sector público y de la gran

empresa a perder capacidad para generar empleos continuará durante los restantes siete años de la presente década, se afirma".¹¹

En este mismo horizonte, se dice que, " en total, el número de personas ocupadas en el universo productivo de la economía formal fue de 12 millones 122 mil 187 trabajadores hasta junio de 1993. A esta fecha, más de una cuarta parte de ese universo laboral trabajaba en empresas de hasta cinco empleados por establecimiento. En el caso del comercio esta situación es particularmente aguda : 58 por ciento de los trabajadores ocupados en esta actividad (1.7 millones) laboran en locales de no más de cinco empleados., ... De acuerdo con los cálculos de modelo macroeconómico Cremex - Wefa, la planta ocupacional de México ese año se ubicó en 22 millones 730 mil personas, es decir, unos 10.6 millones de personas en edad y condiciones de trabajar se ocupan en actividades informales ..."¹²

Por otra parte, es interesante observar como los agentes económicos del sector informal distribuyen su tiempo de trabajo en dos formas básicas. La primera de acuerdo a la disposición y distribución de su tiempo libre, luego de desarrollar sus actividades formales en la esfera pública o privada, lo que significa en términos de ingresos un complemento, recuperación y/o ampliación del poder adquisitivo. La segunda se define por el hecho de dedicar todo su tiempo al desarrollo de la actividad informal, lo que constituye en la práctica que sea ésta la actividad "regular" y única, significando una fuente de ingresos exclusiva para el gasto familiar.

¹¹ Gerardo Cabrera. " Concentró el sector informal el 56% del empleo no agrícola en 1992 "... El Financiero (México, D. F.: 22 de Octubre , 1993) p. 28.

¹² Juan Antonio Zuhiga M. y Roberto Gonzalez A. " El Sector Informal, 10.6 millones "... La Jornada (México, D. F. : 31 de Octubre, 1994) p. 8.

Ahora bien, estas dos formas de ejercer las actividades informales, no son los únicos criterios de diferenciación de los sujetos informales, sino que también debe tenerse presente al momento de su identificación, el ambiente económico, social y cultural en que se desenvuelven. Así mientras para unos, incursionar en actividades informales durante su tiempo libre se traduce en realización personal e ingresos adicionales que les permite mejorar su calidad de vida; otros, dependen exclusivamente de los ingresos que se generan de dichas actividades.

SALARIOS

Una variable más que influye en el crecimiento del sector informal de la economía, es la pérdida del poder adquisitivo de los salarios. En México el salario mínimo, es el que mejor expresa la política salarial gubernamental, debido a que su nivel se fija unilateralmente desde la jerarquía gubernamental más alta y después se formaliza en una reunión de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos.

Se considera que sólo una pequeña parte de la población ocupada percibe el salario mínimo, lo que se explica en parte, por su bajísimo nivel monetario y porque un buen número de personas prefieren refugiarse en las actividades de la economía informal; " ... todavía a finales de 1991, según el INEGI, el 9.7 por ciento (unos 2.7 millones de trabajadores) ganaban un ingreso de hasta un salario mínimo. Asimismo, más del 54 por ciento de los trabajadores mexicanos percibían un ingreso no mayor de dos salarios mínimos; lo que significa que más de la mitad de los trabajadores mexicanos tiene un ingreso con un poder de compra máximo de dos terceras partes del que tenía el salario mínimo vigente en enero de 1982".¹³

¹³ Taller de Análisis Económico - Facultad de Economía - UNAM. Salario Mínimo en México 1977 - 1992, Revista de Investigación, No. 26, México, 1992, pp. 1 y 2.

En el periodo 1980 a 1992 el salario nominal presenta un crecimiento importante; sin embargo, el salario real se caracterizó por una evolución decreciente, lo que indica que en el periodo referido tuvo lugar un proceso inflacionario bastante significativo, alcanzando su nivel máximo en el año de 1987 con 159.2 por ciento (ver cuadro 10).

Es conveniente subrayar que a partir de 1987 el salario mínimo real comienza a disminuir de manera importante, esto obedece a que a fin de dicho año tiene lugar el denominado Pacto de Solidaridad Económica, en el cual la variable salarios es la más afectada, esto es, la finalidad de éste y los sucesivos pactos fue el control de la inflación a través de mantener rezagada la variable salarios. Las moderadas alzas que tuvo el salario mínimo y quedaron superadas frente al ritmo de crecimiento de los precios de bienes y servicios básicos, de tal forma que los niveles de vida han decaído y el sector informal de la economía se ha incrementado significativamente.

“ El aumento de los precios sufrido a partir del mes de enero de 1988 y hasta la fecha (abril de 1992) fue de 194 por ciento según el INPC; mientras que el salario mínimo sólo se incrementó en 72%. El resultado fue una pérdida de más de dos quintas partes (42%) del poder de compra de aquellos que menos salario legal perciben. Con esta política salarial se ha llevado al minisalario a niveles inferiores a los que tenía a fines del sexenio cardenista”.¹⁴

¹⁴ Ibid., p. 11

Como nuestra de lo anterior y de acuerdo con información obtenida por el TAE (Taller de Análisis Económico de la Facultad de Economía de la UNAM), en diciembre de 1987 fecha en que da inicio el Pacto, con un salario mínimo de 6 mil 470 pesos diarios se podían adquirir 28.7 litros de leche Conasupo; en tanto que en abril de 1992 con un salario mínimo de 13 mil 300 pesos diarios sólo se comprarían 13.3 litros. De acuerdo con éste mismo período, en 1987 se podían adquirir 4.7 kgs. de huevos, o bien, 17.5 kgs. de azúcar, o 32.4 kgs. de tortillas; mientras que en abril de 1992 solo se podían comprar 4.3 kgs. de huevos o 4.4 kgs. de azúcar, o bien, 17.8 kgs. de tortillas.

Esta forma de ilustrar el deterioro del salario comparándolo con el precio de los artículos que adquiere, determina la evolución del poder de compra del salario mínimo real. Asimismo, la relación entre canasta básica y salario mínimo permite conocer los cambios fundamentales en el nivel de vida de la clase trabajadora, y por ende, de los niveles de pobreza.

“ En el período del 1 de enero de 1982 a la fecha (1 de abril de 1992),los precios se han incrementado según el Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC) del Banco de México en 146 veces, mientras que el salario mínimo sólo creció 46.6 veces al pasar de 280.00 a 13 300.00. El resultado es que los precios han aumentado tres veces más que el salario...”.¹⁵

Para finalizar, si bien es cierto que la inflación decreció substancialmente en el período de 1988 -1992, también lo es, que el poder de compra de la población asalariada se ha aminorado drásticamente. Cabe indicar, que el nivel del poder adquisitivo del salario real es un factor determinante para el desarrollo físico e intelectual de una amplia franja poblacional.

¹⁵ Ibid. p.8

" Para la familia estándar de la gran mayoría de los mexicanos de provincia y de la capital, esto significa la cancelación de oportunidades de educación, empleo y salud. Para la mayor parte de los jóvenes la perspectiva de una educación superior se aleja más; en primer lugar, porque la mayoría de las familias no pueden llevar una vida digna con el único salario del jefe de familia (él o ella); es necesario que otros miembros de la misma aporten dinero, sea por medio de un empleo fijo o estable o de sus ingresos en el comercio informal y el subempleo".¹⁶

¹⁶ Luis Ramos Gómez - Pérez. " Un país diferente ". El Financiero (México, D. F. : 3 de Marzo, 1995) p. 22.

