



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
PROGRAMA DE POSGRADO EN CIENCIAS POLÍTICAS
Y SOCIALES
FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

ESTUDIO COMPARATIVO DEL TRABAJO INFORMAL EN TRES CIUDADES
DE MÉXICO. ¿NUEVOS ESCENARIOS LABORALES?

TESIS QUE PRESENTA

MARÍA CLARA MÁRQUEZ SCOTTI

PARA OBTENER EL GRADO DE
MAESTRA EN ESTUDIOS POLÍTICOS Y SOCIALES

DIRIGIDA POR LA DRA. MARINA ARIZA



CIUDAD DE MÉXICO, JUNIO 2010



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.

Mi agradecimiento sincero

A Marina Ariza, por su excelente y meticulosa dirección. A Ricardo Tirado y a Minor Mora, por sus valiosos comentarios durante el proceso de elaboración de esta tesis. A Brígida García y a Alejandro Méndez, quienes han leído cuidadosamente este trabajo.

Al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología por haber financiado mis estudios de Maestría.

A mis compañeros del Seminario de investigación cursado en la Maestría, quienes han leído distintos avances de este trabajo y con quienes he mantenido fructíferas discusiones. A mis amigos y compañeros de la Maestría en Estudios Políticos y Sociales de quienes he aprendido mucho.

A Ignacio. A mi familia y amigos.

A Germán, Julia y Gastón

INTRODUCCIÓN.....	5
CAPÍTULO I. PRESENTACIÓN DEL PROBLEMA DE ESTUDIO.....	8
EL AJUSTE Y LA RESTRUCTURACIÓN EN MÉXICO COMO CONTEXTO DEL PROBLEMA.	8
LA HETEROGENEIDAD EN LA INFORMALIDAD URBANA COMO PROBLEMA DE ESTUDIO	16
¿POR QUÉ ESTUDIAR LA INFORMALIDAD EN TRES URBES MEXICANAS?	20
OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN.....	21
PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN	21
HIPÓTESIS DE TRABAJO	22
ESTRATEGIA METODOLÓGICA.....	23
CAPÍTULO II. LA INFORMALIDAD SUBVERTIDA EN UN CONTEXTO DE AJUSTE Y RESTRUCTURACIÓN.....	26
EL SECTOR INFORMAL URBANO: GÉNESIS Y DESARROLLO DEL CONCEPTO EN LATINOAMÉRICA.....	26
<i>Estudios del sector informal urbano en México.....</i>	32
LAS DIFICULTADES DE LA DICOTOMÍA FORMAL/INFORMAL	36
<i>Las limitaciones de la informalidad.....</i>	37
LA NECESARIA SUBVERSIÓN DE LA DICOTOMÍA.....	41
<i>El trabajo en un contexto de ajuste y restructuración</i>	41
<i>Los nuevos escenarios laborales de la informalidad.....</i>	46
EL ABORDAJE DE LA INFORMALIDAD EN ESTE TRABAJO	48
CONCLUSIONES	51
CAPÍTULO III. LA ESPECIFICIDAD DE LOS MERCADOS LABORALES DE ACAPULCO, PUEBLA Y TIJUANA.....	53
TRES CIUDADES, TRES CONTEXTOS SOCIOECONÓMICOS	53
ACAPULCO, LA CARA PRECARIA DE LA TERCIARIZACIÓN.....	56
PUEBLA, ENTRE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA Y LA TERCIARIZACIÓN	61
TIJUANA, UNA CIUDAD MAQUILADORA DE LA FRONTERA NORTE CON TERCIARIZACIÓN.....	65
CONCLUSIONES	70
CAPÍTULO IV. LA HETEROGENEIDAD DE LA INFORMALIDAD EN TRES CONTEXTOS SOCIOECONÓMICOS: ACAPULCO, PUEBLA Y TIJUANA.....	73
EL ESPACIO DE LA INFORMALIDAD	73
LA INFORMALIDAD EN ACAPULCO.....	76
<i>Rasgos sociodemográficos.....</i>	76
<i>Caracterización de la actividad económica.....</i>	78
LA INFORMALIDAD EN PUEBLA	86
<i>Rasgos sociodemográficos.....</i>	86
<i>Caracterización de la actividad económica.....</i>	88
LA INFORMALIDAD EN TIJUANA	96
<i>Rasgos sociodemográficos.....</i>	96
<i>Caracterización de la actividad económica.....</i>	98
CONCLUSIONES	103
CONCLUSIONES GENERALES	111
ANEXOS	121
BIBLIOGRAFÍA.....	128

