



Universidad Nacional Autónoma de México

Facultad de Economía

“La Ocupación en la Economía Informal”

Tesis para obtener el título de Licenciado en Economía

Alumno: Edgar López Avilés

Asesor de Tesis: Dr. Clemente Ruiz Durán

Junio de 2008



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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.

Agradecimientos

A mis padres, quienes siempre me han apoyado a lo largo de toda mi vida. En quienes su dedicación y esfuerzo me han servido como inspiración no solo en lo profesional, sino en mi vida misma.

A mi hermano, quien siempre tuvo fe en mí para la realización y conclusión de éste proyecto de investigación. Su apoyo constante fue parte importante para el no haber claudicado en el camino.

Al Dr. Clemente Ruiz Durán que ha sido como un segundo padre para mí. Le agradezco todas sus enseñanzas, tanto en lo profesional como en la vida misma. La conclusión exitosa de este trabajo se lo debo en gran medida a usted, así como parte importante de mi formación profesional. Siempre le estaré eternamente agradecido.

A todos mis profesores de la H. Facultad de Economía, en especial a Roberto Escalante, Guillermo Ramírez, José Ayala, Gerardo Bueno, Carlos Tello, Benjamín García, Rogelio Huerta, Hugo Contreras, María de la Luz Arriaga, Miguel Ángel Mendoza, Ernesto Ramírez, Horacio Catalán y Carlos Fagundo.

A mis amigos de toda la vida, Andrés, Alonso, Edwin, Sandra Villegas, Sandra Ortega, Luís, Pedro, Augusto, Daniel, Eduardo, Gardo, Beto, Mónica, Pamela, Flor, Marilia, Aline, Mariana, Eva María y miembros de “La Roma”.

A toda mi familia, en especial a mis tíos Alonso, Marcos e Ignacio quienes siempre me han apoyado, orientado y enseñado mil y un cosas. Gracias.

A mis amigos del cubículo 115, quienes fueron mi segunda familia. Daniel, Daniela, Elmer, Laura, Bernardo, Joel, David, Alejandra, Juan José, Marco, Esteban, Luisa, Carmen, Victor, Manuel, Jonathan, Raymundo, Rebeca, Judith, Lorena y Mariana. Mil gracias por todas sus enseñanzas y por todos los buenos momentos que pasamos.

A mis amigos de la Facultad de Economía, Ximena, Omar, Claudia, Karina, Argelia, Pavel, David, Vanessa, Luis Mario, Esteban, Rocío, Yazmín, Fidel, Aydeé, Nadia, Marisol, Karla, Ileana, Mario, Juan Luís, Raymundo, Mónica, Hector y Dania. Les agradezco infinitamente todos los momentos, buenos y malos que pasamos juntos. A mi amigo Francisco, en él siempre encontré un amigo con el que pude contar, gracias muchacho.

Contenido

Lista de Acrónimos	1
Introducción	3
Capítulo I – Marco Conceptual	
Marco Conceptual	10
La Organización Internacional del Trabajo	34
El Dinamismo de la Economía Informal de Alejandro Portes	35
El Otro Sendero de Hernando De Soto	46
La Nueva Escuela Institucionalista	37
Caracterización de la Economía Informal	41
Definición	42
Origen	43
Heterogeneidad	44
Institucionalidad	45
Vínculos con la Economía Formal	46
Medición de la Economía Informal	47
Capítulo II – La Economía Informal en América Latina	
La Población en América Latina y el Empleo Informal	55
Crecimiento Acelerado de la Población y la PEA	56
Migración Campo – Ciudad	57
El Bajo Crecimiento de las Economías Latinoamericanas y su Baja	
Capacidad de Absorción del Empleo	58
Pérdida del Dinamismo del Mercado Interno	59
Contracción de la Inversión y el Financiamiento	60
Reducción del Tamaño del Estado y el Empleo Público	62
Globalización, Flexibilidad del Trabajo, y el Papel de los Sindicatos	63

Incompatibilidad entre Oferta y Demanda de Empleo en América Latina	64
Emigración de la Población en América Latina	65
Precarización del Empleo Formal	66
La Economía Informal en América Latina	67

Capítulo III – El Modelo de Producción en México

Dinámica de la Población en México	70
La Población Económicamente Activa	72
La Migración Campo – Ciudad	76
Antecedentes: La Industrialización pos Sustitución de Importaciones	78
El Consumo Privado	80
La Inversión Privada y el Gasto e Inversión del Sector Público	82
Estructura del Empleo	84
La Economía Informal Durante el Modelo de Sustitución de Importaciones	88
Las Primeras Leyes en Materia de Seguridad Social en México	90
El Modelo de Producción Orientado a la Exportación	92
Factores que Determinaron el Fin del Modelo de ISI	96
Hipótesis del Modelo de Producción Orientado a la Exportación	98
El Ajuste de la Política Económica y la Política Industrial para el Fomento a la Exportación	100
El Papel del Estado y la Política de Empleo	102
Las Exportaciones como el Motor del Crecimiento Económico	104
El Crecimiento Económico y sus Efectos en el Empleo	106
La Emigración de Trabajadores	108

Capítulo IV – La Economía Informal en México

Diferentes Enfoques en la Medición Estadística de la Economía Informal en México	120
--	-----

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática	122
Comisión Económica para América Latina y el Caribe	124
Oficina Regional para América Latina y el Caribe de la OIT	128
Propuesta de la Clasificación y Medición de la Economía Informal en México	130
La Ocupación en la Economía Informal en México	132
Edad de los Ocupados en la Economía Informal	134
Nivel de Educación de los Ocupados en la Economía Informal	138
Distribución Sectorial de la Ocupación en la Economía Informal	140
Los Ingresos en la Economía Informal	142
Tipología, Determinantes y Lógicas de la Economía Informal	144
Perspectivas Sobre la Ocupación en la Economía Informal en México	150
Capítulo V – Conclusiones y Recomendaciones de Política	
Conclusiones	56
Caracterización General de la Economía Informal	789
Caracterización de la Economía Informal en México	249
Recomendaciones de Política	345
Bibliografía	150

Lista de Acrónimos

ARTEP	Asian Regional Team for Employment Promotion
BECATE	Becas de Capacitación para el Trabajo
CEMPE	Centro de Modelística y Pronósticos Económicos
CEPAL	Comisión Económica Para América Latina y el Caribe
CEPM	Comprehensive Employment Planning Missions
CGE	Coordinación General de Empleo
CONAPO	Consejo Nacional de Población
ECSO	Encuesta Continua Sobre Ocupación
EMNs	Empresas Multinacionales
ENIGH	Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares
ENOE	Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo
EPPD	Employment Planning and Promotion Department
ERE	Equipos Regionales de Empleo
ETM	Equipos Técnicos Multidisciplinarios
EVN	Esperanza de Vida al Nacer
DGCE	Dirección General de Comercio Exterior
FMI	Fondo Monetario Internacional
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
IED	Inversión Extranjera Directa
IME	Programa para la Industria Maquiladora de Exportación
IMMEX	Programa para el Fomento de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación
IMMS	Instituto Mexicano del Seguro Social
INEGI	Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática
ISI	Industrialización por Sustitución de Importaciones
JSPA	Jobs and Skills Programme for Africa
MyPEs	Micro y Pequeñas Empresas
NAFINSA	Nacional Financiera
MPOE	Modelo de Producción Orientado a la Exportación

OIT	Organización Internacional del Trabajo
PAE	Programa de Apoyo al Empleo
PEA	Población Económicamente Activa
PIB	Producto Interno Bruto
PITEX	Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación
PME	Programa Mundial de Empleo
PPE	Programa del Primer Empleo
PREALC	Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe
SARTEP	Southern African Regional Team for Employment Promotion
SEE	Servicios Estatales de Empleo
SHCP	Secretaría de Hacienda y Crédito Público
SNE	Servicio Nacional de Empleo
STyPS	Secretaría del Trabajo y Previsión Social
SVL	Servicios de Vinculación Laboral
TBM	Tasa Bruto de Mortalidad
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
TMI	Tasa de Mortalidad Infantil

México es un país en el cual el mercado de trabajo está segmentado, en el año 2007 la ocupación en la economía informal se conformó por el 46 por ciento de la población económicamente activa ocupada. De igual forma, los países que integran la región de América Latina y el Caribe presentan una segmentación de sus mercados de trabajo de igual o mayor magnitud que en el caso de México. En el año 2005, la ocupación en la economía informal en la región alcanzó una participación del 48 por ciento de la población ocupada en edad de trabajar.

La magnitud de la ocupación en la economía informal obliga a plantear las siguientes interrogantes: ¿Quiénes están ocupados en la economía informal? ¿Por qué se ocupan en éstas actividades o bien por qué existe la ocupación en la economía informal? ¿En qué sectores económicos se concentran las actividades informales? ¿Qué postura ha tomado el Estado ante la ocupación en la economía informal? y ¿Qué puede esperarse de la ocupación en la economía informal en los próximos años?

En esta investigación se pretende dar respuesta a estas preguntas, siendo su objetivo principal el de conocer cuales han sido los factores económicos y sociales que han incentivado la participación de la población económicamente activa en la economía informal. Es importante aclarar que en esta investigación se abordará el tema de la economía informal desde la perspectiva del cumplimiento o no cumplimiento de la legislación laboral; y no así, desde la óptica tributaria. Actualmente la información disponible en términos del incumplimiento a la tributación no permite captar adecuadamente la magnitud de la economía informal en México y la región de América Latina y el Caribe, por lo que analizar la economía informal desde esta óptica rebasa los alcances de esta investigación. Además, es importante señalar que la evasión fiscal es solo uno de los distintos incentivos que motivan la práctica de las actividades informales,

sin embargo, y siempre y cuando la disponibilidad de la información lo permita, el tema queda abierto para investigaciones posteriores dada la importancia del tema para las finanzas públicas, así como para la cohesión social.

Asimismo, esta investigación tiene como objetivos particulares:

- Definir el concepto de economía informal.
- Delimitar y medir la ocupación en la economía informal.
- Analizar los principales factores que dieron origen y expansión de la ocupación en la economía informal en América Latina y el Caribe y analizar de forma agregada la ocupación en este segmento del mercado de trabajo.
- Explicar los factores que dieron origen y expansión de la ocupación en la economía informal en México.
- Realizar una tipología de la economía informal en México, explicando los factores determinantes y la lógica económica de las actividades informales.
- Elaborar un análisis prospectivo de la ocupación en la economía informal en México.

La hipótesis central de ésta investigación plantea que la ocupación en la economía informal en México, así como en la región de América Latina y el Caribe, se debe principalmente a la incapacidad del modelo de producción para generar un número suficiente de empleos formales para incorporar a la creciente población económicamente activa.

Una característica incuestionable de la ocupación en la economía informal es su carácter heterogéneo. En este sentido, la ocupación en la economía informal se integra por un universo heterogéneo de trabajadores cuya inserción a las actividades informales responde a lógicas disímiles. Producto de lo anterior que se planteen las siguientes hipótesis particulares:

- El ingreso que se genera en algunas actividades informales es mayor que el salario que se ofrece en algunos empleos del sector formal, esto ha propiciado que una parte de la población económicamente activa decida ocuparse en la economía informal.
- Con el fin de aumentar su competitividad, algunas empresas del sector formal están llevando a cabo formas atípicas de contratación de sus empleados lo que ha generado que una parte importante de trabajadores este en la economía informal.
- En el sector formal se están desarrollado nuevos esquemas de organización empresarial. En esta línea de organizar la producción y la prestación de servicios se están utilizando modelos de subcontratación empresa formal – empresa informal, a través de los cuales las empresas formales liberan costos de transacción asociados con la regulación y normatividad vigente, esto ha derivado en un mayor nivel de ocupación en la economía informal.
- La excesiva regulación ha incentivado el desarrollo de actividades informales. Algunas actividades informales tienen su origen cuando los costos de cumplir las leyes son superiores a sus beneficios.

Esta investigación se desarrolla en cinco capítulos. En el primer capítulo se presenta una revisión conceptual del término economía informal, estudiando los aportes de las principales escuelas de pensamiento que han abordado el tema de la informalidad. Asimismo se propone una definición en la cual se incorporan las principales aportaciones de estas escuelas de pensamiento para finalmente proponer la metodología para la medición estadística de la ocupación en la economía informal.

En el capítulo dos se lleva a cabo el estudio de la economía informal en América Latina y el Caribe. El capítulo comienza con el análisis de la dinámica de la población en la región para posteriormente analizar el modelo de producción que ha caracterizado a la región y sus resultados en términos de la creación de

empleo. El capítulo finaliza analizando la incompatibilidad que existe entre la oferta y demanda de empleo en los países de la región, misma que se resuelve a través de la migración internacional y la economía informal.

El capítulo tres presenta un análisis del modelo de producción en México desde el comienzo del periodo de industrialización por sustitución de importaciones hasta el modelo actual de producción orientada a la exportación. El capítulo comienza analizando la dinámica de la población en México. Inmediatamente, se analiza el modelo de industrialización dirigido por el Estado y sus efectos sobre la creación de empleo. Finalmente se explica cómo ha sido el desarrollo de modelo de producción orientado a la exportación y sus resultados en términos de crecimiento económico y creación de empleo.

El capítulo cuatro comienza mostrando un comparativo entre los diferentes enfoques que existen sobre la medición estadística de la economía informal en México. Posteriormente se lleva a cabo una caracterización de los ocupados en la economía informal analizando la edad, el grado de educación, el nivel de ingresos, así como los sectores en los que se desarrollan las actividades informales. Después, se construye una tipología de la ocupación en la economía informal en México explicando los determinantes y lógicas de las actividades informales en el país. Finalmente se lleva a cabo un análisis prospectivo del empleo y la ocupación en la economía informal de corto, mediano y largo plazo.

Esta investigación concluye con el capítulo cinco en el que se presentan los principales hallazgos de la investigación. Las conclusiones se dividen en dos apartados; el primero, plasma una caracterización general de la economía informal; y el segundo, se enfoca a los resultados del estudio de la ocupación en la economía informal en México. El capítulo finaliza planteando recomendaciones de política que contribuyan a reducir la ocupación en la economía informal y favorezcan la creación de trabajo decente en México.

I. Marco Conceptual

A. La Organización Internacional del Trabajo¹

La Organización Internacional del Trabajo (OIT) introdujo por primera vez el término “sector informal”, ahora llamado por el mismo organismo “economía informal”. Fue durante 1972 y 1973 en las misiones de Kenia (OIT, 1972) y Ghana (Klein, 1973), en el marco del Programa Mundial de Empleo², que la OIT acuñó el término. Desde entonces y por más de treinta años ninguna otra institución en el mundo ha estudiado tan a detalle a la ocupación en la economía informal.

Antes de estudiar la visión que tiene la OIT sobre la economía informal es importante señalar que el marco teórico y la concepción de las actividades informales dentro de la organización han cambiado con el paso del tiempo, la visión actual de la OIT es muy diferente a aquella presentada en los primeros estudios de Ghana y Kenia donde se consideraba al sector informal como un

¹ La revisión bibliografía de todos los escritos de la OIT con respecto al sector informal rebasa los alcances de esta investigación, por ésta razón se utilizó la metodología propuesta por Emilio Klein, se examinó una selección de libros y artículos que reflejan adecuadamente la evolución conceptual y el estado de la economía informal desde el punto de vista de la institución. Finalmente, y con motivo de obtener la visión actual por parte de la OIT, se revisó el documento *El Trabajo Decente y la Economía Informal* derivado de la 90ª Conferencia Internacional del Trabajo.

² El Programa Mundial de Empleo (PME) surgió en 1967 en la Conferencia Regional de las Américas en Ottawa como resultado de la creciente preocupación por el empleo que se había gestado en el sector no estructurado de la economía y que continuaba creciendo a pesar de los esfuerzos en inversión, infraestructura, desarrollo de recursos humanos, formación de capital, etcétera que realizaban los países en desarrollo.

Formalmente el PME fue lanzado en 1969 durante la Conferencia Internacional del Trabajo celebrada en Génova. La importancia que la organización le dio al estudio del empleo y al sector informal fue tal que se decidió crear un departamento “Employment Planning and Promotion Departement (EPPD)” que exclusivamente se enfocara al análisis de estos temas. Fue así como una de las subramas del EPPD “Comprehensive Employment Planning Missions” organizó en 1972 y 1973 las misiones de Ghana y Kenia respectivamente. (Bangasser, 2000, pág. 5 y 6)

elemento positivo dentro de las políticas de empleo. Posteriormente con la creación del Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) surge la preocupación de la pobreza asociada al trabajador informal y para 1987, fecha en que se realizó la 78ª Conferencia Internacional del Trabajo, la memoria del director general trató el dilema del sector informal no sólo como generador de empleo, sino también como un sector en donde la protección de los trabajadores y la integración social es prácticamente inexistente. Finalmente en el año 2002 la OIT determinó que es erróneo considerar a las actividades informales como un “sector” adicional de la economía; su rápido crecimiento, dinámica y heterogeneidad lo convierten en un componente muy importante de las economías en transición y de los países en desarrollo. De igual forma, se analiza a la actividad informal desde una concepción del trabajo decente.

a) Los Informes de Ghana y Kenia

La Organización Internacional del Trabajo introdujo por primera vez en 1972 y 1973 el concepto sector informal como resultado del análisis del empleo en el medio urbano de las economías de Ghana y Kenia. Keit Hart, miembro de la misión en Ghana, acuñó el término (Hart, 1973, pág. 68) para describir “un modelo dualista de oportunidades de ingreso de la fuerza laboral urbana, basado principalmente en la diferencia entre el empleo asalariado y el autoempleo”.³ El concepto de informalidad se aplicó a los individuos en el autoempleo, mismo que se conformaba por la mano de obra autoempleada (excluyendo a los profesionales y técnicos), los trabajadores familiares no pagados, el servicio doméstico, y los empleados en pequeñas empresas (en general menos de diez trabajadores).

En este sentido, la OIT caracterizó a los emprendimientos pertenecientes al sector informal como aquellos que no cumplían con las normas y reglamentos,

³ El concepto de autoempleo considera a la fuerza de trabajo como unidad de producción, el tipo de trabajo realizado por los ocupados en el sector informal principalmente consiste en operaciones unipersonales, de ahí la asociación entre trabajo con la unidad de producción.

requerían poca calificación, contaban con escaso capital y rendían magros ingresos; por lo tanto eran de fácil acceso, contaban con bajo nivel de productividad además de baja capacidad de acumulación (Tokman, 1987b).

A pesar de todo esto, “la OIT consideró que el sector informal era un elemento positivo dentro de la dinámica económica de Ghana y Kenia, principalmente porque la actividad informal impactaba positivamente en la ocupación y en la generación del ingreso” (Klein, 2000, pág. 75 – 76). Así pues, los elementos positivos asociados por la OIT al sector informal se caracterizaron por:

- Ser un sector que genera mucho empleo.
- Además de generar mucho empleo, genera mucho más empleo por unidad de producto.
- Estar conformado por actividades que requieren poca utilización de capital, por consiguiente, intensivas en mano de obra.
- Genera ingresos por arriba de la agricultura.
- Propiciar la movilidad ocupacional y geográfica que mejora los ingresos.
- Alta productividad en muchas de las actividades informales.
- Proveer de bienes y servicios para los pobres, es decir, socialmente necesarios.
- Los medios de producción son propiedad de las familias.
- Operar en pequeña escala; por consiguiente, gran capacidad de flexibilización.
- Adquirir la capacitación de los trabajadores fuera del sistema escolar formal.
- Formar mercados no regulados y altamente competitivos.

El informe de Kenya, concluye con una “hipótesis articuladora la cual planteaba que si se eliminaban las interferencias en el sector informal, se fomentaba y se entregaban condiciones para su desarrollo, incluyendo la protección legal, sería

posible que los ocupados en este sector elevaran sus ingresos y calidad de vida y que allí se generarían más empleos con estabilidad” (Tokman, 2004, pág. 195).

b) Victor Tokman⁴ y el Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe

Después de los informes de Ghana y Kenia, donde se acuñó el término sector informal, la OIT continuó el análisis de la dinámica socio – económica que se desarrollaba en este sector. La OIT reformulo sus estrategias de trabajo, los equipos multidisciplinarios miembros de las Comprehensive Employment Planning Missions (CEPM) se vieron rebasados por la creciente solicitud de los países miembros para analizar su problemática de empleo; por ésta razón, a finales de los años setenta la OIT decidió integrar los equipos multidisciplinarios en Equipos Regionales de Empleo (ERE) con lo que se crearon los programas PREALC para América Latina y el Caribe, ARTEP⁵ para la región asiática y JASPA⁶ y SARTEP⁷ para el continente africano.

El Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe de la OIT “inicia sus trabajos a partir de 1974, desde entonces y hasta su desaparición en 1993 ha realizado análisis de diversa índole en varios países en materia de empleo, con especial énfasis en el sector informal” (PREALC, 1980, pág. 475).⁸

El enfoque que el PREALC dio al estudio de la informalidad “mantuvo la innovación conceptual introducida por los informes de Ghana y Kenia, considerar las formas de producción como unidad de análisis” (PREALC, 1987, pág. 2).

⁴ Victor Tokman fue director del PREALC entre 1973 y 1988 y, en un segundo periodo, de 1991 a 1993, “año en que la OIT determinó el fin de sus actividades para dar paso a los Equipos Técnicos Multidisciplinarios (ETM) en la región”. (Tokman, 2004, pág. 220)

⁵ Asian Regional Team for Employment Promotion.

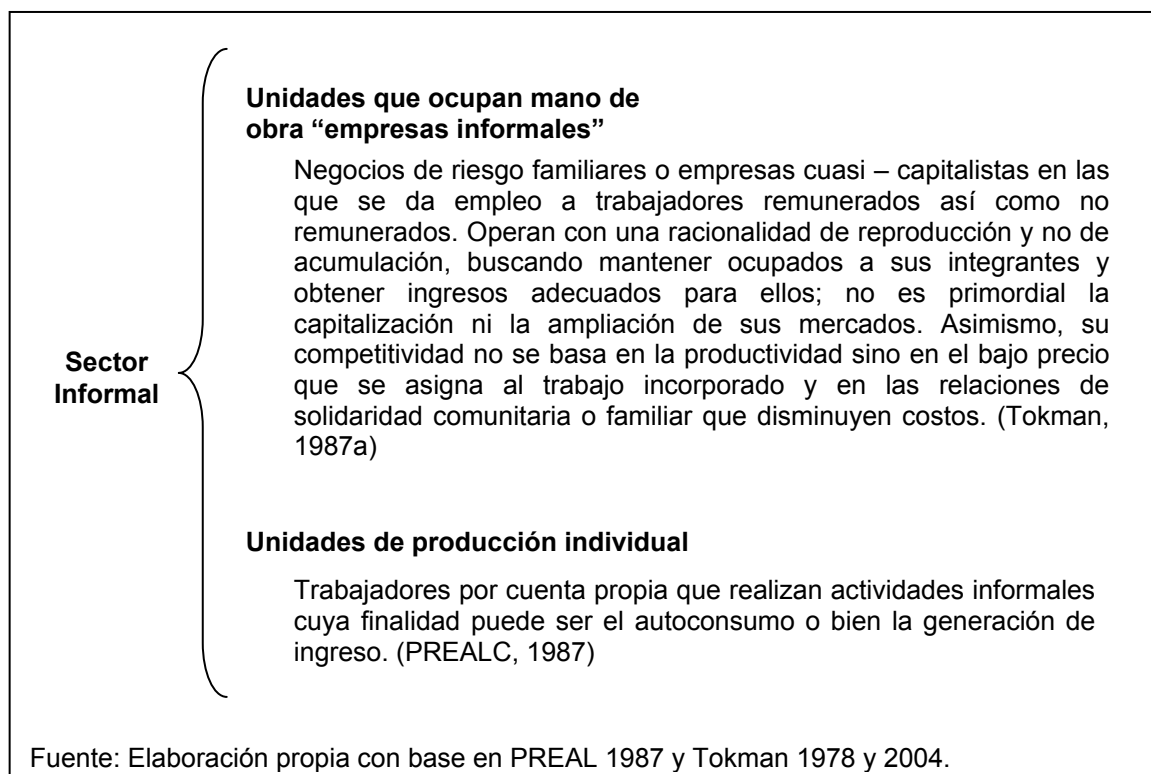
⁶ Jobs and Skills Programme for Africa.

⁷ Southern African Regional Team for Employment Promotion.

⁸ Las ideas elaboradas por el PREALC se encuentran en diversos informes presentados a los gobiernos, en documentos de trabajo de la institución y en algunas publicaciones en revistas especializadas.

Bajo esta perspectiva, se identificaron dos tipos de unidades de producción: aquellas en las cuales se ocupa mano de obra (ya sea remunerada o no) y otras en las que la producción se lleva a cabo de forma individual.

Diagrama 1.1



En este sentido, Souza (1980) analizó la lógica económica que impera en las empresas pertenecientes al sector informal. Souza identificó que ésta difiere de aquellas que se constituyen en el sector formal debido a que el objetivo del empresario informal es maximizar el ingreso total, en vez de aspirar a una tasa de utilidad como lo hacen los empresarios en las actividades formales.

De igual forma, una distinción que se hizo entre las empresas del sector informal fue su grado de informalidad, clasificándose en empresas de legalidad parcial o incompleta “zona gris” o en empresas totalmente informales (Cartaya, 1990). Las primeras se trata de empresas en las que al menos una de sus actividades se realizan en la informalidad, estas van desde la subcontratación de empresas

informales hasta el no reconocimiento de los derechos a la seguridad social de sus trabajadores.

Las empresas trabajan en áreas grises principalmente por dos razones, reducir los costos de la formalidad y aumentar los beneficios que da la informalidad. Estas empresas reducen costos debido a que minimizan el riesgo de sanciones, tienen acceso al crédito, y además poseen los beneficios de la protección legal. Por otro lado, estas empresas aumentan sus beneficios al pagar menos salarios, evitar los costos de la seguridad social y, en menor a mayor grado, evitar el pago de impuestos.

Finalmente el PREALC realizó una distinción entre actividades informales dinámicas y de estancamiento. La distinción se refería a que había un sin número de actividades que tenían potencial de crecimiento, pero había otras que aunque se les apoyara con políticas de todo tipo no iban a salir adelante. Este fue uno de los principales avances en el análisis de la informalidad que aportó el PREALC (1980), el reconocimiento de un sector informal heterogéneo, en el que muchas actividades informales tenían potencialidad de crecimiento y que la razón de su baja productividad y de los escasos ingresos que generan para los allí ocupados, se encontraba más bien en variables exógenos de la actividad misma. De igual forma, se “reconoció que existían actividades que no tenían este potencial de crecimiento, en ellas había una asociación entre el funcionamiento del mercado de trabajo y la generación de pobreza”. (Klein, 2000, pág. 77) Así pues, la política que se proponía por parte del PREALC (1980) era transferir a los allí ocupados a otro sector y hacer procesos de reconversión, ya sea para que se reconvirtieran a actividades informales que fueran dinámicas o se reconvirtieran para trabajar como asalariados del sector formal.

c) El Dilema del Sector No Estructurado. Memoria del Director General

La Memoria del Director General presentada en la 78ª Conferencia Internacional del Trabajo es un referente obligado para dar continuidad al análisis del pensamiento que la OIT ha realizado con respecto a la economía informal.

Para el año 1991, año en que tuvo lugar la 78ª Conferencia Internacional del Trabajo, la economía informal ya era parte muy importante de las economías de los países en desarrollo. Estimaciones realizadas por la misma organización sugerían que en éstos países alrededor de 300 millones de trabajadores participaban en actividades informales; y dependiendo de cada país, su producción oscilaba entre el 5 y 35 por ciento del producto interno bruto. Por otro lado, las economías industrializadas tampoco estuvieron exentas de la presencia y crecimiento del sector informal, sin embargo el contexto estructural, tecnológico e institucional en el que surgen y se desarrollan es completamente diferente al de los países en desarrollo. Este es el primer avance que aportó la 78ª Conferencia Internacional del Trabajo, distinguir entre el “sector no estructurado” de los países en desarrollo y una “economía subterránea” en los países industrializados.

i. El “Sector No Estructurado” en los Países en Desarrollo

El término “sector no estructurado” se empleó para describir “a las muy pequeñas unidades de producción y distribución de bienes y servicios, situadas en las zonas urbanas de los países en desarrollo; dichas unidades pertenecen casi siempre a productores independientes y trabajadores por cuenta propia que a veces emplean a miembros de familia o a algunos asalariados o aprendices. Estas unidades disponen de muy poco o de ningún capital; utilizan técnicas rudimentarias y mano de obra escasamente calificada, por lo que su productividad es reducida; quienes trabajan en ellas suelen obtener ingresos

muy bajos e irregulares, y su empleo es sumamente inestable” (OIT, 1991, pág. 4).

Las unidades antedichas forman un sector no estructurado porque “casi nunca están declaradas ni figuran en las estadísticas oficiales; suelen tener poco o ningún acceso a los mercados organizados, a las instituciones de crédito, a los centros de enseñanza y de formación profesional, y a muchos servicios e instalaciones públicas; no están reconocidas, ni apoyadas, ni reglamentadas por el Estado, y, a menudo, las circunstancias las obligan a funcionar al margen de la ley, e incluso cuando están registradas y observan ciertas disposiciones jurídicas, quedan casi siempre excluidas de la protección social, de la legislación laboral y de otras medidas de protección de los trabajadores. Los productores y trabajadores del sector no estructurado casi nunca están sindicalizados (aunque a veces, en el plano local, forman asociaciones profesionales sin carácter oficial) y, por consiguiente, se sitúan fuera del campo de acción de los sindicatos y de las organizaciones de empleadores. En estas circunstancias, viven y trabajan generalmente en un medio ambiente lamentable, a menudo peligroso e insalubre, en localidades pobres carentes de instalaciones sanitarias, incluso mínimas” (OIT, 1991, pág. 4).

Con esta definición, la OIT continua con la asociación entre sector no estructurado y la generación de pobreza en los mercados de trabajo de las economías en desarrollo, se caracteriza a las unidades informales como poco productivas, con escaso o nulo capital, técnicas de producción rudimentarias y mano de obra poco calificada. De igual forma, continua la perspectiva de un sector heterogéneo, el cual consta tanto de empresas que emplean mano de obra como de trabajadores independientes. “En un extremo de la gama de actividades del sector no estructurado se encuentran las pequeñas empresas manufactureras relativamente prósperas, y en el otro, los pequeños servicios que permiten apenas sobrevivir: vendedores ambulantes, limpiabotas, etcétera” (OIT, 1991, pág. 5).

No obstante a esta caracterización del sector no estructurado, el Informe del Director General (1991) señala que los ingresos percibidos por algunos de los trabajadores informales son superiores al salario mínimo percibido en el sector estructurado. En este sentido, se resalta que algunos asalariados del sector estructurado son más pobres que ciertos trabajadores por cuenta propia del sector no estructurado.

Asimismo, el Informe hace hincapié en “la vulnerabilidad” de las actividades informales. A este respecto se explica que las actividades informales a pesar de su heterogeneidad tienen este punto en común, esto se debe a que, en gran parte, funcionan al margen de la ley y cuentan con una protección jurídica escasa o nula. Esto no significa que sean actividades delictivas, simplemente son actividades que no pueden acatar la reglamentación vigente.

Finalmente, el Informe expone el vínculo existente entre el sector no estructurado y el sector moderno de la economía en los países en desarrollo. Este vínculo “se realiza a través de las relaciones de producción, comercialización y prestación de servicios que se da entre estos sectores, así como por la disponibilidad de fuerza de trabajo que en un momento dado puede ser utilizada o desocupada por las empresas pertenecientes al sector estructurado. En este sentido, algunas de las empresas del sector no estructurado⁹ trabajan como subcontratistas para las empresas modernas, de igual forma vendedores ambulantes, aparentemente independientes, forman parte de redes comerciales bien organizadas que están bajo el control de grandes empresas modernas. En este sentido, los trabajadores en el sector no estructurado constituyen una enorme “reserva de mano de obra” a la que el

⁹ Hay que señalar que este fenómeno de subcontratación tiene mayor relevancia en los países industrializados, para 1991 fecha en que se publicó el “El Dilema del Sector No Estructurado” en los países en desarrollo las empresas informales subcontratadas por el sector moderno eran una porción pequeña del sector no estructurado.

sector moderno puede recurrir en periodos de expansión y en la que puede volcar el excedente de personal en periodos de contracción”. (OIT, 1991, pág. 7)

ii. La “Economía Subterránea” en los Países Industrializados

Por su parte, el término “economía subterránea” se utilizó para describir al trabajo clandestino, también conocido como “mano de obra negra”, en actividades marginales remuneradas realizado por la población que vive en los llamados núcleos de pobreza urbana en las economías industrializadas.

Como ya se mencionó anteriormente, la economía subterránea presenta un origen y dinámica económica diferente en los países desarrollados. Su origen es producto de la migración de trabajadores extranjeros provenientes de los países en desarrollo y no de una migración campo – ciudad de la población local. A este respecto, se observa que en los países desarrollados existen mecanismos de seguridad social que protegen de la pobreza a la población local más vulnerable, esto propicia que dichos grupos no tengan fuertes incentivos para participar en las actividades informales; son los trabajadores inmigrantes y sus familias, junto con las minorías étnicas quienes conforman a los trabajadores en este sector.

Del mismo modo, la lógica y dinámica económica que impera en las actividades informales en las economías desarrolladas difiere de aquellas que se despliegan en los países en desarrollo. “La tendencia a la desreglamentación y a una mayor descentralización de la producción, posibilitadas por los cambios tecnológicos y alentadas por los esfuerzos que despliegan las empresas para reducir los costos a fin de reforzar su capacidad de competencia, ha hecho que, en los países desarrollados, aumenten la subcontratación y la precariedad del trabajo, y hasta cierto punto, quede mermada la protección social de los trabajadores interesados” (OIT, 1991, pág. 13).

Finalmente el análisis de la OIT en estos países encontró que los salarios pagados por las empresas y los establecimientos informales de subcontratación son generalmente comparables a los que se abonan a los trabajadores en el sector estructurado. Esto es posible debido a que “la disparidad técnica entre los subcontratistas y las grandes empresas no es tan profunda como la que existe entre el sector estructurado y el sector no estructurado en los países en desarrollo” (OIT, 1991, pág. 15).

El Informe del Director General llega a la conclusión de que el sector no estructurado no es un fenómeno transitorio que desaparecerá espontáneamente en un futuro previsible a medida que se creen empleos en el sector estructurado, moderno y reglamentado. Por el contrario, “hay motivos fundados para suponer que una parte importante seguramente creciente de la mano de obra de la mayoría de los países en desarrollo y de las economías industrializadas seguirá trabajando en el sector no estructurado o economía subterránea durante muchos años” (OIT, 1991, pág. 12).

d) El Trabajo Decente y la Economía Informal

El Informe VI presentado en la 90ª Conferencia Internacional del Trabajo “El Trabajo Decente y la Economía Informal” en el año 2002 expone la concepción actual que tiene la organización sobre el fenómeno de la informalidad. El Informe VI introduce una concepción diferente en términos del trabajo decente y amplía el carácter dinámico y heterogéneo de las actividades informales en todo el mundo, a este respecto hay una reformulación de la noción conceptual presentada desde los orígenes del concepto en los informes de Ghana y Kenia hasta la Memoria del Director General introducida en la 78ª Conferencia Internacional del Trabajo en 1991.¹⁰

¹⁰ Para llegar a la nueva definición, “la OIT ha recorrido un largo trecho desde sus posturas iniciales, en un tránsito donde hay no pocas contradicciones y que, curiosamente, la lleva a posiciones cercanas a las iniciales de Alejandro Portes”. (Tokman, 2004, pág. 216).

Este importante cambio en la definición y concepción de las actividades informales obedeció primeramente al hecho de que la ocupación informal ha crecido rápidamente en casi todos los puntos del planeta, incluidos los países industrializados, y ya no puede seguir considerándose un fenómeno temporal o marginal. “La mayor parte de los nuevos empleos en los últimos años, particularmente en los países en desarrollo y en transición, se han creado en la economía informal” (OIT, 2002, pág. 1). “Las actividades informales ya no pueden verse como un “sector” aislado de la economía, de ahí que la OIT cambiara a la expresión “economía informal” para hacer referencia al grupo, cada vez más numeroso y diverso de trabajadores y empresas tanto rurales como urbanas que operan en el ámbito informal”¹¹ (OIT, 2002, pág. 2).

Bajo esta perspectiva, la nueva definición de la OIT “integra al universo de los trabajadores informales no solo a los trabajadores y propietarios de microempresas, servicio doméstico y trabajadores por cuenta propia, sino que además hay que sumar a los trabajadores sin protección, independiente de si están en grandes, medianas o pequeñas empresas, para obtener lo que se ha llamado la economía informal”. (Tokman, 2004, pág. 217 y 218). De ahí que ésta nueva óptica se plantee de la siguiente forma:

“La economía informal se constituye por los trabajadores por cuenta propia dedicados a actividades catalogadas de subsistencia, como los vendedores callejeros, los limpiabotas, los recogedores de basura y los chatarreros y traperos, a los trabajadores domésticos remunerados empleados por los hogares, a los trabajadores a domicilio y a los trabajadores de fábricas explotadoras a los que “se hace pasar por trabajadores asalariados” en cadenas de producción, y a los trabajadores independientes de microempresas que funcionan en solitario, con trabajadores familiares o algunas veces con aprendices o trabajadores asalariados” (OIT, 2002, pág. 2).

¹¹ Véase, por ejemplo, STANDING, GUY (1999) **Global Labour Flexibility: Seeking Distributive Justice**. MacMillan Press, London.

Esta nueva perspectiva retoma lo planteado por el PREALC en términos de diferenciar el tipo de unidad de producción y el tipo de situación en el empleo como se expone en el cuadro 1.1.

La incorporación de los trabajadores sin protección al universo que compone a la economía informal es consecuencia de los nuevos esquemas de organización industrial, la búsqueda por alcanzar niveles más elevados de competitividad ha provocado una mayor flexibilización e informalización de la producción y de las relaciones laborales. La base de ésta nueva organización de la producción se haya en que hay un número creciente de empresas que, en lugar de recurrir a una plantilla regular a tiempo completo ubicada en una sola fábrica o lugar de trabajo ampliamente registrados, están descentralizando la producción y reorganizando el trabajo por medio de unidades de producción más flexibles y especializadas, algunas de las cuales no suelen estar reconocidas ni protegidas por el derecho laboral, ni tampoco cubiertos en términos de la seguridad social (OIT, 2002). “El empleo asalariado no reglamentado al que ha dado lugar esta especialización flexible incluye a los trabajadores explotados en fábricas, trabajadores a domicilio, trabajadores industriales que trabajan fuera de la empresa y trabajadores ocasionales, temporales o a tiempo parcial” (OIT, 2002, pág. 2).

Esta reorganización de las cadenas de producción ha sido una estrategia seguida por empresas locales así como por corporaciones transnacionales. En este contexto se reconoce que los proceso de globalización han provocado que las empresas transnacionales¹² busquen que el factor trabajo sean un elemento de competitividad.

¹² Principalmente empresas transnacionales donde existe fuerte competencia mundial en el mercado o donde la producción consiste en bienes en serie para el consumo global.

Cuadro 1.1

Marco Conceptual para la Economía Informal									
Unidades de producción por tipo	Puestos de trabajo según la situación								
	Trabajadores independientes		Empleadores		Trabajadores familiares auxiliares	Asalariados		Miembros de cooperativas de productores	
	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Informal	Formal	Informal	Formal
Empresas del sector formal	*	**	*	**	Trabajadores familiares auxiliares: sin contrato de trabajo ni protección jurídica o social que se derive del propio puesto, en empresas formales.	Trabajadores que tienen puestos de trabajo informales (localizados en empresas formales)	**	*	**
Empresas del sector informal	Trabajadores independientes que poseen sus propias empresas informales.	*	Empleadores independientes que poseen sus propias empresas informales.	*	Trabajadores familiares auxiliares: sin contrato de trabajo ni protección jurídica o social que se derive del propio puesto, en empresas informales.	Trabajadores que tienen puestos de trabajo informales (localizados en empresas informales)	**	Miembros de cooperativas de productores informales.	*
Hogares	Productores de bienes para su propio uso final en sus hogares.	*	*	*	*	Trabajadores domésticos remunerados empleados en los hogares.	**	*	*

Fuente: Hussmanns: Measuring the informal economy: From employment in the informal sector to informal employment. Working Paper No. 53 Policy Integration Department, Bureau of Statistics, International Labour Office, December 2004.

Nota: * Estas casillas hacen referencia a los puestos de trabajo que, por definición, no existen en el tipo de unidad de producción de que se trate.

** Estas casillas hacen referencia a los puestos de trabajo que existen en el tipo de unidad de producción de que se trate pero no son relevantes para los intereses de este estudio.

El avance tecnológico ha permitido el rápido crecimiento de las cadenas de bienes y valores transfronterizas (Standing, 1999), esta descentralización de la producción se caracteriza por el hecho de que la empresa principal se encuentran en un país industrializado avanzado y el productor final es un trabajador por cuenta propia en una microempresa, un trabajador a domicilio o un trabajador en una gran maquiladora de un país en desarrollo o en transición. Como parte de las medidas para recortar gastos y mejorar su competitividad, “estas empresas trabajan cada vez más con un pequeño núcleo de trabajadores asalariados en condiciones regulares de empleo y una periferia cada vez mayor de trabajadores informales” (OIT, 2002, pág. 2).

Es en este punto donde la OIT reformula trascendentalmente la definición y concepción de la informalidad, así como sus recomendaciones en materia de política de empleo. “El trabajo en la economía informal no puede calificarse de “decente” en comparación con el empleo reconocido, protegido, seguro y formal” (OIT, 2002, pág. 1). De ahí que la forma más consistente de analizar la situación de quienes se encuentran en la economía informal es en términos del déficit de trabajo decente. Este déficit “se constituye por trabajos en malas condiciones, improductivos y no remunerados que no están reconocidos o protegidos por la ley, la ausencia de derechos en el trabajo, la inadecuada protección social y la falta de representación de los trabajadores” (OIT, 2002, pág. 4). Por todo lo anterior, la Organización Internacional del Trabajo enuncia que no deben promoverse los empleos en las actividades informales, sino deben fomentarse los empleos de calidad mediante inversiones en conocimiento y capacidades. Esta recomendación de política contrasta radicalmente con las primeras recomendaciones en materia de empleo informal promovidas por la organización después de los informes de Ghana y Kenia al principio de los años setenta donde “se sugería que si se eliminaban las interferencias en el sector informal, se fomentaba y se entregaban condiciones para su desarrollo, incluyendo la protección legal, sería posible que los ocupados en este sector elevaran sus

ingresos y calidad de vida y que allí se generarían más empleos con estabilidad” (Tokman, 2004, pág. 195).

Otro de los importantes avances que aportó el informe sobre el trabajo decente y la economía informal fue el puntualizar que dentro de las actividades informales existe una especie de economía política, es decir, “la economía informal tiene sus propias normas, acuerdos, instituciones y estructuras informales o grupales de ayuda mutua y solidaridad para proporcionar préstamos, organizar formación, transferir tecnología y capacidades, comerciar y acceder al mercado, hacer cumplir las obligaciones, etcétera; lo que no se sabe es en qué están basadas estas reglas o normas informales, si respetan los derechos fundamentales de los trabajadores, y cómo los respetan” (OIT, 2002, pág. 4).

Finalmente el informe de la 90ª Conferencia Internacional del Trabajo concluye replanteando una de sus primeras afirmaciones: el vínculo inherente entre informalidad y pobreza dicho en los primeros análisis de la informalidad derivados de los informes de Ghana y Kenia. Actualmente la OIT reconoce, en concordancia con lo dicho en la memoria del director general “El Sector No Estructurado”, que “hay actividades informales que generan ingresos superiores a los derivados de los empleos formales, de ahí que no es posible afirmar que siempre existe una relación directa entre trabajo informal y pobreza, o entre el trabajo formal y escapar de la pobreza” (OIT, 2002, pág. 3).

B. El Dinamismo de la Economía Informal de Alejandro Portes

Alejandro Portes define a la informalidad como “una forma de generación del ingreso caracterizada principalmente por no estar regulada por las instituciones de la sociedad, en un ámbito legal y social en que actividades similares si están reguladas” (Portes, Castells, y Benton, 1989, pág. 12). Esta definición comparte el carácter normativo de la Escuela Institucionalista, y “no propone ningún juicio

a priori acerca de si esas actividades son buenas o malas”, dejando el tema libre a las investigaciones empíricas (Portes 2000, pág. 27).