CONCLUSIONES

- En el caso de México, la gestación y expansión de la economía de mercado tuvo lugar a partir del último cuarto del siglo XIX. En este período se observa un crecimiento lento y sostenido, posibilitado por tres factores a saber: la estabilidad política en el país; la significativa presencia de la inversión extranjera y ; el sistema de transporte ferroviario.
- Cabe indicar, que el desarrollo capitalista en México se caracterizó por su retraso histórico con relación a los países industrializados; además de partir de una base de acumulación débil y mínimamente diversificada. Aunque se debe entender, que la formación económica capitalista se singulariza por ser asimétrica y heterogénea.
- En el período transcurrido de 1910 a 1970, se observan dos fases económicas; una, sin crecimiento económico que parte de 1910 hasta 1935 ; y otra, de crecimiento continuo que principia de 1935 hasta la primera mitad de los años setenta. En este intervalo, la población creció considerablemente y se desplazó del campo a la ciudad.
- El primer plan de trabajo de la administración pública tuvo lugar en el periodo de gobierno de Lázaro Cárdenas, en él se establecieron los lineamientos de la política económica para impulsar el desarrollo económico del país. Es así que se da inicio a un amplio reparto agrario y se llevan acabo importantes obras de infraestructura. El impulso al sector agrícola se traduce en un crecimiento de la economía mexicana.
- La desarticulación del mercado mundial que se originó con la " crisis de 1929" y que posteriormente continua durante la " segunda guerra mundial " , posibilitó que México ingresara a una etapa expansiva, es así que se adopta como modelo económico la industrialización substitutiva de importaciones, dicho modelo trajo consigo un importante crecimiento económico, que se reflejó en la transformación de una econo-

-mía rural a una economía urbana. Sin embargo, al orientarse exclusivamente al mercado interno, sólo se dedicó a satisfacer las necesidades de los grupos poblaciones urbanos de mayores ingresos.

- La adopción desmesurada del modelo de sustitución de importaciones, tuvo como efecto una estructura industrial con un crecimiento anárquico y costoso, con bajos niveles de calidad y un rezago tecnológico; lo que se reflejó en el desarrollo limitado de la industria intermedia y de bienes de capital.

- Si bien, México creció de manera significativa en el período comprendido de 1935-1970, éste acelerado crecimiento fue posible gracias al fuerte potencial productivo de las actividades primarias particularmente de la agricultura. Sin embargo, la estructura industrial, motor de la economía, era aún bastante heterogénea, insuficiente en su capacidad de absorción de mano de obra y poco competitiva en el mercado internacional. Cabe indicar, que el sector primario perdió dinámica a partir de la segunda mitad de la década de los cincuenta, debido a que las políticas económicas se orientaron a impulsar el desarrollo del sector industrial.

- El agotamiento de la estrategia de industrialización substitutiva y del modelo de "desarrollo estabilizador" se podrían ubicar a fines de los años sesenta, este hecho coincide con el desenvolvimiento de fuertes desequilibrios en la economía internacional, circunstancias que amplían los desajustes de la economía mexicana y que se manifiestan abiertamente en la década de los años setenta.

- Ahora entre las características que presenta la economía al finalizar la década de los años sesenta, se enuncian las siguientes:

- Desintegración intersectorial.

- Crecimiento heterogéneo de la industria, la más dinámica fue la que se orientó a la producción de bienes de consumo duradero.

- Ausencia de un sector productivo de bienes de capital, lo que originó un alto volumen de importaciones de dichos bienes.

- Una mayor concentración del ingreso.

- Desigualdad social, alto índice de desempleo, subempleo y precariedad en la sociedad rural .

- Al iniciar la década de los años setenta, la economía ingresa en una fase de crecimiento global lento, los precios internos suben a un ritmo acelerado y el tipo de cambio de desestabiliza. En el año de 1976 el país se encuentra en la debacle, la moneda se devalúa con respecto al dólar, la inflación adopta una dinámica explosiva y se incrementa el desempleo; asimismo, el sector informal de la economía inicia su crecimiento.

- En la segunda mitad de la década de los años setenta, se plantea la necesidad de recuperar el crecimiento económico a través de la acción estatal, debido a la reacción insignificante del sector privado. En este periodo tiene lugar la " crisis internacional de petróleo ". México como poseedor de dicho recurso inicia un proceso de crecimiento a partir de 1978.

La economía de la década de los años setenta se caracterizó por los fenómenos siguientes : inflación , desempleo y subempleo, endeudamiento externo, devaluación y déficit del sector público.

- A fines de 1981 son evidentes los síntomas de una economía que había caído en la petrolización, lo que ocasionó una desarticulación del aparato productivo. El hecho de convertirse en un país monoexportador, implicaba una mayor vulnerabilidad ante las fluctuaciones de los precios. Así una vez que la crisis tendía a recuperarse y los precios del energético se estabilizaron, la economía mexicana en 1982 vuelve a caer en otra depresión.

- Al finalizar el año de 1982 se inicia una nueva administración que propone como objetivos centrales, una ordenación económica en el corto plazo. Sin embargo, es a partir de 1983 cuando se emprende un cambio estructural que consiste en una mayor apertura comercial, adelgazamiento del sector público y finanzas públicas sanas.

- En 1987 la economía vuelve a experimentar otra crisis más, la caída de la bolsa de valores en octubre de dicho año y la consecuente devaluación del peso frente al dólar, ocasionan una espiral inflacionaria que rebasa los 150 puntos porcentuales. Ante tales circunstancias, se implementa un " plan de choque " que se denominó : Pacto de Solidaridad Económica, cuyos objetivos centrales consistían en abatir la inflación en el corto plazo y recuperar la estabilidad de los mercados financieros. Los efectos de tales medidas fueron : un mayor deterioro del poder adquisitivo, altos índices de desempleo y una mayor participación en le sector informal de la economía.

- En el período de 1988-1994, se llevan acabo importantes avances macroeconómicos; empero, es innegable que el costo social es muy alto, incluso el gobierno reconoce el problema de la pobreza extrema, en estas condiciones es imposible arribar a la modernidad.

- Las crisis son parte inherente de la formación económica capitalista, ahora sus manifestaciones cotidianas son tan diversas como: la concentración de la riqueza; bajos niveles educativos, de alimentación y de salud; desempleo y subempleo; disminución del poder adquisitivo. Lo anterior en su conjunto, se traduce en una pérdida del bienestar social de una considerable franja poblacional.

- Si bien las crisis ocurren también en los países industrializados generando con ello el fenómeno del desempleo, cabe aclarar que cuentan con programas de apoyo (seguro de desempleo) ; mientras , en los países en vías de desarrollo además de provocar desempleo, se agrega el problema del subempleo o de actividades informales.