INTRODUCCIÓN

El objeto de estudio de esta tesis, que es el análisis de la heterogeneidad en el trabajo informal, fue sumamente influido desde el inicio por la lectura de los trabajos de Juan Pablo Pérez Sáinz quien ofrece una interesante línea de interpretación de este fenómeno. La fortaleza de la argumentación de Pérez Sáinz es, por un lado, identificar la ineficiencia analítica de algunas categorías y proponer nuevos referentes. Por otro lado, presenta un próspero camino de solución orientado por dos principales ejes de análisis que deben complementarse, por un lado abordar al trabajador y, por otro, al contexto laboral y económico en el que se inserta. Es decir estudiar dentro de las economías locales, tanto la oferta como la demanda de fuerza de trabajo. Lo que implica establecer nexos entre la informalidad y el mercado formal, para entender si existen nuevos escenarios laborales. De esta forma, el reto se instalaba en el análisis de los nuevos escenarios laborales desde un punto de vista que diera cuenta de la plasticidad del fenómeno.

A pesar de ser una propuesta analítica muy sugerente, o por ello mismo, su papel central en este trabajo tuvo que ser matizado pues hubiese requerido de un trabajo de campo que excedían las posibilidades de esta investigación. Sin embargo, la influencia del análisis de Pérez Sáinz acerca de la existencia de nuevos escenarios laborales en el mercado de trabajo y en la informalidad se ve reflejada en este trabajo, que aún se propone indagar acerca de la existencia de una informalidad de nuevo cuño, aunque no como aspecto central de su objeto de estudio.

En este estudio abordo las transformaciones del mercado de trabajo que han acompañado al proceso de reestructuración regional, mediante el análisis de la heterogeneidad del trabajo informal en tres ciudades mexicanas. En el período de la industrialización por sustitución de importaciones, la heterogeneidad del mercado de trabajo regional bien podía ser entendida bajo la fórmula de un sector formal y otro informal. Pero las transformaciones gestadas en ambos sectores requieren de otras interpretaciones. Ahora bien, como argumentaré en este trabajo esto no necesariamente supone que sea necesario abandonar el concepto de informalidad, pero sí que es preciso incluir nuevas aristas en su análisis, de modo de dar cuenta de la complejidad del fenómeno

que supone tanto una adaptación del trabajo como del capital, a la actual dinámica de desarrollo.

Las tres ciudades seleccionadas para este trabajo pertenecen a zonas geográficas diferentes del país. Esto es importante porque el desarrollo económico del país es disímil entre sus zonas, y en esta selección de ciudades tenemos un ejemplo de ello. Tijuana, se ubica en la frontera norte que fue en las décadas del ochenta y del noventa la mejor región en términos de su desarrollo económico, en esta zona se encuentran las economías ganadoras de la vocación aperturista de la economía mexicana, pero es también la más afectada por la desaceleración de la economía estadounidense desde el año 2000. Puebla, pertenece a la zona centro, caracterizada por tener la mayor concentración demográfica y económica del país, con gran interdependencia y relaciones estrechas entre las áreas urbanas que la conforman. Con una significativa matriz industrial y a la vez con una importante terciarización de su economía. Finalmente, Acapulco que es la economía más terciarizada de las tres, se ubica dentro de la zona sureste del país, caracterizada por su escaso dinamismo económico.