Portes explica que “la economía informal no es un conjunto de actividades de supervivencia realizadas por personas desempleadas en los márgenes de la sociedad” (Portes, Castells, y Benton, 1989, pág. 12). Es decir, no es una condición individual, es más bien un proceso de generación de ingreso dinámico, amparado por la tolerancia oficial resultado de la incapacidad del sistema de producción formal para absorber a la población en edad de trabajar. Con este enfoque Portes critica la posición adoptada por Victor Tokman y los estudios realizados por el PREALC y la OIT, ya que rechaza la visión dualista que se le ha dado al término sector informal.

Bajo esta perspectiva, la economía informal “no debe ser vista como un apéndice de las economías nacionales, sino como una parte integral de ellas. Además, el variado conjunto de actividades económicas que abarca la economía informal es vasto, sigue creciendo y ofrece un ejemplo único de la manera en que las fuerzas sociales afectan la organización de las transacciones económicas” (Portes y Haller, 2004, pág. 7).

No obstante la diversidad de actividades que comprenden el universo heterogéneo de la economía informal, Portes (1995) realiza una interesante clasificación funcional de las actividades informales de acuerdo a sus objetivos. Esta clasificación agrupa en tres estratos al sector informal: subsistencia, explotación dependiente o crecimiento.

- *Economías Informales de Subsistencia*: Son actividades cuyo propósito es lograr la subsistencia del individuo o del grupo familiar por medio de la producción directa de dicha subsistencia o bien por medio de la venta de bienes y servicios en el mercado. Por ejemplo: la autoconstrucción de

vivienda y la venta callejera en las ciudades de países en vías de desarrollo (Roberts, 1989).

- *Economías Informales de Explotación Dependiente*: Son actividades orientadas hacia el logro de una mayor flexibilidad gerencial y menores costos laborales en empresas del sector formal, por medio de contrataciones no registradas y de subcontrataciones de emprendimientos informales. Por ejemplo: las relaciones entre los subcontratistas clandestinos de inmigrantes, los trabajadores a destajo y las grandes empresas estadounidenses de la industria del vestido (Sassen, 1989; Stepick, 1989).
- *Economías Informales de Crecimiento*: Son actividades organizadas por empresas pequeñas con el objetivo de lograr acumulación de capital por medio de la movilización de sus relaciones solidarias, generando mayor flexibilidad y costos más bajos. Por ejemplo: la exitosa red de microproductores artesanales de Italia central (Capecchi, 1989).

Portes señala que estos tres tipos de actividades se diferencian por requerir diferentes niveles de organización y no por la motivación de los actores. Además estas actividades son en muchos casos complementarias debido a que se establecen relaciones laborales entre sí; por ejemplo, el trabajador por cuenta propia que representa una actividad de subsistencia para sí mismo, puede servir de trabajador para una empresa formal cuya relación contractual es informal o bien de explotación dependiente. Así mismo, los subcontratistas informales, vinculados a través de una relación de subordinación con empresas más grandes, pueden acumular capital y vínculos cooperativos suficientes para comenzar a recorrer un camino autónomo de crecimiento.

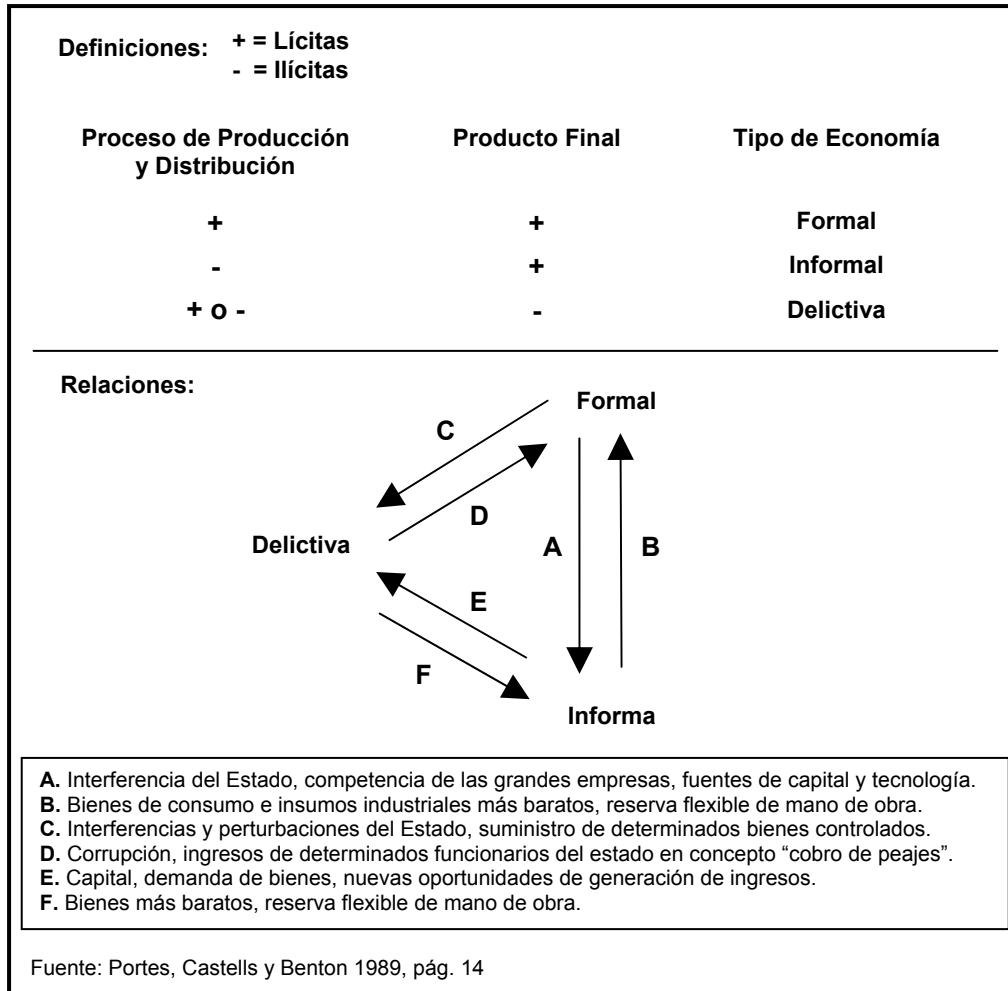
De igual modo, Portes (1989, pág. 26 – 27) distingue tres rasgos característicos dentro de las actividades informales. El primero de ellos es la relación que tiene

el sector informal con el sector formal de la economía; el segundo se refiere a las características de la fuerza de trabajo; y el tercero hace referencia a la posición que guardan las autoridades ante la informalidad.

- *Relación Sistemática con la Economía Formal:* Los modelos de subcontratación empresa formal – empresa informal libera a las empresas formales de costos de transacción asociados con la regulación y normatividad vigente. En la actualidad se están dando procesos de descentralización de la producción y distribución de las grandes empresas, esto a propiciado dos procesos entrelazados: la descentralización de las grandes corporaciones en unidades semi - autónomas y la informalización en la medida de lo posible de estas unidades, haciendo que las ventajas de la flexibilización de la producción se le sumen las ventajas de las actividades no reguladas (esto en ambientes regulados).
- *Características específicas de la fuerza de trabajo:* Son los grupos más vulnerables de la sociedad, quienes por sus características socio – demográficas son los que acceden (distintas motivaciones) a entrar en este mercado de trabajo. Las raíces de la informalidad dependen del contexto económico, la vulnerabilidad de la fuerza de trabajo depende de sus oportunidades de empleo, si estas son nulas entonces los trabajadores estarán dispuestos (dependiendo de cada individuo) a aceptar cualquier condición de trabajo.
- *Tolerancia de las autoridades:* Esto hacen las autoridades para resolver conflictos sociales potenciales o para adquirir mayor influencia política. La economía informal no es un proceso que siempre se desarrolla fuera de la visión del Estado, en algunos casos la economía informal se desarrolla con el consentimiento del Estado debido a los beneficios económicos de corto plazo que la economía informal genera.

Finalmente, a esta clasificación funcional y a la caracterización de la actividad informal Portes, Castells y Benton (1989) trataron de aclarar la diferencia entre la economía formal, la economía informal y las actividades ilícitas.

Diagrama 1.2



La diferencia fundamental entre las actividades ilícitas y el resto de ocupaciones, sean formales o informales, radica en el hecho de que la economía ilegal abarca la producción y distribución de bienes y servicios que son considerados por las instituciones de la sociedad como ilícitos. Por su parte, "la diferencia entre la economía formal y la informal tiene su origen en la forma en se producen o intercambian estos bienes y servios. Por ejemplo, los artículos de ropa, comida

de restaurantes o piezas para automóviles – todos ellos perfectamente lícitos – pueden tener su origen en acuerdos de producción legalmente regulados o en los que evaden las normas establecidas” (Portes, 1995, pág. 184). El diagrama 1.2 busca esclarecer la relación que existe entre las actividades formales, informales e ilícitas.

Así pues, al establecerse esta diferencia se puede concluir que la informalidad puede presentarse en todos los sectores productivos que conforman a una economía, desde el vendedor de goma de mascar hasta una microempresa desarrolladora de software.

En definitiva, se puede afirmar que la definición y clasificación propuesta por Alejandro Portes es una de las más completas, a través de esta definición se puede entender la heterogeneidad de actividades y agentes que comprenden el universo de la economía informal. Así mismo, se logra identificar la dinámica de la producción, distribución y comercialización de los bienes y servicios ofertados por sus diferentes actores además de proveer el marco adecuado para contextualizar su escenario económico y social.

C. El Otro Sendero de Hernando de Soto

Al revisar la literatura sobre a la economía informal es importante detenerse en los escritos del economista peruano Hernando De Soto. El análisis de De Soto aporta dos ideas fundamentales sobre los orígenes del sector informal en las economías de América Latina; en primer lugar, identifica el fenómeno migratorio campo – ciudad como la “basé social” que dio origen a la informalidad; y en segundo, realiza un análisis de cómo la excesiva regulación estatal propició que las clases populares ignoraran las barreras legales, propiciando con ello, el desarrollo de la economía informal.

El desplazamiento masivo de la población del campo a la ciudad proporcionó la base social de la actividad informal. Este fenómeno migratorio “se explica no como un acto irracional hecho por puro gusto o instinto gregario, sino un producto de la valoración racional de posibilidades hechas por los campesinos” (De Soto, 1987, pág. 11). En este sentido, De Soto enumera el conjunto de factores que influyen sobre la población rural para migrar a las ciudades en varios países de América Latina:

- El rápido desarrollo de redes carreteras y nuevos medios de transporte que facilitaron el acceso de los campesinos a las ciudades.
- La influencia de los medios de comunicación, en ellos se mostraba a la vida urbana como una oportunidad de lograr un consumo y un ingreso más elevados.
- El proceso de reforma agraria que tuvo lugar en varios países de América Latina potencializó el proceso de migración, muchas personas que no tuvieron la posibilidad de tener una propiedad o trabajo en el campo prefirieron migrar a las urbes para tratar de conseguir la propiedad y un ingreso que satisficiera de algún modo sus aspiraciones materiales.
- Las posibilidades de una mejor remuneración han sido un estímulo importante, el ingreso que un obrero semi – calificado puede generar es superior al ingreso del campesino.¹³
- La centralización del poder público contribuye notablemente a la expansión de las ciudades. En términos económicos, los efectos multiplicadores que genera el establecimiento del poder público en una determinada área geográfica son tales que propician el rápido crecimiento poblacional en esa localización.

¹³ Estas remuneraciones más altas han compensado los riesgos relativos al desempleo. Un empleado en las zonas urbanas percibe en menos de un año el ingreso promedio anual de un campesino, por lo que aunque este desempleado por largos periodos de tiempo puede recuperar rápidamente el ingreso que percibe el campesino anualmente.

- Finalmente, el acceso a un nivel más alto de educación se convirtió en un fuerte incentivo para las personas cuyo único activo es su propio capital humano.

“La llegada masiva de los campesinos a las ciudades provocó que a gran parte de estos migrantes no les fuera posible incorporarse a las actividades sociales y económicas establecidas legalmente y les fuese sumamente difícil acceder formalmente a la vivienda, la educación y, sobre todo, a la empresa y al trabajo. Fue de esta manera que, para subsistir, los migrantes se convirtieron en informales”. (De Soto, 1987, pág. 12)

De Soto identifica esta falta de inserción de la población en el sector moderno de la economía como resultado de la excesiva regulación por parte del Estado. “La informalidad se produce cuando el “derecho” impone reglas que exceden el marco normativo socialmente aceptado, no ampara las expectativas, elecciones y preferencias de quien no puede cumplir tales reglas y el Estado no tiene la capacidad coercitiva suficiente”. (De Soto, 1987, pág. 12) En este sentido, se entiende a la informalidad como actividades de generación de ingreso que realizan los agentes económicos cuando los costos de cumplir las leyes son superiores a sus beneficios.¹⁴ En otras palabras, el origen de la informalidad responde básicamente a la rigidez de los Estados “mercantilistas”¹⁵, que sobreviven en base al otorgamiento del privilegio a una pequeña élite de participar en la economía formal.

En definitiva el estudio de los escritos de De Soto clarifica varios aspectos esenciales de la actividad informal, el más importante de ellos es el que lleva al entendimiento de las bases sociales que dieron origen a la informalidad en

¹⁴ Portes y Schaufelr (1993) comparten con De Soto esta característica de las empresas informales, ya que como señalan estas “representan la irrupción de las fuerzas reales del mercado en una economía aprisionada por las regulaciones del Estado” (Portes, 2004, pág. 10)

¹⁵ De Soto define al Estado Nacional del Perú como mercantilista – “un Estado burocratizado y reglamentarista que antepone el principio de redistribución al de la producción de la riqueza, entendiendo por “redistribución” la concesión de privilegios y monopolios a pequeñas élites privadas que dependen de él y de las que también es dependiente”. (De Soto, 1987, pág. XXII)

varios países en desarrollo, en especial los de América Latina. El fenómeno migratorio al combinarse con la excesiva regulación estatal creó un ambiente propicio para el desarrollo de la actividad informal. La riqueza del análisis de De Soto radica en el entendimiento y explicación de este fenómeno, dejando en claro algunos factores que motivaron y siguen motivando a miles de trabajadores a insertarse en la dinámica de la informalidad.

D. La Nueva Escuela Institucionalista

La nueva escuela institucionalista se especializa en el desarrollo teórico y empírico de las relaciones entre instituciones y el proceso de desarrollo económico. El aporte de ésta escuela de pensamiento al análisis de la informalidad es resultado de la incorporación de la “función de transacciones” en la determinación de la producción e intercambio en la economía (Wallis y North, 1986). “Esta función explica cuales son los costos asociados a la transformación de insumos en productos finales, así como los costos relacionados con el intercambio” (Feige, 1990, pág. 3).

A este respecto, Feige (1989) señala que no siempre los agentes económicos cumplen con los costos de transacción y transformación formales, de ahí que aquellos agentes económicos que no se adhieren a las reglas institucionales establecidas o que se les niega la protección, forman parte del sector informal. Esta escuela de pensamiento señala que al igual que en la economía formal existen costos de transacción y transformación en el sector informal, sin embargo, existe gran controversia en como identificar y medir estos costos ya que la normatividad informal se caracteriza por estar constituida por reglas no escritas que pueden no siempre ser respetadas por los trabajadores informales.

Bajo esta perspectiva, la nueva economía institucionalista identifica cuatro clases de actividades “subterráneas”, esta clasificación se basa en el tipo de reglas institucionales que no cumplen. Feige (1989) distingue entre cuatro subformas:

1. La *economía ilegal*, que abarca la producción y distribución de bienes y servicios legalmente prohibidos. Ésta incluye actividades como el tráfico de drogas, la prostitución y el juego ilegal.
2. La *economía no reportada*, que consiste en las acciones que pasan de lado o evaden las normas fiscales establecidas, según se codifican en el código impositivo. Por ejemplo, la cantidad de ingresos que se debe reportar a las autoridades fiscales y no se reporta.
3. La *economía no registrada*, comprende a las actividades que no se reportan ante las oficinas estadísticas del gobierno. Una forma de economía no registrada es la cantidad de ingresos que deben registrarse en los sistemas contables nacionales y no se registra. El ejemplo más notable de la economía no registrada es la producción de los hogares.¹⁶
4. La *economía informal*, que abarca las actividades económicas que evaden los costos y están excluidas de la protección de las leyes y reglas administrativas relacionadas con los derechos de propiedad, licencias comerciales, contratos laborales, daños legales, crédito financiero y sistemas de seguridad social.

Esta definición de sector informal comparte la visión del economista peruano Hernando De Soto donde se relaciona a las actividades informales como el resultado del incumplimiento de la normatividad vigente. De igual forma, esta definición coincide con los análisis de Alejandro Portes en el sentido de que la

¹⁶ Bajo el concepto de economía no registrada se explican las discrepancias entre el ingreso y producción real y las estimaciones realizadas por los sistemas de contabilidad nacional oficiales.

economía informal se define como “todas las actividades generadoras de ingreso que no están reguladas por el Estado en un medio ambiente social donde actividades similares están reguladas” (Portes, Castells, y Benton, 1989, pág. 12). No obstante, es importante puntualizar que estas subcategorías de la economía subterránea también se superponen debido a que las actividades consideradas informales tampoco se registran o se reportan. Portes (2004) señala que la distinción conceptual más importante de esta sub - clasificación se produce entre las actividades informales y las ilegales, pues cada una de ellas posee características distintivas que las diferencian entre sí.

Asimismo, otro de los grandes aportes que realizaron los investigadores de la nueva escuela institucionalista fue el análisis histórico de las actividades industriales y de servicios de principios del siglo XIX y XX y su relación con la actividad informal. Mesa-Lago (1978) explica que durante este periodo la mayoría de la producción industrial así como la prestación de servicios eran de pequeña escala y se realizaban en un marco de poca o nula regulación económica. Las actividades informales constituían la norma en la producción en ese periodo, sin embargo con la rápida industrialización del siglo XX nuevos códigos impositivos y laborales cada vez más elaborados buscaron regular la mayoría de las actividades económicas. El resultado fue la consolidación de una profunda división, tanto en los países avanzados como en los menos desarrollados, entre una economía moderna sujeta a los controles estatales y aquellas pequeñas empresas e individuos que sobrevivieron a su alcance (Roberts, 1989 y Moser, 1978).

Es en este contexto, donde la nueva escuela institucionalista señala que las nuevas estructuras de producción descentralizadas, la flexibilización del trabajo, así como el interés de los agentes económicos por reducir costos (ya sean de transacción o transformación) que las relaciones entre el sector informal y la economía moderna se desarrollan. Esta reducción de costos ha provocado que algunos empresarios y trabajadores en el sector informal obtengan ingresos

superiores a sus contrapartes en el sector moderno, según estimaciones realizadas por Carbonetto (1985), Portes (1995), Fortuna y Prates (1989)¹⁷ este ingreso es dos o tres veces más elevado que el de los trabajadores en el sector formal.

Asimismo, el pensamiento institucionalista señala que las nuevas estructuras de producción no son un fenómeno exclusivo de las economías en transición o de los países en desarrollo. A este respecto, Cappechi (1989) señala que estas formas de organización de la producción también se encuentran en las economías industrializadas. En estos países las empresas informales se caracterizan por integrar un sistema de especialización igualitaria y flexible en el que no existe una firma que ejerza un liderazgo. El sistema está compuesto por muchas pequeñas empresas donde se realiza la producción de determinadas piezas o productos manufacturados y por una fábrica donde se producen los bienes finales. El productor final no necesariamente constituye el centro del sistema, más bien su papel se reduce a ensamblar varias piezas producidas por otras pequeñas empresas; esta interacción se distingue por una relación de complicidad más que por una fórmula de explotación.

Finalmente, el enfoque institucionalista señala que las actividades informales están íntegramente ligadas al sector formal, es decir, son parte de una misma economía. De ahí que las actividades informales sean consideradas por esta escuela como procíclicas. Bajo esta visión, en los periodos de expansión económica se espera que se desarrollen ambas actividades, formal e informal; en contraparte, cuando se presenta una contracción económica el desempleo abierto aumentará debido a que el sector informal no tendrá la capacidad de ocupar a los desplazados en el sector formal.

¹⁷ Citado por Portes, 1995, pág. 125 – 126.

II. Caracterización de la Economía Informal

La revisión de las distintas corrientes de pensamiento que analizan el fenómeno de la informalidad pone de manifiesto que no existe una definición única, es decir, no existe una definición en la que todas las escuelas de pensamiento concuerden. Esto no quiere decir que no existan puntos de acuerdo en el tema, sino más bien cada escuela asigna más importancia a un factor que a otro lo que ha generado una mayor riqueza en el análisis de la informalidad.

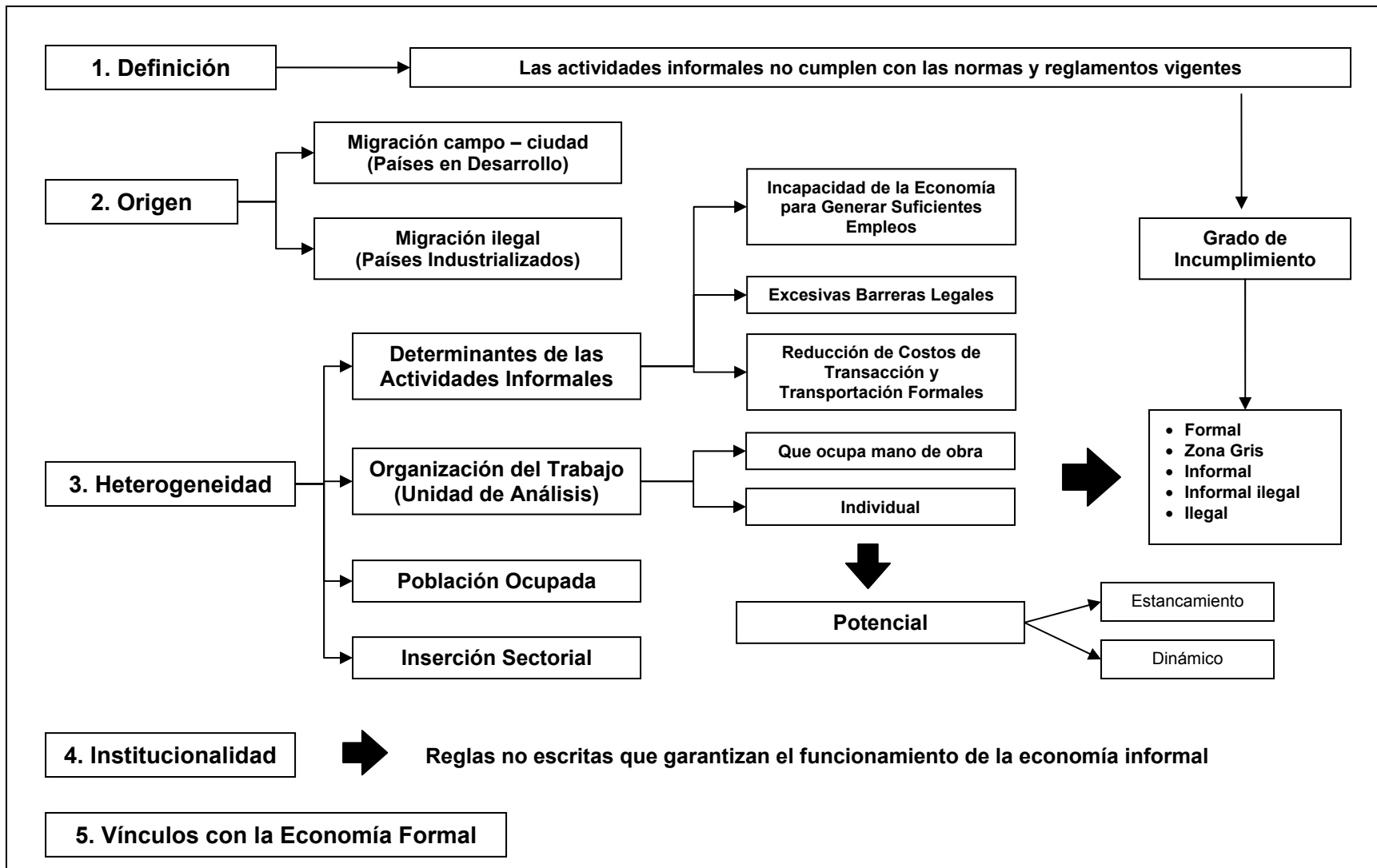
Las actividades y trabajadores que conforman a la economía informal son muy heterogéneos, ésta es la razón de que existan diferencias en la forma en que los investigadores han abordado el tema. Por ejemplo, las relaciones de subcontratación de inmigrantes en países desarrollados expuesta por Alejandro Portes responde a una lógica muy diferente a la del trabajador informal por cuenta propia en países en desarrollo que analiza Hernando De Soto. Así mismo, el contexto histórico también influye sobre el análisis de las distintas corrientes de pensamiento. Por ejemplo, las primeras definiciones que derivaron de los informes de Ghana y Kenia por parte de la Organización Internacional del Trabajo, donde se vincula directamente la generación de pobreza con las actividades informales, es muy diferente a lo expuesto por la misma organización 30 años después en la 90ª Conferencia Internacional del Trabajo donde ya no se reconoce este riguroso vínculo entre pobreza y economía informal. Más aun en los primeros análisis de la OIT se hablaba de un “sector”, sin embargo el crecimiento y la misma heterogeneidad de las actividades informales han propiciado que ahora la misma organización hable de una “economía” informal, misma que representa un componente muy importante de la producción y del empleo así como de la conformación de un estrecho vínculo con el sector formal.

De lo anterior se llega a una primera conclusión, las distintas concepciones de economía informal expuestas en este capítulo responden al análisis de la informalidad en contextos sociales y económicos diferentes, es decir, el aparato

productivo, los arreglos institucionales, la demografía, la cultura y el contexto histórico de cada país, ciudad y área rural y urbana específica es lo que influyó en los resultados de cada corriente de pensamiento. Sin embargo, una vez que se han analizado de forma independiente cada concepción es posible llegar a una definición general que recopile las aportaciones de cada escuela de pensamiento. De ahí que se proponga la siguiente ruta crítica para analizar y definir a la economía informal:

- Definición
- Origen: Migración Campo Ciudad y Migración Ilegal
- Heterogeneidad: Determinantes, Unidad de Análisis, Población Ocupada, e Inserción Sectorial
- Institucionalidad: Reglas No Escritas
- Relación con la Economía Formal

Diagrama 1.3



A. Definición

La economía informal se definirá en términos normativos, se eligió esta forma de análisis para evitar cualquier interpretación subjetiva del término y por el consenso que existen entre los investigadores mencionados en utilizar esta concepción. De ahí que se defina a la economía informal como:

La economía informal es la conformación de todas aquellas actividades generadoras de ingresos que no cumplen con las normas y reglamentos vigentes en un ámbito legal y social en que actividades similares si cumplen con la regulación establecida.

El incumplimiento de la normatividad vigente por parte de la unidad de producción informal responde a su objetivo último, la maximización del ingreso total. Esta unidad maximiza sus ingresos a través de la reducción de costos de transacción y transformación formales, al no asumir éstos costos la unidad informal puede incrementar sus ingresos totales.

Es importante señalar que al analizar esta definición en el contexto histórico llevaría a catalogar a las formas de producción del capitalismo industrial del siglo XIX como informales. En este sentido, Portes (1995, pág. 16) señala que “las actividades económicas que hoy se califican de informales no son el resultado del proceso de industrialización de los países del tercer mundo, sino formas de producción e intercambio propias del capitalismo industrial del siglo XIX, que persisten a lo largo de su historia”.

B. Origen

El origen de la economía informal debe analizarse de acuerdo al tipo de economía, sea esta industrializada o en desarrollo.

En las economías en desarrollo el origen de la informalidad responde principalmente a la migración de los trabajadores del campo a las zonas urbanas. De Soto (1987) identificó este fenómeno migratorio como la “base social” de la economía informal. Este fenómeno migratorio es un acto racional resultado de la valoración de posibilidades hechas por los campesinos y no por simple instinto gregario. Sin embargo, parte de estos migrantes no les es posible incorporarse a las actividades sociales y económicas establecidas legalmente, de ahí que se inserten en la economía informal.

En las economías industrializadas el origen de la economía informal responde de igual forma a la migración, sin embargo esta se lleva a cabo por trabajadores de otros países, principalmente en desarrollo, que ingresan indocumentadamente a estas economías. Esta condición de no legalidad hace al trabajador informal muy vulnerable debido a que no cuenta con ningún mecanismo contra la explotación y el abuso del empleador. El inmigrante indocumentado conoce los riesgos inherentes de esta condición de empleo y migratoria, sin embargo el ingreso total que espera generar en la economía receptora es superior al ingreso que podría percibir en su país de origen, de ahí que tome la decisión de migrar.

C. Heterogeneidad

La heterogeneidad de la economía informal es la característica más concensuada entre las distintas escuelas de pensamiento. Esta característica de la economía informal obliga, en un primer momento, a analizar cada componente de forma independiente, una vez realizado el análisis particular es posible agrupar cada elemento para obtener una visión general de la informalidad. Hay que puntualizar que el análisis de la heterogeneidad de la economía informal debe tomar en cuenta el contexto económico e histórico de cada país, ciudad y zona urbana, sin embargo esta tarea rebasa los alcances de esta investigación

por lo que en este apartado se estudiarán los rasgos más importantes que se identificaron durante la revisión conceptual de la economía informal. Así pues, se analizará los componentes de la economía informal en la siguiente forma: Determinantes de la actividad informal; Organización del Trabajo; Población Ocupada; e Inserción Sectorial.

a) Determinantes de la Actividad Informal

Durante la revisión conceptual de la economía informal se identificaron tres factores determinantes de las actividades informales: la incapacidad de la economía formal para generar suficientes empleos para la población económicamente activa; la excesiva regulación y la reducción de costos de transacción y transportación formales.

Incapacidad de la economía formal para generar suficiente empleos: Uno de los principales factores que ocasionan el surgimiento de la economía informal es la falta de empleos en las economías en desarrollo. Tokman (2004), Portes (1989) y Trejo (2003) señalan que éstas formas atípicas de empleo evidencian claramente la insuficiente generación de empleos urbanos en la economía moderna para absorber el excedente de trabajadores producto del ritmo de crecimiento demográfico y la creciente migración rural – urbana.

Excesiva regulación: La excesiva regulación por parte del Estado es una característica de algunos países en desarrollo, así como de algunos regímenes socialistas. De Soto (1987), Lomnitz (1982) y Roque (2002) señalan que la economía informal se produce cuando el aparato institucional impone reglas que exceden el marco normativo socialmente aceptado, no ampara las expectativas, elecciones y preferencias de quien no puede cumplir tales reglas.

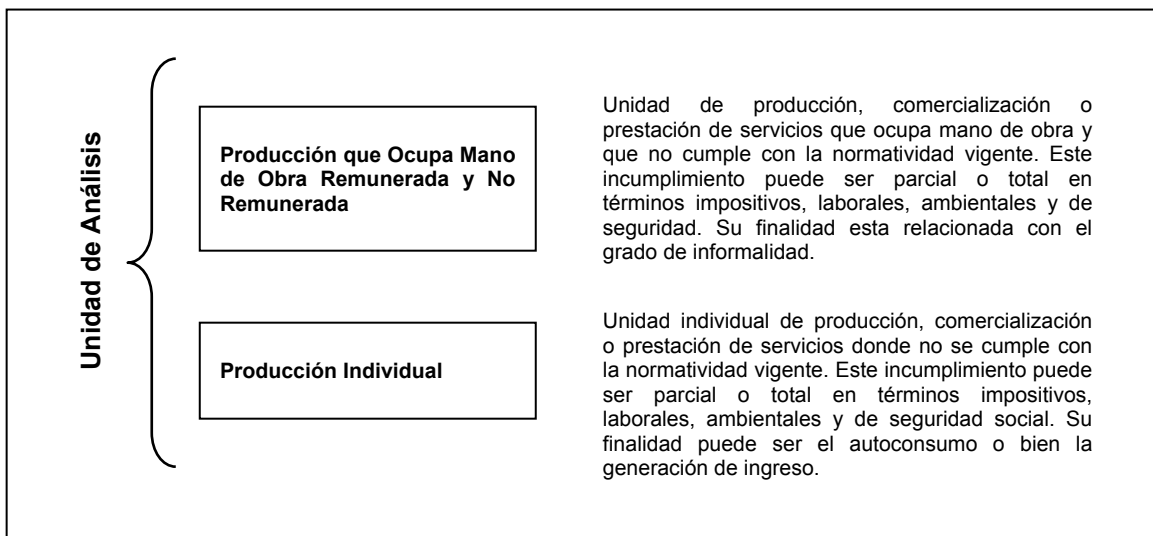
Costos de transacción y transformación formales: Eludir costos de transacción y transformación formales es el mecanismo a través del cual la unidad de

producción informal incrementa sus ingresos totales, de igual forma la reducción de estos costos se traduce en un elemento de competitividad debido a que es posible producir, comercializar y prestar servicios a un menor precio que su contraparte en el sector formal.

b) Organización del Trabajo

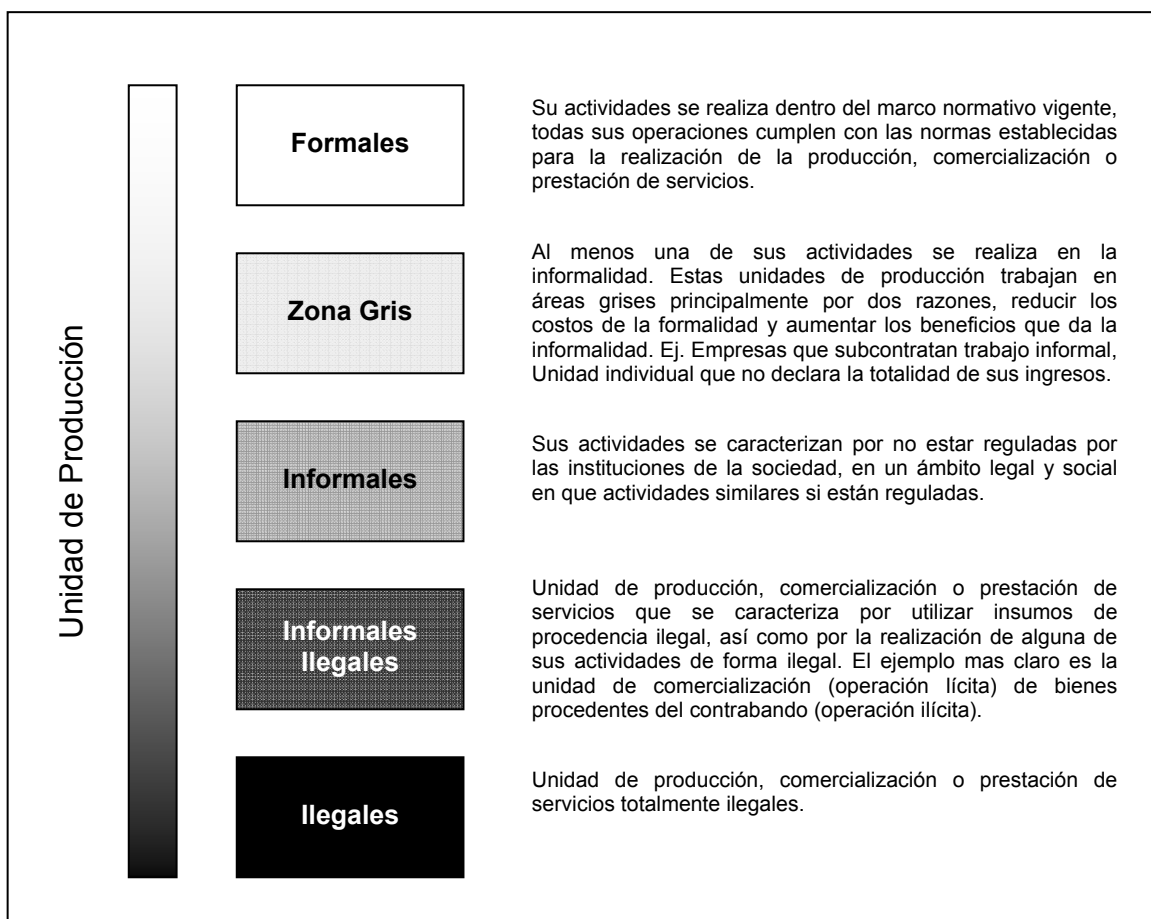
Desde los primeros estudios sobre la informalidad ha existido consenso en identificar “la forma de producción” como la unidad de análisis. En el sector informal se identifican dos tipos de unidades de producción: unidades que ocupan mano de obra y unidades de producción individual.

Diagrama 1.4



Las unidades de producción que ocupan mano de obra, así como el trabajador individual pueden clasificarse según el grado de incumplimiento de la normatividad vigente. El grado de informalidad es parte de la heterogeneidad de la economía informal debido a que las empresas y los trabajadores informales pueden cumplir o no con las normas vigentes en forma parcial o total.

Diagrama 1.5



La lógica de la producción de la unidad informal difiere de aquellas en el sector formal. En el caso de la empresa informal el objetivo no es el maximizar la utilidad como lo haría su contraparte del sector formal, más bien su objetivo es maximizar el ingreso total. De igual formal, la unidad individual no está en busca de mejores condiciones de trabajo, la finalidad de esta unidad de producción, al igual que la empresa informal, es la maximización del ingreso total.

También las unidades de producción informales se distinguen por su potencial de crecimiento, debe distinguirse entre actividades informales de estancamiento y actividades informales dinámicas. Las actividades informales de subsistencia se caracterizan por generar bajos ingresos, ser poco productivas, contar con escaso o nulo capital, utilizar técnicas de producción rudimentarias y se vinculan

directamente con la generación de pobreza en las zonas urbanas (PREALC). Por su parte, existen actividades informales que son consideradas dinámicas debido a que su nivel de organización, así como su esquema de costos son iguales o inclusive superiores a actividades formales similares, de ahí que generen ingresos equivalentes o inclusive mayores que en el sector estructurado. Según estimaciones realizadas por Carbonetto (1985), Portes (1986), Fortuna y Prates (1989) estos factores han propiciado que algunos empresarios y trabajadores individuales en el sector informal obtengan un ingreso dos o tres veces más elevado que el de los trabajadores en el sector formal. Así mismo, la OIT (1991) señala que los salarios pagados por las empresas y los establecimientos informales de subcontratación, en países industrializados, son generalmente comparables a los que se pagan a los trabajadores en el sector estructurado.

c) Población Ocupada

Las personas ocupadas en las actividades informales, en su gran mayoría, han adquirido habilidades básicas o cuentan solo con los estudios básicos por lo que sus posibilidades de inserción en empleos altamente calificados en la economía formal son limitadas o prácticamente imposibles. Sin embargo, en las economías en desarrollo no solo los trabajadores poco calificados conforman el universo de empleos informales, el insuficiente crecimiento del empleo en estas economías ha propiciado que trabajadores calificados también se estén ocupando en la economía informal. De igual forma, si se considera el trabajo en empresas formalmente establecidas, pero cuya forma de contratación no cumple con la normatividad laboral, entonces estos trabajadores calificados deben añadirse al universo de la economía informal.

d) Inserción Sectorial

Las actividades informales pueden presentarse en todos los sectores de la economía. Los principales sectores en los que se desarrolla la economía informal son el sector servicios y el sector comercio, el sector manufacturero también es parte del sector informal pero en menor grado.

D. Institucionalidad

Otro de los importantes consensos que se observa en los estudios sobre la informalidad es la existencia de una especie de economía política, es decir, la economía informal tiene “sus propias normas, acuerdos, instituciones y estructuras informales o grupales de ayuda mutua y solidaridad para proporcionar préstamos, organizar formación, transferir tecnología y capacidades, comerciar y acceder al mercado, hacer cumplir las obligaciones, etcétera. Lo que no se sabe completamente es en qué están basadas estas reglas o normas informales” (OIT, 2002, pág. 4).

La evidencia empírica de los trabajos de Grossman (1989), Portes (1995) y Lomnitz (1988) señalan que la fuerza clave que garantiza el cumplimiento individual de los arreglos institucionales informales es el poder sancionador de la comunidad, su habilidad para conferir una posición social a los individuos o excluirlos. En última instancia, lo que permite asegurar que estos arreglos se cumplan no son los sentimientos espontáneos de solidaridad o la simple convicción moral sino la capacidad de la comunidad de garantizar que sus miembros cumplan con las normas por ella establecidas.

E. Vínculos con la Economía Formal

Finalmente se reconoce ampliamente la existencia de un vínculo entre las actividades informales y la economía estructurada. Esta relación económica principalmente se identifica con modelos de subcontratación empresa formal – unidad de producción informal, sea ésta empresarial o individual. El vínculo formal – informal responde a la tendencia a la descentralización de la producción y a los esfuerzos que despliegan las empresas formales para reducir costos a fin de incrementar su competitividad, esta nueva organización de la producción en lugar de recurrir a una plantilla regular a tiempo completo ubicada en una sola fábrica o lugar de trabajo ampliamente registrados, están descentralizando la producción y reorganizando el trabajo por medio de unidades de producción más flexibles y especializadas, algunas de las cuales no suelen estar reconocidas ni protegidas por la legislación laboral, ni tampoco cubiertos en términos de la seguridad social (OIT, 2002).

Finalmente se concluye este apartado señalando lo expresado en el Informe del Director General de la Organización Internacional del Trabajo preparado para la 78ª Conferencia Internacional del Trabajo, y que reúne la visión de otros investigadores en relación con el futuro de la economía informal: “el sector no estructurado no es un fenómeno transitorio que desaparecerá espontáneamente en un futuro previsible a medida que se creen empleos en el sector estructurado, moderno y reglamentado. Por el contrario, hay motivos fundados para suponer que una parte importante seguramente creciente de la mano de obra de la mayoría de los países en desarrollo y de las economías industrializadas seguirá trabajando en el sector no estructurado o economía subterránea durante muchos años”.

III. Medición de la Economía Informal

El concepto economía informal es un concepto que se ha redefinido en más de una ocasión desde que la Organización Internacional del Trabajo lo difundió por primera vez en 1973 con el informe de la situación del empleo en Ghana (Hart, 1973). De igual forma, la definición del concepto economía informal no es uniformemente aceptada, existen diferentes interpretaciones sobre la ocupación en las actividades informales, por lo que su delimitación y medición depende de la definición e interpretación que se tenga de las mismas. En este sentido, en esta investigación se delimitará y medirá a la economía informal de acuerdo con las recomendaciones realizadas por la OIT en la XV Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (OIT, 1993). En el análisis de la economía informal en América Latina y el Caribe se utilizará la medición realizada por la Oficina Regional para América Latina y el Caribe de la OIT. En el caso de México la medición de la economía informal se llevará a cabo tomando como base la definición de economía informal adoptada por el Informe VI presentado en la 90ª Conferencia Internacional del Trabajo “El Trabajo Decente y la Economía Informal” en el año 2002, así como la delimitación de sector informal que realiza Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) con base en las recomendaciones establecidas en la XV Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo de la OIT. Es importante señalar que la delimitación de sector informal que realiza el INEGI es parcial debido a que no incluye a los trabajadores asalariados que no tienen garantizado el acceso a los servicios de salud. Se determinó incorporar a los trabajadores asalariados sin acceso a los servicios de salud en la medición de la economía informal debido a que de acuerdo con la legislación laboral en México los trabajadores asalariados (exceptuando aquellos con una forma atípica de contratación) tienen derecho al servicio de salud con esta forma de contratación. Siguiendo las recomendación de la OIT (2002) se integra al universo de los trabajadores informales a los trabajadores sin acceso a la salud, independientemente se si están empleados en grandes, medianas, o pequeñas empresas. Así mismo, la medición del sector

informal elaborada por el INEGI es incompleta debido a que excluye a los trabajadores empleados en el servicio doméstico en el sector de los hogares. La ya mencionada resolución sobre estadísticas del empleo del sector informal señala que “los trabajadores domésticos deberían incluirse o excluirse del sector informal según las circunstancias nacionales y la posible utilización de las estadísticas”. En este sentido, y dadas las condiciones laborales de este sector específico de trabajadores en México se consideró pertinente incluirlos dentro del universo de trabajadores ocupados en la economía informal. En resumen la delimitación y medición de la economía informal en México se compone por:

- El sector informal definido por el INEGI.
- Los trabajadores asalariados sin acceso a los servicios de salud.
- El trabajo domestico remunerado.