- Las crisis recurrentes fueron conformando las condiciones, para que el sector informal de la economía se desarrollara cada vez con mayor fuerza. Esto es , la crisis económica que trajo consigo el agotamiento del modelo de desarrollo seguido por el país desde la segunda mitad del presente siglo y, posteriormente, la crisis de 1982; así como, las modificaciones estructurales implementadas a partir de 1983, gestaron las condiciones para que el sector informal de la economía se desarrollara significativamente en la década de los ochenta. Derivado de lo anterior, se deduce que si bien, las crisis son periódicas, estas son cada vez más graves; es decir, deterioran

gradualmente y con mayor fuerza la estructura productiva, por ende, la población en su mayoría ve reducir sus niveles de vida.

- Durante los últimos veinte años, se ha expresado en América Latina un fenómeno relacionado con las actividades que operan al margen de los sistemas económicos establecidos, el sector informal de la economía.
- En un principio, investigadores académicos y organismos internacionales se enfocaron a realizar estudios tendientes a tratar de comprender sus causas; así como sus efectos en las economías Latinoamericanas; posteriormente, ante su desarrollo atrajo la atención como problema de política económica.
- Sin duda, la problemática del fenómeno económico y social denominado como sector informal de la economía, suele encontrar dificultades metodológicas y conceptuales en su análisis.
- Es significativo que un concepto pretenda describir fenómenos tan complejos y heterogéneos en economías tan diversas como las Latinoamericanas, que si bien comparten características en común; también cada una de ellas posee sus propias peculiaridades.
- En el caso de México el fenómeno se ha analizado exiguamente, aunque se percibe un interés creciente; sin embargo, América del Sur ha sido el escenario del debate de los diversos enfoques de análisis.

- Un primer intento de explicar el fenómeno de la economía informal en América Latina a finales de los años sesenta, fue a través del concepto de la marginalidad. La situación se explica por la insuficiente creación de empleos en las actividades modernas. De este modo se consideró al excedente de mano de obra integrado en el sector informal como población marginal.

- Se penso que el sector informal de la economía , era un fenómeno residual transitorio de inevitable extinción en la medida en que el " desarrollo " incorporara a las masas marginales. Ahora bien, pese a la significativa expansión del sector moderno de la economía, se tuvo que reconocer que tal supuesto no se llevó a cabo.

- La teoría de la dependencia consideró a la marginalidad como una expresión del funcionamiento de la sociedad capitalista, su eje de explicación lo constituyó la noción marxista del ejército industrial de reserva.

- La crisis que trajo consigo la reducción considerable de las expectativas de la población, el ingreso y la calidad de vida de la gran parte de la población, propició que ésta buscara recuperar, complementar o ampliar el ingreso familiar individual. Además, consientes de ser marginados por el modelo económico, y por consiguiente, no poder ser absorbidos por el sistema formal (empleado-empleador), buscan el autoempleo.

- Entre los factores principales que han dado origen al sector informal de la economía, se mencionan los siguientes:

- Una tasa considerable de desempleo abierto urbano.

- Una alta y creciente tasa de subempleo, especialmente en las áreas rurales.
 - Existencias de fuertes corrientes migratorias, internas e internacionales, condicionadas por las significativas diferencias de ingresos y condiciones de vida campo - ciudad.
 - Altas tasas de urbanización, con importante proporción de la población incorporada a los aglomerados marginales.
 - Altas tasas de crecimiento de la población en general y de la población económicamente activa en particular.
- El sector informal de la economía es una realidad compleja que obviamente se presenta a juicios valoratorios diferentes y contradictorios, no es un fenómeno novedoso sino la proyección de algo que se gestó en el pasado. Asimismo su presencia y crecimiento figuran entre los factores que explican que hasta hoy no se hayan producido confrontaciones sociales de mayor trascendencia.
- El término sector informal de la economía, surgió para calificar al conjunto de ocupaciones urbanas que permitían la supervivencia de numerosos contingentes de trabajadores que no logran insertarse en empresas calificadas como modernas.
- La expresión " sector informal " fue utilizada por vez primera, por el antropólogo Keith Hart en su investigación: " Informal Income Opportunites and Urban Employment in Ghana ", la cual fue presentada en la Conferencia sobre desempleo urbano en África, celebrada en el Instituto de Estudios del Desarrollo, de la

Universidad de Sussex , en septiembre de 1971. Sin embargo, se promovió a partir de los trabajos de investigación elaborados por la Organización Internacional del Trabajo (OIT), concretamente en el informe de la misión de asesoría al gobierno de Kenia en 1972 ; su principal innovación fue el concepto de los pobres que trabajan fuera de la economía formal.

- Existen diversos enfoques cuyo objetivo fundamental es comprender y explicar el origen y desarrollo del sector informal de la economía , los cuales se han generado en América del Sur y principalmente son :

- La versión de la OIT-PREALC, que ha sido enriquecida por los investigadores que no pertenecen a dicha organización. Para este enfoque el principal argumento acerca del origen del Sector Informal fue el excedente de mano de obra, en su mayoría de individuos que emigraban de las zonas rurales a las urbanas y que no tenían acceso al sector moderno. En este sentido, tanto los migrantes como los segmentos poblacionales urbanos que se incorporaban por vez primera al mercado de trabajo se singularizan por su falta de capital físico y humano, lo que influyó en la caracterización de las actividades informales.
- El segundo enfoque se relaciona con la gestión de nuevas formas de organización del trabajo, esta escuela surge en los países industrializados con la finalidad de explicar tanto la proliferación de relaciones de trabajo atípicas como las actividades denominadas como " subterráneas " o " sumergidas " . Lo anterior, como respuesta de las empresas ante la crisis expresada en la caída de la productividad e inestabilidad de la demanda. En este caso, las empresas tienden a reducir sus costos fijos y particularmente los variables, a través de la búsqueda de nuevas formas de organización del trabajo y gestión de mano de obra.

- La versión neoliberal, concibe a la economía informal como consecuencia del estancamiento propiciado por el Estado a través del exceso de regulaciones y trámites burocráticos. Cabe indicar, que en algunos casos el no registro es producto del desconocimiento de las leyes, su reglamentación y de los procesos administrativos necesarios; así como, de la imagen negativa del gobierno. La elevada carga fiscal apunta en el mismo sentido, generalmente las empresas familiares y pequeñas, aunque también las medianas y grandes, esgrimen el argumento de que los impuestos son altos, por lo que se decide no registrar el giro de las actividades o no registrar otras actividades. La popularización de conceptos importados de países centrales parece dar cierta " respetabilidad " a los diagnósticos propios; los términos: " economía subterránea " o la " economía somersa ", o la " undregraund", dependiendo del país de que se trate ; poseen diferencias de conceptualización con respecto a lo que en América Latina se ha denominado el sector informal de la economía . El hecho de diferenciar entre economía informal y economía subterránea, no quiere decir que ésta última no se manifieste en los países en " vías de desarrollo " ; empero, es importante hacer la diferenciación.
- Finalmente la versión indigenista, para este enfoque el sector informal de la economía no sólo es una estrategia actual de supervivencia sino un modo de vida autónomo con una larga tradición; este sistema esta basado en relaciones de reciprocidad, parentesco y compadrazgo que provienen de las antiguas tradiciones socio-culturales. Para los que viven en dicho contexto, la diferencia entre formal e informal o entre tradicional y moderno, no tiene sentido. Es evidente la relación entre migrantes indígenas y actividades informales, las mujeres incursionan generalmente en el servicio domestico y los hombres jóvenes en la industria de la construcción o de talleres informales.