Una vez definido el concepto y caracterización de la economía informal así como la delimitación y medición de la ocupación en las actividades informales se procede a analizar el empleo en estas actividades para los países de América Latina y el Caribe (Capítulo II), así como para el caso concreto de la economía mexicana (Capítulo III y IV).

Capítulo II – La Economía Informal en América Latina

I. La Población en América Latina y el Empleo Informal

Uno de los principales factores que dieron origen a la economía informal en América Latina y el Caribe fue el acelerado crecimiento de la población, mismo que no fue acompañado por un crecimiento de igual magnitud en la producción y en el empleo formal. Así mismo, el crecimiento poblacional fue acompañado por una rápida migración de la Población Económicamente Activa (PEA) de las zonas rurales a las zonas urbanas constituyendo con ello la “base social” de la economía informal.

A. Crecimiento Acelerado de la Población y la PEA

América Latina y el Caribe es una región cuyo crecimiento de la población ha sido continuo. Desde los primeros registros y estimaciones poblacionales la región se ha caracterizado por un crecimiento continuo, con excepción del periodo de conquista donde se estima una reducción de la población de casi nueve millones de habitantes.¹

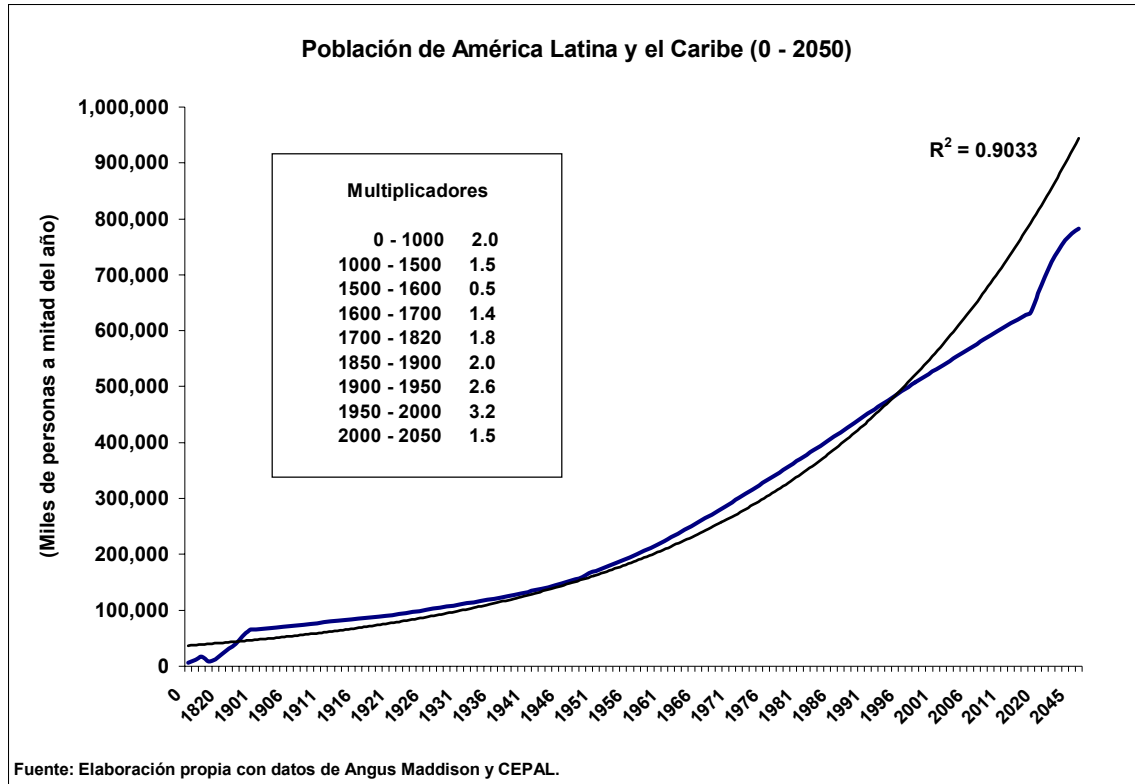
Bajo esta perspectiva es importante señalar que durante el periodo 0 – 2000, es el siglo XX el tiempo en el cual la población creció más rápidamente en la región, la población se multiplicó en 8 veces pasando de 64 millones en 1900 a 522 millones en el año 2000.

Más concretamente, es la segunda mitad del siglo XX donde la región experimento el mayor incremento de la población desde que se tienen registros,

¹ Las estimaciones de la población durante el periodo 0 – 1990 fueron tomadas de Angus Maddison – A Millennium Perspective, publicado por la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico OCDE.

la población se multiplicó en 3.2 veces, pasando de ser de 165 millones de personas en 1950 a 522 millones de personas en 2000.

Gráfica 2.1



En tan solo 50 años América Latina y el Caribe incrementaron su población en más de 356 millones de personas. De lo anterior que surja la siguiente pregunta: ¿A qué se debió éste espectacular crecimiento poblacional? ¿Qué factores determinaron la aceleración del tamaño poblacional?

El exponencial incremento del tamaño de la población en América Latina y el Caribe durante la segunda mitad del siglo XX fue resultado de las políticas de salud implementadas en la región. Durante la primera mitad del siglo, los países de la región legislaron en favor del derecho a la salud, las primeras leyes en la materia dieron origen a las actuales instituciones de salud, y su éxito se ha visto reflejado en las mejores condiciones de salud de la población.

Cuadro 2.1

Primeras Leyes en Materia de Seguridad Social y Salud en América Latina			
<i>Países Seleccionados</i>	<i>Vejez, Invalidez y Muerte</i>	<i>Enfermedad y Maternidad</i>	<i>Accidentes de Trabajo y Enfermedades Profesionales</i>
Argentina	1944 Comercio 1946 Industria	1934 Maternidad 1974 Enfermedades	1915
Brasil	1923 Ferroviarios 1934 Comercio 1936 Industria	1923	1919
Chile	1924 Seguro Social	1924	1916
Colombia	1946	1938	1915
México	1943 Seguro Social	1943	1943
Paraguay	1943 Seguro Social	1943	1927
Perú	1936 Obreros 1962 Empl. Asal.	1936 Obreros 1948 Empl. Asal.	1911
Uruguay	1829 y 1934	1958 Maternidad 1960 Enfermedad	1914
Venezuela	1940 Seguro Social	1940	1923

Fuente: Asociación Internacional de Seguridad Social - Regímenes de Seguridad Social en las Américas.

El éxito de las instituciones de salud en América Latina se observa principalmente en 3 indicadores: la esperanza de vida, la tasa de bruta de mortalidad y la tasa de mortalidad infantil. Durante el periodo 1950 – 2005 la esperanza de vida al nacer se incrementó en casi 20 años y las tasas de mortalidad bruta e infantil² disminuyeron rápidamente, pasando a ser de 15.6 a 6.1 y de 103 a 26 respectivamente. Esto habla de un avance importante en el tratamiento y prevención de las enfermedades, así como de un incremento relativo en el acceso a los servicios de salud por parte de la población. Es importante señalar que el crecimiento natural de la población disminuye año con año, sin embargo la población en la actualidad, así como en los próximos años, vive más tiempo lo que está favoreciendo una mayor presión en el mercado de trabajo.

² Defunciones por cada 1,000 habitantes.

Cuadro 2.2

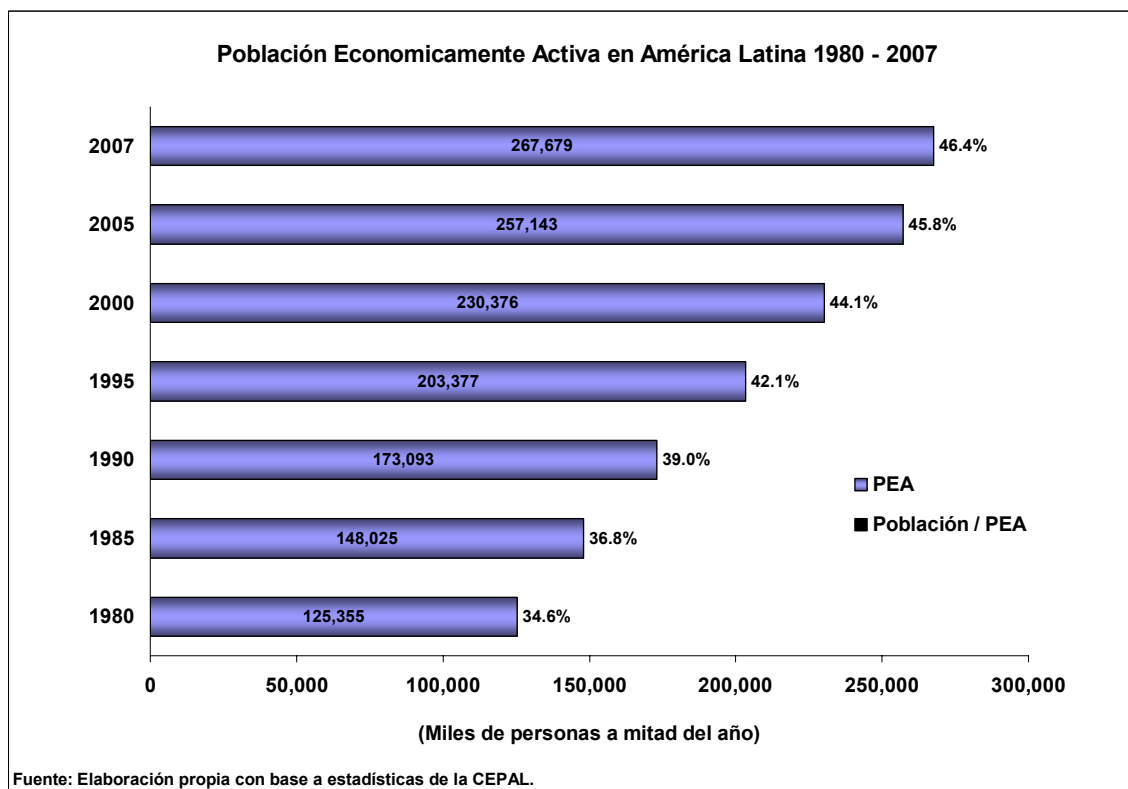
Principales Indicadores del Incremento Demográfico en América Latina (1950 - 2005)							
Año	Nacimientos por cada 1,000 habitantes	Defunciones por cada 1,000 habitantes	Crecimiento natural de la población por cada 1,000 habitantes ^a	Defunciones de menores de un año por cada 1,000 habitantes ^c	Esperanza de vida al nacimiento	Nacimientos por cada 1,000 mujeres de 15 a 49 años	Tasa global de fecundidad ^b
1950-1955	42.0	15.6	26.3		51.4	182.6	5.89
1955-1960	41.4	13.9	27.6	103	54.3	183.8	5.94
1960-1965	40.9	12.4	28.5		56.8	183.9	5.97
1965-1970	38.0	11.1	26.9	86	58.8	169.7	5.55
1970-1975	35.5	9.9	25.6		60.9	155.1	5.05
1975-1980	33.3	8.8	24.5	62	63.0	141.1	4.5
1980-1985	30.8	7.9	22.9		64.9	126.5	3.93
1985-1990	28.1	7.2	20.9	43	66.7	111.1	3.43
1990-1995	25.5	6.7	18.8	35	68.3	98.1	3.03
1995-2000	23.5	6.2	17.3	30	70.2	87.5	2.75
2000-2005	21.7	6.1	15.7	26	71.6	79.6	2.55

Fuente: Elaboración propia con base en United Nation, Population Database y CEPAL, CEPALSTAT.

Notas: ^a Diferencia de nacimientos por cada 1,000 habitantes y las defunciones por cada 1,000 habitantes.
^b Número de hijos por mujer.
^c El valor es referente al último año del periodo señalado.

Bajo esta perspectiva se observa que el crecimiento poblacional dio origen a un fuerte incremento de la Población Económicamente Activa en la región.

Gráfica 2.2



Como se observa en la gráfica 2.2 en 1980 la PEA fue de aproximadamente 125 millones de personas y represento el 35 por ciento de la población total, veintisiete años después la PEA se compone por 267 millones de personas y su participación en la población total se incremento en 8 puntos alcanzando el 46 por ciento.

La expansión de la fuerza de trabajo ha dado como resultado el incremento en la demanda de trabajo en la región, es decir un número de personas cada vez mayor busca empleo.

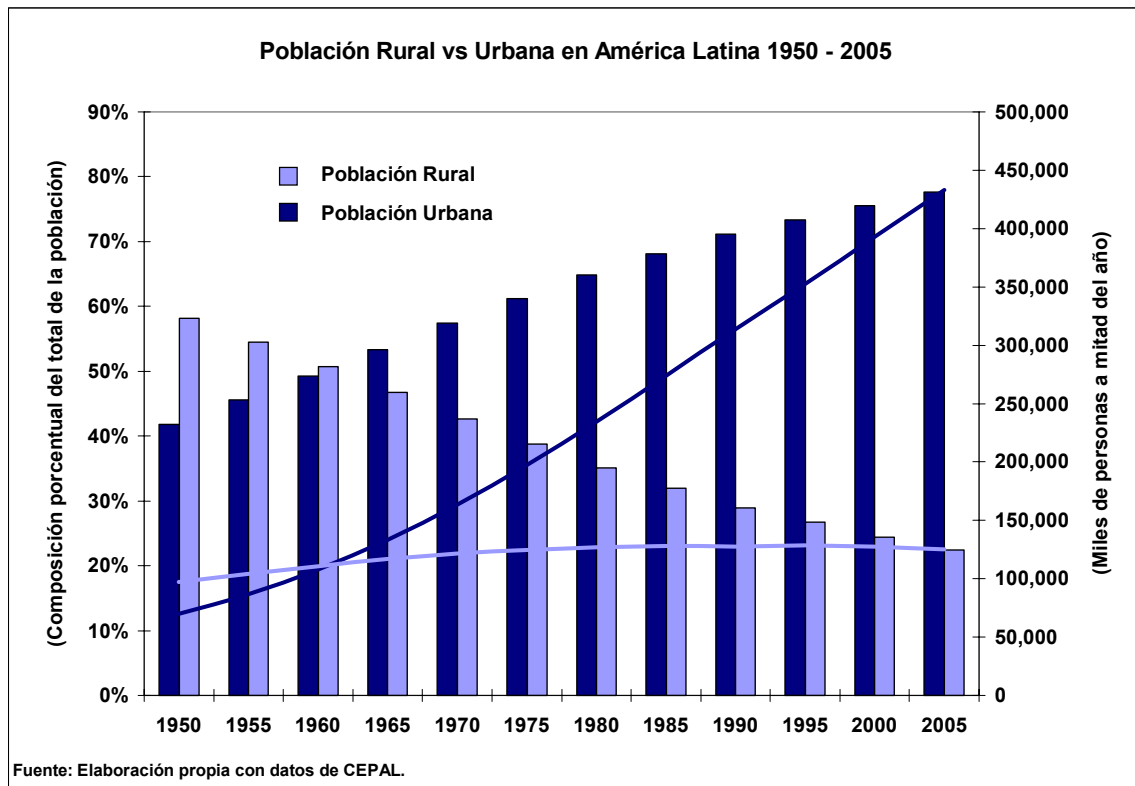
B. Migración Campo – Ciudad

La ubicación geográfica de la PEA cambió durante la segunda mitad del siglo, las zonas urbanas se han convertido en la principal localización de la población total y por consiguiente de la Población Económicamente Activa.

A principios de siglo, la población rural en América Latina fue mayor que la población urbana, en 1950 los habitantes del campo representaron el 60 por ciento de la población total; sin embargo, la población urbana gradualmente fue ganando terreno, dos son los principales factores que explican el cambio de tendencia en la localización de la población en América Latina: *i)* la migración campo ciudad durante la segunda mitad del siglo XX derivada del proceso de industrialización en la región; y *ii)* el crecimiento natural de la población urbana.

Al analizar la gráfica 2.3 se identifica a los años sesenta como el punto de inflexión en la localización de la población en la región, es a partir de estos años en que la población urbana representa una mayor proporción que la población del campo, tendencia que no cambiará y que además se acentuará.

Gráfica 2.3



Actualmente la población urbana es de 433 millones de habitantes y representa el 78 por ciento de la población total, éste sorprendente crecimiento de las zonas urbanas hace reflexionar sobre las siguientes preguntas: ¿La expansión de la población ha sido acompañada de un crecimiento de igual o mayor magnitud en la economía y el empleo? ¿Cómo ha sido la dinámica de crecimiento económico en América Latina? ¿La expansión de la producción ha generado el suficiente nivel de empleo para absorber a la creciente Población Económicamente Activa? ¿Qué actividades de generación de ingreso realiza la Población Económicamente Activa que habita en las zonas urbanas? o bien ¿En dónde se emplea esta inmensa cantidad de personas?

II. El Bajo Crecimiento de las Economías Latinoamericanas y su Baja Capacidad de Absorción de Empleo

La década de los ochenta marcó el fin de un largo periodo de crecimiento económico en los países de América Latina, alrededor de tres décadas, que inició después de la Segunda Guerra Mundial. La crisis de la deuda en la región durante los años 1982 y 1984 provocó una reorientación del modelo de crecimiento basado en la industrialización dirigida por el Estado a un modelo basado en la liberalización económica.

El primer modelo, también llamado “modelo de sustitución de importaciones³”, permitió a los países latinoamericanos entrar en un rápido proceso de industrialización, la industria manufacturera se convirtió en el principal motor del crecimiento económico.

De este modo, es en los años sesenta y setenta el periodo en el cual América Latina se convirtió en una de las regiones más dinámicas en el mundo en términos de crecimiento económico, sólo por debajo del Este y Pacífico Asiático, a pesar del alza en los precios del petróleo de 1973 y 1978. Entre 1960 y 1980 la región se caracterizó por mantener una tasa de crecimiento del PIB del 5.5 por ciento anual. Así mismo, la participación en la producción mundial de la región fue aumentando paulatinamente hasta alcanzar su máximo histórico en la década de los setenta, 6.63 por ciento del PIB mundial.

³ El modelo de *sustitución de importaciones* se caracterizó por: 1) un papel muy activo del Estado en el proceso económico; 2) creación de empresas por parte del Estado que actuaron como monopolio en sectores claves; 3) alto desarrollo de la industria nacional, protegida de la competencia externa; 4) fuerte endeudamiento, desequilibrios en la cuenta corriente y evolución desfavorable de los términos de intercambio.

Cuadro 2.3

Crecimiento y Participación de la Producción por Regiones del Mundo										
Periodo	Región	Este y Pacífico Asiático	Europa y Asia Central	Unión Monetaria Europea	América Latina y el Caribe	Medio Oriente y Norte de África	Sur de Asia	África Subsariana	Estados Unidos	Mundo
Tasa de Crecimiento Promedio del Periodo										
1961 - 1970		4.73		5.71	5.34		4.38	4.95	3.85	5.29
1971 - 1980		6.59		3.31	5.66	4.32	3.05	3.69	3.29	3.76
1981 - 1990		7.55		2.41	1.16	3.17	5.63	1.88	3.27	3.13
1991 - 2000		8.43	-0.80	2.21	3.37	4.05	5.24	2.25	3.31	2.87
2001 - 2005		8.21	5.14	1.37	2.35	4.08	6.38	4.27	2.68	2.77
Participación en la Producción Mundial										
1961 - 1970		1.47		22.71	5.94		1.33	1.28	33.24	100
1971 - 1980		1.82		22.51	6.63	1.30	1.18	1.28	29.76	100
1981 - 1990		2.72	4.49	20.98	6.54	1.31	1.39	1.20	29.59	100
1991 - 2000		4.59	3.24	19.83	6.31	1.36	1.74	1.07	29.86	100
2001 - 2005		6.35	3.21	18.75	6.06	1.47	2.10	1.11	30.56	100

Fuente: Elaboración de los autores con datos de World Bank - World Economic Indicators, 2007.

Es importante señalar que durante los años setenta la región financió el proceso de crecimiento a través del crédito externo, periodo en el cual el resto de las regiones del mundo comenzaron a desacelerar el crecimiento de sus economías producto de la recesión mundial de 1974 – 1975 ocasionado por el impacto del aumento de los precios del petróleo. A finales de 1978 se presentó un segundo incremento en los precios del petróleo, esto originó que las administraciones de Reagan y Thatcher, en Estados Unidos e Inglaterra, iniciaran un proceso de estabilización a través de instrumentos monetarios cuyo resultado fue el alza en las tasas de interés reales (Tokman, 2004). El incremento en las tasas de interés internacionales propicio la imposibilidad de pago del sobreendeudamiento contraída por los países latinoamericanos, en agosto de 1982 México señaló la imposibilidad de pago del servicio de su deuda externa, marcando el inicio de una crisis que se propagó por toda América Latina y que amenazó la estabilidad del sistema financiero internacional⁴.

⁴ “A comienzos de la década de los ochenta todos los datos disponibles para anticipar el descalabro estaban sobre los escritorios de los dirigentes y ejecutivos de los acreedores (gobiernos, banco multilaterales y bancos privados), que sabían de las posibilidades reales de servicio de la deuda, pero también de las cifras crecientemente en rojo de las balanzas de pagos

La crisis de la deuda obligo a las economías de América Latina a formular nuevos esquemas de política económica⁵, la aplicación de políticas de ajuste y estabilización macroeconómica configuraron la nueva estructura económica de la región, misma que se caracterizó por los procesos de globalización, reforma del Estado y desregulación de los mercados.

Cuadro 2.4

Principales Reformas Económicas después de la Crisis de la Deuda en América Latina
<p>I. La Reforma del Estado consistió en general en la reducción de su tamaño y la reorientación de sus funciones, al mismo tiempo que aumenta la responsabilidad del sector privado y la importancia de los mercados en la asignación de los recursos. Entre las medidas adoptadas destacan las siguientes.</p> <p>Reformas tributarias tendientes a corregir los desequilibrios financieros del sector público y en algunos casos a simplificar los sistemas tributarios.</p> <p>Privatizaciones que transfieren la propiedad de una proporción significativa de activos del sector público a inversionistas privados nacionales y, generalmente, externos.</p> <p>Las reformas a la seguridad social incorporando al sector privado en la administración de los recursos, sustituyendo en algunos casos y complementando los sistemas de reparto vigentes en otros, mediante la creación de la modalidad de capitalización individual de los trabajadores.</p>
<p>II. Políticas Macroeconómicas orientadas a la búsqueda de la estabilidad de precios, para lo cual se han seguido políticas de restricción del crédito, de la oferta monetaria y del déficit fiscal.</p>
<p>III. Las Reformas Comerciales y Financieras implicaron reducir las barreras al comercio exterior, mediante la eliminación de las restricciones cuantitativas a las importaciones, la reducción de las tarifas y de su dispersión. La reforma financiera dio origen a un proceso de apertura del mercado de capitales</p>
<p>Fuente: Elaboración propia con base en OIT - Oficina Regional para América Latina, Panorama Laboral 1996.</p>

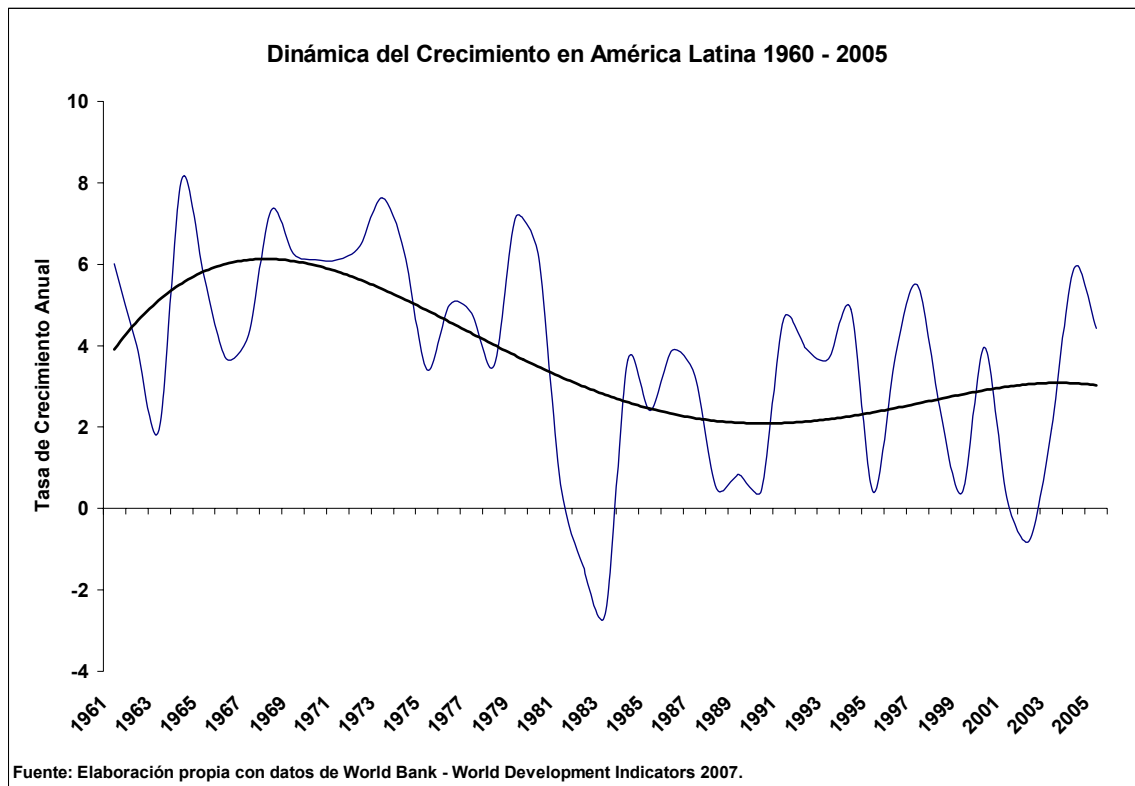
A pesar de los esfuerzos por mantener los equilibrios de las principales variables macroeconómicas los resultados de las reformas económicas no han sido los esperados, la región ha perdido dinamismo económico y la generación de empleos ha estado muy por debajo de las expectativas. Como lo muestra la gráfica 2.4 la región había mantenido un ritmo de crecimiento promedio del 5.5

de los países latinoamericanos, que los gobiernos y bancos centrales de la región conocían a detalle. Estudios de los observadores más lúcidos habían advertido de los riesgos que entraña el funcionamiento de economías que financiaban sus crecientes desequilibrios internos sobre la base del crédito externo” (Tokman, 2004, pág. 89).

⁵ “Los organismos multilaterales, especialmente el Fondo Monetario Internacional, al igual que los bancos y gobiernos de los países industrializados, condicionaban el apoyo crediticio a los gobiernos de América Latina a la adopción de rigurosos programas de ajuste, que implicaban perder gran parte de la autonomía en materia de política económica” (Tokman, 2004, pág. 97).

por ciento durante el periodo de sustitución de importaciones, sin embargo la crisis de la deuda propició que el Producto Interno Bruto de la región se contrajera drásticamente, en 1983 la producción se redujo en alrededor del 3 por ciento. En este contexto, las reformas económicas posteriores a la crisis no han logrado restablecer el dinamismo económico, durante los años noventa se observa una ligera recuperación del crecimiento (3.37 % promedio del periodo), sin embargo a partir del año 2000 la región se insertó en un periodo de estancamiento, crece lentamente a un ritmo del 2.36 por ciento anual. Esto ha dado como resultado que América Latina este perdiendo participación de la producción mundial, en el periodo 2000 – 2005 esta se redujo al 6 por ciento del producto mundial.

Gráfica 2.4

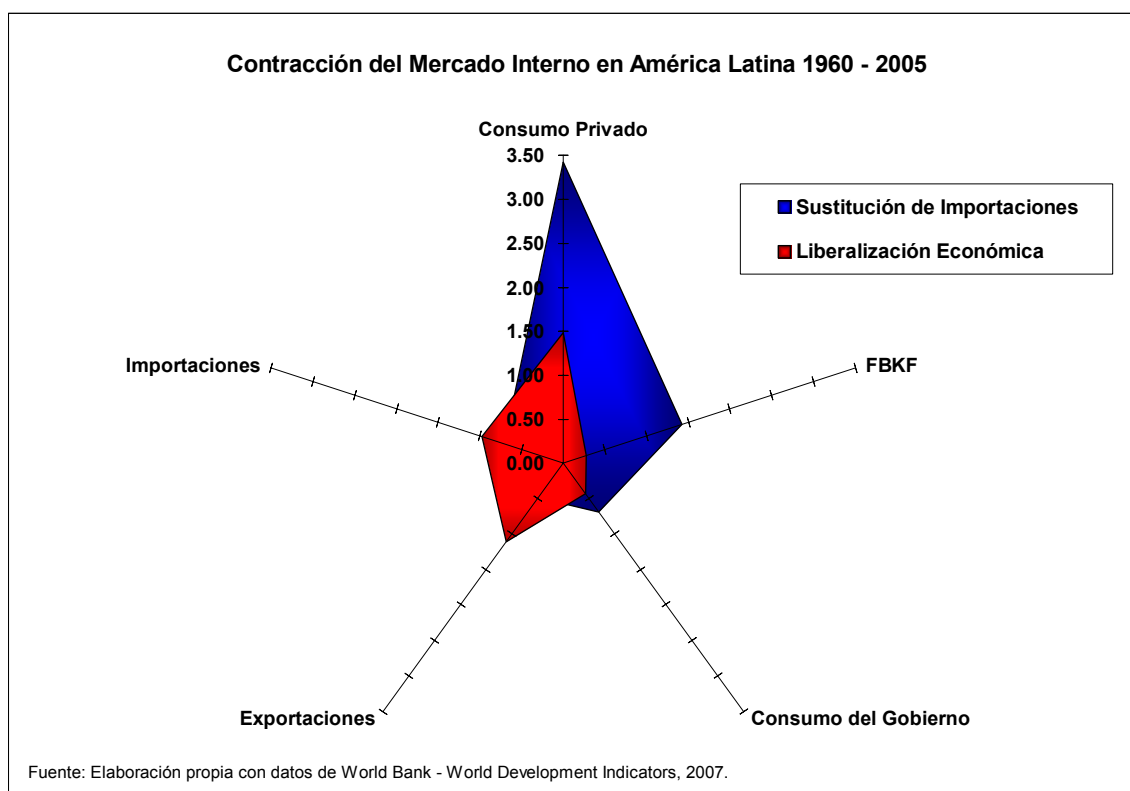


La pérdida del dinamismo económico y su consiguiente efecto negativo en el empleo es resultado del efecto contractivo que indujo el modelo de liberalización económica en los factores estructurales de crecimiento de la región.

A. Pérdida de Dinamismo del Mercado Interno

El mercado interno había sido uno pilar en el crecimiento económico de América Latina, durante el periodo de sustitución de importaciones el consumo privado, la inversión privada, así como la participación del Estado en la economía fueron factores trascendentales en los determinantes del crecimiento económico de la región.

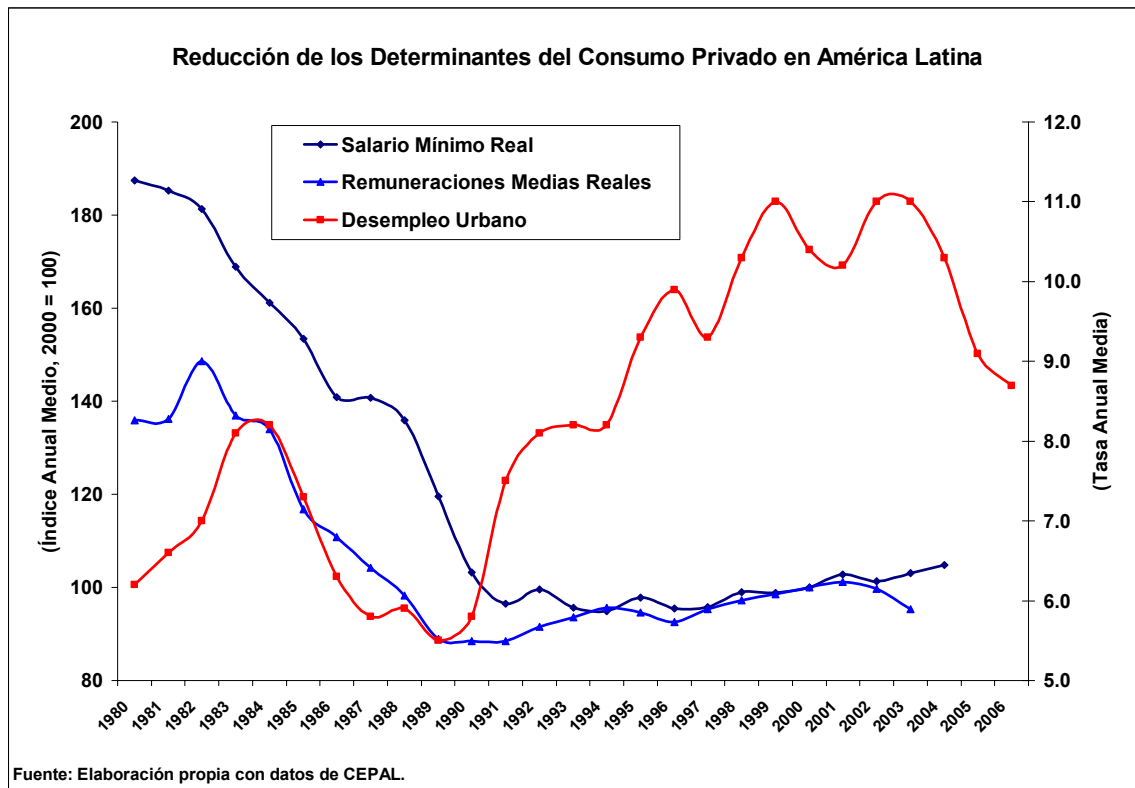
Gráfica 2.5



El ajuste económico propició una contracción de los componentes del mercado interno y como consecuencia la región perdió dinamismo, estancándose en un

crecimiento promedio de 2.28 por ciento anual. El consumo privado redujo significativamente su aportación al crecimiento, la caída del salario real junto al aumento del desempleo han dado como resultado que el consumo, principal componente del mercado interno redujera su aportación al crecimiento.

Gráfica 2.6



La reducción de los salarios impactó negativamente sobre el poder adquisitivo de los trabajadores presionando el consumo privado, el Salario Mínimo Real así como las Remuneraciones Medias Reales se redujeron precipitadamente durante la década de los ochentas, en el caso del Salario Mínimo éste se redujo a la mitad en 1991, desde entonces no se ha logrado una recuperación del mismo ocasionando un deterioro en el nivel de vida de los trabajadores en la región. Es importante señalar que el bajo poder adquisitivo del salario mínimo de la economía formal ha motivado la migración de trabajadores a la economía informal, la OIT (2002) ha documentado que algunas actividades informales

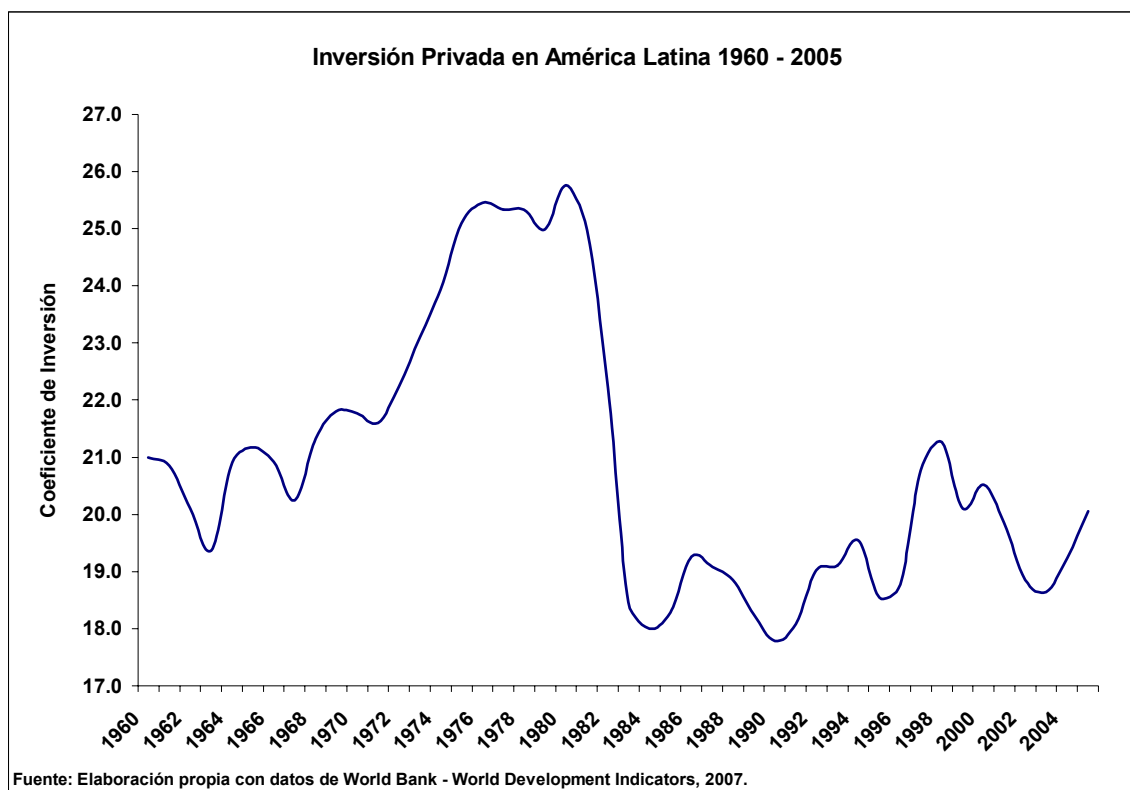
generan ingresos superiores a los percibidos por los trabajadores en el sector formal.

Así mismo, la contracción del consumo privado es causa y consecuencia del aumento en el desempleo en la región, durante el periodo 1980 – 2003 la Tasa Anual Media de Desempleo Urbano se duplico pasando del 6 por ciento en 1980 a 11 por ciento en 2003. Es necesario puntualiza que las variaciones en la demanda de bienes y servicios provocan ajustes en los niveles de producción del sector privado, en el caso de presentarse una reducción en la demanda, como sucedió en América Latina, las empresas reducen el nivel de producción y consecuentemente el nivel de empleo. De igual forma, esta reducción en los niveles de empleo impacta negativamente sobre la masa salarial de la economía reflejándose en la contracción del consumo privado.

B. Contracción de la Inversión y el Financiamiento

La inversión, al igual que el consumo, había sido un importante factor en el crecimiento económico de América Latina, durante el periodo de sustitución de importaciones se observó un incremento constante del coeficiente de inversión e incluso en 1982 este indicador representó una cuarta parte del Producto Interno Bruto de la región (25.8 %). Después del ajuste económico de 1982 el sector productivo dejo de invertir, el coeficiente de inversión se redujo drásticamente y en 1983 éste solo represento el 17 por ciento del Producto Interno Bruto de la región. Durante el modelo de liberalización económica la inversión se ha mantenido en niveles del 19 por ciento, dando como resultado un bajo crecimiento de las economías de América Latina.

Gráfica 2.7



Así mismo, América Latina se ha caracterizado por ser una región donde no existen fuertes vínculos entre las instituciones financieras y el sector productivo. Como se muestra en el cuadro 2.5 al analizar la proporción del Crédito al Sector Privado como proporción del Producto Interno Bruto en América Latina se observa que éste indicador presenta algunos de los coeficientes más bajos en el mundo, inclusive para el año 2005 regiones como Medio Oriente y África estuvieron por encima de América Latina. Es importante resaltar que el acceso al financiamiento por parte del sector privado es una condición necesaria para el crecimiento, las regiones más dinámicas en el mundo como lo son la Unión Monetaria Europea, el Este y Pacífico Asiático, así como la economía de Estados Unidos, mantienen coeficientes de este indicador por encima del Producto Interno Bruto.

Cuadro 2.5

Crédito al Sector Privado						
(Porcentajes del PIB)						
Región	1960	1970	1980	1990	2000	2005
Mundo	53.4	68.3	74.5	104.3	131.6	133.8
Estados Unidos	74.1	91.8	97.4	118.9	170.7	194.8
Unión Monetaria Europea	35.0	57.2	75.8	77.9	98.0	110.5
Este y Pacífico Asiático ^c	nd	48.3	41.8	73.9	101.3	101.1
África Subsariana ^b	11.7	28.3	29.4	41.7	61.4	64.9
Medio Oriente y Norte de África	18.3	20.2	32.5	35.0	39.1	39.9
Sur de Asia	8.2	14.5	22.2	24.2	27.7	38.7
Europa y Asia Central ^a	nd	17.2	14.3	18.4	22.0	29.7
América Latina y el Caribe	18.8	24.4	32.6	28.6	29.2	27.8

Fuente: Elaboración propia con datos de World Bank - World Development Indicators, 2007.

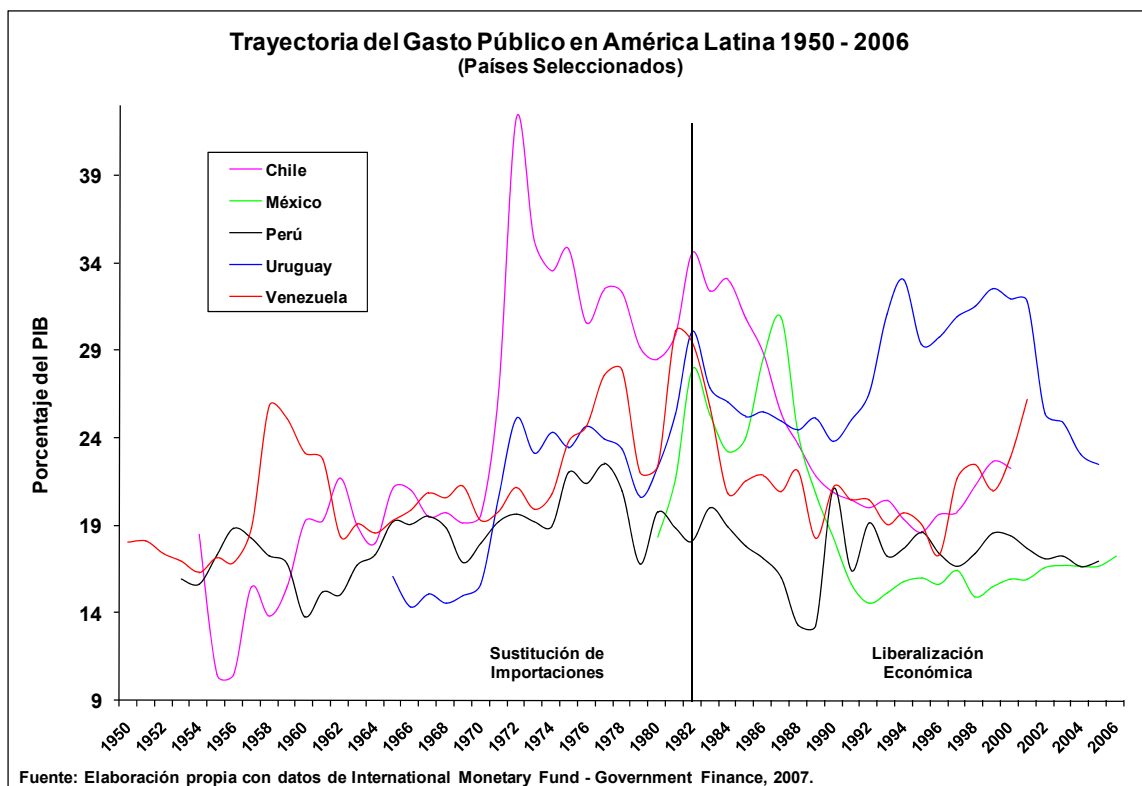
Notas: ^a Los datos de 1980 y 1990 pertenecen a los años 1979 y 1993 respectivamente.
^b Los datos de 1960 pertenecen al año 1961.
^c Los datos de 1979 pertenecen al año 1977.

C. Reducción del Tamaño del Estado y el Empleo Público

La reestructuración de la política económica en América Latina después de la crisis de la deuda tuvo como elemento fundamental el reorientar el papel del Estado en la actividad económica. Obligados por los compromisos de la deuda los gobiernos de América Latina asumieron un compromiso para corregir los desequilibrios financieros en el sector público por medio de la reducción del tamaño del Estado y la reorientación de sus funciones. Bajo este nuevo esquema, el Sector Público dejó de tener un papel activo en el impulso del crecimiento económico, la inversión pública se redujo, activos significativos del Estado se transfirieron al sector privado, además de limitarse el consumo del gobierno (OIT, 1996). Bajo el nuevo modelo el sector privado tendría que asumiría un papel rector en el crecimiento de la economía, sin embargo la reducción en el coeficiente de inversión por parte de los gobiernos de los países de América Latina no pudo ser sustituido por nuevas inversiones del sector privado lo que finalmente propició que no se lograran reactivar los niveles de crecimiento económico vistos durante el periodo de industrialización por

sustitución de importaciones. Así mismo, con el modelo actual no se ha logrado una mejoría sustancial en la distribución del ingreso en la región.