- Una vez de haber expuesto las principales explicaciones en relación con el sector informal de la economía, surge la pregunta ¿Cuál es la correcta ? ; es evidente que todas ellas en mayor o menor medida tienen elementos de validez. Ahora el avance de la teoría no puede aportar las precisiones que la realidad aún no ofrece.

- En el aspecto teórico la generalización del término sector informal de la economía a tenido un impacto positivo, en cualquiera de los enfoques presenta una superación de las interpretaciones de la teoría económica convencional que se fundamenta en mercados homogéneos. Reconocer que no existe una separación precisa y determinante entre lo informal y lo formal en la economía, sino que la economía es una sola en a la cuál se expresan pautas de dominación y explotación en una relación desigual .

- El término sector informal, es el convencionalismo o la expresión más común para denominar al conjunto de actividades caracterizadas para la precariedad con la que se realizan, por los bajos niveles de calificación de los trabajadores y de existir al margen de las regulaciones oficiales.

- Existe una subordinación de las actividades informales con respecto a las empresas modernas, y su dependencia significa que no pueden determinar ni los precios ni la producción, debido a que operan en mercados residuales.

- Se entenderá como una aproximación de la conceptualización del sector informal de la economía: al conjunto de unidades productivas , comerciales y de servicios que sin atentar contra el sistema económico institucional establecido (no busca violar las normas jurídicas y de convivencia social aunque no se excluyen conflictos de interés), se constituyen, organizan, y operan al margen de las leyes que

rigen estas actividades , particularmente las de carácter industrial y comercial, y que además poseen las características siguientes :

- Bajos índices de relación capital-trabajo, con uso de tecnología relativamente simple e intensiva en mano de obra, y por ende, baja productividad y escasa división técnica del proceso productivo.
- Escala relativamente mínima de operaciones, en lo referente a los volúmenes de ventas y al volumen de los trabajadores.
- El propietario de los medios de producción trabaja directamente en la unidad productiva , comercial o de servicios y recurre frecuentemente al trabajo de otros miembros de su grupo familiar, aunque no se descarta el empleo asalariado.
- Las relaciones familiares y la amistad, suelen sustituir el precario acceso a los mecanismos de apoyo económico y gubernamental.
- La incapacidad real de cumplir con las normas vigentes, aunque se tuviera la voluntad de cumplirlas.
- Desventaja en las formas de vinculación a los mercados de factores y de productos, lo que los induce a comprar a precios generalmente altos y a venderlos a precios relativamente bajos. Lo anterior se deriva de la frecuente inversión en mercados competitivos dominados por oligopolios.
- Por todo lo anterior, se ven imposibilitados de acumular excedentes reinvertibles, por lo consiguiente generalmente se produce precariamente remunerando de igual forma a sus trabajadores.

- El no cumplimiento de las normas, es sin duda, uno de los efectos de operar informalmente, y no una de sus causas ; además, obedece generalmente a la incapacidad financiera para llevarlo a cabo y a la excesiva reglamentación, o bien, a lo

burocrático de los trámites. Por el contrario, el cumplimiento de las obligaciones fiscales y laborales de las empresas modernas, no pone en juego su existencia, sólo afecta la marginalidad de sus excedente disponible.

- Las actividades informales se localizan desde un punto de vista jurídico en un campo " neutral " , puesto que si bien, no están reglamentariamente permitidas, tampoco son penalizadas social y legalmente ; no es posible, por ejemplo, considerarlas dentro de las unidades productivas, comerciales y de servicios que tienen una razón social, un domicilio y una licencia de operación sujetas a derecho de crédito, pero no es válido relacionarlas con actividades explícitamente prohibidas como son : producción y comercialización de estupefacientes, contrabando de armas, lavado de dinero, etc. , que conforman la llamada economía " sumergida o subterránea ".

- El sector informal de la economía ofrece la oportunidad que ni la industria privada ni el estado pueden dar; opera a la vez como seguro de desempleo que asegura por lo menos un salario menor al mínimo establecido a los trabajadores que son expulsados del sector formal, y como un sistema de capacitación de los migrantes.

- La respuesta que el sector informal a dado a la crisis, al desempleo y a la reducción del ingreso a sido una respuesta productiva, contribuyendo no sólo a generar ingreso y riqueza, sino a mantener la paz social y un clima de tranquilidad para que el sector formal de la economía desarrolle formalmente sus actividades.

- En Latinoamérica la obra que más impacto ha tenido acerca del fenómeno de la informalidad es :EL OTRO SENDERO., del peruano Hernando de Soto ; donde una de sus propuestas consiste en simplificar las regulaciones estatales. Ahora de ser aplicable dicha propuesta, sólo sería relevante en aquellos casos en que existieran leyes injustificadas.

- En el caso de México las versiones con mayor presencia sobre el estudio del sector informal son la neoliberal y la OIT-PREALC; la primera a través de organismos de la iniciativa privada como son :CEESP y CANACO; mientras que la segunda, se expresa a través de instituciones gubernamentales (INEGI).

- La CANACO, califica el comercio ambulante de ser un parásito de arroyos y banquetas; sin embargo, el comercio en la vía pública no sólo distribuye bienes procedentes del exterior, sino también de origen nacional, con lo que se da salida a excedentes internos provenientes del sector formal de la economía , de aquí que resulte simplista tal calificativo.

- El CEESP define a la economía subterránea como el PIB no registrado o subregistrado en las estadísticas oficiales, asociado con un nivel dado de carga fiscal. Sin embargo, esta definición no diferencia si las actividades son legales o ilegales. Además, señala que el peso de la carga fiscal ha crecido extraordinariamente, las reglamentaciones oficiales son excesivas y la corrupción burocrática es aterradora, todo ello se ha convertido en un estímulo para desarrollo de las actividades subterráneas. Su hipótesis central estriba, en considerar al gobierno como responsable del crecimiento de la economía subterránea; así la variable que actúa detrás del gobierno, es la carga impositiva.

- La obra del CEESP, pretende medir la economía subterránea bajo el supuesto: los altos impuestos causan la expansión de la economía subterránea, lo que a fin de cuentas no se demuestra. En particular, el trabajo econométrico y estadístico parece **poco confiable e incluso contradictorio**, lo que en la práctica hace muy cuestionable las estimaciones cuantitativas realizadas. Además sólo se preocupa por un sólo tipo de leyes, a saber : las fiscales.

- Como señala Carlos Padilla, la noción de ciudadano presupone la existencia de igualdad ante el derecho. Empero, los ciudadanos que realizan alguna ocupación informal no disfrutan de los derechos que por ley les corresponden. Ahora, para comprender la categoría: informalidad, se requiere distinguir dos aspectos clave ; por una parte, el carácter residual de la fuerza de trabajo que se expresa por el hecho de **exceder** a los requerimientos del polo moderno de la economía, o bien, por la falta de capacidad de absorción del sector moderno; por otra, que las actividades informales existen al margen de las regulaciones oficiales. La definición operativa que utiliza, es **considerar teóricamente a una persona ocupada informalmente** , cuando la misma no percibe al menos un salario mínimo legal, es decir el trabajador no tiene acceso a ganar un poder de compra definido en la legislación correspondiente.

- Es necesario diferenciar lo subterráneo de lo informal, lo primero, se refiere a **por qué los empresarios (pequeños o grandes) no cumplen sus obligaciones fiscales**; mientras que lo segundo de acuerdo al investigador Carlos Padilla, se refiere a **situaciones en que el individuo - desde distintas posiciones - no disfruta del " derecho ciudadano "** , es decir, del derecho a recibir un trato igual de y ante la ley.

- No parece adecuada la posición que identifica informalidad con cualquier tipo de actividad económica que no sea legal, dado que incluiría desde de la subcontratación de pequeñas empresas por parte de empresas modernas, la evasión tributaria, hasta actividades de carácter criminal (contrabando , robo, etc.).
- El reconocimiento de las dimensiones jurídica como un aspecto clave en la definición de informalidad parece ser un avance positivo que se ha logrado recientemente en el debate Latinoamericano. Los derechos ciudadanos del trabajador para recibir un trato igual de y ante la legislación laboral.
- En la medida que las ocupaciones informales lleguen a constituirse como la situación laboral cotidiana mayoritaria de quienes trabajan, resulta cada vez más difícil apelar al reconocimiento, por parte de ellos, de la normatividad vigente.
- En un período como el actual, en que la informalidad ocupacional gana mayor espacio a nivel nacional y tiende a constituirse en una situación laboral normal para quienes no poseen oportunidades formales de trabajar, resulta un imperativo el iniciar una discusión sobre las maneras idóneas de enfrentar el fenómeno bajo consideración.
- Es importante formular mecanismos para que los que se ubican en ocupaciones informales, tengan acceso permanente al conjunto mínimo de satisfactores contemplados en la legislación, como de quien detenta un trabajo asalariado de tiempo completo y tiene acceso a la modernidad laboral.

- Uno de los obstáculos más graves que se enfrenta, cuando se intenta diseñar una política orientada hacia el " sector informal " , es la gran heterogeneidad que caracteriza al mismo. Así a nivel nacional, se puede observar que las características individuales de quienes en él participan varían desde la edad, sexo, educación , etc.

- Es con medidas concretas que tiendan a superar la capacidad limitada de acceso a satisfactores esenciales como es posible enfrentar dicha situación. Por ejemplo: el acceso a ciertos beneficios relacionados con la salud, seguridad y habitación; esto es, que los derechos no estuvieran subordinados a la situación jurídico-laboral, sino que se convirtieran en derechos para todos los ciudadanos , incluidos los informales.

- Cabe indicar, que los aspectos que inciden negativamente en la estructura económica obedecen no sólo a factores externos, en todo caso, lo que habría que señalar es que todos estos se vuelven decisivos en la profundización de la crisis de la década pasada; es necesario también tomar en cuenta las características que ha tenido el proceso de industrialización, y con ello la existencia de la heterogeneidad entre los sectores económicos.

- Es particularmente preocupante el incremento demográfico y la insuficiencia de la estructura económica para absorber productivamente a la población, situación que se traduce en la degradación de los niveles de vida, no solo de los marginados y asalariados, sino de la sociedad en su conjunto.

- El saldo de las políticas económicas se traduce en una elevada desocupación y subempleo; la economía informal absorbió a la población que no logro empleo remunerativo dentro del sector moderno, lo que motivo a que buena parte de la PEA realice actividades de baja productividad y sin seguridad social.
- Respeto al empleo, es necesario indicar que su capacidad de generación en relación a su demanda es insuficiente, expresándose una constante incapacidad de la economía para integrar a la población en edad de trabajar, lo que se traduce en el incremento de la marginación, subempleo o de la llamada economía informal.
- Si se considera que el bienestar económico de un país depende no solamente del crecimiento y de la dimensión del mercado, sino también de los niveles de vida de la población, es necesario poner énfasis en el fuerte deterioro que registran los salarios durante el periodo de estudio y su dimensión en la participación del ingreso nacional, lo que implica que a las ya deterioradas condiciones de vida del sector obrero, se agrega la disminución en los ingreso reales en el grueso de la clase media.
- El salario fue la variable clave para mantener el control inflacionario, enmarcado dentro del esquema de las diferentes fases de los pactos económicos. Las modestas alzas salariales fueron superadas por el fuerte crecimiento de los precios de los bienes y de los servicios básicos.
- Las ocupaciones generadas en las actividades informales , podrían explicar el por qué algunas economías que sufren fuertes caídas de la producción y el empleo formal durante varios años y cuya cifra de desempleo es alta, no llegan a enfrentar conflictos sociales graves.

- La respuesta que el sector informal ha dado a la reducción del ingreso ha sido una respuesta productiva, contribuyendo no sólo a generar ingreso y riqueza, sino también a mantener un clima de cierta tranquilidad para que las empresas formales **desarrollen** adecuadamente sus actividades. Además de amortiguar el descontento social, que de otra manera ocasionaría graves presiones políticas para el sistema político del país.
- Un mayor grado de desarrollo en los sistemas de registro estadísticos, permitirían al gobierno un mejor conocimiento de las actividades económicas informales, por ende, un mayor control de la economía nacional.
- El concepto: sector informal de la economía, es bastante complejo y por ello poco entendido, se utiliza en diversos contextos debido a lo cual adquiere distintos significados. Por lo anterior, plantea un reto que obliga a releer y reinterpretar nuestro **pasado**, para comprender el presente y en consecuencia tratar de proyectar el futuro.
- Finalmente, se concluye que pese a que el sector informal presenta aspectos positivos, no es recomendable que amplíe su cobertura en la economía mexicana; por el contrario, se requiere que dicho fenómeno disminuya su dimensión a niveles mínimos, incluso, que pudiera ser controlable por el gobierno y por lo consiguiente se implementaran medidas tendientes a incorporarlo a la economía formal, por ejemplo: a través de apoyos fiscales, programas de capacitación, asistencia crediticia, etc.
- Para lograr lo antes expuesto, se requiere de un nuevo orden económico interno, que fije como objetivos: el incremento de la inversión pública y privada; atacar los **desequilibrios regionales**; que las franjas poblacionales con menores recursos eleven

su nivel de vida y que los salarios y sueldos eleven su poder adquisitivo rezagado por lustros.

- Además habría que subrayar el rezago en la creación de empleos; es un hecho que año con año, ingresa un número cada vez mayor de jóvenes a la PEA que no encuentran acomodo en el sector formal, por lo que se incorporan en actividades informales; sin embargo, esto no es una solución sino un paliativo de corto plazo al problema del desempleo.

- Ahora de continuar con una política económica restrictiva, aunada, a una tasa promedio de crecimiento anual de la población superior a la del PIB, cada año habrá más desocupación, una mayor pobreza y los conflictos sociales se incrementarán.

- Para terminar, es verdad que aterra imaginar el futuro, sobre todo, el tipo de ciudadanos que dirigirán el país en ese futuro inmediato, esto debido a que por los bajos ingresos y el alto índice de desempleo, una buena parte de la niñez no se ha desarrollado física e intelectualmente de manera adecuada. Ahora si la explotación al menos generaba un salario de subsistencia, la marginación es sinónimo de muerte.