Gráfica 2.8



La reducción del tamaño del Estado estuvo acompañada por la caída en la participación del empleo público en el total del empleo. Galal y Shirley (1994) han señalado que la reducción en los empleos públicos no han sido substituidos por nuevos empleos en la economía formal por lo que algunos trabajadores se han visto forzados a ingresar a la economía informal.

D. Globalización, Flexibilidad del Trabajo y el Papel de los Sindicatos

El ajuste en las políticas económicas después de la crisis de la deuda en América Latina estuvo acompañado por una liberalización de los mercados financieros, así como por la gradual eliminación de las barreras al comercio internacional. En este escenario los gobiernos de América Latina tienen menor

control sobre el desempeño económico de sus países, además las empresas multinacionales (EMNs) adquieren vital importancia en el proceso de crecimiento económico debido a que son este tipo de empresas las que determinan el patrón de flujos comerciales, Inversión Extranjera Directa (IED) así como la localización de la producción para la exportación (Thomas, 2002; Berg, Ernst, Auer, 2005).

El cambio de modelo supuso que al ser América Latina una región abundante en trabajo y con salarios relativamente más bajos que en los países industrializados (ventaja comparativa en el factor trabajo) las EMNs re-localizarían los procesos de producción intensivos en trabajo hacia la región, generando en el mediano y largo plazo un crecimiento en las exportaciones y un consecuente aumento en el empleo. Sin embargo el progreso tecnológico, incorporado en la revolución informática, permite generar un crecimiento de la producción que no necesariamente es acompañado por un aumento en el empleo⁶ (UNDP Human Development Report 1993). Las inversiones intensivas en capital, con tecnologías ahorradoras de mano de obra, fueron introducidas en muchos países de la región logrando con ello un incremento en las exportaciones pero sin generar un aumento importante en el empleo (Thomas, 2002; Weller, 2000).

De igual forma, la fuerte competencia a la que se enfrenta las empresas, tanto nacionales como multinacionales, bajo el ámbito de libre comercio internacional obligó a las mismas a reducir costos a través de la introducción de una mayor flexibilidad en el mercado de trabajo, lo que ha resultado en un mayor incremento en la proporción de trabajadores con contratos temporales o ningún tipo de contrato, particularmente en las mujeres (Thomas, 2002; Tokman, 2007). A partir de 1999 la mayor parte de las reformas laborales registradas en la región responden a ajustes dirigidos a flexibilizar la legislación laboral. En un estudio elaborado por la OIT (2005) sobre la legislación laboral en diecisiete países⁷ de

⁶ Este fenómeno se le ha denominado "Jobless Growth".

⁷ El estudio analiza la legislación laboral en los siguientes países: Argentina, Brasil, Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela.

América Latina, la OIT señala que en 11 de los 17 países considerados se ha dado una reforma laboral más o menos profunda con orientaciones flexibilizadoras, siendo los temas “más flexibilizados” las modalidades de contrato, las causas del despido, la indemnización en casos de terminación de la relación de trabajo y, en menor medida, la flexibilización salarial y horaria.⁸ (Véase cuadro 2.6)

De igual forma, el avance tecnológico junto con el marco institucional de la globalización, han permitido a las empresas descentralizar las cadenas de producción en busca de la reducción de costos y mayores niveles de competitividad (OIT, 2004). A este respecto, Portes, Castells y Benton (1989) han señalado que a través de la organización de la producción bajo esquemas de producción flexible y descentralización de la producción y de los procesos laborales las empresas reducen costos, externalizan fluctuaciones de demanda y limitan el poder de negociación de los sindicatos. Como resultado la protección social en el sector formal se ha visto erosionada y los empleos formales se han vuelto más inestables. Esta precarización en las condiciones del trabajo provocó que la OIT (2004) ampliara el concepto de “sector informal” al de “economía informal” para incluir a todos los trabajadores en el sector formal que no gozan de las prestaciones sociales establecidas en las diferentes legislaciones laborales no solo en América Latina sino también a nivel mundial. En un estudio realizado por Tokman (2006) se encontró que ha habido un aumento en los trabajadores sin contrato de trabajo o sin adecuada protección social en América Latina, en el año 2005 alrededor del 26 por ciento de los trabajadores en el sector formal no contaban con un contrato de trabajo.

⁸ “El debate actual sobre la flexibilidad se basa en la contraposición de intereses en torno a esta figura: por un lado se reclama la protección del trabajo mediante la estabilidad en el empleo (que se traduce normalmente en la limitación y exigencia de causa justa para la contratación temporal) y, por otro, la atención de intereses de la empresa (traducidos en una mayor autonomía en la toma de decisiones por parte del empresario)” (OIT, 2005, pág. 26).

Cuadro 2.6

La Reforma Laboral en América Latina: Cuadro de Síntesis																	
	Argentina	Brasil	Bolivia	Colombia	Chile	Ecuador	El Salvador	Guatemala	Honduras	México	Nicaragua	Panamá	Paraguay	Perú	República Dominicana	Uruguay	Venezuela
Nuevas modalidades de contrato temporal	*	*		*		*								*			
Extensión del periodo de prueba	*										*			*			*
Ampliación de causas de despido (razones económicas, tecnológicas, etc.)					*							*		*			
Nuevo régimen de indemnizaciones por despido (cesantía, etc.)	*	*		*		*								*			
Modificaciones del monto de la indemnización por terminación de la relación laboral	*			*	*	*		*			*	*		*			
Salario mínimo integral				*										*	*		*
Flexibilidad horaria	*	*		*										*			
Flexibilidad salarial por convenio colectivo														*	*		*
Exenciones a la ley laboral con relación a las PyMEs	*	*		*								*					
Mayor descentralización en la negociación colectiva	*													*			
Obligatoriedad de cláusulas para la homologación del convenio colectivo	*																
Traslado a la negociación de determinados aspectos de la relación laboral	*	*										*		*			*
Nuevas formas de solución extrajudicial de conflictos	*				*									*			

Fuente: OIT (2005) La Reforma Laboral en América Latina: 15 Años Despues.

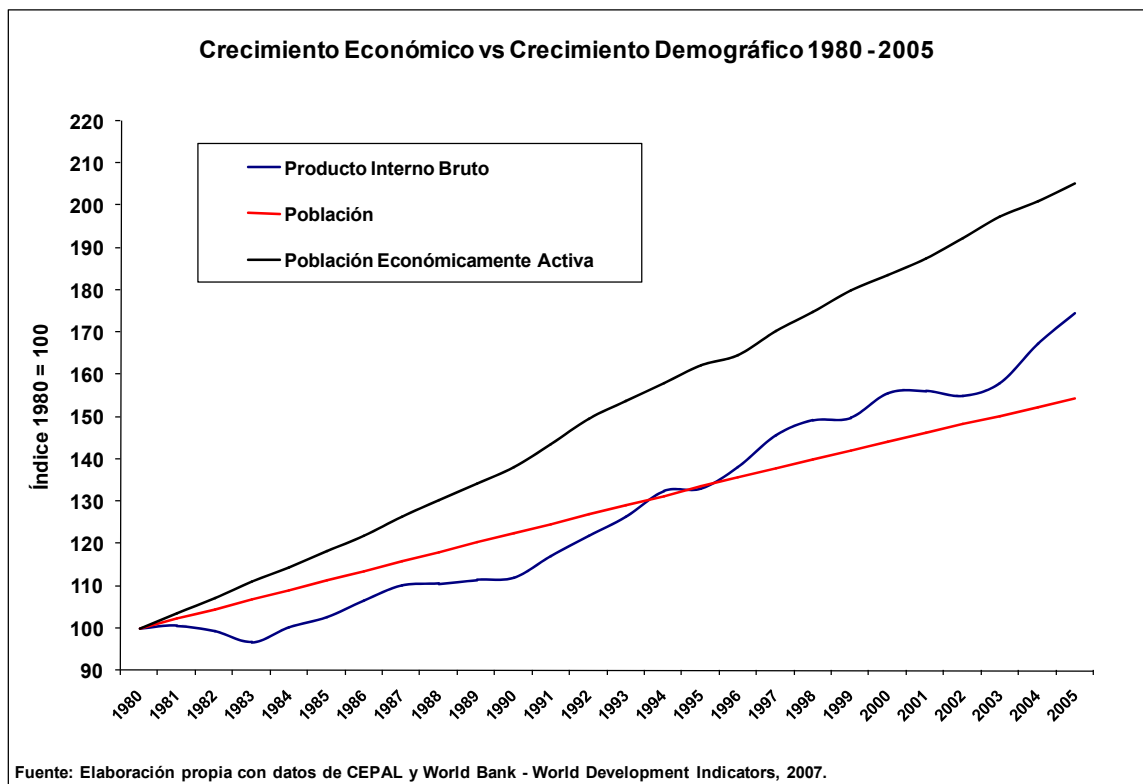
Así mismo, la segmentación de las cadenas de producción ha limitado la organización de los trabajadores y la eficiente representación de sus intereses. En los esquemas de subcontratación las relaciones laborales son mejores para los trabajadores de las empresas “núcleo” que para aquellos trabajadores de las empresas que integran el resto de la red productiva (Weller, 2000). Por otro lado, es importante señalar que las reformas en materia de legislación laboral han favorecido el derecho sindical. No obstante las reformas en favor de la asociación colectiva, las organizaciones sindicales son en muchos países de América Latina más débiles y con bajos niveles de afiliación (OIT, 2005). El problema fundamental radica en las características del sector empresarial de la región en términos del tamaño de las empresas. En América Latina el promedio de Micro y Pequeñas Empresas (MyPEs) es muy elevado por lo que la asociación colectiva de los trabajadores resulta difícil ya que el número mínimo de trabajadores para constituir un sindicato de empresa en la región es de 20 en promedio.⁹ Finalmente, es necesario señalar que “en relación al resto del mundo, América [Latina] encabeza el número de quejas presentadas a la OIT por violación a la libertad sindical, ... el Comité de Libertad Sindical de la OIT ha registrado 597 quejas en los países de América [Latina] desde enero de 1990 a junio de 2007, ... esto representa el 57.1 por ciento del total de quejas presentadas por violación a la libertad sindical en todo el mundo” (Panorama Laboral, 2007, pág. 19).

⁹ Weller (2000) ha señalado que los factores que han limitado la asociación sindical en América Latina son: la represión contra el movimiento sindical durante los períodos de dictaduras militares y la crisis económica de los años ochenta; los cambios en la legislación; la deslegitimización que han sufrido ciertos sindicatos por sus estrechos vínculos con partidos políticos y por prácticas poco transparentes; la orientación de los sindicatos en varios países de dirigir sus reivindicaciones sólo al Estado y no a los empresarios; la reorganización de la estructura productiva que aumenta el peso de la pequeña y mediana empresa; y la reducción del empleo público.

III. Incompatibilidad entre Oferta y Demanda de Empleo en América Latina

El crecimiento económico en América Latina no ha logrado generar las suficientes fuentes de empleo formal para ocupar a la creciente población económicamente activa. Como se señaló anteriormente, las reformas estructurales implementadas después de la crisis de la deuda no han producido los resultados esperados en términos de crecimiento económico y empleo en la región. Sumado a esto, la trayectoria de crecimiento económico de largo plazo (1960 – 2005) en América Latina se ha caracterizado por presentar grandes fluctuaciones a lo largo del tiempo, mismas que han provocado distorsiones en el mercado de trabajo (CEPAL, 2007).

Gráfica 2.9



La gráfica 2.9 muestra la trayectoria de crecimiento del PIB, la población y la PEA en América Latina para el periodo 1980 - 2005. En la gráfica se muestra como la PEA crece más rápidamente que el crecimiento del producto, tendencia

que no solo se mantiene en el largo plazo sino que además se va ampliando a lo largo del tiempo. La creciente brecha entre el crecimiento del PIB y el crecimiento de la PEA en las economías de América Latina deriva en una incompatibilidad entre la oferta y la demanda de empleo. Por un lado, el crecimiento del producto no origina la suficiente demanda de empleo formal, y por el otro, el crecimiento de la PEA produce una oferta de empleo cada vez mayor. Esta incompatibilidad entre la oferta y la demanda de empleo ha dado como resultado la emigración de la población a otras regiones del mundo, la precarización del empleo formal y el crecimiento de la economía informal en las ciudades de América Latina.

A. Emigración de la Población de América Latina

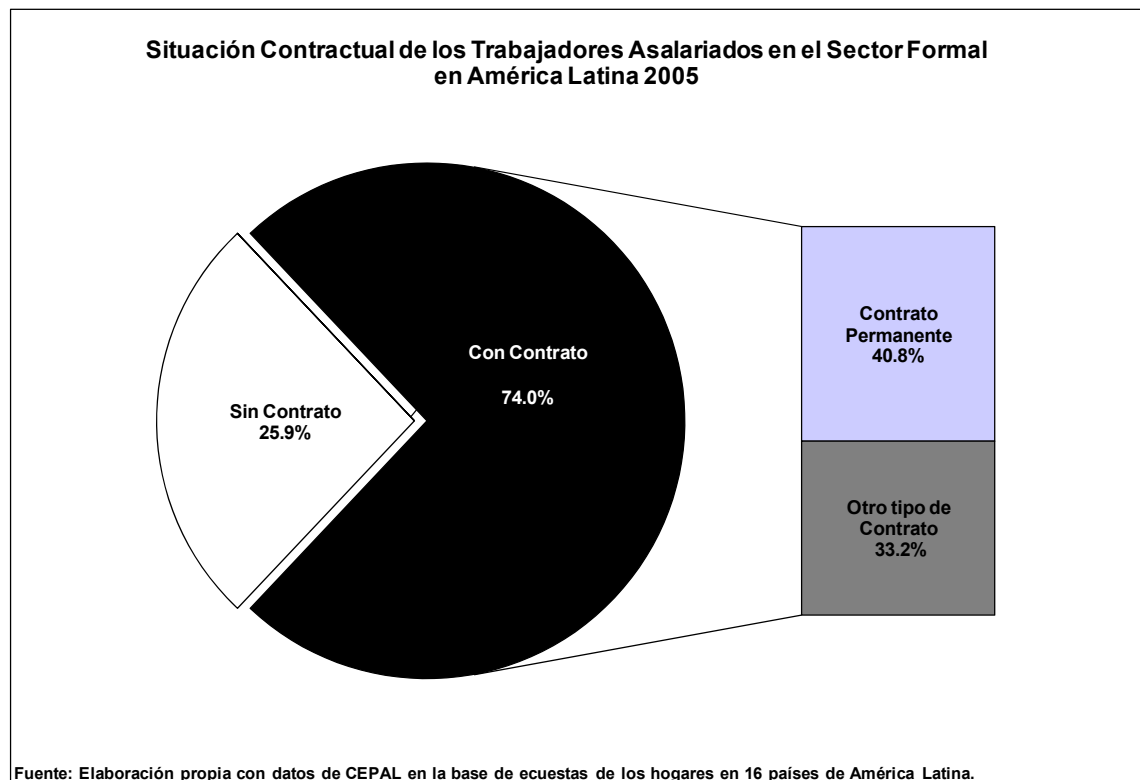
Durante las últimas décadas los flujos emigratorios en América Latina y el Caribe se han intensificado. Los primeros flujos emigratorios en la región comenzaron desde la segunda mitad de los años cincuenta, sin embargo es a finales de la década de los ochenta cuando los flujos emigratorios comienzan a intensificarse. América Latina y el Caribe es en la actualidad un “exportador neto” de trabajadores a los países desarrollados” (OIT, 2005).

Los crecientes flujos de emigración son principalmente una consecuencia del insuficiente crecimiento económico en la mayoría de los países de la región, que genera pocos empleos, muchos de ellos precarios, y al lento aumento de los salarios reales e ingresos, que ocasionan limitadas posibilidades de progreso económico a los trabajadores de la región, estimulándolos a emigrar en busca de mejores condiciones económicas para ellos y sus familias en el exterior, principalmente a los países industrializados (OIT, 2005).

B. Precarización del Empleo Formal

En el año 2005, en América Latina el 26 por ciento de los trabajadores asalariados en el sector formal no contó con un contrato de trabajo. Esta precarización en la contratación de trabajadores se asocia con las reformas laborales implementadas en la región con la finalidad de buscar una mayor flexibilidad en mercado laboral. Tokman (2007) ha señalado que esto ha sido interpretado por los empleadores como una señal para emplear nuevos trabajadores (nuevas formas de contratación) sin un contrato.

Gráfica 2.10



Los trabajadores que cuentan con un contrato de trabajo se subdividen entre aquellos que tienen un contrato permanente y aquellos que son empleados bajo formas atípicas de contratación, es decir, sin un contrato permanente. Los trabajadores con contrato atípico representaron el 45 por ciento del total de

trabajadores con contrato, esto significa que el 32 por ciento del total de trabajadores asalariados se contrata bajo esta modalidad atípica de empleo.

Otro elemento que compone la precarización del empleo formal en América Latina es la proporción de trabajadores en el sector formal que no cuentan con protección en salud y/o pensiones. Es importante señalar que de acuerdo a la normatividad establecida, en términos de la legislación laboral, existen formas de contratación donde la cobertura de la seguridad social no es responsabilidad del empleador. De lo anterior que haya trabajadores asalariados sin prestaciones sociales en el sector formal y cuyo empleo cumple con la normatividad establecida en materia laboral. Desafortunadamente las estadísticas disponibles para los países que componen la región no permiten captar este tipo de empleo, sin embargo es posible hacer una aproximación de estos empleos considerando a los trabajadores empleados en empresas formales¹⁰ y que no cuentan con protección social.

Cuadro 2.7

América Latina: Población Ocupada Urbana con Protección en Salud y/o Pensiones 2006			
(Porcentajes)			
Categoría Ocupacional	Total	Hombre	Mujer
Total de Trabajadores	60.8	60.4	61.4
Asalariados (Total)	74.8	71.8	79.6
Público	92.3	91.5	93.0
Privado (Menos de 5 Trabajadores)	41.0	36.4	50.5
Privado (Más de 5 Trabajadores)	82.0	81.2	83.3
No Asalariados (Total)	21.9	21.4	22.8
Patronos	13.1	14.2	11.1
Trabajadores Independientes más Trabajadores Auxiliares Familiares	31.5	29.8	34.2
Servicio Doméstico	35.4	43.1	35.7

Fuente: Elaboración OIT con base en información de encuestas de hogares de los países. Los datos tienen cobertura urbana.

¹⁰ En esta clasificación de la OIT se considera como trabajadores asalariados en el sector formal a aquellos trabajadores asalariados que se encuentran empleados en empresas con más de cinco trabajadores.

En el año 2005 los asalariados ocupados en el sector forma que no contaron con protección social representaron el 18 por ciento del total de asalariados en el sector formal. En cuanto al empleo público se observa que la mayor parte del empleo en este sector cuenta con prestaciones sociales, el 92 por ciento de los ocupados en el sector público tiene protección social.

C. La Economía Informal en América Latina

La composición del empleo urbano en América Latina y el Caribe se ha segmentado, actualmente la mitad de la población económicamente activa se encuentra ocupada en la economía informal. El bajo crecimiento económico y su consecuente efecto sobre el empleo, además de otros factores ya mencionados, han originado la expansión de las actividades informales.

Durante el periodo de industrialización por sustitución de importaciones la región creció a un promedio del 5.5 por ciento anual. A pesar del alto crecimiento económico durante este periodo la ocupación en la economía informal no se redujo. Como se observa en el cuadro 2.8 durante el periodo 1950 – 1980 la ocupación en la economía informal se mantuvo sin cambios. En promedio la economía informal dio ocupación al 30 por ciento de la PEA durante el modelo de sustitución de importaciones.

Cuadro 2.8

Segmentación de la PEA en América Latina			
País	Trabajadores Informales Urbanos		
	(Porcentaje de la PEA)		Variación
	1950	1980	1950 - 1980
Argentina	21.1	23	1.9
Brasil	27.3	27.2	-0.1
Chile	35.1	27.1	-8.0
Colombia	39.0	34.4	-4.6
México	37.4	35.8	-1.6
Perú	46.9	40.5	-6.4
Venezuela	32.1	20.8	-11.3
América Latina	30.8	30.3	-0.5

Fuente: Tomado de Portes, Castells y Benton - The Informal Economy: Studies in Advance and Less Developed Countries.
 Nota: Esta clasificación de economía informal se constituye por los trabajadores familiares no pagados, empleados en el servicio doméstico y trabajadores por cuenta propia sin contar profesionales y técnicos.

La crisis de la deuda marcó el inicio de un periodo de bajo crecimiento económico en América Latina. La tasa de crecimiento promedio anual en la región, con el modelo de liberalización económica, ha sido del 2.5 por ciento y el crecimiento de largo plazo se ha caracterizado por presentar grandes fluctuaciones, incluso en algunos países se han observado años donde la tasa de crecimiento del PIB es negativa (e.g. México 1995).

El bajo crecimiento económico en América Latina ha derivado en la expansión de la ocupación en la economía informal. De acuerdo con la Organización Internacional del Trabajo la economía informal en 1995 alcanzó su máxima tasa de ocupación, más de la mitad de la población (50.1 %) se ocupaba en las actividades informales.

Cuadro 2.9

Estructura del Empleo Urbano en América Latina															
(Porcentajes)															
Año	Sexo	Sector Informal								Sector Formal					
		Total	Trabajadores Independientes			Servicio Doméstico	Microempresas ^b			Total	Sector Público	Pequeñas, Medianas y Grandes Empresas ^c			Cuenta Propia
			Total	Cuenta Propia ^a	No Remunerados		Total	Empleadores	Asalariados			Total	Empleadores	Asalariados	
1995	Total	50.09	26.19	22.20	3.99	6.47	17.43	3.63	13.81	49.9	13.2	34.7	1.3	33.3	2.0
	Hombres	47.85	25.84	23.06	2.77	0.71	21.30	4.76	16.54	52.1	11.4	38.7	1.8	36.9	2.1
	Mujeres	53.49	26.63	20.80	5.83	15.41	11.45	1.87	9.58	46.5	16.2	28.4	0.6	27.8	1.9
2000	Total	48.61	25.36	22.09	3.27	6.25	16.99	3.49	13.50	51.4	12.8	36.4	1.3	35.1	2.2
	Hombres	46.58	25.61	23.43	2.18	0.50	20.47	4.48	15.99	53.4	10.6	40.5	1.7	38.8	2.3
	Mujeres	51.54	24.97	20.10	4.87	14.70	11.88	2.03	9.85	48.5	16.2	30.2	0.6	29.6	2.0
2004	Total	49.23	25.65	22.30	3.36	6.36	17.22	3.57	13.64	50.8	12.8	35.8	1.2	34.6	2.2
	Hombres	47.27	25.81	23.64	2.17	0.63	20.83	4.59	16.24	52.7	10.5	39.9	1.6	38.4	2.3
	Mujeres	51.85	25.39	20.36	5.03	14.34	12.12	2.13	9.99	47.9	16.0	29.8	0.6	29.2	2.1
2005	Total	48.47	25.08	21.96	3.13	6.34	17.05	3.64	13.41	51.5	12.8	36.5	1.3	35.2	2.3
	Hombres	46.29	25.02	23.05	1.97	0.62	20.65	4.69	15.94	53.7	10.4	41.0	1.7	39.3	2.3
	Mujeres	51.35	25.12	20.40	4.72	14.16	12.07	2.17	9.90	48.4	16.0	30.2	0.7	29.5	2.2

Fuente: OIT - Panorama Laboral 2006.

Notas: ^a Trabajadores por cuenta propia excento los administrativos, profesionales y técnicos.
^b Ocupados correspondientes a establecimientos que cuentan con hasta 5 trabajadores.
^c Datos de 1990, 1995 y 2000 corresponden al tercer trimestre; datos en 2004 y 2005 del segundo trimestre. Estimaciones de 2005 encuesta ENOE; datos de 2004 encuesta ENE; años anteriores ENEU.

Como se muestra en el cuadro 2.9 en los últimos diez años la economía informal ha ocupado casi a la mitad de la población económicamente activa en la región. Los trabajadores por cuenta propia, los asalariados en empresas informales, así como los trabajadores domésticos integran principalmente el universo de la informalidad. Es importante señalar que las mujeres tienen una mayor tasa de participación en las actividades informales, principalmente en lo que se refiere a los empleos informales independientes y el servicio doméstico. Por su parte, los hombres se ocupan principalmente en actividades informales por cuenta propia y en empleos asalariados en empresas informales.

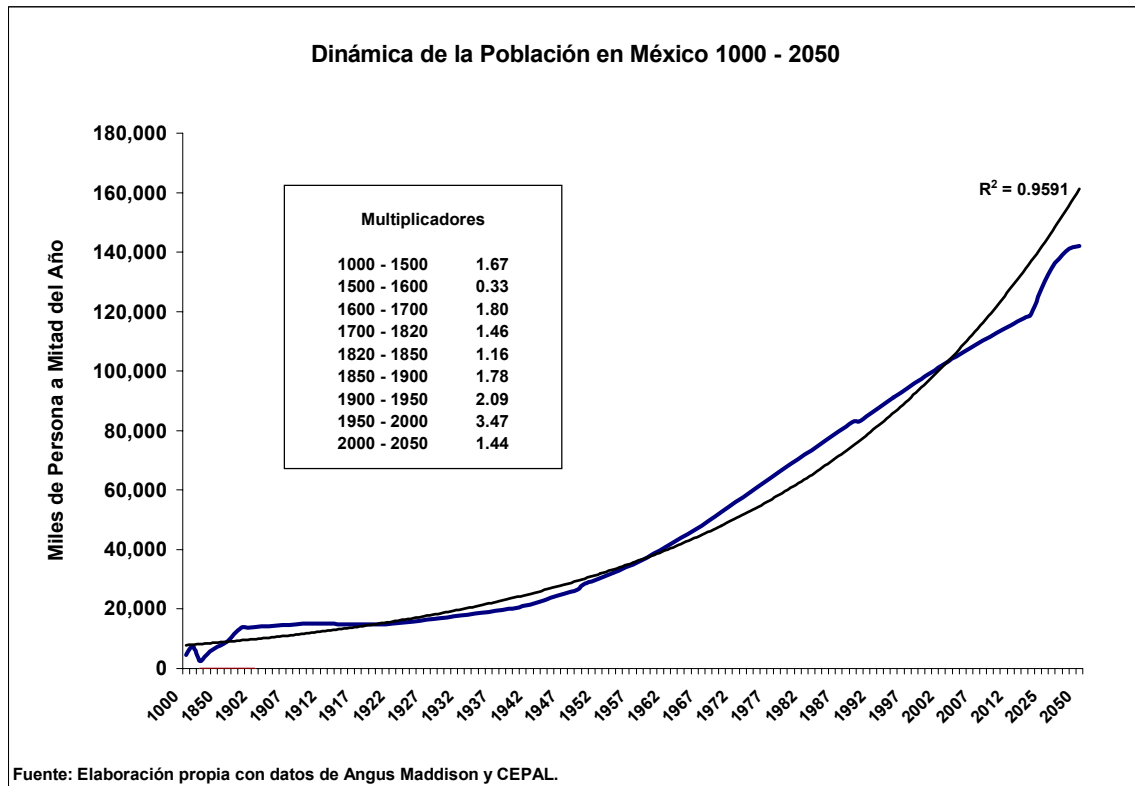
Asimismo, durante los últimos diez años el empleo informal no se ha reducido, en 1995 los ocupados en estas actividades representaron el 50 por ciento del total la PEA, diez años más tarde la ocupación en este sector fue del 48.5 por ciento. Las perspectivas para el 2008 señalan que en este año no se producirá una reducción en las actividades informales. Estimaciones del Fondo Monetario Internacional (FMI, 2007) señalan que para el 2008 se proyecta una mayor desaceleración del crecimiento del PIB en América Latina y el Caribe, a 4.7 por ciento (0.8 puntos porcentuales menos que en 2007). Con base en esta proyección la OIT (2007) explica que el menor crecimiento económico en la región se reflejará en una menor capacidad del mercado laboral para mantener el ritmo de crecimiento del empleo observado en 2007 por lo que no se producirá una reducción importante en la ocupación en la economía informal.

Capítulo III – La Dinámica de la Población y el Modelo de Producción en México

I. Dinámica de la Población en México

La población en México ha tenido un crecimiento constante a lo largo su historia¹, destacándose la última mitad del siglo XX periodo en el cual la población obtuvo el mayor ritmo de crecimiento. A partir de los años cincuenta la población en México creció de forma acelerada como consecuencia del éxito de las políticas de salud implementadas en México a finales de la primera mitad del siglo XX.

Gráfica 3.1



¹ Con excepción del periodo de conquista la variación de la población en México ha sido positiva, con tasas de crecimiento por arriba del uno por ciento.

El éxito de las instituciones de salud² a partir de la década de 1950 se observa principalmente en tres indicadores: la Esperanza de Vida al Nacer, la Tasa Bruta de Mortalidad y la Tasa de Mortalidad Infantil. Como se observa en el cuadro 3.1 la Tasa de Mortalidad Infantil (TMI) en el periodo 1950 – 1955 indicaba que por cada 1,000 nacidos vivos 121 no alcanzó el año vida, en la actualidad la TMI es en promedio 17 (por cada 1,000 nacidos vivos) lo que muestra los avances en la atención medica en los primeros años de vida de la población. Asimismo la Tasa Bruta de Mortalidad (TBM) se redujo durante el periodo 1950 - 2005, esto habla de los avances en el tratamiento y prevención de las enfermedades, así como de un incremento relativo en el acceso a los servicios de salud por parte de la población en México.

Cuadro 3.1

Principales Indicadores del Incremento Demográfico en México 1950 - 2010					
Periodo	Tasa Bruta de Natalidad	Tasa Bruta de Mortalidad	Crecimiento Natural de la Población	Esperanza de Vida al Nacer	Tasa de Mortalidad Infantil
	Tasa por 1,000 Habitantes	Tasa por 1,000 Habitantes	Por cada 1,000 Habitantes	Años	Tasa por 1,000 nacidos vivos
1950 - 1955	48.0	16.5	31.4	50.7	121.2
1955 - 1960	46.8	13.5	33.2	55.3	101.5
1960 - 1965	44.7	11.5	33.2	58.5	88.0
1965 - 1970	43.8	10.4	33.4	60.3	79.4
1970 - 1975	42.6	9.1	33.5	62.6	69.0
1975 - 1980	36.5	7.4	29.1	65.3	56.8
1980 - 1985	31.8	6.3	25.5	67.7	47.0
1985 - 1990	29.0	5.7	23.3	69.8	39.5
1990 - 1995	27.1	5.2	21.9	71.8	33.1
1995 - 2000	23.7	4.8	18.9	73.6	27.7
2000 - 2005	21.4	4.8	16.6	74.8	20.5
2005 - 2010	19.2	4.9	14.4	76.1	16.7

Fuente: Elaboración propia con datos de CEPAL.

La Esperanza de Vida al Nacer (EVN) es el indicador que muestra más claramente los logros en materia de salud en México. En la actualidad la

² “Las acciones del Estado en materia de salud tienen su fundamento en la reforma legal a la Fracción XXIX del Artículo 123 Constitucional (1929), mediante el cual se declaró de utilidad pública la expedición de la Ley del Seguro Social, misma que finalmente fue publicada el 19 de enero de 1943” (Lozoya, 1988, pág. 453).

población vive 25 años más que a mediados del siglo XX, actualmente la EVN es de 75 años y se espera que para el año 2050 ésta aumente a 81 años (CEPAL, División de Población, 2006).

Finalmente, el análisis de los multiplicadores de población muestra que el periodo 1950 – 2000 es el lapso de tiempo en el cual la población creció más rápidamente, en tan solo 50 años la población se triplicó, pasó de los 25,791,000 de habitantes en 1950 a los 97,483,000 de habitantes en el año 2000 (Véase gráfica 3.1). Este acelerado incremento de la población tuvo como consecuencia un aumento en la Población Económicamente Activa (PEA).

A. La Población Económicamente Activa

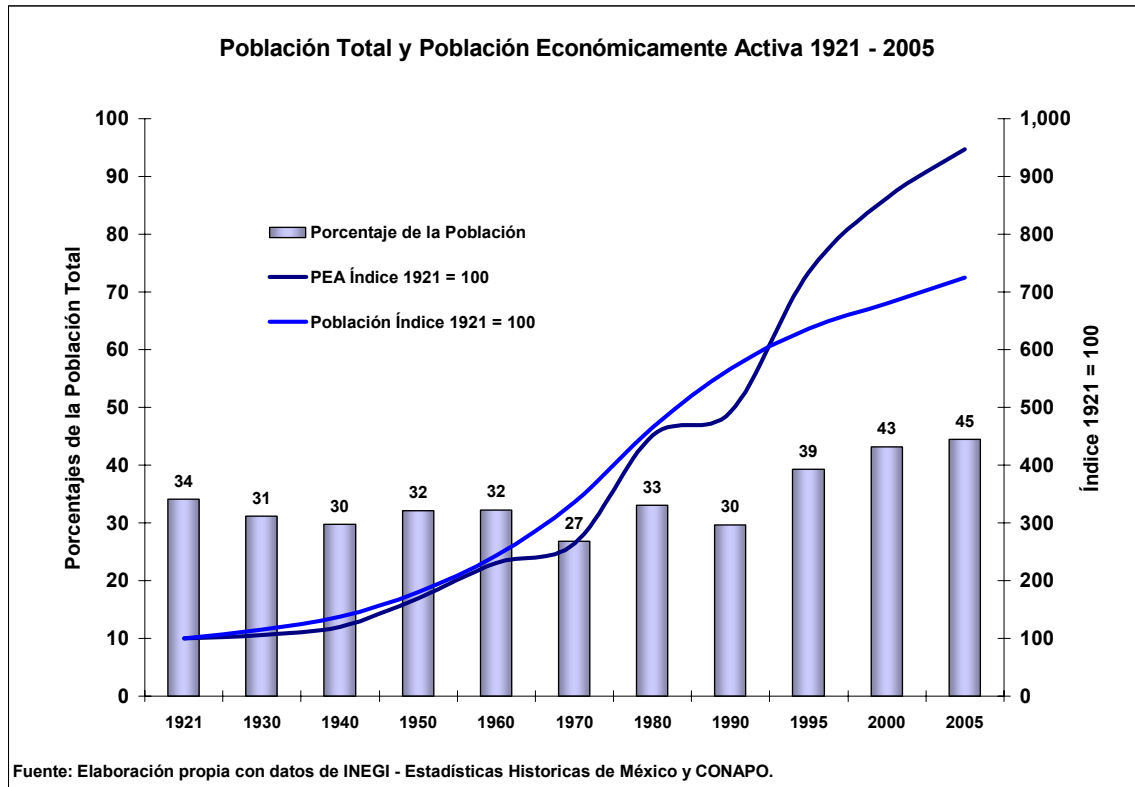
A partir de la segunda mitad de la década de 1960 la Población Económicamente Activa en México comenzó a crecer rápidamente. Como se mencionó anteriormente el crecimiento de la población en los países de América Latina y el Caribe, entre ellos México, fue resultado del éxito de las políticas de salud implementadas en la región durante la segunda mitad del siglo XX.³

En México, el crecimiento continuo de la población se vio reflejado en un crecimiento aparejado de la PEA. Al analizar la trayectoria de crecimiento de ambas variables (Índice 1921 = 100) se observa que las dos variables siguen la misma tendencia de crecimiento durante el periodo sustitutivo de importaciones y es a partir de principios de los años noventa cuando la PEA comienza a crecer a tasas más elevadas que el de la población total.

³ Véase el capítulo II para la revisión de las políticas de salud implementadas en América Latina y el Caribe.

Más adelante se analizará el marco jurídico e institucional de la protección social en México.

Gráfica 3.2



En este periodo la PEA representó en promedio el 30 por ciento de la población total y a finales del periodo (1980) la población en edad de trabajar se conformó por veintidós millones de trabajadores.

B. La Migración Campo - Ciudad

La migración campo – ciudad fue otro elemento trascendental en la transformación demográfica de México. El crecimiento industrial provocó que México se transformara de un país agrario a una sociedad urbana semiindustrializada (Moreno-Brid y Ros, 2004; Villarreal, 1988), la sociedad rural cedió su lugar preeminente a la sociedad urbana, la economía predominantemente agrícola cambió a otra crecientemente industrial (Tello, 1990). Durante el periodo sustitutivo de importaciones las zonas urbanas crecieron rápidamente, en 1940 el 35 por ciento de la población vivía en zonas

urbanas y cuarenta años más tarde (1980) alrededor del 65 por ciento de la población en México se encontraba viviendo en las ciudades. El punto de inflexión se dio durante la década de 1960, a partir de este decenio la mayor parte de la población en México comenzó a concentrarse en las ciudades.

El crecimiento de las ciudades, principalmente la Ciudad de México dado el modelo centralista del país, se debió a dos factores: el crecimiento natural de la población residente en las zonas urbanas y al flujo migratorio campo – ciudad derivado del proceso de industrialización. Durante la Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) la población urbana creció a una tasa promedio anual del 4.7 por ciento, siendo éste el periodo de mayor crecimiento de la población urbana en la historia del país.

Cuadro 3.2

Población Urbana y Rural en México 1900 - 2005			
Periodo	Población Total	Población Urbana	Población Rural
Tasa de Crecimiento Promedio Anual			
1900 - 1940	0.92	1.47	0.67
1940 - 1980	3.11	4.76	1.43
1980 - 2005	1.75	2.34	0.30
Composición Porcentual			
1900 - 1940	100	31.34	68.66
1940 - 1980	100	50.67	49.33
1980 - 2005	100	72.44	27.56

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI - Estadísticas Históricas de México y Censos de Población (Varios Años).
 Nota: Población urbana es aquella que habita en localidades mayores de 2500 habitantes y rural es la población que habita en localidades hasta con 2500 habitantes.

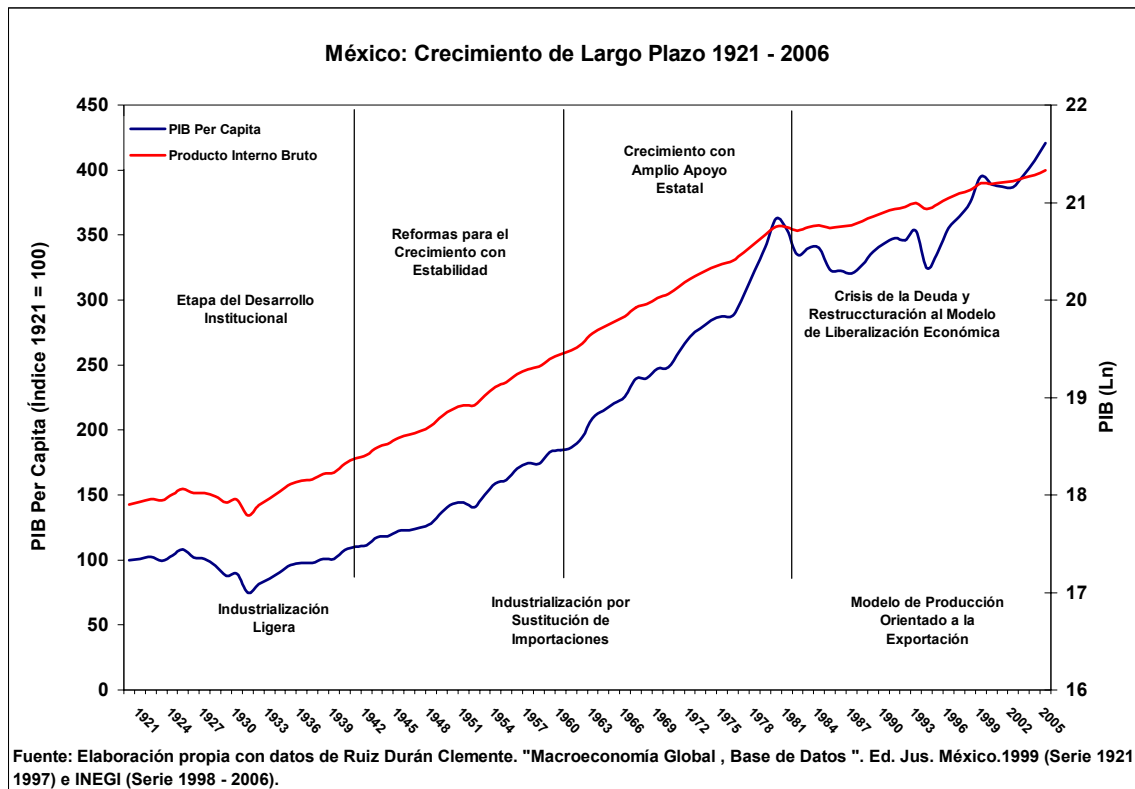
La migración campo – ciudad fue un proceso determinado por la valoración de los trabajadores agrícolas sobre las oportunidades de empleo e ingresos entre las actividades económicas que se desarrollaban en el campo y en las ciudades. En este sentido, la reforma agraria iniciada durante el Cardenismo y la política industrial seguida durante el periodo de ISI originaron una transformación en la

ocupación y localización de la población activa en México. La reforma agraria otorgó derecho agrario a los trabajadores del campo, se consolidó la eliminación de los esquemas de retención de la “hacienda”, dando libertad de movilidad a la fuerza de trabajo agrícola (Reyes y Moreno, 1988). Así mismo uno de los elementos que conformó la política industrial que apoyó el proceso de industrialización durante el periodo de ISI fue la fijación de los precios agrícolas. La fijación de los precios agrícolas provocó un cambio en los precios relativos en favor de los bienes industriales. Lo anterior resultó en una reducción de la rentabilidad del sector agrícola con respecto de las ganancias generadas en el sector industrial, incentivando el proceso migratorio de los trabajadores del campo a las ciudades (Villarreal, 1988; Moreno-Brid y Ros, 2004). Es importante señalar que el cambio en los precios relativos a favor de los bienes industriales no solo incentivó la migración de los trabajadores a las ciudades sino que esta medida tuvo como objetivo principal incentivar la inversión industrial (Villarreal, 1988).