ANEXO ESTADÍSTICO

CUADRO 1
(1980 - 1985)
(TASAS ACUMULATIVAS ANUALES)

	EMPLEO NO AGRÍCOLA	DESEMPLEO	EMPLEO EN:				
			SECTOR INFORMAL URBANO	SECTOR PÚBLICO	TOTAL	PRIVADO FORMAL	
						GRANDE	PEQUEÑO
AMÉRICA LATINA	3.3	8.1	6.8	4.6	1.2	-0.5	6.6
ARGENTINA	0.5	21.8	3.2	1.0	-0.5	N.	N.D.
BRASIL	4.3	-0.8	9.3	4.9	2.2	-0.7	11.6
COLOMBIA	3.3	11.6	5.4	N.D.	2.5 A/	N.D.	N.D.
COSTA RICA	2.4	9.6	2.2	2.3	2.5	N.D.	N.D.
CHILE B/	1.2	9.5	1.2	-4.6	0.8	N.D.	N.D.
GUATEMALA	0.4	47.5	1.6	7.7	-1.2	N.D.	N.D.
MEXICO B/	3.6	6.6	8.4	7.4	-0.7	-1.6	0.3
PERÚ B/	0.9	18.5	6.5	2.4	-3.4	N.D.	N.D.
VENEZUELA	1.7	20.4	2.2	0.9	1.8	1.6	2.8

FUENTE: PREALC (1986)

A/ INCLUYE EL EMPLEO FORMAL PÚBLICO Y PRIVADO.

B/ REFERENTE A 1981 - 1985.

CUADRO 2**COMERCIOS UBICADOS EN LA CIUDAD DE MÉXICO
(AL MES DE JUNIO DE 1987)**

CONCEPTO	NUMERO DE COMERCIOS Y PUESTOS	% RESPECTO AL TOTAL	% RESPECTO AL COMERCIO FORMAL
COMERCIOS ASOCIADOS A LAS CAMARAS * (COMERCIO FORMAL)	121,256	52.3	100.0
VENDEDORES AMBULANTES ** (COMERCIO INFORMAL)	110,828	47.7	91.4
TOTAL	232,084	100.0	

NOTA : * SE INCLUYE A LAS SIGUIENTES CAMARAS : NACIONAL DE COMERCIO DE LA CIUDAD DE MÉXICO, NACIONAL DE COMERCIO EN PEQUEÑO DE LA CIUDAD DE MÉXICO, NACIONAL DE COMERCIO EN VILLA ALVARO OBREGON, NACIONAL DE LA INDUSTRIA DE RESTAURANTES Y ALIMENTOS CONDIMENTADOS

* SE CONSIDERA A LOS MERCADOS SOBRE RUEDAS Y TIANGUIS, TIANGUIS-BAZAR, PUESTOS FIJOS EN VÍA PÚBLICA, CONCENTRACIONES DE AMBULANTES EN CALLES DEL CENTRO HISTÓRICO Y ALREDEDOR DE ESTACIONES DEL METRO.

FUENTE : INFORMACIÓN COMPLEMENTADA POR LOS CENSOS ECONÓMICOS, RESULTADOS OPORTUNOS, INEGI, JUNIO DE 1987.
EL COMERCIO AMBULANTE EN LA CD. DE MÉXICO. MÉXICO, D.F., CAMARA NACIONAL DE COMERCIO, 1988, P. 22.

CUADRO 3
ESTIMACIÓN DE LA ECONOMÍA SUBTERRÁNEA EN MÉXICO
1960-1985
(MILLONES DE PESOS DE 1970)
- CON EL MÉTODO DE INSUMO FÍSICO-

AÑO	CONSUMO DE ENERGÍA OBSERVADO	FACTOR CONSTANTE	VALOR DEL PIB TEÓRICO	VALOR DEL PIB MEDIDO OFICIALMENTE	VALOR DE LA ECONOMÍA SUBTERRÁNEA	COMO % DEL PIB
1960	11371	0.060030	189420.8	225447.5	-36026.7	-15.98
1961	12357	0.060030	205845.8	236561.8	-30716.0	-12.98
1962	13248	0.060030	220688.3	247614.6	-26926.3	-10.87
1963	14249	0.060030	237363.2	267395.5	-30032.5	-11.23
1964	15892	0.060030	264732.7	298662.4	-33929.7	-11.36
1965	17357	0.060030	289137.0	318030.0	-28893.0	-9.08
1966	18963	0.060030	315890.2	340074.3	-24184.2	-7.11
1967	20788	0.060030	346291.4	361396.7	-15105.3	-4.18
1968	22922	0.060030	381840.1	390798.6	-8958.5	-2.29
1969	25727	0.060030	428566.5	415512.1	13054.4	3.14
1970	28794	0.060030	479657.3	444271.4	33385.9	7.96
1971	31542	0.060030	525434.1	462803.8	62630.3	13.53
1972	34767	0.060030	579159.9	502085.9	77071.0	15.35
1973	37489	0.060030	624500.7	544306.7	80194.0	14.73
1974	41149	0.060030	685469.8	557568.0	107901.8	18.68
1975	43710	0.060030	728131.6	609795.8	118155.8	19.37
1976	46670	0.060030	777556.6	635831.3	141725.3	22.29
1977	50720	0.060030	844905.8	657721.5	187184.3	28.46
1978	55952	0.060030	932061.7	711982.3	220079.4	30.91
1979	60014	0.060030	999727.4	777162.6	222564.8	28.64
1980	62483	0.060030	1040857.0	841854.5	199002.1	23.64
1981	68239	0.060030	1136742.0	908764.8	227976.7	25.09
1982	73234	0.060030	1219949.0	903838.6	186334.9	20.62
1983	74835	0.060030	1114006.0	856173.6	257832.6	30.11
1984	79594	0.060030	1184850.0	887647.4	297202.6	33.48
1985	84768	0.060030	1261873.0	911544.1	367296.6	38.43

FUENTE: CENTRO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS DEL SECTOR PRIVADO A.C., "LA ECONOMÍA SUBTERRÁNEA EN MÉXICO", PRIMERA EDICIÓN (5a. IMP.), MÉXICO, ED. DIANA, 1990 P. 81.

CUADRO 4
ESTIMACIÓN DE LA ECONOMÍA SUBTERRÁNEA Y PERDIDA FISCAL EQUIVALENTE EN MÉXICO
1960-1985
(MILES DE MILLONES DE PESOS)
POR EL MÉTODO: VARIANTE DE ECUACIÓN DE LA DEMANDA