II. Antecedentes: La Industrialización por Sustitución de Importaciones

El primer modelo, también llamado de Industrialización por Sustitución de Importaciones permitió a la economía mexicana entrar en un rápido proceso de industrialización (Lustig, 2002). En este periodo la economía mexicana llegó a ser una de las economías más dinámicas en el mundo y al mismo tiempo alcanzó el crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) más alto de su historia moderna. (Véase gráfica 3.3)

Gráfica 3.3



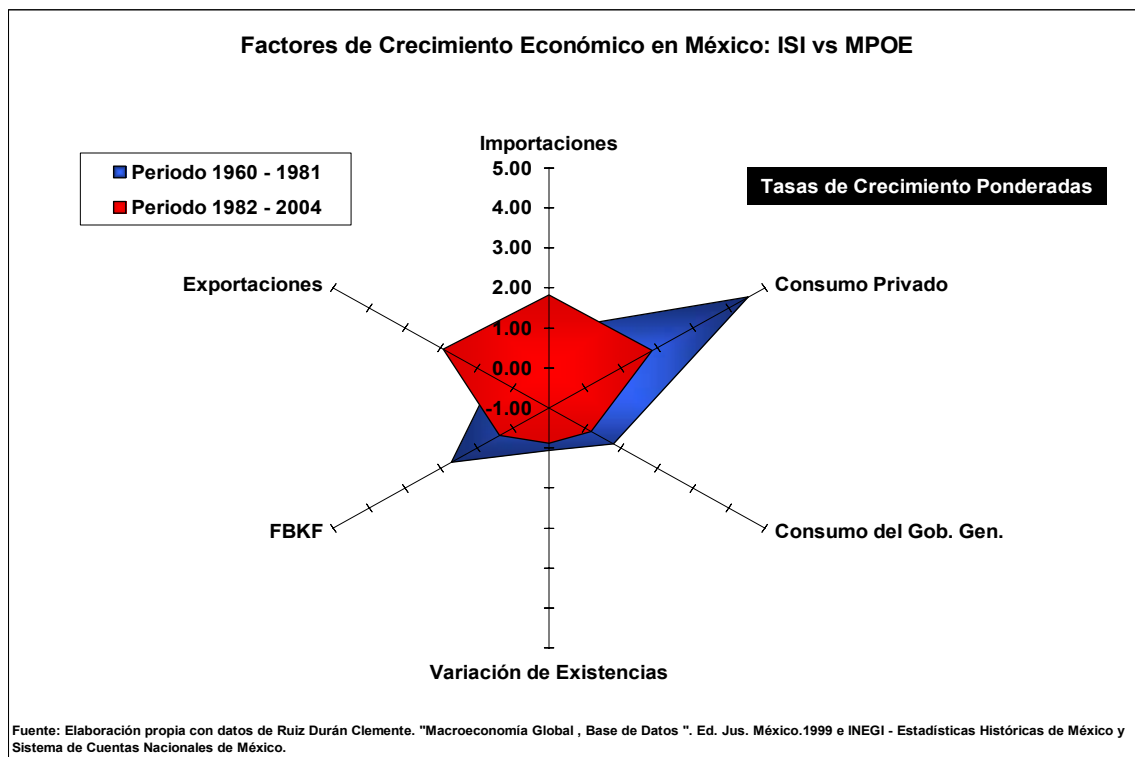
El modelo de industrialización por sustitución de importaciones tuvo su base en la activa participación del Estado en la promoción de la inversión y la producción nacional, siendo la inversión pública, el financiamiento al sector privado, las extensiones tributarias y el proteccionismo⁴ los elementos rectores de la política económica durante esos años (Granados, 1988; Moreno-Brid y Ros, 2004). Moreno-Brid y Ros (2004) señalan que durante el periodo de ISI el Estado Mexicano implementó principalmente tres políticas de desarrollo industria:

⁴ “En 1941 se brindó protección a la actividad manufacturera con la Ley de Industrias de Transformación, y en julio de 1947 el gobierno puso en operación un sistema de licencias y prohibiciones de importación que habría de complementarse con la modificación del arancel por cinco mil artículos. En 1954, la política arancelaria fue nuevamente desplazada por un sistema de cuotas y licencias de importaciones necesarias para la mayor parte de los productos que ingresaban al país”. [...] “En la citada Ley de Industrias de Transformación se concedían exenciones de impuestos por cinco años a empresas nuevas, en materia de venta, utilidades, del timbre, de importación de maquinaria y materias primas que no se produjeran en el país, y de exportación” (Granados, 1988, pág. 36 y 37 citando a Torres, Blanca (1983) Historia de la Revolución Mexicana: México en la Segunda Guerra Mundial. El Colegio de México, México, Distrito Federal).

1. Aumento sistemático de la inversión pública, canalizada al desarrollo urbano e industrial.
2. La promoción de las actividades manufactureras se realizó a través de exenciones tributarias.
3. La campaña de industrialización se acompañó de un aumento de la protección comercial, y hacia 1947 el proteccionismo había sido oficialmente adoptado como objetivo intermedio del gobierno.

De este modo, “la industria se convirtió en el motor de un crecimiento económico [...] ininterrumpido por más de 40 años, y enfocado a la satisfacción de la demanda interna” (Villarreal, 1988, pág. 306). En este sentido, Lustig (2002) ha señalado que el modelo desarrollo económico durante la ISI fue “hacia adentro”. El dinamismo del mercado interno, a través del consumo privado, la inversión pública y privada así como el gasto público, fue determinante en el crecimiento económico e industrial en la ISI (Moreno-Brid y Ros, 2004) (Véase gráfica 3.4).

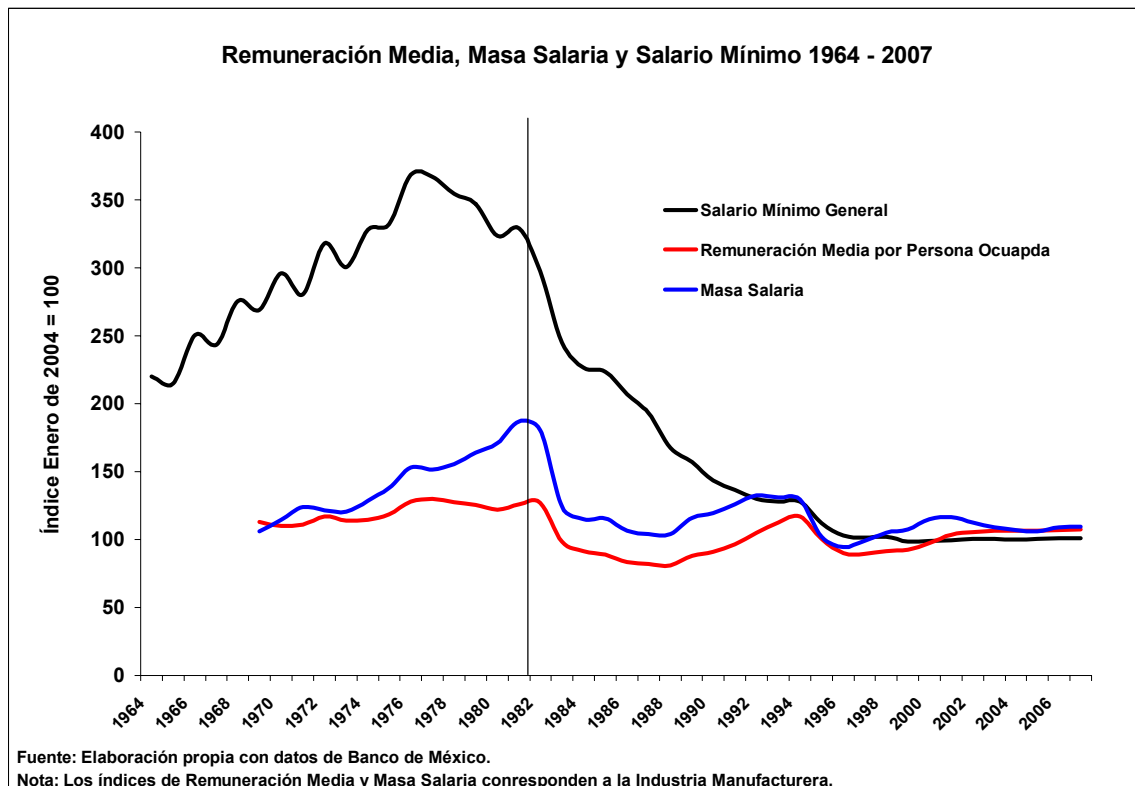
Gráfica 3.4



A. El Consumo Privado

El consumo privado, componente fundamental del mercado interno, fue la principal fuente de demanda del sector industrial, así como el principal “factor” del crecimiento de la economía mexicana durante el periodo de ISI. Durante la industrialización sustitutiva de importaciones el incremento del consumo fue resultado del aumento en los salarios y la ocupación. Campdeviell (2007, pág. 28) señala que “durante la ISI las remuneraciones medias totales y manufactureras, así como los salarios mínimos crecieron en forma constante, alcanzando en términos reales su nivel histórico más alto a mediados de los años setenta, fecha en que se establece un período de relativa estabilidad”.

Gráfica 3.5



La gráfica 3.5 muestra como desde la década de 1960⁵ el salario real y las remuneraciones medias van incrementándose rápidamente, sin embargo a finales del decenio de 1970 el salario real y las remuneraciones medias se estancan y después de la crisis de la deuda se contraen rápidamente. En este sentido, Granados (1988, pág. 309) señala que a pesar de la caída en el salario real a finales de la década de los setenta “el aumento en el empleo permitió incrementar la masa salarial y su participación en el producto no se vio disminuida sino hasta 1982”.

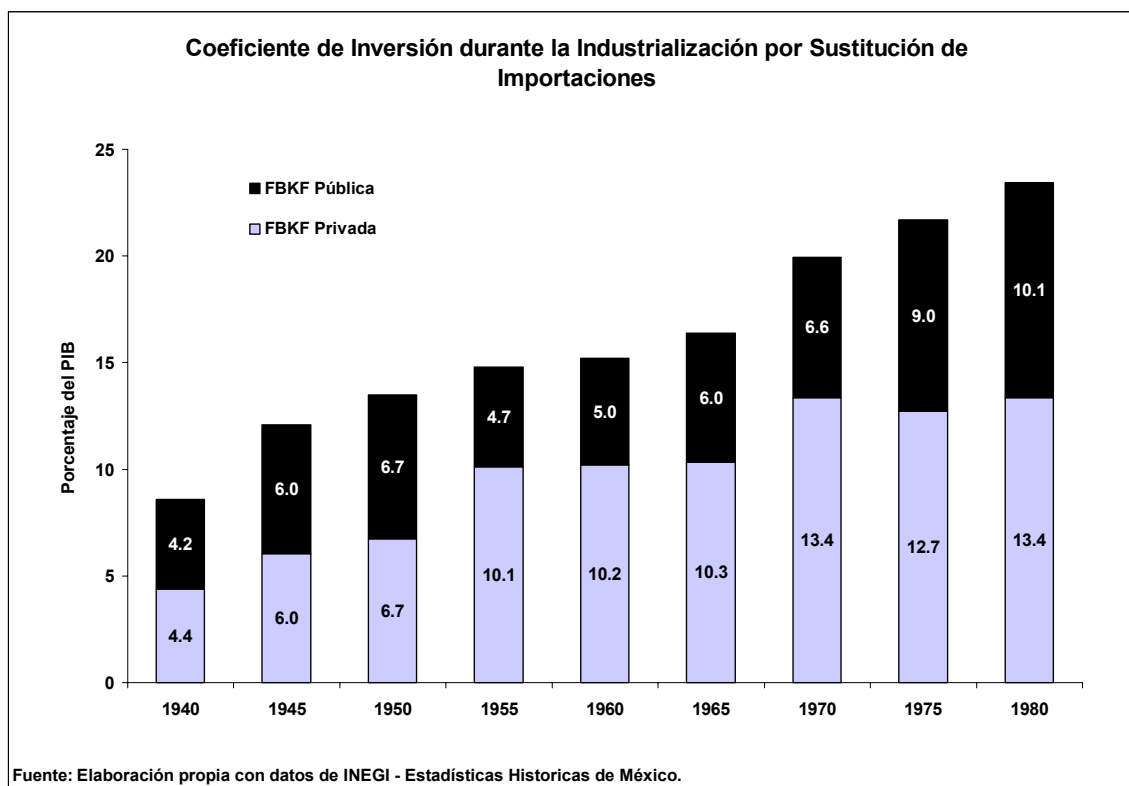
B. La Inversión Privada y el Gasto e Inversión del Sector Público

En el periodo de industrialización por sustitución de importaciones la inversión fue fundamental en el crecimiento económico y el desarrollo de la industria en México. La inversión total en este periodo se incrementó constantemente, en 1940 el coeficiente de inversión fue de 8.59 por ciento y para el año 1980 este coeficiente llegó a representar el 23.45 por ciento del producto interno bruto.

La inversión privada fue el principal componente de la inversión total. Durante la industrialización sustitutiva de importaciones la inversión privada creció a un promedio del 9.43 por ciento al año. El alto crecimiento de la inversión privada se reflejó en una mayor participación de la inversión en el PIB. El coeficiente de inversión privada paso de ser de 4.4 por ciento del PIB en el año 1940 a 13.4 por ciento en el año 1980.

⁵ Debido a la no disponibilidad de estadísticas anteriores al año 1965 no fue posible construir un índice que mostrara la trayectoria del salario real, la remuneración media y la masa salarial para todo el periodo de industrialización por sustitución de importaciones.

Gráfica 3.6



En términos de financiamiento, el crecimiento de la inversión fue promovida “a través de las instituciones gubernamentales; Nacional Financiera S.A. (NAFINSA) se convirtió en la Banca Estatal de Fomento y buena parte del aumento en la inversión industrial se debió a proyectos promovidos por este organismo financiero” Asimismo, “el Banco de México modificó su reglamento en lo relativo a las operaciones de descuento con las instituciones asociadas, a fin de que el 60% de la cartera, cuando menos, correspondiera a préstamos para la producción industrial y agropecuaria” (Villarreal, 1988, pág. 312).⁶

La participación del sector público en la economía, a través del gasto público, también fue trascendental durante el periodo de industrialización por sustitución de importaciones. En este periodo el gasto público se incrementó rápidamente,

⁶ “Debido al incremento de las necesidades financieras del sector industrial (energética, manufacturera y de construcción) su participación en el crédito bancario total aumentó del 18.3% al 30%, de 1942 a 1969” (Villarreal, 1988, pág. 317)

como se muestra en el cuadro 3.3 los egresos del gobierno federal representaron en 1940 el 6.87 por ciento del PIB y para finales de la década de los ochenta el gasto público se había incrementado hasta alcanzar el 35.33 por ciento del producto. Es importante señalar que gran parte de los egresos públicos se destinaron a la inversión, durante la ISI entre el 40 y 50 por ciento del gasto público se destinó en inversión pública (Granados, 1988).

Cuadro 3.3

Presupuesto de Egresos del Gobierno Federal 1940 - 1980									
	Porcentaje del PIB								
	1940	1945	1950	1955	1960	1965	1970	1975	1980
Egresos del Gobierno Federal	6.87	6.86	7.36	8.84	11.31	21.46	22.20	32.67	35.33

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI - Estadísticas Históricas de México.
Nota: Los datos de 1980 pertenecen al año 1979.

La inversión pública se canalizó principalmente al desarrollo de la infraestructura necesaria para la producción agrícola⁷ e industrial. En este periodo la inversión pública representó el 40 por ciento del total de la inversión que se realizó en México. Además de las obras de infraestructura “el Estado elevó de manera sustancial la inversión de las empresas públicas en petróleo, electricidad y siderurgia” (Villarreal, 1988, pág. 313).

Por otro lado, el incremento del gasto público no fue acompañado por un incremento en los ingresos públicos. El desequilibrio fiscal fue cubriéndose en mayor medida a través de la contratación de deuda, principalmente con crédito del exterior. A finales de los años ochenta la deuda pública externa alcanzó los 33,800 millones de dólares lo que representó el 31.3 por ciento del PIB. El acelerado incremento de la deuda pública ocasionó que el gobierno de México suspendiera el pago del servicio de su deuda en agosto de 1982. En el apartado tres de este capítulo se analiza más a detalle la crisis de la deuda en México.

⁷ La inversión pública en el sector agrícola se redujo a partir del decenio de 1950 (Moreno-Brid y Ros, 2004).

C. Estructura del Empleo

El crecimiento económico, impulsado por el crecimiento del sector industrial ciertamente logró aumentar el empleo en México durante la ISI, sin embargo el incremento del empleo no fue suficiente para ocupar en su totalidad a la creciente población económicamente activa. Villarreal (1988, pág. 309) ha señalado que “el proceso industrial se constituyó en la fuente más dinámica [de creación de empleo], pero no pudo abarcar a la [totalidad de la] población que llegaba a la edad de trabajar, [...] si la industrialización sustitutiva no estimuló positivamente la generación de empleos, fue por su dificultad para avanzar en la articulación intersectorial. Esto es, la débil relación de la industria con los sectores primario y terciario no permitió explotar potencialmente el empleo productivo, y utilizar mejor la dotación de recursos del país”. En este sentido, Lustig (2002, pág. 42) también argumenta que “a pesar del crecimiento rápido del empleo industrial, éste no fue suficiente para absorber a la creciente fuerza de trabajo urbana”.

Si bien es cierto que el crecimiento económico durante la ISI no logró generar las suficientes fuentes de empleo para absorber en su totalidad a la PEA es importante señalar que durante el último decenio del periodo sustitutivo de importaciones la Tasa de Desocupación Abierta (TDA) en las áreas urbanas se redujo. La TDA en las zonas urbanas disminuyó prácticamente a la mitad, pasando del 7.5 por ciento en 1973 a 4.2 por ciento al final de este periodo (Véase cuadro 3.4).

Cuadro 3.4

Tasa de Desocupación Abierta en Áreas Urbanas 1973 - 1982	
Año	Tasa General
1973	7.5
1974	7.2
1975	7.2
1976	6.7
1977	8.1
1978	6.8
1979	5.8
1980	4.5
1981	4.2
1982	4.2

Fuente: INEGI - Estadísticas Historicas de México.
 Nota: La información corresponde a la Encuesta Continua Sobre Ocupación (ECSO), que consideraba únicamente a las ciudades de México, Guadalajara y Monterrey.

Asimismo, el proceso de industrialización modificó la estructura del empleo en México. A principios de la década de 1940 el sector industrial daba empleo al 13 por ciento de la población ocupada, para 1980 este sector llegó a ocupar al 20 por ciento de los trabajadores en México. En términos de empleo, el sector manufacturero fue uno de los sectores más dinámicos, la población ocupada en las manufacturas pasó de los 972,542 trabajadores en 1950 a los 2,533,519 trabajadores en 1980.

Cuadro 3.3

Población Ocupada por Sectores Económicos y Distribución de la Población Total en Rural y Urbana									
Porcentajes									
Sector Económico	1940	1950	1960	1970	1980	1990 ¹	1995	2000	2004
Agricultura ^a	65.39	58.32	54.21	39.39	25.80	24.00	22.65	19.64	20.35
Industria del petróleo y extractiva	1.82	1.17	1.25	1.39	2.36	0.69	0.45	0.41	0.40
Industria manufacturera ^b	10.92	11.76	13.73	16.74	11.84	12.62	11.21	12.82	10.89
Otras industrias ^c		3.02	3.97	4.82	6.48	10.29	10.22	12.91	13.19
Servicios	19.07	21.45	26.11	31.88	24.30	52.40	55.46	54.22	55.16
No especificado	2.79	4.29	0.72	5.77	29.22				
Población Rural ^d	64.9	57.4	49.3	42.2	33.7	28.7	26.5	25.4	23.6
Población Urbana ^d	35.1	42.6	50.7	57.8	66.3	71.3	73.5	74.6	76.4

Fuente: INEGI - Estadísticas Historicas de México, Sistema de Cuentas Nacionales de México y CONAPO.
 Notas: ^a Agricultura, ganadería, silvicultura, pesca y caza.
^b En el año 1940 se incluye transformación, construcción y generación de energía eléctrica.
^c Construcción, electricidad, gas y agua.
^d Población urbana es aquélla que habita en localidades mayores de 2500 habitantes y rural es la población que habita en localidades hasta con 2500 habitantes.
¹ A partir de este año los datos y clasificación de población ocupada por sectores económicos se obtuvieron del SCNM.

El sector agrícola redujo su participación relativa en el empleo total. La ocupación en este sector disminuyó en un cuarenta por ciento durante la ISI, en el año 1980 el 25 por ciento de la población ocupada se empleó en este sector. A este respecto, hay que señalar que la reforma agraria junto con la fijación de los precios de los productos agrícolas, modificaron la estructura del empleo en México. La reforma agraria liberó fuerza de trabajo del campo y el cambio en los precios relativos a favor de los bienes industriales incentivó la migración de los trabajadores del campo a las ciudades, en especial y dado el modelo centralista del país, a la Ciudad de México (Reyes y Moreno, 1988). Con relación al sector servicios, i.e. comercio, transporte, servicios, gobierno, se observa que su participación relativa en el empleo se incrementó ligeramente durante este periodo.⁸ En lo referente a las actividades informales en este sector, Lustig (2002, pág 42) ha señalado que “el sector servicios [en este periodo] se convirtió en el “colchón” de la mano de obra urbana donde ésta podía encontrar un medio de vida aunque fuese de baja productividad y baja remuneración”.

D. La Economía Informal Durante la Industrialización Sustitutiva de Importaciones

El crecimiento de la economía mexicana durante el periodo de industrialización dirigida por el Estado no fue suficiente para generar el empleo necesario para absorber en su totalidad a la creciente población económicamente activa en el país, principalmente en las zonas urbanas. Durante este periodo el proceso de urbanización, en especial el de la Ciudad de México, fue muy acelerado debido a los grandes flujos migratorios de los trabajadores del campo a las ciudades. La migración campo – ciudad junto con el crecimiento natural de la población urbana aumentó la oferta de empleo. En términos de la demanda de trabajo, el crecimiento de la producción no logró aumentar la demanda de empleo formal en

⁸ El cambio en las categorías que conforman la clasificación del sector servicios en este periodo por parte del INEGI dificulta el análisis del empleo en los subsectores que conforman al sector servicios.

la misma proporción que el aumento de la oferta de empleo. El resultado fue un excedente en la oferta de trabajo que se ocupó en la economía informal (Gallart, 2002; Trejo, 2003; OIT, 1987). A este respecto Roubaud (1995, pág. 168) señala que “la hipótesis básica de la dinámica del sector informal urbano es el estrecho vínculo que existe entre la migración [de los trabajadores del campo] hacia las grandes metrópolis de los países en desarrollo y la inserción de esa mano de obra nueva en los estratos más marginales del mercado de trabajo en la ciudad. De acuerdo con esa tesis, el sector informal es el refugio predilecto de los migrantes, en su mayoría de origen rural”.

Portes (et. al. 1989) estimó que durante el periodo 1950 – 1980 la población ocupada en la economía informal en la zonas urbana representó el 36 por ciento de la población económicamente activa. De igual forma Roubaud (1995) estimó que durante la ISI el empleo en las actividades informales en las zonas urbanas representó el 22 por ciento del total del empleo. Así mismo Roubaud estimó que el alrededor del 65 por ciento del total de trabajadores ocupados en la economía informal de las zonas urbanas provino de las zonas rurales.⁹

Asimismo el diferencial de ingresos entre el sector informal y el sector formal de la economía también fue un factor que incentivó la ocupación en la economía informal durante este periodo. En este sentido, la fijación del salario mínimo en 1954 originó que algunas actividades informales generaran un mayor ingreso que el salario percibido en algunos empleos del sector formal. Este diferencial de ingresos incentivo la ocupación en las actividades informales.

E. Primeras Leyes en Materia de Seguridad Social en México

En la primera mitad del siglo XX se instituyó el actual marco jurídico e institucional de la seguridad social en México. La Constitución Política de los

⁹ El porcentaje de trabajadores ocupados en la economía informal difieren entre Portes y Roubaud debido a que en las estimaciones de Portes se incluye a los trabajadores ocupados en las micro empresas.

Estados Unidos Mexicanos estableció las bases y el punto de partida de las acciones del Estado en materia de la previsión social en el país. En este sentido, el artículo 123 de la constitución declaró el reconocimiento de los derechos sociales de los trabajadores mexicanos, por lo que el artículo 123 es considerado como una de las conquistas sociales más importantes de la revolución mexicana.

Cuadro 3.4

Establecimiento del Marco Jurídico e Institucional de la Seguridad Social en México	
Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, Artículo 123	1917
Ley Federal del Trabajo	1931
Ley del Instituto Mexicano del Seguro Social	1943
Ley del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado	1959
Ley de Seguridad Social para las Fuerzas Armadas	1961

Fuente: Elaboración propia con base en LOZOYA, EMILIO (1988) "La Previsión Social en México Políticas e Instituciones" en **México 75 Años de Revolución**. Desarrollo Económico Vol. 1; Fondo de Cultura Económica, México.

Es importante señalar que en la constitución mexicana se hace una distinción entre los trabajadores del sector público y el resto de trabajadores, i.e. obreros, jornaleros, empleados, domésticos, artesanos, de lo anterior que se establecieron diferentes organismos encargados de la provisión de la seguridad social entre los trabajadores del Estado y los trabajadores del sector privado. El derecho a la seguridad social de los trabajadores privados se estableció en la Fracción XXIX del Artículo 123 donde se declaró de utilidad pública la expedición de la Ley del Seguro Social:

"Es de utilidad pública la Ley del Seguro social, y ella comprenderá seguros de invalidez, de vejez, de vida, de cesación involuntaria del trabajo, de enfermedades y accidentes, de servicio de guardería y cualquier otro encaminado a la protección y bienestar de los trabajadores, campesinos, no asalariados y otros sectores sociales y sus familias" (Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, Artículo 123 – Fracción XXIX).

En relación con la seguridad e higiene laboral, “los principios constitucionales en la materia fueron reglamentados, por primera vez, por la Ley Federal del Trabajo promulgada en 1931. Posteriormente, se expidieron reglamentos sobre medidas preventivas de accidentes de trabajo (1934) y sobre higiene del trabajo (1946), estableciéndose de esta forma disposiciones legales sobre prevención de accidentes y estipulándose las medidas que debían llevar a cabo las comisiones de seguridad en cada empresa” (Lozoya, 1988, pág. 455).

Este marco normativo no establece una cobertura universal de la seguridad social para toda la población en México. El derecho a la protección social se vincula directamente al empleo, por lo que la población activa que no logra insertarse en el mercado de trabajo formal no puede acceder al sistema de seguridad social. De igual forma, este marco jurídico diferencia a los trabajadores por su modo de inserción en el mercado de trabajo formal. Ante la ley existen dos esquemas generales de empleo que dependen del tipo de contratación. Por un lado se encuentran los trabajadores “asalariados” con un contrato de trabajo indeterminado y con cobertura de seguridad social. Y por el otro, están los trabajadores con una forma atípica de contratación y cuyo contrato no incluye la cobertura de seguridad social. Como se analizará más adelante esta doble exclusión de la seguridad social en México es fundamental para explicar la segmentación del mercado de laboral en el país.

III. El Modelo de Producción Orientado a la Exportación

La década de los ochenta marcó el fin de un largo periodo de crecimiento económico en México, alrededor de cuatro décadas, que inició después de la Segunda Guerra Mundial. La crisis de la deuda en 1982, resultado de los límites estructurales del modelo de ISI para garantizar un proceso de crecimiento económico auto sostenido, junto con la crisis del petróleo en 1986 provocaron una reorientación del modelo de crecimiento basado en la industrialización

dirigida por el Estado a un modelo basado en la producción orientada a la exportación.

A. Factores que Determinaron el Fin del Modelo de ISI

Si bien es cierto que la política industrial durante el periodo de industrialización por sustitución de importaciones logro desarrollar las capacidades industriales del país, con sus inherentes efectos en el empleo, también es claro que no logro fortalecer el potencial exportador de la economía con excepción de algunas industrias (e.g. maquiladoras, automotriz). En este sentido, las utilidades extraordinarias generadas dentro del sector industrial no fueron reinvertidas con el fin de lograr incrementos en productividad y preparar a las empresas para competir en los mercados internacionales. Granados (1988, pág. 48) señala que “el mantenimiento de una política proteccionista aplicada de manera indiscriminada trajo como consecuencia la existencia de una industria nacional de muy poco nivel competitivo”. Además, la política industrial adoleció de una perspectiva clara de cómo el sector industrial podría sustituir la importación de bienes de capital de alto contenido tecnológico. Una parte importante del déficit en la balanza comercial se explica por la importación de bienes intermedios y bienes de capital, a lo largo del periodo de ISI no se logró la sustitución de estos bienes, principalmente la de los bienes de capital por parte del sector privado (Villarreal, 1988).

El modelo de industrialización por sustitución de importaciones comenzó a presentar sus primeros signos de agotamiento cuando a mediados de los años setenta la situación económica de México se deterioró. “La respuesta gubernamental a la desaceleración del crecimiento económico fue una expansión del gasto público que no fue acompañado de un incremento en la recaudación, el déficit fiscal creció rápidamente y con el aumento del déficit fiscal aumento el desequilibrio de la cuenta corriente de la balanza de pagos, así como la tasa de inflación” (Lustig, 2002).

Las reformas tributarias fracasaron sistemáticamente y las finanzas públicas dependieron cada vez más de la deuda externa. Durante los años setenta México financió el proceso de crecimiento a través del crédito externo, periodo en el cual el resto de las regiones del mundo comenzaron a desacelerar el crecimiento de sus economías producto de la recesión mundial de 1974 – 1975 ocasionado por el impacto del aumento de los precios del petróleo. A finales de 1978 se presentó un segundo incremento en los precios del hidrocarburo, esto originó que las administraciones de Reagan y Thatcher, en Estados Unidos e Inglaterra, iniciaran un proceso de estabilización a través de instrumentos monetarios cuyo resultado fue el alza en las tasas de interés reales (Tokman, 2004; Maddison, 2001). El incremento en las tasas de interés internacional propicio la imposibilidad de pago del sobreendeudamiento contraída por el Estado Mexicano y en agosto de 1982 el Gobierno de México señaló la imposibilidad de pago del servicio de la deuda externa, marcando el inicio de una crisis que se propagó por toda América Latina y la transición a un nuevo modelo de desarrollo.

B. Hipótesis del Modelo de Producción Orientado a la Exportación

Tras el agotamiento del modelo de ISI la política económica en México se orientó hacia un modelo basado en la liberalización económica. A este respecto, la política macroeconómica en México se ha caracterizado por la búsqueda de la estabilización, siendo el control de la inflación y el déficit fiscal los principales objetivos de la política monetaria y fiscal respectivamente. Así mismo, la adición de México al GATT en 1986 y la posterior firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) proporcionaron las bases institucionales del nuevo modelo.

El argumento central del Modelo de Producción Orientado a la Exportación (MPOE) plantea que la liberalización comercial en México traería consigo un

aumento en la producción derivado del incremento en las exportaciones. Así mismo, la entrada en vigor del TLCAN induciría un mayor flujo de inversión extranjera directa, ampliando las capacidades productivas del país y produciendo una modernización de la industria manufacturera a través de la introducción de nuevas tecnologías (Ruiz Durán, 2003 y 2005).

Al ser México un país abundante en el factor trabajo se supuso que el TLCAN propiciaría la re-localización de las etapas del proceso de producción intensivas en trabajo, sacando ventaja de los bajos costos salariales en el país. Asimismo la cercanía de México con Estado Unidos contribuiría a incentivar a los inversionistas extranjeros a re-localizar sus plantas de producción en México para posteriormente exportar su producción a Estados Unidos.

A través de la re-localización de la producción, nuevas actividades se desarrollarían en México, particularmente el sector de manufacturas. Esto implicaría un efecto directo en el empleo, así como un efecto indirecto en términos de la generación de vínculos hacia adelante y hacia atrás entre las compañías transnacionales, las empresas involucradas en los procesos de maquila y el resto de la economía. Así mismo, se supuso que al ser el objetivo de las actividades de maquila la producción para el mercado externo, y no para el mercado interno, entonces habría de esperarse mayores externalidades positivas que negativas. Las empresas extranjeras tendrían un impacto positivo en las empresas localizadas en México en términos de derrama tecnología, transferencia de conocimiento y mayor capacitación más que un efecto desplazamiento.

C. El Ajuste de la Política Económica y la Política Industrial para el Fomento a la Exportación

A partir de 1983, México emprendió una política de saneamiento económico - financiero con la intención de estabilizar la economía del país y lograr un ajuste

estructural (Lustig, 2002; Granados, 1988). A este respecto, Durand (1987) señala que a partir de 1983 el Estado Mexicano implementó las siguientes políticas de ajuste económico: *i)* devaluación y mantenimiento deliberado de una subvaluación del peso; *ii)* escrupuloso respeto de los compromisos ligados a la deuda; *iii)* supresión progresiva de subsidios y alza de tarifas públicas; *iv)* venta o reestructuración de las empresas públicas; *v)* liberalización del comercio exterior (entrada al GATT y acuerdos de libre comercio), posteriormente se firma el Tratado de Libre Comercio de América del Norte; *vi)* no sostenimiento de las empresas en dificultad; *vii)* apertura a la inversión extranjera; *viii)* programa de fomento a las exportaciones; y *ix)* política fiscal favorable a las empresas exportadoras. De forma agregada la política económica seguida en el nuevo modelo se ha enfocado principalmente a la búsqueda de la estabilización, siendo el control de la inflación y el déficit fiscal los principales objetivos de la política económica en México.

La política industrial, que acompañó al proceso de liberalización comercial, para desarrollar el sector exportador se estableció en los programas de fomento de las exportaciones. El programa para la Industria Maquiladora de Exportación (IME) y el Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX) fueron trascendentales en la generación de actividades de maquila, en especial en los estados fronterizos del norte de México. Cabe mencionar que a partir de noviembre de 2006 ambos programas se integraron en el Programa para el Fomento de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (Decreto IMMEX).¹⁰

De forma paralela, la desregulación de la inversión extranjera directa ha sido parte complementaria de la política industrial en el MPOE. Actualmente, no

¹⁰ A través de los programas de fomento a las exportaciones se permite importar temporalmente los bienes necesarios para ser utilizados en un proceso industrial destinado a la elaboración, transformación o reparación de mercancías de procedencia extranjera importadas temporalmente para su exportación, sin cubrir el pago de impuestos de importación, del impuesto al valor agregado y, en algunos casos, de las cuotas compensatorias, de las materias primas y maquinaria y equipo para la realización de sus operaciones (Secretaría de Economía, 2007).

existen restricciones a la IED en el sector de manufacturas. La IED esta permitida en todos los sectores, su participación puede llegar a ser hasta del 100 por ciento del capital y se permite su instalación y operación en cualquier lugar de la Republica Mexicana (Clavijo y Valdiviesco, 2000).¹¹

D. El Papel del Estado y la Política de Empleo

a) Las Políticas Activas de Empleo en México

La reforma a la Ley Federal del Trabajo estableció el marco institucional para la creación de un Servicio Nacional de Empleo (SNE) en México. Esta institución, constituida en 1978, tiene la encomienda de implementar la política de empleo a nivel nacional en México.

En términos de estructura, el SNE está coordinado por la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STyPS), bajo la operación federalizada de las 32 entidades federativas. A su vez, la STyPS por el conducto de la Coordinación General de Empleo (CGE), proporcionan las normas, manuales, métodos, procedimientos, asistencia técnica y recursos a los Servicios Estatales de Empleo (SEE) para su operación; además de realizar el monitoreo, seguimiento y evaluación de los programas de empleo.

La política de empleo en México se basa principalmente en dos esquemas, el *Programa de Vinculación Laboral* y el *Programa de Apoyo al Empleo*.

En los *Servicios de Vinculación Laboral* (SVL) se enfatizan los esquemas de información, en la perspectiva de la corriente de pensamiento derivado de Jan Tinbergen (1969), sobre la falta de información y que en la literatura neoclásica se ha denominado de información asimétrica, para lo cual se han instalado una

¹¹ La última modificación a la reglamentación de la Inversión Extranjera en México se estableció en el Reglamento de Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera.

serie de servicios que facilitan la vinculación. Las modalidades desarrolladas han sido la Bolsa de Trabajo del Servicio Nacional de Empleo, Ferias de Empleo, Talleres para Buscadores de Empleo, Sistemas Estatales de Empleo, Chambatel que es un servicio de información telefónico, Chamanet que es un servicio de información por Internet, Centros de Intermediación Laboral, un programa para discapacitados denominado “Abriendo Espacios”, y finalmente se incorporó un “Observatorio Laboral” enfocado a mercados regionales que es un sistema de información sobre demandas por puesto de trabajo.

En la corriente de capacitación bajo el esquema del Programa de Apoyo al Empleo (PAE), el cual opera en todas las entidades federativas del país, los Servicios Estatales de Empleo orientan a los buscadores de empleo hacia los puestos de trabajo vacantes, auxilian a las empresas a cubrir sus necesidades de personal y proporcionan orientación y capacitación a los trabajadores desempleados con el fin de encontrar una fuente de empleo o bien iniciar un trabajo por cuenta propia. El objetivo específico del programa de apoyo al empleo es ampliar la empleabilidad de las personas desempleadas y subempleadas, brindando orientación ocupacional, asistencia técnica e información; y en su caso, capacitación o apoyo económico y en especie en función de sus características y las del mercado laboral. El PAE se estructura por cinco subprogramas: Becas de Capacitación para el Trabajo (BECATE), Fomento al Autoempleo, Empleo Formal, Movilidad Laboral Interna y Repatriados Trabajando.

Actualmente, la administración 2006 – 2012 implementó el Programa del Primer Empleo (PPE), el cual tiene como objetivo la creación de empleos permanentes y bien remunerados en la economía formal, junto a iniciativas como el apoyo a jóvenes emprendedores y el impulso a las pequeñas y medianas empresas.

Cuadro 3.5

Instrumentos de la Política de Empleo en México	
Servicios de Vinculación Laboral	
Servicio Nacional de Empleo por Teléfono	Es un servicio telefónico que facilita la vinculación de las personas que buscan empleo con las vacantes de trabajo que se generan en el sector productivo.
Portal del Empleo	Es un portal de Internet que promueve la incorporación de la población al mercado de trabajo a través de servicios de información, orientación y capacitación, que permiten a los buscadores de empleo encontrar una opción de trabajo o en su caso, mejorar sus posibilidades de ocupación; y a los empleadores seleccionar los recursos humanos adecuados para cubrir sus ofertas de empleo.
Periódico de Ofertas de Empleo	Es una publicación de distribución gratuita, diseñada para ofrecer a la población un mecanismo ágil de información sobre oportunidades de
Kioscos de Información para la Consulta de Ofertas de Empleo	Son instalaciones equipadas con equipos informáticos con acceso a Internet las 24 horas del día, diseñados para que las personas puedan consultar ofertas de empleo.
Centros de Intermediación Laboral	Son módulos de atención al público que se ubican en las principales oficinas del Servicio Nacional de Empleo, y cuentan con medios, herramientas y servicios de alta tecnología para el apoyo en los procesos de búsqueda de empleo, así como asesoría de personal especializado en orientación ocupacional.
Bolsa de Trabajo	Es un instrumento cuyo propósito es facilitar la vinculación entre oferentes y buscadores de empleo, proporcionando orientación a los buscadores de empleo sobre las vacantes de las empresas que se tienen registradas, de acuerdo con el perfil laboral del solicitante y el requerido por las empresas.
Ferias de Empleo	Es un evento donde organizado para vincular a los buscadores de empleo con diferentes características y calificaciones con empresas de diferentes sectores y tamaños que ofrecen sus vacantes. Este encuentro entre buscadores de empleo y empleadores, brinda la oportunidad de que los buscadores conozcan el mercado de trabajo local y entren en contacto directo y al mismo tiempo con varias empresas. Estas entran en contacto con un número importante de solicitantes de empleo obteniendo información sobre los perfiles laborales disponibles en la región, los intereses particulares de los trabajadores y las condiciones de competencia para atraer y contratar a futuros colaboradores.
Talleres para Buscadores de Empleo	Consisten en sesiones grupales a las que asisten personas que presentan dificultades para conseguir trabajo. El objetivo de los talleres es brindar a los participantes información y promover la reflexión que permita mejorar sus oportunidades de encontrar un empleo, acorde con su perfil laboral y expectativas.
Subprograma de Apoyo al Empleo	
Becas de Capacitación para el Trabajo	Apoyar a la población desempleada y subempleada, mediante su incorporación a cursos de capacitación de corto plazo, con el propósito de facilitar su acceso a un empleo formal o el desarrollo de una actividad productiva por cuenta propia.
Fomento al Autoempleo	Incentivar la generación o consolidación de empleos, mediante la creación o fortalecimiento de iniciativas de ocupación por cuenta propia buscando en el mediano y largo plazo encadenamientos productivos integrales; apoyados con herramientas, equipo y maquinaria y si la iniciativa de ocupación por cuenta propia lo justifica, otorgando apoyo económico para fortalecer su operación.
Empleo Formal	Facilitar a la población desempleada la incorporación a un empleo productivo y regulado, mediante apoyos económicos que le faciliten su vinculación a una actividad productiva en el menor tiempo posible.
Movilidad Laboral Interna	Este instrumento está orientado a vincular oferentes y demandantes de empleo que se encuentran físicamente en localidades o regiones distintas y que requieren diferentes mecanismos de apoyo; unos para moverse hacia donde están las oportunidades de empleo y otros para cubrir sus vacantes disponibles.
Repatriados Trabajando	Apoyar a los repatriados desalentados para facilitarles su incorporación a un empleo, ya sea en zona fronteriza o en sus lugares de origen, así como proporcionarles recursos que les permitan subsistir dignamente durante un mes en las zonas fronterizas o, en caso de que lo decidan, destinar el apoyo para la compra de boletos que les permitan retornar en condiciones adecuadas a sus lugares de origen.
Fuente: Elaboración propia con base en las Reglas de Operación del Programa de Apoyo al Empleo y el Programa para el Desarrollo Local Microrregiones publicadas en el Diario Oficial de la Federación el 30 de Diciembre de 2007.	

A través de este programa, el Gobierno Federal apoya a las personas físicas o morales para generar nuevos empleos permanentes, a través de un subsidio aplicado a la parte de las cuotas obrero – patronales que les corresponde pagar a los empleadores al dar de alta a los trabajadores ante el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS). Este estímulo por parte del Gobierno parte de la idea de la generación de empleos mediante la disminución de costos para la empresa, incentivando la contratación de más personas, asimismo este mecanismo permite incrementar la cobertura del seguro social y fomentar la creación de empleo formal.

El Servicio Nacional de Empleo ha recibido más de 2,500,000 solicitudes desde su establecimiento en 1987, atendiendo anualmente a un promedio de un millón de buscadores de empleo. Un dato importante es que a partir del año 2000 el SNE ha recibido un mayor número de solicitudes por año (alrededor de 1,800,000), sin embargo es a principios de la década los noventa cuando se obtuvo el mayor porcentaje de colocación (31 por ciento).

El Servicio de Vinculación Laboral es el instrumento de política de empleo con mayor número de personas atendidas. En el año 2006 el 85 por ciento de las personas atendidas por el SNE correspondieron al Servicio de Vinculación Laboral con un nivel de colocación del 21 por ciento. Por su parte, el Programa de Apoyo al Empleo atendió en el año 2006 a 301,285 solicitantes con un nivel de colocación del 55 por ciento.

A nivel subprogramas, la Bolsa de Trabajo del SVL es el subprograma con mayor grado de participación por parte de los integrantes del mercado laboral. En el año 2006 más de 650,000 personas participaron en la Bolsa de Trabajo, sin embargo el nivel de colocación fue del 30 por ciento. De igual forma, las ferias de empleo han sido un mecanismo efectivo en materia de vinculación laboral debido a que anualmente el subprograma logra colocar aproximadamente a 90,000 buscadores de empleo.

Cuadro 3.6

Política de Empleo en México 1989 - 2006								
Año	Servicio Nacional de Empleo							
	Total		Programa de Apoyo al Empleo		Servicio de Vinculación Laboral		Programa para el Desarrollo Local	
	Personas Atendidas	Personas Colocadas	Personas Atendidas	Personas Colocadas	Personas Atendidas	Personas Colocadas	Personas Atendidas	Personas Colocadas
Número de Trabajadores								
1989 - 1994	2,429,498	283,650	459,768	n.d.	1,969,736	283,650	n.a.	n.a.
1995 - 2000	7,071,898	2,190,685	3,172,017	962,506	3,899,881	1,228,179	n.a.	n.a.
2001 - 2006	11,075,691	3,310,664	2,006,942	1,194,929	9,031,332	2,098,096	37,417	17,639
Distribución Porcentual								
1989 - 1994	100		18.92		81.08			
1995 - 2000	100		44.85		55.15			
2001 - 2006	100		18.12		81.54		0.34	
Porcentaje de Colocación								
1989 - 1994		11.68				14.40		
1995 - 2000		30.98		30.34		31.49		
2001 - 2006		29.89		59.54		23.23		47.14

Fuente: Elaboración propia con datos de Secretaría del Trabajo y Previsión Social.

Por su parte, el subprograma BECATE es el instrumento más importante dentro del Programa de Apoyo al Empleo en términos del número de personas atendidas. En el año 2006 el subprograma BECATE otorgó más de 160,000 becas y colocó a 93,953 becarios. No obstante, a partir del año 2001, año en que se obtuvo el mayor nivel de impacto (229,240 personas colocadas), el subprograma de capacitación BECATE ha disminuido gradualmente el número de personas atendidas y consecuentemente el número de buscadores de empleo colocados. Asimismo, el resto de los programas han tenido un bajo perfil por lo que en su conjunto no han logrado suplir la reducción en el impacto del subprograma BECATE sobre el mercado de trabajo en México.

Una vez que se han explicado las políticas de empleo en México es posible señalar que las políticas de empleo en el país han impactado a un bajo porcentaje de la población económicamente activa, ya que no están enfocadas a lograr una regularización de los mercados informales, sino más bien se enfocan principalmente a atender el desempleo. En este sentido, los programas para facilitar el acceso a nuevas ocupaciones no han logrado reducir en los últimos años la tasa de desempleo abierto. Asimismo, el Programa del Primer Empleo

no ha obtenido los resultados esperados, los empresarios han considerado que el mecanismo es burocrático y por lo mismo la demanda de este instrumento ha sido sumamente baja. En el año 2007 se estimó que solamente se otorgaron apoyos equivalentes al 16 por ciento de los recursos presupuestales asignados, promoviendo solamente la creación de 7,000 empleos.

Bajo esta perspectiva, la única salida sostenible de largo plazo para reducir la economía informal, es generar reglas claras de operación del mercado de trabajo y elevar la capacidad de generación de empleo. La planeación de la política de empleo en México debe considerar que la baja generación de empleo en el país proviene del actual nivel de inversión, lo cual ha dado como resultado la baja generación de empleo productivo. De lo anterior que la política de empleo en México debe estar enmarcada en un contexto de elevada formación de capital fijo.

b) La Flexibilización del Mercado de Trabajo

Durante los últimos años, el Estado Mexicano ha buscado promover una reforma a legislación laboral en la cual se flexibilicen varios aspectos del mercado de trabajo. El argumento central detrás de ésta reforma es dotar a las empresas de una mayor competitividad por lo que el Estado ha promovido la flexibilización de la contratación individual, legalizando algunos de los mecanismos que se han venido utilizando ilegalmente por las empresas como es el contrato a prueba, reducir los requerimientos de capacitación, flexibilizar la jornada de trabajo y reducir los mecanismos de protección de los trabajadores para lograr la equidad.¹²

En términos de la contratación individual, la reforma propone establecer nuevas modalidades de contrato, como serían los contratos a prueba o de capacitación

¹² Estas propuestas se presentaron por el Dr. Álvaro Castro Estrada, Subsecretario del Trabajo, Seguridad y Previsión Social de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, en el marco del Seminario Panorama Laboral 2007-2008.

inicial. El argumento central planteado por el Gobierno Federal a favor de estas modalidades de contratación es la de romper con el círculo vicioso que enfrenta el trabajador en relación con la capacitación y la experiencia que se requieren para ocupar un trabajo, es decir, se pretende eliminar el círculo no tengo trabajo por no estar capacitado y no tengo capacitación porque no tengo trabajo.

Es importante señalar que la finalidad de la reforma anterior presenta una cierta contradicción con relación a la actual propuesta de reformar el capítulo relativo a la capacitación y el adiestramiento de los trabajadores, denominándolo “De la Productividad, Formación y Capacitación de los Trabajadores” en la Ley Federal del Trabajo. En esta propuesta, la STyPS intenta simplificar las obligaciones patronales en materia de capacitación y adiestramiento para el trabajador. En este sentido, la propuesta busca modificar la legislación laboral para que solo las empresas que tengan más de 20 trabajadores integren las comisiones mixtas de productividad, capacitación y adiestramiento. Asimismo, se busca eliminar *i)* el registro ante la STyPS de los planes y programas de capacitación y adiestramiento de las empresas, *ii)* el procedimiento de autorización y registro ante la STyPS por parte de las instituciones o escuelas que deseen impartir capacitación y adiestramiento, y *iii)* el registro de constancias de habilidades laborales.

En cuanto a la jornada de trabajo, la STyPS propone la ampliación de la jornada diaria de trabajo, así como la implementación de un programa de acumulación mensual de horas laborables “banco de horas”. En esta reforma se busca que el empleador pueda distribuir la jornada de trabajo de acuerdo con sus necesidades, respetando las horas de descanso mínimas a las que tiene derecho el trabajador de acuerdo con el Artículo 123 de la constitución.

De igual forma, el registro sindical y la contratación colectiva también son elementos de reforma por parte de las autoridades federales. La iniciativa contempla que el registro de los sindicatos pueda cancelarse por no

proporcionar informes a las autoridades del trabajo respecto a su actuación como sindicato y por no informar cada seis meses de las altas y bajas de sus miembros. En cuanto a la contratación colectiva, la reforma contempla que cuando un sindicato vaya a celebrar un contrato colectivo de trabajo, debe formular la solicitud por escrito, misma que contendrá la firma de los representantes del sindicato y de los trabajadores que representa; y deberá acompañar las constancias vigentes que hayan sido expedidas por la autoridad registradora, relativas a su inscripción. En caso contrario, no se podrá depositar el contrato colectivo.

Finalmente, la STyPS argumenta que para promover la productividad y competitividad del país es necesario suprimir el “escalafón ciego” y privilegiar la capacitación como el principal criterio para el ascenso de los trabajadores a puestos vacantes o de nueva creación, por sobre la antigüedad de los trabajadores. En este sentido, se favorece la “multihabilidad”, como el factor determinante del incremento de los salarios. Es decir, se podrá convenir que los trabajadores desempeñen labores o tareas conexas o complementarias a su labor principal, siempre que reciban el ajuste salarial correspondiente.

E. Las Exportaciones como el Motor del Crecimiento Económico

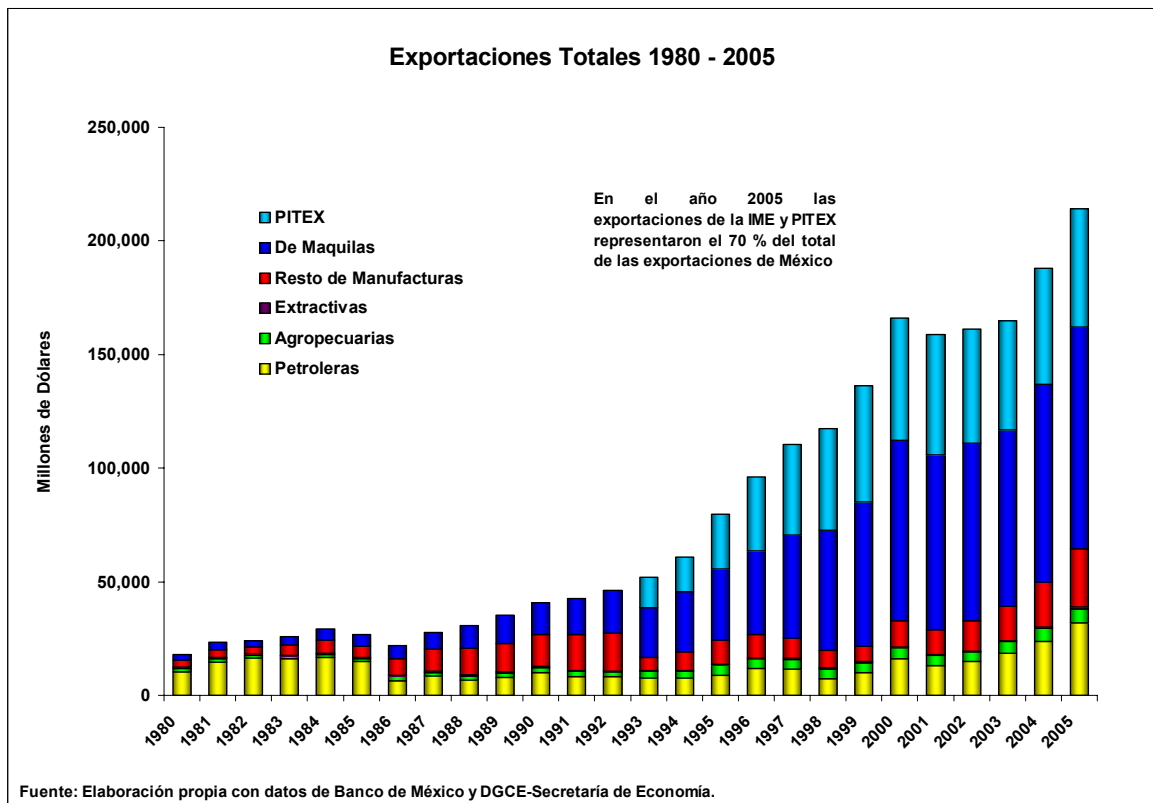
En el modelo actual las exportaciones son el eje principal del crecimiento de la economía mexicana. El cambio en la política económica ha resultado en un cambio en la composición de la oferta y demanda agregadas, el mercado externo es ahora el principal determinante del crecimiento económico en contraposición con lo sucedido en el modelo de ISI donde el crecimiento de la economía mexicana se apoyó en el mercado interno (Véase gráfica 3.4).¹³ De igual forma los programas de fomento a las exportaciones manufactureras ciertamente lograron recomponer la estructura de las exportaciones. De un país

¹³ “El proceso de reemplazar el modelo centrado en el mercado interno por un modelo orientado al exterior, se inicia en el régimen de Miguel De La Madrid (1982-1988) y se continúa, en forma acelerada, en el período de Carlos Salinas (1988-1994)” (Rendón y Salas, 1996, pág. 80).

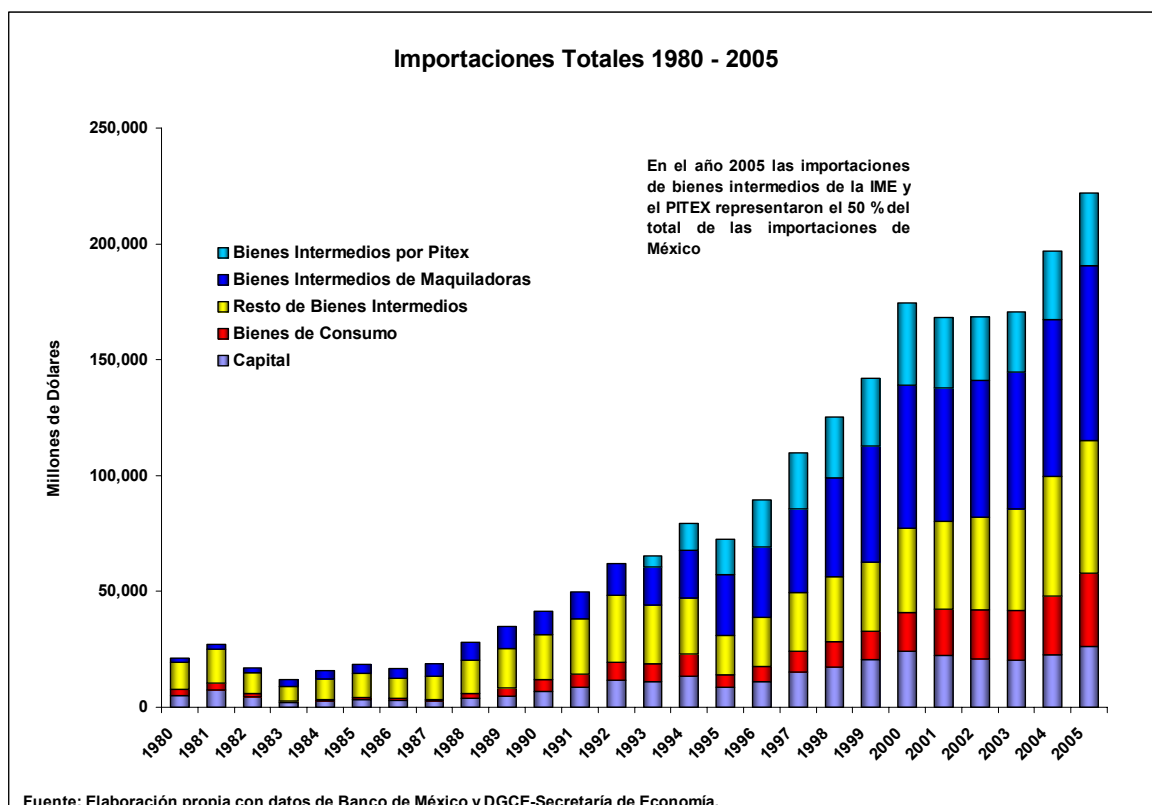
exportador de petróleo México se transformó en un exportador de bienes industriales, en su mayoría bienes maquilados. La gráfica 3.7a muestra como durante las últimas dos décadas la composición de las exportaciones cambió en su totalidad, en los primeros años de la década de los ochenta las exportaciones se constituían principalmente por exportación de petróleo, para el año 2005 las exportaciones de bienes industriales alcanzaron más del 70 por ciento del total de las exportaciones de México.

El sector exportar exportador no se ha integrado con el resto de las actividades económicas del país. El problema fundamental se encuentra en la actual lógica que engloban los procesos de ensamble en la industria maquiladoras.

Gráfica 3.7a



Gráfica 3.7b



Las actividades de maquila se basan en el ensamble de insumos importados, combinados con insumos nacionales, para su posterior exportación. Si los insumos nacionales llegan a ser un componente importante del consumo intermedio entonces podrían esperarse efectos positivos sobre la economía nacional. Sin embargo, este no es el caso del sector exportador mexicano. En la gráfica 3.7b se puede observar el alto componente de insumos importados que utiliza el sector exportador, en el año 2005 la mitad de las importaciones totales del país fueron de bienes intermedios, esto sin tomar en cuenta la importación de bienes de capital que se utilizan en este sector. Es importante señalar que el modelo actual tiene una mayor integración de la economía mexicana a las cadenas de valor globales, sin embargo la economía mexicana aumenta su dependencia en las decisiones de inversión y producción de las empresas multinacionales. Asimismo el problema de la integración de México a las cadenas de producción globales se encuentra en el tipo de actividades que se

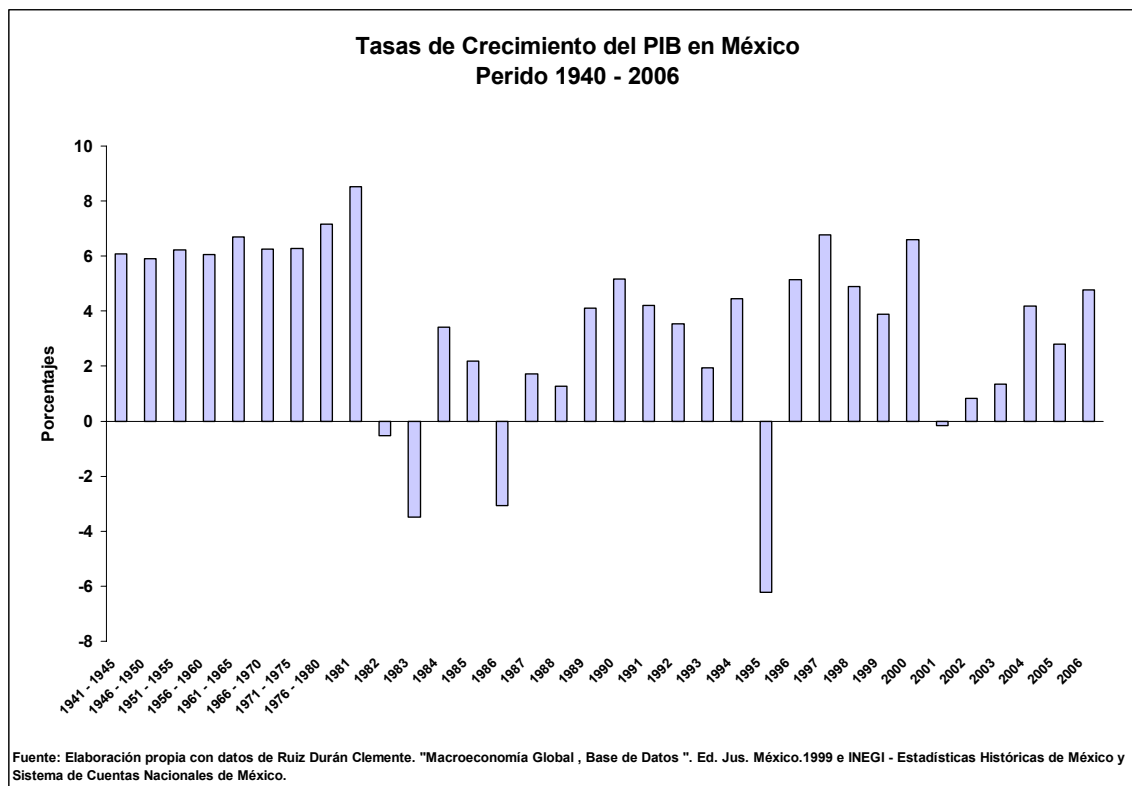
desarrollan en México. Con excepción de algunas actividades (e.g. industria electrónica, industria de autopartes) las actividades de maquila se caracterizan por el uso intensivo de mano de obra, bajo valor agregado, así como desarrollar actividades de bajo contenido tecnológico generado en el país.

F. El Crecimiento Económico y sus Efectos en el Empleo

El crecimiento económico de largo plazo en México, a partir del inicio del desarrollo industrial en la década de los cuarenta, se ha caracterizado por presentar grandes fluctuaciones. A lo largo de 67 años el crecimiento económico del país se ha compuesto por periodos de alto crecimiento (e.g. industrialización por sustitución de importaciones), periodos de bajo o nulo crecimiento (e.g. la década perdida) e incluso años donde la actividad económica en el país se ha contraído (e.g. años posteriores a las crisis de deuda en 1982 y económico-financiera en 1994). (Véase gráfica 3.8)

Como se señaló en este capítulo a lo largo de este periodo dos han sido los modelos de crecimiento económico adoptados por México. A partir de 1940 el crecimiento económico del país se basó en una estrategia de industrialización por sustitución de importaciones que finalizó con la crisis de la deuda en el año 1982. La crisis de la deuda y la posterior crisis del petróleo en 1986 marcaron el inicio del actual modelo de crecimiento económico en México, modelo que tiene su base en la producción orientada a la exportación. El análisis de ambos modelos de crecimiento lleva a la conclusión de que ninguno de los dos modelos se caracterizan por ser modelos que fomenten el empleo.

Gráfica 3.8



El modelo de producción orientado a la exportación ha sido un modelo de bajo crecimiento económico, caracterizado por presenta grandes fluctuaciones que no son resultado de las variaciones inherentes de los ciclos económicos, lo que ha derivado en un insuficiente crecimiento del empleo formal. A este respecto, Rodarte (2003, pág. 27) explica que “el crecimiento en la economía mexicana [durante el modelo de producción orientado a la exportación] ha sido insuficiente para atender la demanda de empleos bien remunerados y protegidos. En consecuencia, este excedente de personas, que no han logrado insertarse en el empleo formal, ha visto la necesidad de crear su propia fuente de empleo e ingresos en una gran red de pequeños negocios, tanto formales como informales en su mayoría”. En este mismo sentido, Ruiz Durán (2005, pág. 6) explica que “México en los últimos decenios ha sido incapaz de ofrecer a todos los que ingresan a la fuerza laboral empleos bien remunerados, lo que ha tenido como consecuencia el surgimiento de fuertes desequilibrios en el mercado laboral [...] que acabaron resolviéndose con desempleo, merados informales y una creciente

emigración”. Asimismo, Rendón y Salas (1996, pág. 82) argumentan que el bajo crecimiento de la economía mexicana derivado del “lento crecimiento de la demanda interna, y la sustitución de productos nacionales por productos importados, resultante de la apertura generalizada a la competencia internacional, ha tenido un efecto negativo sobre la mayoría de las ramas productoras [...], minando su capacidad por generar puestos de trabajo”. Bajo esta perspectiva, Mariña (2001, pág. 410), después de hacer un análisis del empleo en México a partir de la década de los ochentas, concluye que “la evolución del empleo formal en México tiene dos rasgos característicos: *i*) un limitado ritmo de expansión y *ii*) una contracción de las remuneraciones reales recibidas por los trabajadores”. En conclusión, el modelo de crecimiento basado en la producción para la exportación presenta serias restricciones en términos de empleo, es un modelo con limitada capacidad para generar empleo formal por lo que los desequilibrios entre la oferta y demanda de empleo han derivado en desempleo, la expansión de las actividades informales¹⁴ y una creciente emigración de trabajadores.

G. La Emigración de Trabajadores

Uno de los resultados más desalentadores del modelo de crecimiento seguido por México después de las reformas emprendidas a principios de los años ochenta ha sido la creciente emigración internacional de trabajadores mexicanos, principalmente a los Estados Unidos. Los flujos migratorios tienen su antecedente histórico ya desde hace muchos años, las estadísticas históricas muestran que desde principios del siglo XX alrededor de 103 mil mexicanos ya vivían en los Estados Unidos, sin embargo es a partir de 1980 y más claramente a partir de la década de 1990 que la emigración de trabajadores mexicanos se ha intensificado.¹⁵

¹⁴ El análisis de la economía informal en México se presenta en el siguiente capítulo.

¹⁵ Lozano y Olivera (2006) señalan que existen varios factores que determinan la emigración, sin embargo la emigración de mexicanos es principalmente de tipo laboral.

Cuadro 3.7

Procesos Migratorios en México		
Periodo	Migración Neta	Población Nacida en México
	Residente en Estados Unidos	Residente en Estados Unidos
	Miles de Personas (Flujos)	Miles de Personas (Población Acumulada)
1900		103
1910		222
1920		480
1930		640
1940		377
1950		451
1960		576
1970		788
1980		2,199
1990	-337.8	4,447
1991	-358.1	n.d.
1992	-371.0	n.d.
1993	-411.7	n.d.
1994	-454.1	6,485
1995	-475.4	6,961
1996	-493.1	6,895
1997	-511.3	7,298
1998	-529.6	7,382
1999	-548.8	7,429
2000	-625.2	8,072
2001	-556.8	8,494
2002	-559.2	9,900
2003	-567.2	10,237
2004	-574.0	10,740
2005	-583.4	11,027
2006	-559.4	11,132
2007	-558.7	11,812
Población Expulsada Acumulada (1990 - 2007)	9,075	7,365

Fuente: CONAPO.

Este acelerado crecimiento en el número de emigrantes se ha denominado por varios autores como “masificación de la migración” (Castles y Miller, 2004; Roberts, Frank y Lozano, 1999). El cuadro 3.7 muestra los flujos netos de migración, así como la población nacida en México residente en los Estados Unidos. Durante el periodo 1990 – 2007 alrededor de nueve millones de mexicanos abandonaron el país, de los cuales 7,365,000 emigraron hacia los Estados Unidos.¹⁶ Es importante señalar que durante los últimos años los flujos emigratorios se han intensificado, de acuerdo con el Consejo Nacional de

¹⁶ Estimaciones realizadas por Passel (2004) señalan que en el año 2003 de los más de diez millones de trabajadores indocumentados residentes en los Estados Unidos alrededor del 56 por ciento habían nacido en México.

Población (CONAPO) en el año 2007 la migración neta fue de más de 550,000 mil mexicanos. Sin duda, el balance migratorio expone la incapacidad del actual modelo de acumulación para generar fuentes de empleo bien remunerados. De lo anterior que se planteen las siguientes preguntas: ¿Queremos seguir siendo un país exportador de trabajadores? ¿Se quiere continuar con un mercado de trabajo segmentado donde la economía informal represente gran parte del empleo en México? y más importante ¿Qué México queremos para el futuro?

Capítulo IV – La Economía Informal en México

I. Diferentes Enfoques en la Medición Estadística de la Economía Informal en México

La economía informal en México es sin lugar a dudas un segmento muy importante del mercado laboral. Sin embargo, el cálculo del número de trabajadores ocupados en este segmento del mercado de trabajo no solo ha suscitado un amplio debate en el ámbito académico, sino también entre las distintas instituciones, nacionales e internacionales, que han contabilizado el número de ocupados en la economía informal en México. Es importante señalar que los criterios y definiciones, así como los instrumentos y métodos utilizados para medir la ocupación en las actividades informales, son aspectos determinantes en el resultado del número de trabajadores ocupados en este segmento del mercado de trabajo.

Bajo esta perspectiva, se presenta la medición estadística de la economía informal que elaboran el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), la Comisión Económica Para América Latina y el Caribe (CEPAL), la Oficina Regional para América Latina y el Caribe de la OIT (Oficina Regional de la OIT) y el cálculo presentado en este trabajo.

A. Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI)

En México, el INEGI es la institución que contabiliza el número de ocupados en la economía informal. Actualmente, el INEGI publica la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) donde define y clasifica al sector informal como:

“Todas aquellas actividades económicas de mercado que operan a partir de los recursos de los hogares, pero sin constituirse como empresas con una situación identificable e independiente de esos hogares”.

En esta clasificación los ocupados en la economía informal se identifican por trabajar en unidades de producción caracterizadas por “la ausencia de prácticas contables convencionales, [...] es decir, no hay una distinción entre el patrimonio del hogar y el de la empresa, ni tampoco existe una distinción entre los flujos de gasto del negocio de los del hogar (e.g. gastos de electricidad y teléfono, uso de vehículos)” (ENOE, 2007). En esta clasificación no se incluyen a los trabajadores con empleo informal; i.e., a los trabajadores en empresas registradas cuya relación de trabajo no cumple con la normatividad laboral. El incluir a los trabajadores ocupados en empresas formales en condiciones de empleo informal es un desafío pendiente para el INEGI para lograr captar el universo exacto de ocupados en la economía informal en México.

B. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)

La segunda clasificación y medición de la economía informal, presentada en este comparativo sobre la medición estadística de la ocupación informal en México es la elaborada por la CEPAL. Este organismo internacional miembro del sistema de naciones unidas define a los ocupados urbanos en las actividades informales como:

“Población urbana ocupada en empleos que presentan precariedad desde el punto de vista de los salarios, duración en el tiempo, seguridad social, etc. Se entiende como ocupada en el sector de baja productividad (informal) aquella persona que es empleador o asalariado (profesional y técnico o no) que trabaja en empresas con hasta 5 empleados (microempresas), que trabaja en el empleo doméstico o que es trabajador independiente no calificado (cuenta propia y familiares no remunerados sin calificación profesional o técnica)”.

La clasificación de la CEPAL utiliza los datos disponibles en la encuesta nacional de los ingresos y gastos de los hogares (ENIGH) publicada por el INEGI. En ésta clasificación, la economía informal se determina por el tamaño de la unidad de producción, los ocupados en empresas con menos de cinco empleados se consideran como trabajadores de baja productividad (sector informal). Asimismo en este segmento del mercado de trabajo se incluyen a los trabajadores independientes no calificados y los trabajadores de los hogares en el servicio doméstico.

C. Oficina Regional para América Latina y el Caribe de la OIT

El planteamiento central de este enfoque, en términos de la concepción y medición estadística de la economía informal, se centra en el reconocimiento de un sistema dual de producción y empleo en los países de América Latina y el Caribe, entre ellos México. Esta dualidad en la producción y el empleo se diferencia en función de los grados de organización y los niveles de capital, productividad y tecnología con la que se desarrolla el proceso productivo (OIT, 2006). Asimismo, el enfoque planteado por la Oficina Regional de la OIT para América Latina y el Caribe para la medición estadística de la economía informal sigue las recomendaciones establecidas en la Conferencia Internacional de Estadísticas del Trabajo de 1993 y 2003. En este sentido, se plantea dos subgrupos de trabajadores ocupados en la economía informal, los trabajadores en empresas informales y los trabajadores empleados en empresas formalmente establecidas pero cuya relación laboral no cumple con la legislación laboral.

Con base en la concepción anterior de las actividades que conforman a la economía informal, la Oficina Regional para América Latina y el Caribe de la OIT arriba a una aproximación de la población que trabaja en la economía informal en México sobre la base de las siguientes categorías ocupacionales: *i*) trabajadores por cuenta propia o independientes con exclusión de los grupos ocupacionales integrados por profesionales y técnicos; *ii*) trabajadores familiares

no remunerados; *iii*) empleadores y asalariados del sector privado en establecimientos de cinco o menos trabajadores; y *iv*) trabajadores del servicio doméstico con un tratamiento separado.

D. Propuesta de la Clasificación y Medición de la Economía Informal en México

El cálculo propuesto en esta investigación se elaboró con base en las recomendaciones de la Organización Internacional del Trabajo para la medición estadística de la ocupación en la economía informal (OIT, 1993, 2002 y 2003).¹ Bajo esta perspectiva, los trabajadores en la economía informal se subclasificaron en dos grandes categorías: *i*) los trabajadores ocupados en el “sector informal” y *ii*) los trabajadores cuya relación laboral no cumple con la normatividad laboral, es decir trabajadores con “empleo informal”.

Ocupación en el Sector Informal: Se refiere a los ocupados en todas aquellas actividades económicas de mercado que operan a partir de los recursos de los hogares, pero sin constituirse como empresas con una situación identificable e independiente de esos hogares.²

- *Autoempleo Informal:* Se constituye por todos los trabajadores por cuenta propia del sector informal.
- *Microempresas Informales:* Comprende a los ocupados en unidades de producción del sector informal que emplean a menos de cinco trabajadores.

¹ En el capítulo uno se presenta más ampliamente los criterios que se siguieron para elaborar la medición estadística de la economía informal propuesta en esta investigación con base en las recomendaciones de la Organización Internacional del Trabajo.

² El criterio operativo para determinar la situación no independiente de las unidades de producción con respecto al hogar, lo da la ausencia de prácticas contables convencionales, susceptibles de culminar en un Balance de Activos y Pasivos; el que no se realicen, quiere decir que no hay una distinción entre el patrimonio del hogar y el de la empresa, ni tampoco hay una distinción entre los flujos de gasto del negocio de los del hogar (por ejemplo: gastos de electricidad y teléfono, uso de vehículos, etcétera).

- *Pequeños Negocios Informales*: Comprende a los ocupados en unidades de producción del sector informal con más de cinco trabajadores.

Trabajadores con Empleo Informal: Se refiere a los trabajadores cuya relación laboral no cumple con la normatividad laboral establecida en México. Los trabajadores con empleo informal están ocupados en empresas del sector formal así como en el sector de los hogares.

- *Trabajo Doméstico Remunerado*: Incluye a las personas exclusivamente empleadas por los hogares para ofrecer servicios domésticos remunerados en efectivo o en especies.³
- *Trabajo Asalariado Sin Acceso a Servicios de Salud*: Incluye a las personas que tienen un empleo en empresas del sector formal, percibiendo un salario por los servicios laborales prestados pero que no cuentan con acceso a los servicios de salud.
- *Trabajo No Remunerado en Empresas y Negocios*: Se refiere a las personas ocupadas en empresas del sector formal que no perciben ingresos, además de no contar con acceso a los servicios de salud.

Las estadísticas del empleo en México permitieron hacer esta descomposición del empleo en la economía informal. Como se explicó en el capítulo uno, esta desagregación se elaboró con base en la resolución sobre las estadísticas del empleo en el sector informal adoptada por la decimoquinta y decimoséptima conferencia internacional de estadísticos del trabajo de la OIT en 1993 y 2003 respectivamente, y utilizando las estadísticas de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (2007) elaborada por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.

³ De acuerdo con la ENOE más del 90 por ciento de los trabajadores empleadas en los hogares para ofrecer servicios domésticos remunerados no cuentan con el derecho a los servicios de salud asociados con la relación laboral.

En forma de aclaración la estimación de los trabajadores ocupados en la economía informal en México elaborada por la Oficina Regional de la OIT para América Latina y el Caribe y la propuesta elaborada en esta investigación siguen los mismos criterios en la definición y clasificación de la economía informal, sin embargo las dos estimaciones difieren por dos razones: *i*) la primer estimación se realizó solo tomando en consideración la ocupación informal en zonas urbanas mientras que la segunda estimación incluye a la ocupación informal en las zonas urbanas y rurales; *ii*) la estimación de la Oficina Regional de la OIT identifica a todos los ocupados en establecimientos que cuentan con hasta 5 trabajadores como trabajadores informales, mientras que en la estimación propuesta en esta investigación se utiliza el criterio de trabajadores asalariados y no remunerados sin acceso al servicio de salud independientemente del tamaño de la empresa. Asimismo, la primera estimación elaborada por la Oficina Regional de la OIT toma como referencia a la población ocupada urbana mientras que la estimación propuesta en esta investigación toma como referencia a la población económicamente activa.

El cuadro 4.1 muestra el comparativo entre las cuatro mediciones estadísticas de la economía informal en México. Para esta comparación se utilizó como referencia el año 2005 debido a que es el año más reciente en el que es posible obtener las cuatro estimaciones simultáneamente.

La medición estadística de la economía informal en México varío de acuerdo con los diferentes criterios utilizados en la definición y metodología para medir la ocupación en la economía informal utilizados por el INEGI, CEPAL, Oficina Regional de la OIT para América Latina y el Caribe y el Cálculo Propuesto en esta investigación. Sin embargo, con excepción del INEGI, la ocupación en la economía informal en México en el año 2005 se estimó entre el 42 y 46 por ciento, independientemente de la metodología de referencia.

Cuadro 4.1

Comparación en la Medición Estadística de la Economía Informal en México 2005			
INEGI	% PEA	CEPAL	% del Empleo Urbano
Sector Informal	27.5	Sector Informal	42.9
Autoempleo	14.0	Microempresa - Empleadores	2.4
Microempresas	12.6	Microempresa - Asalariados	17.1
Pequeñas Empresas	0.8	Profesionales y Técnicos	1.6
		No Profesionales ni Técnicos	15.5
		Empleo Doméstico	4.5
		Trabajadores Independientes No Calificados	18.9
		Industria y Construcción	3.2
		Comercio y Servicios	15.1
OIT	% del Empleo Urbano	Cálculo Propuesto	% PEA
Economía Informal	42.6	Economía Informal	46.4
Trabajadores Independientes	20.0	Sector Informal	27.5
Cuenta Propia ^a	16.1	Autoempleo	14.0
No Remunerados	3.9	Microempresas	12.6
Servicio Doméstico	4.6	Pequeñas Empresas	0.8
Microempresas ^b	18.1	Empleo Informal	18.9
Empleadores	4.1	Trabajo Doméstico Remunerado	4.1
Asalariados	14.0	Asalariados Sin Acceso a Instituciones de Salud	12.0
		Trabajadores No Remunerados en Empresas y Negocios	2.8

Fuente: Elaboración propia con datos de OIT - Oficina Regional para América Latina y el Caribe, CEPAL e INEGI.

Un elemento a destacar dentro del cálculo elaborado por la Oficina Regional de la OIT y la CEPAL es la coincidencia en sus resultados, 42 por ciento del empleo urbano, a pesar de que ambos organismos utilizaron diferentes fuentes de información para sus estimaciones. Por un lado la CEPAL realiza sus cálculos con base en la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares, mientras que la Oficina Regional de la OIT utiliza la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo.

Finalmente se puede llegar a la conclusión de que existe una aceptación por parte de los organismos internacionales, así como el cálculo propuesto en esta investigación, en que más del 42 por ciento del empleo en México durante el año 2005 fue de tipo informal. Asimismo, la estimación y definición de la economía informal elaborada por el INEGI es incompleta al no incluir a los trabajadores con empleo informal.

II. La Ocupación en la Economía Informal en México

En el año 2007 la población total en México se estimó en alrededor de ciento cinco millones de habitantes y la población económicamente activa se conformó aproximadamente por cuarenta y cinco millones de trabajadores. La economía mexicana se caracteriza por tener un mercado de trabajo de grandes dimensiones. Sin embargo, el mercado de trabajo en México está segmentado, alrededor de veinte millones de trabajadores se encuentran ocupados en la economía informal, lo que significa que el 46.4 por ciento de los trabajadores ocupados realizan su ocupación principal⁴ en condiciones de empleo informal. Al sumar la población que no está inserta en el mercado laboral, es decir la población desocupada, al empleo informal se observa un escenario en el cual la mitad de la población económicamente activa en México se encuentra en una situación desfavorable en términos de empleo.

Cuadro 4.2

Población en México 2007				
	Personas	Porcentajes		
Población Total	106,129,910	100		
Población de 14 años y más	76,474,349	72.1		
Población Económicamente Activa	45,621,685	43.0	100	
Ocupada	44,005,604	41.5	96.5	100
Economía Informal	20,437,701	19.3	44.8	46.4
Desocupada	1,616,081	1.5	3.5	3.7
Población Económicamente No Activa	30,852,664	29.1		
Disponible	5,142,926	4.8		
No Disponible	25,709,738	24.2		

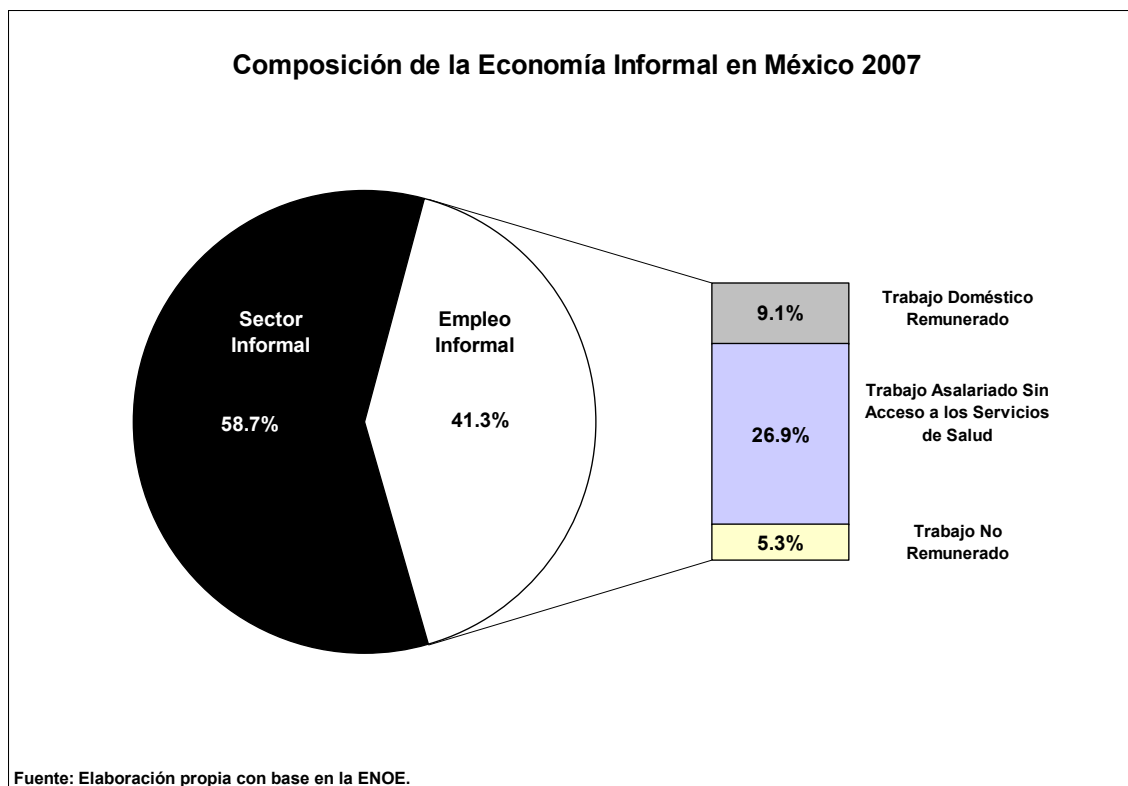
Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI - Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo.
Nota: Los datos corresponden al cuarto trimestre de 2007.

La economía informal en México se constituye por los trabajadores del “sector informal” y los ocupados con “empleo informal”. A este respecto, son los trabajadores del sector informal el principal componente de la economía informal en México. El sector informal engloba al 58.7 por ciento del total del empleo en la

⁴ En la medición de la ocupación en la economía informal no se consideró a los trabajadores con ocupación secundaria en la economía informal.

economía informal, alrededor de doce millones de trabajadores se ocuparon en este sector.

Gráfica 4.1



La ENOE permite hacer una desagregación del empleo en el sector informal con base en el tipo y tamaño del establecimiento de los ocupados en este sector. Al tomar como parámetro el tipo y tamaño de establecimiento es posible clasificar a los trabajadores del sector informal en tres subgrupos: el autoempleo, los micronegocios informales y los pequeños negocios informales.⁵

⁵ Autoempleo informal: incluye a los trabajadores por cuenta propia del sector informal más los trabajadores sin pago, sean o no familiares. Microempresas informales: se refiere a empresas informales de empleadores que cuentan como máximo con cinco trabajadores, incluyendo al dueño. Pequeños negocios informales: comprenden a los empleadores y los trabajadores subordinados del sector informal que laboran en establecimientos de seis o más trabajadores. (ENOE, 2007)

Cuadro 4.3

Composición del Sector Informal en México 2007		
	Unidades	Porcentajes
Sector Informal	12,005,795	100
Autoempleo	6,047,178	50.4
Sin Establecimiento	4,917,757	41.0
Con Establecimiento	1,129,421	9.4
Micronegocios	5,592,984	46.6
Sin Establecimiento	4,007,215	33.4
Con Establecimiento	1,585,769	13.2
Pequeños Establecimientos	298,705	2.5
No Especificado	66,928	0.6
<hr/>		
Sin Establecimiento	8,924,972	74.3
Con Establecimiento	3,013,895	25.1
<hr/>		
Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI - ENOE 2007.		

El análisis por tipo y tamaño del establecimiento muestra que el trabajo en el sector informal se realiza principalmente en la vía pública (sin establecimiento), alrededor del 75 por ciento de los trabajadores en este sector llevan a cabo su ocupación en las vialidades. En este contexto, es importante aclarar que un número importante de trabajadores se encuentran en el sector de construcción y servicios de mantenimiento y reparación de los hogares y negocios (actividades que no requieren de establecimiento), sin embargo el comercio al por menor (comerciantes informales) y la preparación de alimentos y bebidas son las actividades que poseen la mayor ocupación dentro del sector.

Asimismo, el autoempleo es la principal forma de inserción de los trabajadores en el sector informal. La mitad de los ocupados en el sector informal tienen en el autoempleo su principal fuente de generación del ingreso. En este sentido, la estadística: seis millones de trabajadores en autoempleo informal, muestra las serias limitantes del modelo de producción actual para generar empleo.

Las empresas informales también forman parte importante de la economía informal. Cerca de siete millones de personas están ocupadas en micronegocios y pequeños negocios informales. Un elemento importante dentro de las unidades

de producción informales es, al igual que el autoempleo, que la mayor parte de las empresas informales no cuentan con un establecimiento para desarrollar sus actividades por lo que la producción se realiza dentro de los hogares. Este tipo de empresas se caracterizan por: *i*) no estar constituidas en sociedad; *ii*) no constituyen una entidad jurídica independiente del hogar propietario ni de los miembros del mismo; *iii*) no llevan una contabilidad completa que permita una distinción clara entre las actividades de producción de la empresa y las demás actividades de sus propietarios, así como los flujos de ingresos y de capital entre la empresa y los propietarios; *iv*) su administración se lleva a cabo por uno o más miembros del hogar y; *v*) emplean trabajadores informales. (OIT, 1993).

El segundo elemento de análisis de la economía informal es el “empleo informal”, es decir, el grupo de trabajadores cuya relación de trabajo no cumple con la normatividad laboral. El empleo informal se integró por tres categorías: *i*) trabajo doméstico remunerado; *ii*) trabajo asalariado sin acceso a los servicios de salud; y *iii*) el trabajo no remunerado y sin acceso a los servicios de salud.⁶

El trabajo asalariado sin acceso a los servicios de salud es en la actualidad una forma de empleo atípica que engloba a un número importante de trabajadores en México. En el último trimestre del 2007 alrededor de 5,500,000 trabajadores en México se encontraron trabajando asalariadamente y sin acceso a los servicios de salud. Esta forma atípica de empleo representó el 12.5 por ciento del total del empleo en México, ocupando al 27 por ciento de los trabajadores en la economía informal.

Finalmente el 15 por ciento restante de la ocupación en la economía informal corresponde a los trabajadores del servicio doméstico remunerado (9 por ciento) y los ocupados en empresas y negocios formales que no son remunerados y que

⁶ El criterio para seleccionar este subgrupo de empleo informal es el incumplimiento de la legislación laboral establecida en el Artículo 123 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos; los Artículos 12 y 15 de la Ley del Seguro Social; y los Artículos 20, 21, 99, 181 y 331 de la Ley Federal del Trabajo.