AÑO	DINERO ILEGAL	VELOCIDAD INGRESO DE DINERO	VALOR DE LA ECONOMÍA SUBTERRÁNEA (a) (b)	COMO % DEL PIB.	PERDIDA FISCAL EQUIVALENTE
1960	-0.3	10.2			
1961	-0.6	10.5			
1962	-0.1	10.4			
1963	0.4	10.2	4.1	2.	0.3
1964	0.8	10	8	3.2	0.6
1965	1.8	10	18	6.7	1.3
1966	1.1	10.3	11.3	3.8	0.8
1967	2.5	10.3	25.8	7.9	1.9
1968	4	10.3	41.2	11.4	3.3
1969	4.5	10.4	46.8	11.8	3.8
1970	5.7	10.5	59.9	13.5	4.9
1971	6.3	10.7	67.4	13.8	5.5
1972	8.1	10.7	86.7	15.4	7.4
1973	10	10.5	105	15.2	9.4
1974	16	11.3	180.8	20.1	18.2
1975	26.6	11.3	300.6	27.3	34
1976	30.5	11.5	350.8	25.6	39.7
1977	41.5	12.2	506.3	27.4	59.8
1978	56.9	11.5	654.4	28	81.8
1979	68.9	11.1	764.8	24.9	99.4
1980	121.4	11.7	1420.4	33.2	217.6
1981	142.6	12	1711.2	29.2	251.6
1982	278.5	13.3	3704.1	39.3	559.3
1983	303.9	16.6	5044.7	29.1	590.2
1984	447.7	18	8058.6	28	910.6
1985	644.2	18.2	11724.4	25.7	1278

FUENTE: CENTRO DE ESTUDIOS ECONOMICOS DEL SECTOR PRIVADO A.C., "LA ECONOMÍA SUBTERRÁNEA EN MÉXICO", PRIMERA EDICIÓN (Sa. IMP.), MÉXICO, ED. DIANA, 1990 P. 76

CUADRO 5
POBLACIÓN URBANA Y RURAL
EN MÉXICO
1960-1990
(MILES DE PERSONAS)

AÑOS	POBLACIÓN TOTAL	RURAL	%	URBANA	%
1960	34,923	17,218	49.3	17,705	50.7
1970	48,225	19,917	41.3	28,308	58.7
1980	66,846	22,547	33.7	44,299	66.3
1990	91,249	23,290	28.7	57,959	71.3

NOTA: SE CONSIDERA COMO POBLACIÓN "RURAL" AQUELLA CON MENOS DE 2,500 HABITANTES.

FUENTE: LA POBLACIÓN DE MÉXICO EN 1990, INEGI 1992.

CUADRO 6
PRODUCTO INTERNO BRUTO
(MILES DE MILLONES DE PESOS)
DE 1980

AÑOS	1980	%	1982	%	1984	%	1986	%	1988	%	1990	%	TASA DE PROMEDIO DE CRECIMIENTO ANUAL
PIB REAL	4,470.08	100	4,831.69	100	4,796.05	100	4,732.15	100	4,878.78	100	5,271.53	100	1.7
SECTOR PRIMARIO	368.05	8.2	382.87	7.9	401.13	8.4	404.84	8.5	394.36	8.1	408.80	7.8	1.07
SECTOR SECUNDARIO	1,464.38	32.8	1,562.83	32.3	1,490.18	31.1	1,467.89	31.0	1,549.89	31.8	1,738.50	33.0	1.8
SECTOR TERCEARIO	2,637.65	59.0	2,885.99	59.8	2,904.75	60.5	2,859.42	60.5	2,934.53	60.1	3,124.23	59.2	1.7

FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN DEL INEGI Y DE LOS INDICADORES ECONÓMICOS DEL BANCO DE MÉXICO.

CUADRO 7
POBLACIÓN TOTAL POR GRUPOS DE EDAD
(MILES DE PERSONAS)

GRUPO DE EDAD	1970 POBLACIÓN	%	1980 POBLACIÓN	%	1990 POBLACIÓN	%
TOTAL I	48,225	100	66,847	100	81,249	100
0-14 AÑOS	22,287	46.2	28,726	43	31,146	38.3
15-64 AÑOS	24,147	50.1	35,366	52.9	46,234	56.9
65 Y MAS AÑOS	1,791	3.7	2,561	3.8	3,376	4.2

NOTA: I/ LA SUMA PUEDE NO COINCIDIR POR RUBRO "NO ESPECIFICADO".

FUENTE: EN BASE A INFORMACIÓN DEL INEGI.

CUADRO ESTADÍSTICO TOMADO DE: INEGI. LA POBLACIÓN DE MÉXICO EN 1990.

CUADRO 8
EMPLEO
TASA DE CRECIMIENTO ANUAL
1980-1993

AÑO	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
ASEGURADOS I PERMANENTES EN TI. IMSS	15.8	11.6	-1.1	0.3	8.1	6.6	-1.8	9.6	1.8	11.3	8.4	5.2	2.6	0.5
TASA DE DESEMPEÑO ABIERTO	3.8	3.8	4.3	5.3	5.7	3.7	4.4	3.9	3.6	3	2.8	2.6	2.8	1.4

NOTAS: LAS CIFRAS SON PROMEDIOS ANUALES.

I/ INCLUYE LOS GRUPOS DE SEGURO FACULTATIVO COLECTIVO E INDIVIDUAL, CONTINUACIÓN VOLUNTARIA, TRABAJADORES INDEPENDIENTES Y LOS NO IDENTIFICADOS. A PARTIR DE 1989 INCLUYE ESTUDIANTES.

FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN PROPORCIONADA POR EL INEGI, ENCUESTA NACIONAL DE EMPLEO URBANO; CUARTO INFORME DE GOBIERNO 1992; INDICADORES ECONÓMICOS DEL BANCO DE MÉXICO, ABRIL DE 1995, E INSTITUTO MEXICANO DEL SEGURO SOCIAL.

CUADRO 9
POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA
1960-1990
(MILES DE PERSONAS)

AÑOS	POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA							TASA PROMEDIO DE	
	POBLACIÓN TOTAL	TOTAL	%	ESTIMACIONES 1				CRECIMIENTO ANUAL S.F.	S.I.
				SECTOR FORMAL 2	%	SECTOR INFORMAL 3	%		
1960	34,923	11,253	100.0	6,470	57.5	4,783	42.5	-	-
1970	48,225	12,955	100.0	7,650	59.0	5,305	41.0	1.82	1.09
1980	66,847	22,066	100.0	13,560	61.5	8,506	38.5	7.72	6.03
1990	81,249	24,063	100.0	14,654	60.9	9,409	39.1	0.80	1.06

NOTAS: 1/LAS ESTIMACIONES SE BASAN EN LOS DATOS CENSALES Y EN LA RESULTANTE DEL CRECIMIENTO NO EXPLICADO POR LA COBERTURA DE LA SEGURIDAD SOCIAL.

2/ EL SECTOR INFORMAL ESTA CONSTITUIDO POR UNA DIVERSIDAD DE ACTIVIDADES EN DONDE NO SE ALCANZA EN SU MAYORÍA LOS NIVELES MÍNIMOS DE INGRESO, PRODUCTIVIDAD Y SEGURIDAD SOCIAL.

3/ EL SECTOR FORMAL ESTA CONSTITUIDO POR RAMAS DE ACTIVIDAD ECONÓMICA CLARAMENTE IDENTIFICABLES.