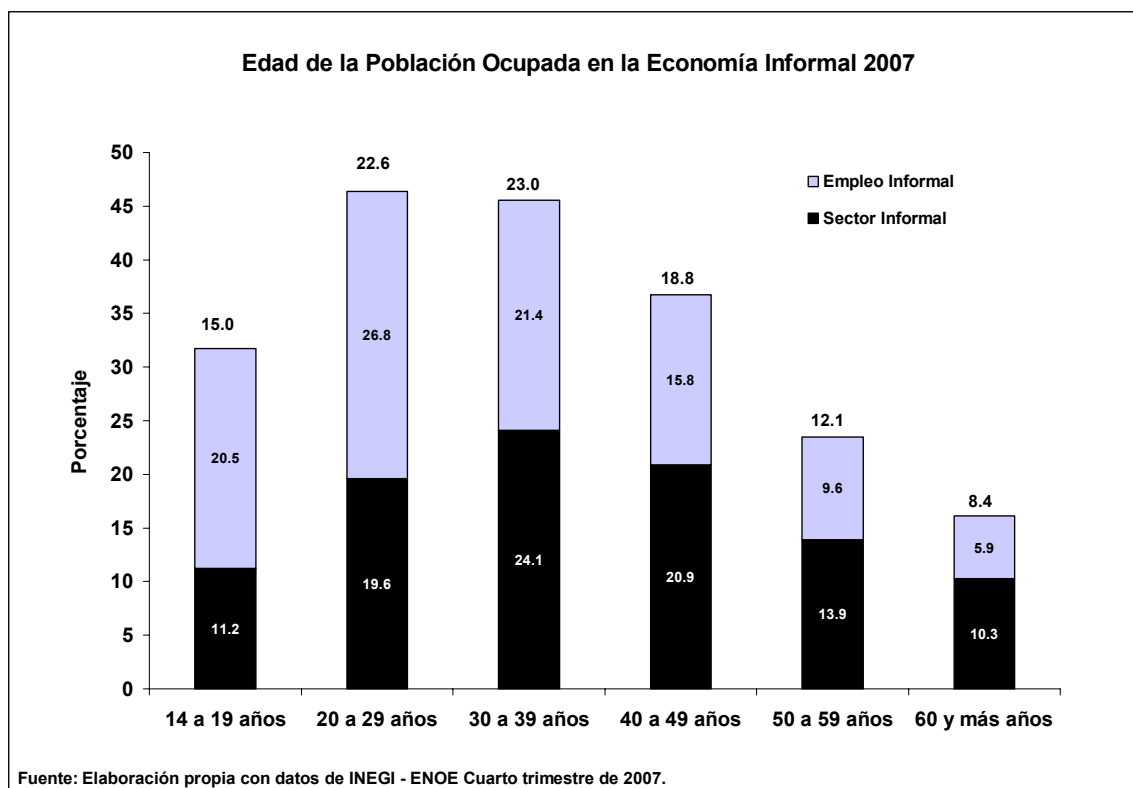
tampoco cuentan con acceso a la salud asociado con el empleo (5 por ciento). Este último grupo de trabajadores se encuentra en una situación laboral muy delicada debido a que no solo no tienen acceso a los servicios de salud sino que además no perciben ingresos. Sin embargo la mayor parte de estos empleos son a través del vínculo familiar por lo que puede inferirse que en el caso de que se presente un gasto en salud para el trabajador, el empleador asumiría responsabilidad en el pago del servicio de salud. El trabajo en el servicio doméstico es la principal actividad de ocupación en la economía informal, alrededor de dos millones de trabajadores se emplean en los hogares prestando el servicio doméstico. Este subgrupo de trabajadores igualmente está desprotegido en términos de salud, más del noventa por ciento de los ocupados en esta actividad no tienen acceso al servicio de salud.

Un elemento que no solo caracteriza a los trabajadores en el servicio doméstico, sino a la mayor parte de los ocupados en la economía informal, es su falta de incorporación al actual sistema de ahorro para el retiro. Este es un punto fundamental dentro del análisis de la economía informal. Es claro que toda persona llegará a una edad en la cual ya no le es posible trabajar de ahí que se plantee la siguiente pregunta: ¿Qué sucederá con aquellos trabajadores, en su mayoría en la economía informal, que no se incorporaron al sistema de ahorro para el retiro y que no se encuentran en posibilidad de continuar trabajando?

A. Edad de los Ocupados en la Economía Informal

La distribución de los estratos de edades de la población ocupada en la economía informal es semejante a la distribución que presenta la población económicamente activa en México. Esto no es de extrañarse debido a la gran participación de la PEA en las actividades informales. La gráfica 4.2 muestra la distribución de la población ocupada en la economía informal.

Gráfica 4.2



Las edades de los ocupados en la economía informal se concentran en los primeros estratos de la distribución, siendo el estrato 20 a 29 años de edad el segmento donde existe la mayor concentración de la población ocupada en la economía informal. Bajo esta perspectiva se observa que más del 60 por ciento de los ocupados en las actividades informales no rebasa los 40 años. Esta característica específica de los ocupados en la economía informal debe entenderse como una oportunidad para el diseño de políticas de empleo que busquen incorporar a este joven segmento de la PEA en la economía formal. De lo contrario el envejecimiento natural de la población ocupada en las actividades informales causará un mayor problema en términos no solo económicos sino también sociales, en los próximos treinta años este segmento del mercado de trabajo podría encontrarse en condiciones de inactividad laboral involuntaria y sin un respaldo en términos del actual sistema de retiro.

La composición de los ocupados en la economía informal cambia conforme a la edad de los ocupados en este segmento del mercado de trabajo. Como se observa en la gráfica 4.2 la participación de los primeros estratos de los trabajadores informales se encuentran en el empleo de tipo informal y los últimos estratos de este segmento de trabajadores se localizan en el sector informal. Trejos (2006, pág. 24) hace una interpretación de este cambio en la composición de la ocupación en la economía informal explicando que “los ocupados con mayor edad enfrentan crecientes dificultades por conseguir empleo subordinado [empleo informal] conforme su edad avanza” [...] por lo que “muchos de ellos se ven forzados a desarrollar actividades por cuenta propia en el sector informal”.

B. Nivel de Educación de los Ocupados en la Economía Informal

El entendimiento de la economía informal en México no sería completo si no se toma en cuenta las condiciones socioculturales de los ocupados en estas actividades. El grado de educación de los trabajadores en la economía informal se concentra principalmente en la educación básica⁷ o sin instrucción. El 25 por ciento de los ocupados no completó la primaria, el 30 por ciento tiene la primaria completa y el 32 por ciento alcanzó completar el nivel secundaria. Tan solo el 13 por ciento cuenta con educación media superior y superior. El bajo nivel de instrucción alcanzado por este segmento de la población es una limitante para que estos trabajadores busquen ocuparse en empleos “calificados” formales. Sin embargo, los empleos formales calificados en la economía mexicana son muy limitados, esto lleva a concluir que actualmente es muy complicado que un trabajador informal con un grado de educación menor al nivel profesional logre insertarse en el empleo formal con ingresos relativamente mayores.

⁷ La educación básica en México comprende la terminación del nivel secundaria.

Cuadro 4.4

Nivel de Instrucción de la Población Ocupada en la Economía Informal				
Segmento de Ocupación	Primaria Incompleta	Primaria Completa	Secundaria Completa	Medio Superior y Superior
Economía Informal	24.5	29.9	32.0	13.6
Sector Informal	25.0	30.6	31.7	12.7
Autoempleo	29.2	28.2	28.5	14.1
Micronegocios	20.9	33.2	34.6	11.2
Pequeños Negocios	14.7	29.4	42.1	13.8
Empleo Informal	23.7	28.9	32.4	14.9
Servicio Doméstico Remunerado	32.7	34.7	27.8	4.5
Asalariados Sin Prestaciones	21.9	26.7	33.8	17.6
Trabajadores No Remunerados	17.5	29.7	33.4	19.3

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI - ENOE Cuarto Trimestre de 2007.

Dentro de los subgrupos de la economía informal destaca el subgrupo servicio doméstico remunerado por tener el menor nivel de educación. Alrededor del 65 por ciento de los trabajadores en el servicio doméstico no completaron la educación básica. Los trabajadores con mayor nivel de instrucción en la economía informal se encuentran en los subgrupos de trabajadores asalariados sin prestaciones y los trabajadores no remunerados. La posible explicación del mayor nivel de instrucción, en términos relativos, de este último subgrupo se debe relacionar con el parentesco familiar con el empleador. Los trabajadores familiares representan el mayor componente del empleo informal no remunerado, de ahí que se concluya que este subgrupo de trabajadores tuvo la oportunidad de alcanzar mayores niveles de instrucción.

Del análisis anterior se llega a la conclusión de que el bajo grado de escolaridad de los ocupados en la economía informal se convierte en una restricción demográfica (sociocultural) que no permitiría que la mayor parte de los ocupados en las actividades informales (86 por ciento) pudiera insertarse en un empleo formal de mayor calificación, esto bajo el supuesto de que el modelo de

producción en México pudiera generar en los próximos años empleos formales de mayor calificación.

C. Distribución Sectorial de la Ocupación en la Economía Informal

El estudio de las características demográficas y socioculturales de los trabajadores informales se complementó con el análisis socioeconómico con el fin de obtener un panorama completo sobre la economía informal en México. En este apartado se analizará la distribución sectorial de los ocupados en la economía informal.

Anteriormente se explicó el carácter primordialmente urbano de las actividades informales en México, en este contexto se observa que la economía informal se constituye principalmente por actividades en el sector secundario y terciario de la economía mexicana (90 por ciento de la ocupación informal), el sector primario solo incorpora al 10 por ciento del empleo informal.

Las manufacturas y la construcción son las industrias que conforman al sector secundario informal. Este sector representa el 28 por ciento del total de la ocupación informal y se constituye principalmente por microempresas y pequeñas empresas del sector informal (22 por ciento).⁸

Las micro y pequeñas empresas manufactureras del sector informal dan empleo al 28 por ciento del total de ocupados en la industria manufacturera, mientras que el empleo de carácter informal, en empresas y negocios manufactureros, representa 13 por ciento del total del empleo manufacturero. En resumen, el 41 por ciento de los ocupados en la industria manufacturera en México se encuentran en la economía informal.

⁸ En el sector de la construcción las actividades informales se llevan a cabo en el lugar mismo de la construcción por lo que no debe considerarse relevante el que en este subsector la mayor parte de los trabajadores informales se encuentren ocupados en microempresas sin local.

Cuadro 4.5

Distribución Sectorial de los Ocupados en la Economía Informal			
Porcentajes			
Sector de Ocupación	Economía Informal		
	Total	Sector Informal	Empleo Informal
Total	100	58.7	41.3
Sector Primario	10.6	n.d.	10.6
Sector Secundario	28.0	22.0	6.0
Construcción	13.4	12.2	1.2
Manufacturas	14.4	9.7	4.7
Sector Terciario	61.5	36.8	24.7
Comercio	25.7	18.4	7.2
Comercio al por mayor	1.4	0.6	0.8
Comercio al por menor	24.1	17.9	6.3
Servicios	35.8	18.3	17.5
Transporte, comunicaciones, correos y almacenamiento	5.0	4.1	0.8
Servicios profesionales, financieros y corporativos	3.9	1.8	2.1
Servicios sociales	0.9	0.5	0.4
Servicios diversos	16.8	5.6	11.2
Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas	9.1	6.3	2.8

Fuente: Elaboración propia con base en la ENOE, Cuarto Trimestre de 2007.

Sin duda, el sector terciario, integrado por el comercio y los servicios, ocupa a la mayor parte de los trabajadores en la economía informal. En este sector se ocupan más de doce millones de trabajadores informales, esto constituye el 60 por ciento del total de ocupados en la economía informal.

Es importante resaltar que es en el subsector comercio donde se encuentra la actividad con mayor ocupación dentro de la economía informal en México, es decir el comercio al por menor en vía pública (sin local). De acuerdo con la ENOE 2007 aproximadamente cinco millones de personas se encontraron trabajando en el comercio al por menor, de los cuales más del 85 por ciento realizó esta actividad en la vía pública (sin local).

Los trabajadores informales ocupados en el subsector servicios representan al 35 por ciento de los ocupados en la economía informal. En este sentido, y tomando en cuenta a los ocupados en el comercio informal, se puede argumentar que el mercado de trabajo informal en México es un mercado de trabajo terciarizado. Dentro del subsector de servicios se pueden distinguir dos

tipos de actividades: *i*) de menor calificación, i.e. servicio de alojamiento, restaurantes y los servicios diversos; y *ii*) de mayor calificación, i.e. servicios profesionales, financieros, sociales y de transporte y comunicaciones.⁹ Bajo esta perspectiva se observa que la ocupación informal en el subsector servicios se concentra en las actividades de menor calificación, siendo el trabajo domestico remunerado y los servicios de preparación de alimentos y bebidas en vía pública (sin local) las dos actividades con mayores niveles de ocupación.

D. Los Ingresos en la Economía Informal

El análisis socioeconómico de los ocupados en la economía informal concluye con el estudio del nivel de ingreso percibido por los trabajadores informales. Hay que señalar que el análisis del nivel de ingresos de este segmento del mercado laboral ha sido muy discutido a nivel mundial, y los estudios de caso muestran resultados muy diferentes y en algunos casos contradictorios.¹⁰ Por un lado se identifican aquellos autores que señalan que los ingresos percibidos por los ocupados en la economía informal son bajos y con carácter de subsistencia. Por el otro, están aquellos autores que explican que los ingresos de los trabajadores informales son iguales, e incluso en algunos casos, superiores a los ocupados en el sector formal y responden a lógicas muy distintas a la subsistencia. En México el universo de los ocupados en la economía informal es muy heterogéneo y es posible identificar ambas lógicas de ingreso en este segmento del mercado laboral.

La mayor parte de los trabajadores en la economía informal percibe un ingreso inferior al del trabajador en el sector formal en México. El 60 por ciento de los trabajadores informales percibe un ingreso inferior a los dos salarios mínimos, e inclusive el 10 por ciento no percibe ningún ingreso. Bajo esta perspectiva, se puede argumentar que la mayor parte de los ocupados en trabajos informales

⁹ Esta clasificación fue propuesta por Trejos (2007).

¹⁰ Véase capítulo I.

perciben un salario de subsistencia, e inferior al salario promedio en el sector formal.

Cuadro 4.6

Distribución de la Población Ocupada en la Economía Informal por Nivel de Ingresos									
Nivel de Ingresos	Economía Informal						Sector Formal ^a		Diferencial de Ingresos ^b
	Total	Porcentaje Acumulado	Sector Informal	Porcentaje Acumulado	Empleo Informal	Porcentaje Acumulado	Total	Porcentaje Acumulado	
Población Ocupada Total	100		100		100		100		
No recibe ingreso	11.0	11.0	9.7	9.7	12.8	12.8	n.a.		
Hasta un salario mínimo	19.6	30.6	21.0	30.7	17.6	30.4	5.8	5.8	
Más de uno hasta dos salarios mínimos	27.2	57.8	22.7	53.5	33.7	64.1	13.6	19.5	16.9
Más de dos hasta tres salarios mínimos	20.1	77.9	19.4	72.9	21.0	85.1	26.7	46.2	-0.1
Más de tres hasta cinco salarios mínimos	13.3	91.2	16.4	89.3	8.9	94.0	25.1	71.3	-29.8
Más de cinco salarios mínimos	4.4	95.6	5.8	95.1	2.3	96.3	18.8	90.0	-65.5
No especificado	4.3	100	4.9	100	3.5	100	10	100	

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI - ENOE Cuarto Trimestre del 2007.

Nota: ^a Sector privado, se excluye al sector público.

^b El diferencial de ingresos muestra al porcentaje de ocupados en micro y pequeñas empresas del sector informal que perciben un ingreso superior a los trabajadores empleados en empresas formales del sector privado.

La desagregación de la economía informal por sector informata y empleo informal se muestra en el cuadro 4.6. Como se observa en el cuadro, en los primeros estratos de ingreso (sin remuneración y hasta un salario mínimo) hubo menos trabajadores ocupados en el sector informal, sin embargo a partir del estrato más de uno y hasta dos salarios mínimos esta distribución cambia. Esta distribución muestra que la mayor parte de los trabajadores del sector informal perciben un menor ingreso que los trabajadores ocupados bajo una forma de empleo informal.

Aunque la mayor parte de los ocupados en el sector informal percibe ingresos menores a los trabajadores con empleo informal, existe un segmento de trabajadores en el sector informal que no solo percibe ingresos superiores a los ocupados con empleo informal, sino que percibe un ingreso mayor que el de algunos trabajadores en el sector formal. Al obtener el diferencial de ingreso entre los trabajadores del sector formal e informal se observa que el 17 por ciento de los trabajadores en el sector informal perciben un ingreso superior a los ocupados en el sector formal. Con este resultado es posible argumentar que se comprueba una de las hipótesis planteadas en esta investigación. Existe un grupo de trabajadores en la economía informal, con características

sociodemográficas y socioculturales similares a los trabajadores en el sector formal, que opta por trabajar en el sector informal debido a que percibe un ingreso superior al que podría obtener ocupándose en el sector formal.

Finalmente, al analizar el nivel de ingresos de la ocupación en las micro y pequeñas empresas informales se puede inferir que el potencial de acumulación de este tipo de empresas es limitado. Esta conclusión se basa en el hecho de que las empresas informales no elaboran registros contables, por lo que difícilmente los ocupados en las empresas informales realizan una separación entre los ingresos y activos de la empresa y los del propio hogar. En este sentido alrededor del 20 por ciento de los ocupados en establecimientos informales percibe ingresos por arriba de los tres salarios mínimos, por lo que se puede inferir que solo este reducido segmento del sector informal está en posibilidad de incrementar sus activos.¹¹

III. Tipología, Determinantes y Lógicas de la Economía Informal

Después de analizar los modelos de producción, la dinámica poblacional y las características demográficas y socioeconómicas de los ocupados en el mercado de trabajo informal se pueden realizar una tipología de la economía informal, precisando los factores que determinan su contexto actual en el país. A continuación se presentan de forma puntual los principales factores y dinámicas que determinaron el presente de la economía informal en México.

1. Al término de la etapa del desarrollo institucional en México, dos son los modelos de acumulación que ha seguido el país. Después de estudiar ambos modelos de crecimiento se llega a la conclusión de que no son modelos que lograron crear suficientes fuentes de empleo formal bien remunerado.

¹¹ La indisponibilidad de las encuestas a empresas para este periodo no permite conocer a detalle las características de las empresas del sector informal.

2. En el primer modelo, es decir el modelo de industrialización dirigido por el Estado, el alto crecimiento de la economía no fue suficiente para satisfacer la creciente demanda de empleo. El rápido crecimiento de la población económicamente activa originó un aumento exponencial de la oferta de trabajo que no pudo ser absorbida en su totalidad por la demanda de empleo. El desequilibrio en el mercado de trabajo se resolvió a través de la ocupación en la economía informal.

3. El proceso de industrialización indujo un rápido crecimiento de las ciudades, principalmente el de la Ciudad de México debido al modelo centralistas del país. El flujo migratorio de los trabajadores del campo a la ciudad no se lleva a cabo de forma planificada por lo que las zonas urbanas comienzan a crecer desordenadamente. Los trabajadores migrantes que no logran obtener un empleo ven en el sector informal una fuente de generación de ingreso. Esta transformación en la estructura demográfica de México hizo que la ocupación en la economía informal sea en su mayoría urbana.

4. La crisis de la deuda provocó una reestructuración de la política económica en México. El modelo de crecimiento se reestructuró hacia un modelo de producción cuya producción está orientada a la exportación. El modelo actual se caracteriza por presentar grandes fluctuaciones en el crecimiento de la producción, que no son inherentes al ciclo económico, así como por periodos de bajo e incluso negativo crecimiento económico. Esta dinámica en el crecimiento ha provocado una expansión de la economía informal.

5. Un elemento central en la reestructuración de la política económica a partir de principios de los años ochenta fue la redefinición del papel del Estado en la economía. El Estado dejó de participar activamente en la economía, el tamaño del Estado se redujo y con ello el empleo público. Algunos desocupados

del sector público que no lograron encontrar empleo en el sector privado se ocuparon en las actividades informales.

6. Después de la apertura comercial, las empresas con bajos niveles de productividad no pudieron competir en los mercados internacionales. El cierre de empresas provocó un aumento en la desocupación y algunos trabajadores que no lograron encontrar otro empleo en el sector privado se ocuparon en el sector informal.

7. El ajuste económico provocó una caída en la inversión, principalmente pública, que no fue compensada en su totalidad con la entrada de inversión extranjera directa. La reducción del coeficiente de inversión en la economía mexicana ha tenido como consecuencia el lento crecimiento del producto y el empleo.

8. A partir de los años ochenta el salario real y las remuneraciones medias reales se han reducido drásticamente y desde mediados de los años noventa se han estancado. La competitividad vía costos ha sido uno de los fundamentos de la producción nacional, esto ha presionado los salarios a la baja en los empleos de la economía formal. En este sentido, las empresas exportadoras, i.e. las empresas maquiladoras, basan su competitividad en bajos costos, principalmente del factor trabajo, lo que ha presionado negativamente el salario. La caída y posterior estancamiento del salario real ha propiciado que algunas actividades informales resulten más atractivas en términos de ingreso. Esto ha propiciado que un sector de la población económicamente activa decida ocuparse en el sector informal. Una quinta parte de los ocupados en el sector informal percibe un ingreso mayor al de los ocupados en el sector formal.

9. Las empresas y negocios del sector formal indebidamente están realizando formas atípicas de contratación; i.e. trabajadores asalariados sin acceso a los servicios de salud; trabajadores no remunerados. Los ocupados

bajo estas formas de contratación constituyen el universo del empleo informal. En este sentido, la economía informal se compone por el sector informal; i.e. trabajadores informales por cuenta propia; y ocupados en micro y pequeñas empresas informales, y el empleo informal; i.e. trabajadores cuya relación laboral no cumple con la normatividad laboral.

10. Los ocupados en la economía informal comienzan su vida laboral a temprana edad, en su mayoría por razones económicas. La necesidad de generar ingreso para ellos mismos o sus familias provoca que los trabajadores informales abandonen las instituciones educativas para insertarse en el mercado laboral informal. Esto tiene como consecuencia el bajo grado de escolaridad de los trabajadores informales. El bajo nivel de instrucción de los ocupados en el sector informal es un factor que no permite que la mayor parte de los trabajadores informales pueda ocuparse en un empleo “calificado” en el sector formal.

11. La mayor parte de los ocupados en trabajos informales (60 por ciento) perciben un salario de subsistencia, e inferior al salario promedio en el sector formal. De igual forma, el potencial de acumulación de las empresas informales es limitado. Entre otros factores que podrían mencionarse entre los que dificultan el acceso a la formalidad de las empresas informales están el acceso al crédito, la capacitación, el acceso a los mercados, la infraestructura, o a un esquema impositivo sencillo.

12. El sector terciario informal es un sector de fácil entrada y salida, y que no requiere de un alto nivel de instrucción y capital, por lo que los ocupados en la economía informal urbana se concentre en estas actividades. El comercio en vía pública, la preparación de bebidas y alimentos en vía pública y el servicio doméstico en los hogares son las principales actividades que conforman la economía informal.

IV. Perspectivas Sobre la Ocupación en la Economía Informal en México

En el año 2007 el 45 por ciento de la población ocupada en México encontró su principal fuente de ingreso en la economía informal, es decir, alrededor de 22,400,000 trabajadores se ocuparon en las actividades informales. En este contexto, se puede argumentar que el mercado de trabajo en México se caracteriza por una baja creación de empleo formal, siendo el bajo crecimiento de la economía la principal causa de la insuficiencia demanda de empleos formales bien remunerados que incorporen a la creciente población económicamente activa.

Partiendo de la conclusión anterior, es posible hacer una aproximación de la tendencia que seguirá la ocupación en la economía informal en México en los próximos años, tomando como base las proyecciones del crecimiento económico que se han elaborado para la economía mexicana.

En este ejercicio las estimaciones del crecimiento del producto fueron tomadas de las perspectivas de crecimiento de la economía mexicana que elaboran los organismos internacionales, i.e. el Banco Mundial, la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico y el Fondo Monetario Internacional, y el Gobierno de México a través de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Asimismo se consideró el pronóstico elaborado por el Centro de Modelística y Pronósticos Económicos de la Universidad Nacional Autónoma de México. El cuadro 4.7 muestra las estimaciones del crecimiento de la economía, el crecimiento de la inversión y el crecimiento de la población económicamente activa en México para los próximos años.

Antes de analizar las perspectivas de crecimiento del producto en México es necesario observar como será el crecimiento de la fuerza de trabajo en los próximos años. De acuerdo con el Consejo Nacional de Población (CONAPO) la población económicamente activa continuará creciendo, se estima que durante

el periodo 2009 – 2013 la PEA crecerá en promedio a un ritmo del 1.7 por ciento anual. Bajo esta perspectiva, se puede argumentar que el crecimiento demográfico continuará siendo un factor relevante en el crecimiento de la oferta de trabajo.

Cuadro 4.7

Expectativas de Crecimiento de Corto y Mediano Plazo de la Economía Mexicana						
Institución que Elabora el Pronóstico	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Crecimiento del PIB						
Banco Mundial	3.2	3.6				
Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico	3.6	4.6				
Fondo Monetario Internacional	2.0	2.3	4.9	5.0	4.4	3.8
Secretaría de Hacienda y Crédito Público	3.5	3.6	3.6	3.6	3.6	3.6
Centro de Modelística y Pronósticos Económicos	3.0	4.3	4.5			
Crecimiento de la Inversión						
Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico	8.2	9.2				
Secretaría de Hacienda y Crédito Público	5.3	5.3	5.5	5.5	5.5	5.5
Centro de Modelística y Pronósticos Económicos ^a	5.8	6.9	6.9			
Crecimiento de la Población Económicamente Activa						
Consejo Nacional de Población	-0.8	1.6	1.7	1.8	1.8	1.8

Fuente: World Bank - Prospects for the Global Economy; OECD - Economic Outlook Database; SHCP - Criterios Generales de Política Económica; EUDOXIO - Macroeconometric Model of the Mexican Economy.

Notas: ^a Estimación de la inversión privada.

En términos del crecimiento económico existen varios tipos de escenarios. En el corto plazo, (e.g. los próximos dos años) en el escenario más optimista, i.e. Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico, la economía mexicana crecerá a un promedio anual del 4.1 por ciento. Por el contrario, el escenario más conservador, i.e. Fondo Monetario Internacional, pronostica que la economía mexicana crecerá a un ritmo del 2.2 por ciento anual en los próximos dos años. En cuanto al mediano plazo (e.g. un horizonte de seis años) se han elaborado dos estimaciones, mismas que muestran resultados muy similares. El Fondo Monetario Internacional pronostica que durante el periodo 2008 – 2013 la economía mexicana crecerá a un ritmo del 3.7 por ciento, mientras que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) hace una estimación del crecimiento de la economía mexicana del orden del 3.6 por ciento anual para el mismo periodo.

La SHCP ha señalado que en el actual modelo de crecimiento, el lento incremento de la producción es resultado en parte del menor crecimiento económico en los Estados Unidos. A este respecto la menor actividad económica en los Estados Unidos reduciría el ritmo de expansión de sus importaciones, entre ellas las de bienes producidos en México. En nuestro país las exportaciones de bienes y servicios representan más del 40 por ciento del PIB. Asimismo, el bajo crecimiento de la economía estadounidense propiciará un menor flujo de Inversión Extranjera Directa hacia México. Así pues, las perspectivas de la economía mexicana se encuentran estrechamente vinculadas a las expectativas de la actividad productiva de los Estado Unidos, esto es particularmente patente en el caso del sector manufacturero (SHCP, 2008).

El crecimiento de la inversión en México se estima en el mismo nivele que se mantiene actualmente. Durante el periodo 1990 – 2007 la inversión en México creció en promedio a una tasa del 5.4 por ciento anual y representó alrededor del 20 por ciento del Producto Interno Bruto. De acuerdo con las estimaciones de la SHCP la inversión en México crecerá anualmente en un promedio del 5.5 por ciento a partir del 2010 y se mantendrá a este ritmo de crecimiento hasta el año 2013. Las estimaciones de la OECD y del Centro de Modelísitca y Pronósticos Económicos (CEMPE) son más positivas y pronostican un crecimiento anual de la inversión en los próximos dos años del 8.7 y 6.3 por ciento respectivamente.

De acuerdo con los posibles escenarios en el crecimiento de la PEA, la producción y la inversión en México para los próximos seis años es posible argumentar que de acuerdo con estas proyecciones el mercado de trabajo en México continuará segmentado, la ocupación en la economía informal seguirá siendo una característica importante del mercado de trabajo en México. Si bien es cierto que la política de empleo ha tenido algunos avances en la creación de empleo formal, está no ha generado los resultados esperados además de no estar complementada con una activa política industrial que promueva mayores niveles de inversión en el país. En este escenario, el crecimiento en el empleo,

resultado del lento crecimiento de la economía, no será suficiente para reducir la ocupación en la economía informal. El crecimiento del empleo no solo debe ser suficiente para generar empleos para la creciente PEA sino también debe generar fuentes de empleo formales bien remunerados para incorporar a los ya ocupados en la economía informal.

Bajo esta perspectiva, la pregunta que surge es ¿a qué nivel de crecimiento debe crecer el producto para generar un número de empleos que no solo incorpore a la creciente población económicamente activa, sino que además incorpore gradualmente a los ya ocupado en la economía informal y a la PEA desocupada?

Una estimación del nivel de crecimiento económico que logre reducir gradualmente el problema de la segmentación laboral en México se puede elaborar tomando como base el crecimiento esperado de la PEA y la Elasticidad del Empleo. Este ejercicio se elaboró *i)* tomando como base las proyecciones de la PEA que elabora el Consejo Nacional de Población (CONAPO) y *ii)* estimando la elasticidad del empleo con los datos disponibles en la Encuesta Nacional de Empleo y Ocupación y el Sistema de Cuentas Nacionales de México que elabora el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.

De acuerdo con las proyecciones del CONAPO la PEA en México continuará creciendo durante los próximos 35 años y es hasta el año 2044 cuando la PEA comenzará a experimentar un proceso de contracción. En el año 2043 la PEA alcanzará su nivel más alto y estará constituida por 61,858,688 de trabajadores. De lo anterior que el incremento demográfico continuará siendo un elemento de expansión de la oferta de trabajo en México.

En relación con la elasticidad del empleo, este es un indicador numérico que mide la variación del empleo con respecto a la variación en la producción. Este indicador es de gran utilidad para observar como el crecimiento de la economía y

el crecimiento del empleo evolucionan conjuntamente a lo largo del tiempo. Es decir, a través de la elasticidad del empleo se observa la variación del total del empleo en un país de acuerdo con su nivel de crecimiento económico.

Es importante señalar que la elasticidad del empleo es un indicador que no es ideal para realizar comparación entre países. Sin embargo, es de gran utilidad para medir el grado de intensidad laboral requerida por una economía para generar el empleo requerido de acuerdo con el crecimiento de la fuerza laboral. La OIT ha señalado que entre mayor sea la dimensión y el crecimiento de la fuerza de trabajo de un país es recomendable que la elasticidad del empleo también presente coeficientes elevados. En este sentido, el mismo organismo ha demostrado que la elasticidad del empleo tiende a disminuir cuando un país se vuelve más desarrollado y la fuerza laboral más escasa (Khan, 2001).

La elasticidad del empleo para la economía mexicana se calculó con base en las estadísticas del empleo y el nivel de producción para el periodo 1995 – 2007. El coeficiente de elasticidad del empleo para México es de .63 por ciento, es decir, por cada punto porcentual que crece el PIB en México el empleo lo hace en .63 por ciento. Es importante señalar, que este indicador muestra el crecimiento de todo el empleo, es decir, incluye tanto la generación del empleo formal así como la ocupación en la economía informal. Al ser el objetivo de este ejercicio el planteamiento de escenarios de crecimiento económico que reduzcan la ocupación en la economía informal se llevó a cabo una aproximación de la elasticidad del empleo para el sector formal. Así pues, la elasticidad del empleo formal se estimó en .48 por ciento.

Utilizando las estadísticas disponibles de empleo y producción López (1999) estimó la elasticidad del empleo para los periodos 1970 – 1981 y 1988 – 1994. El cuadro 4.8 muestra los resultados.

Cuadro 4.8

Elasticidad del Producto-Empleo 1970 - 2007			
	1970 - 1981 ^a	1988-1994 ^a	1995 - 2007
Elasticidad del Empleo	0.59	0.67	0.63

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI y LÓPEZ JULIO, (1999) "Evolución Reciente del Empleo en México" en Serie Reformas Económicas, No. 29 Proyecto Crecimiento, Empleo y Equidad: América Latina en los Años Noventa. CEPAL, Santiago, Chile.

Nota: ^a Estimación en LÓPEZ, JULIO (199) "Evolución Reciente del Empleo en México" en Serie Reformas Económicas, No. 29 Proyecto Crecimiento, Empleo y Equidad: América Latina en los Años Noventa. CEPAL, Santiago, Chile.

López (1999, pág. 15) explica que "el aumento de la elasticidad del empleo respecto del producto posiblemente se deba a la caída del empleo y de los salarios medios en el sector formal de la economía, que tuvieron lugar después de 1981. Esa caída posiblemente forzó a muchas personas y familias a intensificar su esfuerzo laboral. En México no existe el seguro de desempleo por lo que cuando una persona pierde un trabajo formal y no logra encontrar otro empleo en el sector formal, debe por fuerza dedicarse a alguna actividad informal en lugar de quedar como desocupado. La inserción de trabajadores desplazados y de los nuevos contingentes incorporados al mercado laboral debió hacerse sobre todo en el sector informal, en donde la productividad del trabajo es menor que el promedio y crece más lentamente que en el sector formal". En conclusión, "el aumento del peso relativo de las actividades informales provocó un aumento de la elasticidad-producto del empleo, a escala de toda la economía" (López, 1999, pág. 42).

Una vez que se ha analizado la elasticidad del empleo en México pasamos a la construcción de tres posibles escenarios de crecimiento del producto para reducir la ocupación en la economía informal.

El primer escenario "*pacto del empleo formal*" plantea un acuerdo entre el Estado, el sector privado y los ocupados en la economía informal en el cual a través del diálogo y la generación de acuerdos se incorpore a los distintos

segmentos de la economía informal al empleo formal. Este escenario plantea un crecimiento del PIB para generar empleos que solo incorporen a la PEA desocupada, así como a los jóvenes trabajadores que se incorporan al mercado de trabajo año con año.

El segundo escenario plantea un “*esquema mixto*”, por un lado se propone un nivel de crecimiento de la economía que genere nuevos empleos que incorporen a los ocupados en el “sector” informal, y por el otro, se propone el pacto del empleo formal que regularice la situación laboral de los trabajadores con “empleo informal”.

Finalmente se plantea un tercer escenario “*por crecimiento económico*” en el cual la ocupación en la economía informal se reduzca a través de la generación de nuevos empleos que sean consecuencia únicamente del crecimiento de la economía.

Cuadro 4.9

Proyecciones del Crecimiento para Reducir la Ocupación en la Economía Informal					
Escenario	5 Años	10 Años	20 Años	35 Años	
Pacto del Empleo Formal					
I	Crecimiento anual del PIB para absorber el crecimiento de la PEA	3.22	3.40	2.79	1.90
	Crecimiento anual del PIB para absorber el crecimiento de la PEA y el desempleo	4.65	4.06	3.09	2.06
Esquema Mixto					
II	Crecimiento anual del PIB para absorber el crecimiento de la PEA, el desempleo y el Sector Informal				
	Reducción del 10 % del Sector Informal	7.68	6.03	4.33	2.83
	Reducción del 25 % del Sector Informal	9.69	6.94	4.73	3.04
	Reducción del 50 % del Sector Informal	12.90	8.37	5.36	3.37
	Reducción del 100 % del Sector Informal	18.80	11.00	6.52	4.00
Por Crecimiento Económico					
III	Crecimiento anual del PIB para absorber el crecimiento de la PEA, el desempleo y la Economía Informal				
	Reducción del 10 % de la Economía Informal	11.42	8.40	5.78	3.71
	Reducción del 25 % de la Economía Informal	15.68	10.26	6.57	4.13
	Reducción del 50 % de la Economía Informal	22.14	13.06	7.77	4.77
	Reducción del 100 % de la Economía Informal	33.25	17.87	9.86	5.88

Fuente: Elaboración propia con datos de STyPS e INEGI.

Al analizar conjuntamente los escenarios de crecimiento económico para reducir la ocupación en la economía informal planteados en esta investigación junto con las proyecciones del crecimiento económico de los próximos cinco años que elaboran la SHCP y el FMI sobre la economía mexicana se llega a la conclusión de que el mercado de trabajo en México continuará segmentado. De acuerdo con las proyecciones del crecimiento de la economía mexicana de la SHCP y el FMI para el año 2013, este nivel de crecimiento de la producción solo será suficiente para generar empleos formales para los desocupados y los jóvenes trabajadores que se irán incorporando año con año al mercado de trabajo (Escenario I).

Al analizar el escenario III, “por crecimiento económico” se muestra nuevamente la magnitud de la ocupación en la economía informal. De acuerdo con este escenario se requiere de un nivel de crecimiento del producto, bajo una perspectiva de 35 años, del 5.88 por ciento anual para generar nuevos empleos formales que incorporen a la creciente PEA, los desocupados y a los ya ocupados en la economía informal. Es importante aclarar que este escenario también plantea la creación de nuevos empleos para los ocupados con “empleo” informal, por lo que una alternativa sería buscar un mecanismo a través del cual se supriman las formas de contratación que generan esquemas de empleo informal dentro de empresas formalmente establecidas.

Finalmente y retomando la idea anterior, se estimó el escenario dos, “esquema mixto”. En este escenario se plantea, por un lado un nivel de crecimiento de la economía que logre generar empleos formales para incorporar a los ya ocupados en el “sector informal”, a los desocupados y al crecimiento de la PEA, y por el otro, se propone un mecanismo a través del cual el gobierno, el sector privado y los trabajadores acuerden una reconversión de los empleos de carácter informal en las empresas formalmente establecidas, por empleos formales, respetando la normatividad vigente. Con este planteamiento y bajo una perspectiva de 20 años se estima que la economía mexicana deberá crecer a un

ritmo del 6.50 por ciento anual para resolver completamente el problema del desempleo y la segmentación del mercado laboral en México.

El análisis anterior muestra que el problema del empleo en México debe resolverse a través de dos vías: *i)* fomentar la inversión productiva que resulte en un mayor nivel de crecimiento económico, mismo que genere nuevas fuentes de empleo formal, y *ii)* un acuerdo social entre el Estado, el sector empresarial y los trabajadores para lograr la reconversión de empleos informales a fuentes de trabajo formales en línea con la normatividad laboral vigente.

Capítulo V – Conclusiones y Recomendaciones de Política

I. Conclusiones

La economía informal en México y América Latina y el Caribe actualmente está conformada por el 46 y 48 por ciento de la PEA ocupada respectivamente. En este sentido, el universo de la ocupación en la economía informal engloba a casi la mitad de la PEA ocupada en la región, siendo uno de sus principales rasgos la heterogeneidad que caracteriza a esta forma de inserción laboral. El universo de la ocupación informal es muy heterogéneo y su lógica económica difiere de acuerdo a las condiciones demográficas y culturales de éste segmento de la población económicamente activa, así como del contexto económico, histórico, geográfico e institucional de cada país.

El contexto económico y social en el cual se ha estudiado a las actividades informales, a llevado a las escuelas de pensamiento, que han estudiado el tema de la economía informal, a encontrar definiciones distintas. Sin embargo, cada definición aporta uno o varios elementos para el estudio integral de la ocupación en la economía informal. Bajo esta perspectiva, a continuación se presentan los rasgos principales¹ que caracterizan a la ocupación en la economía informal para posteriormente hacer referencia al caso específico de la ocupación en la economía informal en México.

A. Caracterización General de la Ocupación en la Economía Informal

1. La ocupación en la economía informal se integra por todos los trabajadores que realizan actividades, generadoras de ingresos, que no cumplen con las

¹ La caracterización general de la ocupación en la economía informal se construyó con base en el estudio de la ocupación en la economía informal en los países en desarrollo, principalmente los países de América Latina y el Caribe.

normas y reglamentos vigentes en un ámbito legal y social en que actividades similares si cumplen con la regulación establecida.

2. La economía informal se conforma por dos grandes subsectores: el sector informal y el empleo informal. El primero término, sector informal, engloba a los trabajadores por cuenta propia así como a las empresas informales. Aquí, se identificaron dos tipos de unidades de producción: aquellas en las cuales se ocupa mano de obra (ya sea remunerada o no) y otras en las que la producción se lleva a cabo de forma individual. El segundo concepto, empleo informal, hace referencia a aquellas unidades de producción formalmente establecidas que emplean trabajadores asalariados y no asalariados cuya forma de contratación no cumple con la normatividad laboral establecida.

3. El objetivo del empresario informal es maximizar el ingreso total, en vez de aspirar a una tasa de utilidad como lo hacen los empresarios en las actividades formales. Sin embargo, existen empresas informales donde los ingresos generados son iguales, y en algunos casos superiores, a los de algunas empresas del sector formal. Bajo esta perspectiva, en el sector informal se pueden encontrar actividades informales dinámicas y de estancamiento, es decir, existen actividades que poseen potencial de crecimiento, así como actividades informales de baja productividad y poca acumulación de capital. En estas últimas se reconoce una asociación entre el funcionamiento del mercado de trabajo informal y la generación de la pobreza. Así pues, en un extremo de la gama de actividades del sector informal se encuentran las pequeñas empresas (e.g. manufactureras) relativamente prósperas, y en el otro, los pequeños servicios que permiten apenas sobrevivir (e.g. comerciantes en vía pública, preparación de alimentos en vía pública).

4. El empleo informal, trabajadores en empresas formalmente establecidas cuya forma de contratación no cumple con la normatividad establecida, responde a los nuevos esquemas de organización empresarial, donde la búsqueda por alcanzar mayores niveles de competitividad ha provocado una mayor flexibilización e informatización de las relaciones laborales. En esta misma línea, se ha observado que existen modelos de subcontratación empresa formal – empresa informal, a través de los cuales las empresas formales liberan costos de transacción asociados con la regulación y normatividad vigente.
5. En términos de la organización de la producción, la economía informal se puede clasificar funcionalmente en tres categorías: *i*) actividades informales de subsistencia, actividades cuyo propósito es lograr la subsistencia del individuo o del grupo familiar por medio de la producción directa de dicha subsistencia o bien por medio de la venta de bienes y servicios en el mercado; *ii*) ocupación informal de explotación dependiente, actividades orientadas hacia el logro de una mayor flexibilidad gerencial y menores costos laborales en empresas del sector formal; y *iii*) actividades informales de crecimiento, actividades organizadas por empresas pequeñas con el objetivo de lograr acumulación de capital por medio de la movilización de sus relaciones solidarias, generando mayor flexibilidad y costos más bajos.
6. La economía informal se presenta en todos los sectores de la economía, desde el comerciante en vía pública hasta una microempresa informal subcontratada para desarrollar software. Los principales sectores en los que se desarrolla la economía informal son el sector servicios y el sector comercio.
7. La base social de la economía informal, en el caso de las zonas urbanas de los países de América Latina y el Caribe es resultado de la migración de los trabajadores del campo a las ciudades, y en el caso de las zonas rurales se

conforma por los trabajadores pobres del campo. Es importante señalar que el fenómeno migratorio, campo – ciudad, se explica no como un acto irracional hecho por puro gusto o instinto gregario, sino un producto de la valoración racional de posibilidades hechas por los trabajadores.

8. Las personas ocupadas en las actividades informales, en su gran mayoría, han adquirido habilidades básicas o cuentan solo con los estudios básicos. Sin embargo, no solo los trabajadores poco calificados conforman el universo de la ocupación informal, el insuficiente crecimiento del empleo formal ha propiciado que trabajadores calificados también se estén ocupando en la economía informal. De igual forma, si se considera el trabajo en empresas formalmente establecidas, pero cuya forma de contratación no cumple con la normatividad laboral, entonces estos trabajadores calificados deben añadirse al universo de la economía informal.
9. Un elemento que caracteriza a todas las actividades informales, ya sean dinámicas o de estancamiento, es su vulnerabilidad. Esto se debe a que, en gran parte, funcionan al margen de la ley y cuentan con una protección jurídica escasa o nula. Asimismo, la población ocupada en el sector informal se integra por los grupos más vulnerables de la sociedad, quienes por sus características socio – demográficas son los que acceden a entrar en éste mercado de trabajo.
10. Al igual que en la economía formal, existen costos de transacción y transformación en la economía informal, sin embargo, existe gran controversia en como identificar y medir estos costos ya que la normatividad informal se caracteriza por estar constituida por reglas no escritas que pueden no siempre ser respetadas por los trabajadores informales. En este sentido, la economía informal tiene su propia economía política, es decir, la economía informal tiene “sus propias normas,

acuerdos, instituciones y estructuras informales o grupales de ayuda mutua y solidaridad para proporcionar préstamos, organizar formación, transferir tecnología y capacidades, comerciar y acceder al mercado, hacer cumplir las obligaciones, etcétera. Lo que no se sabe completamente es en qué están basadas estas reglas o normas informales.

11. Existe un vínculo entre el sector informal y el sector formal. Este vínculo se lleva a cabo a través de las relaciones de producción, comercialización y prestación de servicios que se da entre ambos sectores, así como por la disponibilidad de fuerza de trabajo que en un momento dado puede ser utilizada o desocupada por las empresas pertenecientes al sector formal. En este sentido, algunas de las empresas del informal trabajan como subcontratistas para las empresas formalmente establecidas. Por ejemplo, están los comerciantes en vía pública, aparentemente independientes, que forman parte de redes comerciales de empresas del sector formal.
12. En términos de la relación que tiene el Estado con la ocupación en la economía informal, la economía informal es un proceso de generación de ingreso amparado por la tolerancia oficial del Estado, resultado de la incapacidad del sistema de producción formal para absorber a la población en edad de trabajar. En este sentido, la economía informal no es un proceso que siempre se desarrolla fuera de la visión del Estado, en algunos casos la economía informal se desarrolla con el consentimiento de las autoridades gubernamentales debido a las insuficientes fuentes de trabajo regulado y protegido.

B. Caracterización de la Ocupación en la Economía Informal en México

1. El mercado de trabajo en México está segmentado, alrededor de veinte millones de trabajadores se encuentran ocupados en la economía informal. Esta segmentación del mercado de trabajo se debe principalmente a la

incapacidad del modelo de producción para crear suficientes fuentes de empleo formal bien remunerado. En el modelo de industrialización dirigido por el Estado, el alto crecimiento de la economía no fue suficiente para satisfacer la creciente demanda de empleo. El rápido crecimiento de la población económicamente activa originó un aumento exponencial de la oferta de trabajo que no pudo ser absorbida en su totalidad por la demanda de empleo. Este desequilibrio en el mercado de trabajo se resolvió a través de la ocupación en la economía informal. Posteriormente, a crisis de la deuda provocó una reestructuración de la política económica en México. El modelo de crecimiento se reestructuró hacia un modelo en el cual la producción está orientada a la exportación. En este sentido, un elemento central de la reestructuración de la política económica a partir de principios de los años ochenta fue la redefinición del papel del Estado en la economía. El Estado dejó de participar activamente en la economía, el tamaño del Estado se redujo y con ello el empleo público. Algunos desocupados del sector público que no lograron encontrar empleo en el sector privado se ocuparon en las actividades informales. Asimismo, después de la apertura comercial, las empresas con bajos niveles de productividad no pudieron competir en los mercados internacionales. El cierre de empresas provocó un aumento en la desocupación y algunos trabajadores que no lograron encontrar otro empleo en el sector privado se ocuparon en el sector informal. De igual modo, el ajuste económico provocó una caída en la inversión, principalmente pública, que no fue compensada en su totalidad con la entrada de inversión extranjera directa. La reducción del coeficiente de inversión en la economía mexicana ha tenido como consecuencia el lento crecimiento del producto y del empleo formal.

2. La base social de la economía informal se integra por los trabajadores del campo que migraron a las ciudades y no pudieron insertarse en el sector formal, así como por los trabajadores pobres del campo. Es importante señalar que el flujo migratorio de los trabajadores del campo a la ciudad no

se ha llevado a cabo de forma planificada por lo que las zonas urbanas comienzan a crecer desordenadamente. Los trabajadores migrantes que no han logrado obtener un empleo han visto en el sector informal una fuente de generación de ingreso. Esta transformación en la estructura demográfica de México ha propiciado que la ocupación en la economía informal sea en su mayoría urbana.

3. La economía informal en México se constituye por los trabajadores del “sector informal” y los ocupados con “empleo informal”. Los trabajadores del sector informal el principal componente de la economía informal en México, con aproximadamente doce millones de trabajadores.
4. La mayor parte de los ocupados en el sector informal realizan sus actividades en la vía pública (sin establecimiento), alrededor del 75 por ciento de los trabajadores en este sector llevan a cabo su ocupación en las vialidades. Asimismo, el autoempleo es la principal forma de inserción de los trabajadores en el sector informal. La mitad de los ocupados en el sector informal tienen en el autoempleo su principal fuente de generación del ingreso. En este sentido, la estadística: seis millones de trabajadores en autoempleo informal, muestra las serias limitantes del modelo de producción actual para generar empleo. De igual forma, las empresas informales también forman parte importante de la economía informal. Cerca de siete millones de personas están ocupadas en micronegocios y pequeños negocios informales. Este tipo de empresas se caracterizan por:
i) no estar constituidas en sociedad; *ii)* no constituyen una entidad jurídica independiente del hogar propietario ni de los miembros del mismo; *iii)* no llevan una contabilidad completa que permita una distinción clara entre las actividades de producción de la empresa y las demás actividades de sus propietarios, así como los flujos de ingresos y de capital entre la empresa y los propietarios; *iv)* su administración se lleva a cabo por uno o más miembros del hogar y; *v)* emplean trabajadores informales.

5. El empleo informal, es decir, el grupo de trabajadores cuya relación de trabajo no cumple con la normatividad laboral es el otro componente de la ocupación en la economía informal en México. El empleo informal se integra por tres categorías: *i*) trabajo doméstico remunerado; *ii*) trabajo asalariado sin acceso a los servicios de salud; y *iii*) el trabajo no remunerado y sin acceso a los servicios de salud. El trabajado asalariado sin acceso a los servicios de salud representó el 12.5 por ciento del total del empleo en México, ocupando al 27 por ciento de los trabajadores en la economía informal. Por su parte, los trabajadores del servicio doméstico remunerado y los ocupados en empresas y negocios formales que no son remunerados y que tampoco cuentan con acceso a la salud asociado con el empleo representan el 15 por ciento de la ocupación en la economía informal en México.
6. A partir de los años ochenta el salario real y las remuneraciones medias reales se han reducido drásticamente y desde mediados de los años noventa se han estancado. Esta caída y posterior estancamiento del salario real ha propiciado que algunas actividades informales resulten más atractivas en términos de ingreso. Esto ha propiciado que un sector de la población económicamente activa decida ocuparse en el sector informal. Una quinta parte de los ocupados en el sector informal percibe un ingreso mayor al de los ocupados en el sector formal.
7. Por otro lado, la mayor parte de los ocupados en trabajos informales (60 por ciento) perciben un salario de subsistencia, e inferior al salario promedio en el sector formal. De igual forma, el potencial de acumulación de las empresas informales es limitado. Entre otros factores que podrían mencionarse entre los que dificultan el acceso a la formalidad de las empresas informales están el acceso al crédito, la capacitación, el acceso a los mercados, la infraestructura, o a un esquema impositivo sencillo.

8. Los ocupados en la economía informal comienzan su vida laboral a temprana edad, en su mayoría por razones económicas. La necesidad de generar ingreso para ellos mismos o sus familias provoca que los trabajadores informales abandonen las instituciones educativas para insertarse en el mercado laboral informal. Esto tiene como consecuencia el bajo grado de escolaridad de los trabajadores informales. El bajo nivel de instrucción de los ocupados en el sector informal es un factor que no permite que la mayor parte de los trabajadores informales pueda ocuparse en un empleo “calificado” en el sector formal.
9. Las edades de los ocupados en la economía informal se concentran en los estratos de 20 a 29 y 30 a 39 años de edad. Bajo esta perspectiva se observa que más del 60 por ciento de los ocupados en las actividades informales no rebasa los 40 años. Esta característica específica de los ocupados en la economía informal debe entenderse como una oportunidad para el diseño de políticas de empleo que busquen incorporar a este joven segmento de la PEA en la economía formal. De lo contrario el envejecimiento natural de la población ocupada en las actividades informales causará un mayor problema en términos no solo económicos sino también sociales, en los próximos treinta años este segmento del mercado de trabajo podría encontrarse en condiciones de inactividad laboral involuntaria y sin un respaldo en términos del actual sistema de retiro.
10. El sector terciario informal en México es un sector de fácil entrada y salida, y que no requiere de un alto nivel de instrucción y capital, por lo que los ocupados en la economía informal urbana se concentre en estas actividades. El comercio en vía pública, la preparación de bebidas y alimentos en vía pública y el servicio doméstico en los hogares son las principales actividades que conforman la economía informal.

11. Las políticas de empleo en México han impactado a un bajo porcentaje de la población económicamente activa, ya que no están enfocadas a lograr una regularización de los mercados informales, sino más bien se enfocan principalmente a atender el desempleo.
12. El Estado Mexicano ha buscado promover una reforma a legislación laboral en la cual se flexibilicen varios aspectos del mercado de trabajo. El argumento central detrás de ésta reforma es dotar a las empresas de una mayor competitividad por lo que el Estado ha promovido la flexibilización de la contratación individual, legalizando algunos de los mecanismos que se han venido utilizando ilegalmente por las empresas como es el contrato a prueba, reducir los requerimientos de capacitación, flexibilizar la jornada de trabajo y reducir los mecanismos de protección de los trabajadores para lograr la equidad. Estas medidas difícilmente lograrán una aceptación entre los trabajadores, por lo que no coadyuvarán a resolver la ocupación en la economía informal.
13. Finalmente es posible afirmar que la economía informal en México no es un fenómeno transitorio que desaparecerá espontáneamente a medida que se creen empleos en el sector formal. Por el contrario, si el Estado no participa activamente en la promoción de empleos formales bien remunerados, así como en la defensa de los derechos laborales entonces una parte importante de la PEA en México seguirá trabajando en la economía informal durante muchos años más.

II. Recomendaciones de Política

El mercado de trabajo en México está segmentado, por un lado se encuentran aquellos trabajadores con un empleo formal y por el otro se encuentran los

ocupados en la economía informal. A este respecto, las políticas de empleo en México han sido insuficientes para reducir la ocupación en la economía informal, con lo que queda al descubierto que el problema de la creación de empleo formal no se resuelve en el propio mercado laboral, sino que es consecuencia de lo que sucede en la economía en su conjunto. De lo anterior que se requiera incrementar la demanda agregada, mayores niveles de integración del mercado interno, tecnologías que favorezcan el uso de capital humano y acuerdos institucionales en el mercado laboral que favorezca la creación de empleo. En esta perspectiva, se ha observado que los subsidios al empleo son irrelevantes sino existe demanda agregada para que el sector privado invierta y genere empleos. En este sentido las mejores políticas creadoras de empleo son aquellas que estimulan el crecimiento sostenido de las economías.

La creación de empleos debe ser una tarea de Estado, es decir todo el aparato de gobierno debe estar enfocado a coordinar sus políticas para promover la inversión y el empleo, para ello el sector público debe transformarse en el gran coordinador del esfuerzo, utilizando su presupuesto para incentivar la generación de empleos. Por ejemplo, una estrategia es alentar al sector privado a desarrollar proyectos para el gobierno, induciendo a los pequeños empresarios a convertirse en proveedores del Estado. Para ello el Sector Público debe ampliar los estímulos para la creación de nuevas empresas y para la operación de las ya existentes.

Paralelamente, se requiere el fortalecimiento de las finanzas públicas para atender los problemas del mercado laboral. En México el papel rector del sector público ha quedado relegado por la falta de recurso, con ingresos por impuestos de tan sólo 12 por ciento del PIB, la reforma fiscal aprobada en 2007 resulta insuficiente para poner en marcha un proyecto de reestructuración institucional, limitándose a administrar a una sociedad cuyo mercado de trabajo está segmentado.

Asimismo, el Estado, el sector privado y la sociedad en su conjunto deben reconstruir la institucionalidad del mercado de trabajo en México, ya que la ocupación en la economía informal es consecuencia del incumplimiento a la legislación laboral vigente. En este sentido, hacer prevalecer la ley requiere que la misma sea coherente con el objetivo de crear un ambiente de seguridad para los participantes en éste mercado, por ello se requiere pensar en una modernización del sistema de seguridad social a lo largo del ciclo de vida. Bajo esta perspectiva se propone una reforma de la seguridad social con una visión del ciclo de vida que plantee compensaciones familiares desde la niñez, una línea de pobreza que determine el nivel de transferencias para mantener un nivel de ingreso mínimo, un sistema de seguros de riesgo de trabajo, de enfermedades, de maternidad, de invalidez, apoyos a la vivienda, un seguro para el desempleo y sistema de pensiones de tipo ciudadano. Es importante señalar, que si bien es cierto que la nueva institucionalidad del mercado de trabajo en México debe respetar los derechos de los trabajadores también deben incorporar los principios de “seguridad” con flexibilidad, mismos que son parte del nuevo paradigma del desarrollo económico, político y social a nivel mundial.

Complementariamente a la nueva institucionalidad del mercado de trabajo en México, es necesario establecer un “pacto del empleo formal” entre los trabajadores y los empleadores de las empresas formalmente establecidas con la finalidad de generar un mecanismo de acuerdos que efectivamente logre el cumplimiento de la nueva institucionalidad. Este acuerdo debe establecerse a través del diálogo y con la participación de todos los integrantes del mercado de trabajo en México.

Se propone un mecanismo a través del cual el gobierno, el sector privado y los trabajadores acuerden una reconversión de los empleos de carácter informal en las empresas formalmente establecidas, por empleos formales, respetando la normatividad vigente.

Otro elemento que coadyuvaría a la formalización del empleo en México es el fortalecimiento de la organización de los trabajadores. Un mercado de trabajo disperso da como resultado pocos acuerdos para incrementar la productividad, por lo que es necesario promover una mayor sindicalización de los trabajadores.

Las recomendaciones planteadas en esta investigación deben ser entendidas con una perspectiva de largo plazo. Como se observó en el ejercicio de prospectiva, la ocupación en la economía informal no se resolverá en los próximos años por lo que las acciones del gobierno, en conjunto con la sociedad y el sector empresarial, deben permitir la construcción de escenarios de crecimiento que permitan crear certidumbre entre los empresarios para invertir y crear empleo.

Finalmente, la única salida sostenible de largo plazo para reducir la economía informal, es generar reglas claras de operación del mercado de trabajo y elevar la capacidad de generación de empleo. La planeación de la política de empleo en México debe considerar que la baja generación de empleo en el país proviene del actual nivel de inversión, lo cual ha dado como resultado la baja generación de empleo productivo. De lo anterior que la política de empleo en México debe estar enmarcada en un contexto de elevada formación de capital fijo. Sin mayor creación de empleo no se puede reordenar el mercado de trabajo.

Bibliografía

- BECK, ULRICH (1998) **¿Qué es la Globalización?** Paidós. Barcelona, España.
- BERG, JANINE; ERNST, CHRISTOPH y AUER, PETER (2006) **Enfrentando el Desafío del Empleo. Argentina, Brasil y México en una Economía Globalizada.** Organización Internacional del Trabajo, Plaza y Valdes Editores. Ginebra, Suiza. Distrito Federal, México.
- BANCO DE MEXICO (2005) **Principales Indicadores Salariales en México.** Banco de México. Distrito Federal, México.
- BANGASSER, PAUL (2000) *“The ILO and the Informal Sector: An Institutional History”*. International Labour Organization, International Labor Office – Employment Sector. Geneva, Switzerland.
- DWAYNE, BENJAMIN; GUNDERSON, MORLEY; and RIDDEL, CRAIG (2002) **Labour Market Economics.** McGraw Hill. Printed in Canada.
- CAPECCHI, VITTORIO (1989) *“The Informal Economy and the Development of Flexible Specialization”* in PORTES, ALEJANDRO; CASTELLS, MANUEL, and BENTON, LAUREN (1989) **The Informal Economy. Studies in Advanced and Less Developed Countries.** Baltimore, MD: The John Hopkins University Press. Maryland, United States.
- CAPDEVIELLE, MARIO (2007) *“Heterogeneidad Estructural y Globalización de la Producción”*. UNAM, Economía Informa, Número 345, Marzo – Abril. Distrito Federal, México.
- CARBONETTO, DANIEL (1985) *“La Heterogeneidad de la Estructura Productiva y el Sector Informal”* en CARBONETTO, DANIEL (1985) **El Sector Informal Urbano en los Países Andinos.** ILDIS/CEPESIU. Quito, Perú.
- CARTAYA, VANESSA (1990) *“Costo de la Legalización de Empresas Informales. El Caso de Venezuela”* en PREALC (1990) **Más Allá de la Regulación. El Sector Informal en América Latina.** Organización Internacional del Trabajo, Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC). Santiago de Chile, Chile.
- CASTLES, STEPHEN y MILLER, MARK (2004) **La Era de la Migración: Movimientos Internacionales de Población en el Mundo Moderno.** Universidad Autónoma de Zacatecas, Instituto Nacional de Migración/Fundación Colosio, Miguel Ángel Porrúa. Distrito Federal, México.
- CIMOLI, MARIO; PRIMI, ANNALISA y PUGNO, MAURIZIO (2006) *“Un Modelo de Bajo Crecimiento: La Informalidad como Restricción Estructural”*. Naciones Unidas, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Revista de la CEPAL No. 88, Abril 2006. Santiago de Chile, Chile.
- CEPAL (2006) **Indicadores del Crecimiento Demográfico Estimados y Proyectados por Quinquenios.** Naciones Unidas, Comisión Económica para América Latina, Centro Latinoamericano y Caribeño de Demografía - División de Población. Santiago de Chile, Chile.
- (2007a) **Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe.** Naciones Unidas, Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Santiago de Chile, Chile.
- (2007b) **Estudio Económico de América Latina y el Caribe.** Naciones Unidas, Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Santiago de Chile, Chile.

CLAVIJO, FERNANDO y VALDIVIESCO, SUSANA (2000) *“Reformas Estructurales y Política Macroeconómica: El Caso de México 1982 – 1999”* Naciones Unidas, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Serie Reformas Económicas. Santiago de Chile, Chile.

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. Diario Oficial de la Federación, 5 de febrero de 1917. Texto Vigente - Última reforma publicada DOF 18-06-2008. Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión.

DE LA GARZA, ENRIQUE (2005) *“Modelos de Producción y Trabajo en México”*. Organización Internacional del Trabajo, Revista del Trabajo, Septiembre 2005. Ginebra, Suiza.

DE SOTO, HERNANDO (1987). **El Otro Sendero: La Revolución Informal.** Editorial Diana. Distrito Federal, México.

----- (1990) **The Mystery of Capital: Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else.** New York. New York, United States.

DURAND, MAXIME (1987) **La Tourmente Mexicaine: Révolution, Miracle et Crise.** París , La Brèche. Citado en TOKMAN, VICKTOR (2004) **Una Voz en el Camino. Empleo y Equidad en América Latina: 40 Años de Búsqueda.** Fondo de Cultura Económica. Santiago de Chile, Chile.

DUSSEL, ENRIQUE; PIORE, MICHAEL y RUIZ DURÁN, CLEMENTE (1997) “Hacia un Nuevo Paradigma Industrial” en DUSSEL, ENRIQUE; PIORE, MICHAEL y RUIZ DURÁN, CLEMENTE (1997) **Pensar Globalmente y Actuar Regionalmente Hacia un Nuevo Paradigma Industrial para el Siglo XXI.** Universidad Nacional Autónoma de México; Fundación Friedrich Ebert; y Editorial Jus. Distrito Federal, México.

FEIGE, EDGAR (1989) **The Underground Economies: Tax Evasion and Information Distortion.** Cambridge University. New York, United States.

----- (1990) *“Defining and Estimating Underground and Informal Economies: The New Institutional Economics Approach”* in World Development Vol. 18 No. 7, July 1990, pp. 989 – 1002.

FORTUNA, J.C. and PRATES, SUZANA (1989) “Informal Sector Versus Informalized Labor Relations in Uruguay” in PORTES, ALEJANDRO; CASTELLS, MANUEL, and BENTON, LAUREN (1989) **The Informal Economy. Studies in Advanced and Less Developed Countries.** Baltimore, MD: The John Hopkins University Press. Maryland, United States.

FUJI, GERARDO y RUESGA, SANTOS (Coordinadores) (2004) **El Trabajo en un Mundo Globalizado.** Ediciones Pirámide. Madrid, España.

GALAL, AHMED and SHIRLEY, MARY (1994) *“Does privatization deliver?”* Highlights from a World Bank Conference, Washington: EDI Development Studies, The World Bank. Washington, DC, United States.

GALLART, MARIA ANTONIA (2002) *“Habilidades y Competencias para el Sector Informal en América Latina: Una Revisión de la Literatura sobre Programas y Metodologías de Formación”*. Organización Internacional del Trabajo. Centro de Estudios de Población (CENEP) – Programa Focal Sobre Conocimientos Técnicos y Prácticos y Empleabilidad. Ginebra, Suiza.

GONZÁLEZ, ROARO (2003) **La Seguridad Social en el Mundo.** Siglo XXI Editores. Distrito Federal, México.

GRANADOS, OTTO (1988) “Estado y Rectoría del Desarrollo en México: Una Perspectiva Política” en **México 75 Años de Revolución. Desarrollo Económico Vol. 1**; Fondo de Cultura Económica, Distrito Federal, México.

GREGORY, PETER (1987) “*The Myth of Market Failure. Employment and Labour Market in Mexico*” en *The Economic Journal*, Vol. 97, No. 386, June, 1987.

GROSSMAN, GREGORY (1989) “*Informal Personal Income and Outlays of the Soviet Urban Population*” in PORTES, ALEJANDRO; CASTELLS, MANUEL, and BENTON, LAUREN (1989) **The Informal Economy. Studies in Advanced and Less Developed Countries**. Baltimore, MD: The John Hopkins University Press. Maryland, United States.

HART, KEITH (1973) “*Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana*”, in *Journal of Modern African Studies* 11. pp. 61 – 89.

IMF (2008) **World Economic Outlook Database, April 2008**. International Monetary Fund. Washington, DC, United States.

HERNÁNDEZ LAOS, ENRIQUE “Crecimiento Económico, Distribución del Ingreso y Pobreza en México”. *Revista Comercio Exterior*, Octubre 2000. Banco de Comercio Exterior. Distrito Federal, México.

HUSSMANS, RALF (2004) “*Measuring the Informal Economy: From Employment in the Informal Sector to Informal Employment*”. International Labour Organization, Working Paper No. 53. Geneva, Switzerland.

INEGI (2004) **La Ocupación en el Sector No Estructurado en México, 1995 – 2003**. Instituto Nacional de Geografía, Estadística e Informática. Aguascalientes, México.

----- (2005a) **Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo**. Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. Aguascalientes, México.

----- (2005b) **Cuenta Satélite del Subsector Informal de los Hogares**. Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. Aguascalientes, México.

----- (2006) **Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo**. Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. Aguascalientes, México.

----- (2007) **Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo**. Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. Aguascalientes, México.

KHAN, AZIZUR (2001) “*Employment Policies for Poverty Reduction*” International Labour Organization, Recovery and Reconstruction Department. Geneva, Switzerland.

KLEIN, EMILIO y TOKMAN, VICTOR (Coordinadores) (1979) **El Subempleo en America Latina**. El Cid Editor, CLACSO. Buenos Aires, Argentina.

----- (1988) “*Sector Informal: Una Forma de Utilizar el Trabajo como Consecuencia de la Manera de Producir y No Viceversa*”. *Universidad Complutense de Madrid, Estudios Sociológicos* 6 (16 Enero – Abril): 205 – 212.

KLEIN, EMILIO (2000) “Las Políticas Hacia el Sector Informal Urbano y la OIT: Una Mirada Retrospectiva”, en CARPIO, JORGE; KLEIN, EMILIO; y NOVACOVSKY, IRENE (Compiladores) **Informalidad y Exclusión Social**. Buenos Aires: OIT, SIEMPRO, Fondo de Cultura.

LEE, SANGHEON; MCCANN, DEIRDRE; and MESSENGER, JON (2007) **Working Time Around the World. Trends in Working Hours, Laws and Policies in a Global Comparative Perspective**. Routledge Taylor & Francis Group. London and New York; International Labour Organization. Geneva, Switzerland.

Ley del Seguro Social. Diario Oficial de la Federación, 21 de diciembre de 1995. Texto Vigente. Última reforma publicada DOF 11-08-2006.

Ley Federal del Trabajo. Diario Oficial de la Federación, 1º de abril de 1970. Texto Vigente. Última reforma publicada DOF 17-01-2006.

LIIMATAINEN, MARJO-RIITTA “*Training and Skill Acquisition in the Informal Sector. A Literature Review*”. International Labour Organization, InFocus Programme on Skills, Knowledge and Employability. Geneva, Switzerland.

LOMNITZ, LARISSA (1982) “*Horizontal and Vertical Relations and the Structure of Urban Mexico*” Latin American Research Review XVI Vol. 2 pp. 185 – 205.

----- (1988) “*Informal Exchange Networks in Formal Systems: A Theoretical Model*” American Anthropologist, New Series, Vol. 90, No. 1 (Mar., 1988), pp. 42-55. Published by: Blackwell Publishing on behalf of the American Anthropological Association.

LÓPEZ, JULIO (1999) “*Evolución Reciente del Empleo en México*” En CEPAL, Serie Reformas Económicas, Número 29. Santiago de Chile, Chile.

LÓPEZ, JULIO y LÓPEZ, TERESA (2004) “Teorías Alternativas del Empleo” en FUJI, GERARDO y RUESGA, SANTOS (Coordinadores) (2004) **El Trabajo en un Mundo Globalizado**. Ediciones Pirámide. Madrid, España.

LOZANO, FERNANDO y OLIVERA, ASCENCIO (2006) “El Estado Actual de la Migración Mexicana a los Estados Unidos” en SALAS, CARLOS y DE LA GARZA, ENRIQUE (Coordinadores) (2006) **La Situación del Trabajo en México**. Pláza y Valdés Editores, Universidad Autónoma Metropolitana, Solidarity Center, Instituto de Estudios del Trabajo. Distrito Federal, México.

LOZOYA, EMILIO (1988) “La Previsión Social en México Políticas e Instituciones” en **México 75 Años de Revolución. Desarrollo Económico, Vol. 1**. Fondo de Cultura Económica, Distrito Federal, México.

LUSTING, NORA (2000) “La CEPAL y el Pensamiento Estructuralista” en CEPAL (2000) **La CEPAL en sus 50 Años**. Notas de un Seminario Conmemorativo. Libros de la CEPAL No. 54, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Santiago de Chile.

LUSTIG, NORA (2002) **México Hacia la Reconstrucción de una Economía**. Fondo de Cultura Económica; Colegio de México. Distrito Federal, México.

MADISSON, ANGUS (2001) **The World Economy: A Millennium Perspective**. Organization for Economic Cooperation and Development, Development Center Studies. Paris, France.

----- (2003) **The World Economy. Historical Statistics**. Organization for Economic Cooperation and Development, Development Center Studies. Paris, France.

MARIÑA, ABELARDO (2001) “*Factores Determinantes del Empleo en México, 1980-1998*”, en Comercio Exterior No. 5, México, mayo de 2001, pp. 410-424.

MESA – LAGO, CARMELO (1978) **Social Security in Latin America**. University of Pittsburg Press, Pittsburgh, United States.

----- (2005) *“Las Reformas de Salud en América Latina y el Caribe: Su Impacto en los Principios de Seguridad Social”* Proyecto CEPAL/GTZ: "Policy Strategies for Sustainable Development in Latin America and the Caribbean: Promotion of a Socially Sustainable Economic Policy. Santiago de Chile, Chile.

MESSMACHER, MIGUEL *“Políticas de Estabilización en México 1982 – 2000”*. Banco de México, Estabilización y Política Monetaria. Distrito Federal, México.

MORENO-BRID, JUAN CARLOS y ROS, JAIME (2004) *“México: Las Reformas del Mercado Desde una Perspectiva Histórica”* en Revista de la CEPAL, No. 84, Diciembre 2004. Santiago de Chile, Chile.

MOSER, CAROLINE (1978) *“Informal Sector or Petty Commodity Production: Dualism or Dependence in Urban Development”* in World Development Volume 6, Issues 9-10, September-October, pp. 1041 – 1064.

OECD (2007) **Economic Outlook 83 Mexico**. Organization for Economic Cooperation and Development. Paris, France.

----- (2008) **Latin American Economic Outlook 2008**. Organization for Economic Cooperation and Development, Development Center. Paris, France.

OIT (1972) *“Employment, Incomes and Inequality. A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya”*. International Labour Organization. Geneva, Switzerland.

----- (1990) *“El Dilema del Sector No Estructurado”*, Memoria del Director General, Conferencia Internacional del Trabajo 78ª Reunión. Organización Internacional del Trabajo. Ginebra, Suiza.

----- (1991) *“El Dilema del Sector No Estructurado. Memoria del Director General”*, 78ª Conferencia Internacional del Trabajo, Ginebra, OIT.

----- (1993) XV Conferencia Internacional de Estadísticas del Trabajo, Informe General. Organización Internacional del Trabajo. Ginebra, Suiza.

----- (1996) **Panorama Laboral 2005**. Organización Internacional del Trabajo, Oficina Regional para América Latina y el Caribe. Lima, Perú.

----- (2000) **Employment and Social Protection in the Informal Sector**. International Labour Organization, Committee on Employment and Social Policy. Geneva, Switzerland.

----- (2001) **La Reforma Laboral en América Latina. Un Análisis Comparado**. Organización Internacional del Trabajo, Oficina Regional para América Latina y el Caribe. Editora: María Luz Vega Ruíz. Lima, Perú.

----- (2002). **El Trabajo Decente y la Economía Informa**. Informe VI, Conferencia Internacional del Trabajo: 90ª Reunión, Organización Internacional del Trabajo. Ginebra, Suiza.

----- (2003) XVII Conferencia Internacional de Estadísticas del Trabajo, Informe General. Organización Internacional del Trabajo. Ginebra, Suiza.

----- (2004s) **Por Una Globalización Justa: Crear Oportunidades para Todos.** Organización Internacional del Trabajo, Comisión Mundial Sobre la Dimensión Social de la Globalización. Ginebra, Suiza.

----- (2004b) **Por Una Globalización Justa: El Papel de la OIT.** Organización Internacional del Trabajo, Comisión Mundial Sobre la Dimensión Social de la Globalización. Ginebra, Suiza.

----- (2005a) **La Reforma Laboral en América Latina: 15 Años Después. Un Análisis Comparado.** Organización Internacional del Trabajo, Oficina Regional para América Latina y el Caribe. Editora: María Luz Vega Ruíz. Lima, Perú.

----- (2005b) **Panorama Laboral 2005.** Organización Internacional del Trabajo, Oficina Regional para América Latina y el Caribe. Lima, Perú.

----- (2006a) **Panorama Laboral 2006.** Organización Internacional del Trabajo, Oficina Regional para América Latina y el Caribe. Lima, Perú.

----- (2006b) “*Global Employment Trends Brief January 2006*” International Labour Organization, International Labour Office. Geneva, Switzerland.

----- (2007a) **La Igualdad en el Trabajo: Afrontar los retos que se Plantean.** Organización Internacional del Trabajo, Informe global con arreglo al seguimiento de la Declaración de la OIT relativa a los principios y derechos fundamentales del trabajo. Ginebra, Suiza.

----- (2007b) **Panorama Laboral 2007.** Organización Internacional del Trabajo, Oficina Regional para América Latina y el Caribe. Lima, Perú.

PASSEL, JEFFREY (2004) “*Mexican Immigrants in the United States*”, Ponencia presentada en el Seminario Mexico-U.S. Migration: Consequences and Challenges. CONAPO, CES/COLMEX, CIESAS y CUCEA, Noviembre – Diciembre 2004. Distrito Federal, México.

PÉREZ SAINZ, JUAN PABLO (1991) **Informalidad Urbana en América Latina.** Nueva Sociedad, Caracas.

PORTES, ALEJANDRO y WALTON, JOHN (1981) “*Labor, Class, and the International System*”. Academic Press, Nueva York, United States.

PORTES, ALEJANDRO; CASTELLS, MANUEL, and BENTON, LAUREN (1989) **The Informal Economy. Studies in Advanced and Less Developed Countries.** Baltimore, MD: The John Hopkins University Press. Maryland, United States.

PORTES, ALEJANDRO and SCHAUFFLER, RICHARD (1993). “*Competing Perspectives on the Latin American Informal Sector*” in Population and Development Review, Vol. 19, No. 1 March pp: 33 – 60

PORTES, ALEJANDRO (1995). **En Torno a la Informalidad: Ensayos Sobre Teoría y Medición de la Economía No Regulada.** Grupo Editorial Miguel Ángel Porrúa. Distrito Federal, México.

----- (1998). “*La Informalidad como Parte Integral de la Economía Moderna y No como un Indicador de Atraso: Respuesta a Klein y Tokman*” en Estudios Sociológicos, Núm. 16, El Colegio de México. Distrito Federal, México.

----- (2000) “*La Economía Informal y sus Paradojas*” en CARPIO, JORGE; KLEIN, EMILIO; y NOVACOVSKY, IRENE (Compiladores): **Informalidad y Exclusión Social.** Buenos Aires: OIT, SIEMPRO, Fondo de Cultura.

PORTES, ALEJANDRO y HALLER, WILLIAM (2004) "*La Economía Informal*" en Serie: Políticas Sociales, División de Desarrollo Social – CEPAL, Naciones Unidas. Santiago de Chile, Chile.

PREALC (1980) "Políticas Hacia el Sector Informal Urbano" en TOKMAN, VICTOR y KLEIN, EMILIO (Compiladores) **El Subempleo en América Latina**. El Cib Editor. Buenos Aires, Argentina. pp. 475 – 496.

----- (1981) **Sector Informal. Funcionamiento y Políticas**. Organización Internacional del Trabajo, Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe. Santiago de Chile, Chile.

----- (1982) **Mercado de Trabajo en Cifras: 1950 – 1980**. Organización Internacional del Trabajo, Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe. Santiago de Chile, Chile.

----- (1985) **Más Allá de la Crisis**. Organización Internacional del Trabajo, Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe. Santiago de Chile, Chile.

----- (1987a) "Políticas Hacia el Sector Informal Urbano" en KLEIN, EMILIO y TOKMAN, VICTOR (Coordinadores) (1979) **El Subempleo en América Latina**. El Cib Editor, CLACSO. Buenos Aires, Argentina.

----- (1987b) "*El Sector Informal: Quince Años Después*" Organización Internacional del Trabajo, Oficina Internacional del Trabajo – PREALC/316. Santiago, Chile.

----- (1989) "*Annotated Bibliography of the Urban Informal Sector in Latin America*". OIT/PREALC Documento de Trabajo, Núm. 332, Organización Internacional del Trabajo, Santiago de Chile 1990.

----- (1990a) "*Empleo y Equidad: El Desafío de los 90*". Organización Internacional del Trabajo, Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe. Santiago de Chile, Chile.

----- (1990b) **Más Allá de la Regulación. El Sector Informal en América Latina**. Organización Internacional del Trabajo, Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC). Santiago, Chile.

RACZYNSKI, DAGMAR (1977). *El Sector Informal Urbano: Interrogantes y Controversias*. Santiago de Chile: OIT – PREALC. Investigaciones sobre empleo No. 3. Santiago de Chile, Chile.

RENDON, TERESA y SALAS, CARLOS (1996) "*Ajuste Estructural y Empleo: El Caso de México*". Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo. Año 2, Número 2. Asociación Latinoamericana de Sociología del Trabajo. Distrito Federal, México.

----- (1991) "*El Sector Informal Urbano. Revisión Conceptual y Formas de Medición*". México Secretaría del Trabajo y Previsión Social, Subsecretaría "B". Dirección General de Empleo, (mimeografiado).

REYES, SERGIO y MORENO, MARÍA DE LOS ÁNGELES (1988) "El Desarrollo Rural Integral" en **México 75 Años de Revolución. Desarrollo Económico Vol. 1**; Fondo de Cultura Económica. Distrito Federal, México.

ROBERTS, BRYAN (1990) "The Informal Economy in Comparative Perspective" en SMITH, M.E. (1990) **Perspectives on the Informal Economy**. University Press of America. Lanham, United States.

ROBERTS, BRYAN; FRANK, REANNE y LOZANO, FERNANDO (1999) "*Transnational Migrants Communities and Mexican Migration to the US*". En *Ethnic and Racial Studies*. Vol. 22 No. 2, pp. 238-266.

ROBERTS, PAUL (1989) "*Employment Structure, Life Cycle, and Life Chances: Formal and Informal Sector in Guadalajara*" in PORTES, ALEJANDRO; CASTELLS, MANUEL, and BENTON, LAUREN (1989) **The Informal Economy. Studies in Advanced and Less Developed Countries**. Baltimore, MD: The John Hopkins University Press. Maryland, United States.

ROBLES, JOSÉ LUIS (2001) "*Medición del Sector Informal Urbano a Partir de Encuestas de Hogares*". Instituto Nacional de Estadística e Informática. Perú.

RODARTE, RICARDO (2003) "*Experiencias en la Medición del Sector Informal en México*". En INEGI, *Revista de Información y Análisis*, Número 23. Aguascalientes, México.

ROQUE, MARTHA (2002) "*Economía Informal en Cuba*" Report Commissioned by the Center for Migration and Development, Princeton University.

ROUBAUD, FRANCOIS (1995) **La Economía Informal en México De la Esfera Doméstica a la Dinámica Macroeconómica**. Institut Francais de Recherche, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, Fondo de Cultura Económica- Distrito Federal, México.

RUIZ DURAN, CLEMENTE (2005) "*El Reto del Empleo en México*". *Revista Comercio Exterior*, Vol. 55, Núm. 1. Diciembre 2005. Banco de Comercio Exterior. Distrito Federal, México.

----- (2006) "*Situación del Trabajo Decente en México: Tendencias y un Acercamiento a la Dinámica Regional*" Organización Internacional del Trabajo.

SABEL, CHARLES (1986) "Changing Modes of Economic Efficiency and Their Implications for Industrialization in the Third World" in FOXLEY, A.; MCPHERSON, M.S.; and O'DONNELL, G. (1986) **Development, Democracy and Trespassing**. Essays in Honor of Albert O. Hirschman. Notre Dame, IN: Notre Dame University Press.

SALAS, CARLOS y DE LA GARZA, ENRIQUE (Coordinadores) (2006) **La Situación del Trabajo en México**. Pláza y Valdés Editores, Universidad Autónoma Metropolitana, Solidarity Center, Instituto de Estudios del Trabajo. Distrito Federal, México.

SAMANIEGO, NORMA (2000) "*Los Principales Desafíos que Enfrenta el Mercado de Trabajo en México en los Inicios del Siglo XXI*". Organización Internacional del Trabajo, Oficina de Área para Haití, Cuba y México. Distrito Federal, México.

SASSEN, SASKIA (1989) "*New York City's Informal Economy*" in PORTES, ALEJANDRO; CASTELLS, MANUEL, and BENTON, LAUREN (1989) **The Informal Economy. Studies in Advanced and Less Developed Countries**. Baltimore, MD: The John Hopkins University Press. Maryland, United States.

SHCP (2008) **Criterios Generales de Política Económica**. Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Distrito Federal, México.

SOUZA, PAULO y TOKMAN, VICTOR (1976) “*El Sector Informal Urbano en América Latina*”. Organización Internacional del Trabajo, Revista Internacional del Trabajo. Vol. 29, No. 3, Noviembre-Diciembre 1976. Ginebra, Suiza.

----- (1978) “*Distribución del Ingreso, Pobreza y Empleo en Áreas Urbanas*” en PREALC, Sector Informal: Funcionamiento y Políticas, Oficina Internacional del Trabajo, Santiago de Chile.

SOUZA, PAULO (1980) **Empleos, Salarios y Pobreza**. HUCITEC – FUNCAMP. Sao Paulo, Brasil.

STALLINGS, BARBARA Y PERES, WILSON (2000) **Crecimiento, Empleo y Equidad: El Impacto de las Reformas Económicas en América Latina y el Caribe**. Chile; México, Fondo de Cultura Económico, CEPAL.

STANDING, GUY (1999) **Global Labour Flexibility: Seeking Distributive Justice**. MacMillan Press, London, United Kingdom.

STEPICK, ALEX (1989) “Miami’s Two Informal Sectors” in PORTES, ALEJANDRO; CASTELLS, MANUEL, and BENTON, LAUREN (1989) **The Informal Economy. Studies in Advanced and Less Developed Countries**. Baltimore, MD: The John Hopkins University Press. Maryland, United States.

STyPS **Estadísticas Laborales en México**. Secretaría del Trabajo y Previsión Social, Dirección General de Investigación y Estadísticas del Trabajo. Distrito Federal, México.

TEMKIN, BENJAMIN y ZAREMBERG, GISELA (2004). *Explorando el Mercado Informal: ¿Qué Hay Entre la Elección Voluntaria y la Determinación Social?* FLACSO. Sede México. Distrito Federal, México.

TELLO, CARLOS (1999) **La Política Económica en México 1970 – 1976**. Editorial Siglo XXI. Distrito Federal, México.

THOMAS, JIM (2002) “*Decent Work in the Informal Sector: Latin America*”. International Labour Organization, Employment Sector, Working Paper on the Informal Sector. Geneva, Switzerland.

TINBERGEN (1969) “El Uso de Modelos: Experiencia y Perspectivas” en **Los Premios Nobel de Economía 1969 – 1977**. Fondo de Cultura Económica. Distrito Federal, México.

TOMEI, MANUELA (2000) “*Home Work in Selected Latin American Countries: A Comparative Overview*”. Ginebra: International Labour Organization. Working paper No 1, Series on Homeworkers in the Global Economy. Geneva, Switzerland.

TOKMAN, VICTOR (1987a) “*El Imperativo de Actuar: El Sector Informal Hoy*”, en Nueva Sociedad No. 90, Organización Internacional del Trabajo. Caracas, Chile. pp. 93 – 105.

----- (1987b) “*El Sector Informal: Quince Años Después*”. Fondo de Cultura Económica, El Trimestre Económico, Vol. 54, No. 215. México, Julio-Septiembre. pp. 513 – 536

----- (1995) **El Sector Informal en América Latina: Dos Décadas de Análisis**. CONACULTA – Dirección General de Publicaciones. Distrito Federal, México.

TOKMAN, VICTOR y MARTÍNEZ, DANIEL (Editores) (1999) **Flexibilización en el Margen: La Reforma del Contrato de Trabajo**. Organización Internacional del Trabajo. Lima, Perú.

TOKMAN, VICTOR (2000) *“El Sector Informal Posreforma Económica”*, en CARPIO, JORGE; KLEIN, EMILIO; y NOVACOVSKY, IRENE (compiladores): **Informalidad y Exclusión Social**. Buenos Aires: OIT, SIEMPRO, Fondo de Cultura Económica.

----- (2004) **Una Voz en el Camino. Empleo y Equidad en América Latina: 40 Años de Búsqueda**. Fondo de Cultura Económica. Santiago, Chile.

----- (2006) *“Inserción Laboral, Mercados de Trabajo y Protección Social”*. Serie Financiamiento del Desarrollo No. 170, Naciones Unidas, CEPAL, Unidad de Estudios Especiales. Santiago de Chile, Chile.

----- (2007a) *“Informality: Exclusion and Precariousness”* Paper prepared for the “Tripartite Interregional Symposium on the Informal Economy: Enabling Transition to Formalization”, organized by the International Labor Office in Geneva, November. Geneva, Switzerland.

----- (2007b) *“Informalidad, Inseguridad y Cohesión Social en América Latina”* Naciones Unidas, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, División de Desarrollo Social, Marzo 2007. Santiago de Chile, Chile.

TORRES, BLANCA (1983) **Historia de la Revolución Mexicana: México en la Segunda Guerra Mundial**. El Colegio de México. Distrito Federal, México.

TREJO, JUAN (2003) **La Ocupación en el Sector Informal 1995 – 2003**. Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. Aguascalientes, México.

TREJOS, JUAN DIEGO (2006) *“La Economía Informal en México: Una Mirada Desde el Mercado de Trabajo”* Documento preparado para la Oficina de la OIT para México y Cuba, como insumo para la propuesta de agenda para el fomento de trabajo decente en México.

UNDP (1993) **Human Development Report. United Nations**. United Nations Development Programme. Oxford University Press. New York, United States.

VILLARREAL, RENÉ (1988) *“El Desarrollo Industrial de México: Una Perspectiva Histórica”* en **México 75 Años de Revolución. Desarrollo Económico Vol. 1**; Fondo de Cultura Económica. Distrito Federal, México.

WALLIS, JOHN and NORTH, DOUGLASS (1986) *“Measuring the Transaction Sector in the American Economy: 1987 – 1970”* in ENGERMAN, STANLEY and GALLMAN, ROBERT (1986) **Long Term Factors in American Economic Growth**. University of Chicago Press. pp. 95-161. Chicago, United States.

WELLER, JURGEN (1998) *“Los Mercados Laborales en América Latina: Su Evolución en el Largo Plazo y sus Tendencias Recientes”*. Naciones Unidas, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Serie Reformas Económicas. Diciembre 1998. Santiago de Chile, Chile.

----- (2000) *“Tendencias del Empleo en los Años Noventa en América Latina y el Caribe”* Revista de la CEPAL No. 72, Diciembre del 2000, División de Desarrollo Económico. Santiago de Chile, Chile.