FUENTE: NACIONAL FINANCIERA, SNC. DE 1960-1980 LA FUENTE ES LA SPP, LA DE 1990 DE CONAPO.
 CUADRO ESTADÍSTICO TOMADO DE: NACIONAL FINANCIERA, SNC. "LA ECONOMÍA MEXICANA EN CIFRAS", 1990

CUADRO 10
EVOLUCIÓN DEL PODER ADQUISITIVO
DEL SALARIO MÍNIMO REAL
1980-1992

AÑO	INPC DIC. DE C/AÑO 1978-100	INFLACIÓN ACUMULADA AL AÑO.	SALARIO DIARIO NOMINAL 1° DE ENERO C/AÑO	SALARIO DIARIO REAL AL 1° DE ENERO (PESOS DE 1979)	ÍNDICE DEL SALARIO REAL 1980 - 100	VARIACIÓN % DEL SALARIO DIARIO REAL CON RESPECTO AÑO ANTERIOR
1980	166	29.4	163.0	127.3	96.9	-3.9
1981	213	28.7	210.0	126.8	96.5	-0.3
1982	424	98.9	280.0	131.4	100.0	3.6
1983	766	80.8	455.0	107.4	81.7	-18.3
1984	1219	59.2	680.0	88.8	67.6	-17.3
1985	1997	63.7	1060.0	86.9	66.2	-2.1
1986	4108	105.7	1650.0	82.6	62.9	-4.9
1987	10647	159.2	3050.0	74.2	56.5	-10.2
1988	16147	51.7	7765.0	72.9	55.5	-1.7
1989	19327	19.7	8640.0	53.5	40.7	-26.6
1990	25112	29.9	10080.0	52.2	39.7	-2.4
1991	29833	18.8	11900.0	47.4	36.1	-9.2
1992**	31355	5.1	13300.0	42.5	32.4	-10.3

NOTAS** AL 1° DE MAYO DE 1992.

FUENTE: ELABORADOS POR EL TAE (TALLER DE ANÁLISIS ECONÓMICOS DE LA FACULTAD DE ECONOMÍA -UNAM)
 CON INFORMACIÓN DE LA COMISIÓN NACIONAL DE SALARIOS MÍNIMOS Y, BANCO DE MÉXICO; INDICADORES ECONÓMICOS,
 VARIOS NÚMEROS.
 CUADRO ESTADÍSTICO TOMADO DE: TAE-FE - UNAM. REPORTE DE INVESTIGACIÓN: SALARIO MÍNIMO EN MÉXICO 1977 -1992 N°. 26, ABRIL 1992, P.9.

BIBLIOGRAFÍA

- Amador Lucy y Quintana Enrique. El nuevo milagro mexicano. La economía informal. México, Revista este País, publicación mensual, No. 20, Noviembre, 1992.
- Aranda Izguerra Carlos José. Economía y Agricultura en México 1988-1990 (Antecedentes y Perspectivas). México, 1993.
- Camara Nacional de Comercio. El comercio ambulante en la Ciudad de México. México, CANACO, 1988
- Casas José y Ros Jaime. Problemas Estructurales de la Industrialización en México. México, Revista de Investigación Económica, No. 164 Facultad de economía, UNAM, 1983.
- Centro de Estudios Económicos del Sector Privado AC. La Economía Subterránea en México. México, Ed. Diana 1a. ed.(5a. impresión), 1990.
- Comisión Nacional de Salarios Mínimos. Salarios mínimos de 1983-1989. México, Comisión Nacional de Salarios Mínimos, Varios folletos.
- Cordera Campos Rolando y Ruiz Durán Clemente. Esquema de periodización de la Economía Mexicana. México, Revista de Investigación Económica, No. 153, Julio-Septiembre, Facultad de Economía. 1980. pp. 13-62.
- Chávez O'Brien Eliana. El Sector Informal Urbano: estrategia de vida e identidad. Caracas Venezuela, Revista Nueva Sociedad. No. 124, Marzo-Abril, pp. 82-93, 1993.
- Departamento de Economía UAM - A. Análisis de la economía nacional 1989-1990. México, Revista El Cotidiano, No. 33, Enero-Febrero, 1989.
- De Soto Hernando. El otro sendero. México, Ed. Diana 1987.

- Dornbush Rudiger
y Fisher Stanley. Macroeconomía. España, McGraw-Hill, 5a. ed., 1991.
- Eco Humberto. Como se hace una tesis: técnicas y procedimientos de investigación, estudio y estructura. España, Ed. Gedisa, 1992.
- González Eduardo. La política Económica 1970-1976: Itinerario de un Proyecto Inviabile. México, Revista de investigación económica (Nueva España), No. 4, Octubre-Diciembre, Facultad de Economía, UNAM, 1977, pp. 25-69.
- Hansen d. Roger. La política del desarrollo mexicano. 10a. ed., Siglo veintiuno editores, México, 1980.
- Instituto Nacional de Geografía e Informática. La población de México en 1990. México, INEGI, 1992.
- Instituto Nacional de Geografía e Informática. La encuesta nacional de economía informal. México, INEGI, 1989.
- Instituto Nacional de Geografía e Informática. Medición del Sector Informal en México. Aguascalientes, México, Documento elaborado por la X Conferencia Interamericana de Estadística, Noviembre, 1990.
- Klayne Emilio y Tokman Víctor E. Sector informal: Una forma de utilizar el trabajo como consecuencia de la manera de producir y no viceversa. México, Revista de Estudios Sociológicos del Colegio de México, No. 16, Enero-Abril, 1988.
- Mancilla H. C. Felipe y Toranzo Roca Carlos F. Economía Informal y narcotráfico. La Paz, Bolivia, Ed. ILDIS. 1991.

- Marquez Padilla Carlos. La ocupación informal urbana en México: Un enfoque regional. México, documento de trabajo, Fundación Friedrich Ebert, 1989.
- Nacional Financiera. La economía Mexicana en cifras 1990. México, Ed. Nafin, 1991.
- Nacional Financiera. El desempleo en México 1987-1992. México, Revista Mercado de valores, año LIII, Febrero 15, No.4, Nafin, 1993.
- Padilla Aragón Felipe. México: hacia el crecimiento con distribución del ingreso. 1a. ed., Siglo veintiuno editores, México, 1981.
- Quijano Anibal y Wefford Francisco C. Populismo, marginalización y dependencia. 2a. ed., Editorial Universitaria Centroamericana, Costa Rica, 1976.
- Ros Jaime. La Desaceleración de la Expansión Industrial de los Setentas. México, Revista de Investigación Económica, No. 150, Facultad de Economía, UNAM, 1979.
- Rouband francois y Navarrete Victor M. Economía Subterránea, una crítica econométrica. México, Revista de Estadística Vol. I, No. 3, INEGI, 1988.
- Sethuraman S. V. El sector urbano no formal: definición, medición y política. Revista Internacional del Trabajo, vol. 94, No. 1, julio - agosto de 1976.
- Solis Leopoldo. La realidad económica mexicana: retrovisión y perspectivas. 12ava. ed., Siglo veintiuno editores, México 1983.

- Taller de análisis económico Salario Mínimo en México 1977-1992. México, Taller de análisis - Económicos, Facultad de Economía. UNAM, No. 26. Abril, 1992.
- Tangelson Oscar. El Sector Marginal Urbano en México: una investigación de desarrollo. México, OIT-PNUD, 1982.
- Tello Carlos La Política Económica en México (1970-1976). México, Siglo XXI editores, 1982.
- Tokman Víctor E. El Sector Informal Urbano: quince años después. Santiago de Chile, OIT-PREALC, Diciembre, 1987.
- Tokman Víctor E. El imperativo de actuar (El sector informal hoy). Caracas Venezuela, Revista Nueva Sociedad, No. 90, Julio-Agosto, 1987.