En el *primer capítulo* de esta tesis presento algunos rasgos de la heterogeneidad laboral durante el ajuste y la reestructuración en México y algunas de sus manifestaciones en los mercados de trabajo locales, como aspectos contextuales del problema de estudio. El capítulo continúa con la exposición del objeto de estudio y de la estrategia metodológica escogida.

Al ser la informalidad una categoría controvertida requiere de un examen detenido de las distintas concepciones para optar por aquella que se considere más acertada. El *segundo capítulo* está dedicado justamente a analizar las distintas concepciones de informalidad y a presentar el concepto de trabajo informal planteado para esta investigación argumentando su pertinencia para el estudio del mundo del trabajo actual. Como se verá en este trabajo me decidiré por una variante del criterio regulacionista con algunas defensas *ad hoc*.

Las tres ciudades que constituyen el ámbito geográfico de estudio de la informalidad son presentadas en el *tercer capítulo*. Con base en los datos de la ENOE para el año 2006 y en la información procedente de varias investigaciones, se analizan cada uno de estos mercados de trabajo para reconstruir su historicidad y sus características para luego

contextualizar la informalidad y entender aquellas particularidades que se deben al contexto en el que se inserta.

El *cuarto capítulo* está dedicado al estudio de la informalidad en cada una de estas ciudades. Se estudian algunos rasgos sociodemográficos de los trabajadores informales, sus características laborales y el tipo de unidad económica en la que se insertan. Con este análisis se construye el panorama de la heterogeneidad al interior de cada una de estas ciudades y entre ellas. Finalmente, se exponen las conclusiones generales que se coligen de esta investigación.

CAPÍTULO I. PRESENTACIÓN DEL PROBLEMA DE ESTUDIO

El actual esquema de crecimiento implementado en América Latina ha transformado el mundo del trabajo. Como una primera aproximación introduciré dos tipos de transformaciones, ya señaladas por De la Garza (2003). Por un lado, se dan cambios en el ámbito del trabajo formal con la introducción de nuevas tecnologías, nuevas formas de organización del trabajo, flexibilidad y cambios en las calificaciones requeridas. Por otro lado, aumenta la precarización de una parte del mercado de trabajo dando lugar a los extendidos fenómenos del empleo informal, empleo a tiempo parcial, subcontratación, entre otras. Una manifestación de este segundo conjunto de transformaciones es la ampliación del sector informal y del empleo informal¹. En Latinoamérica hacia 1999, el 46.4% de la ocupación en las ciudades es en actividades informales, y 6 de cada 10 empleos creados en la década de los noventa fueron informales (OIT, 1999). Según datos del 2006 de cinco países de América Latina², el promedio del empleo informal fue de 61.5% del total de los ocupados urbanos (OIT, 2007). Por su parte, el empleo en el sector informal representó en promedio el 40.3% del total de los ocupados del 2006 en estos cinco países (OIT, 2007). En este contexto general se enmarca el problema de estudio que presentaré en este capítulo.

El ajuste y la reestructuración en México como contexto del problema.

El estudio de la informalidad nos obliga a dar una mirada al contexto actual del mercado de trabajo y al modelo de especialización en el que éste se inscribe. Como es sabido, las medidas de apertura económica y de ajuste estructural implementadas desde las últimas décadas del siglo XX, a partir del agotamiento de la industrialización por sustitución de importaciones (ISI), caracterizan el desempeño socioeconómico de los países de América Latina. En la esfera macroeconómica cobra especial relevancia la redefinición

¹ Para situar provisionalmente al lector, el sector informal abarca al empleo generado por las unidades económicas de este sector, sin importar el tipo de relación laboral bajo la que esté sujeto el trabajador, así este concepto refiere a un sector de la economía y al empleo que éste moviliza. El empleo informal comprende a la población ocupada cuya relación de trabajo no está sujeta a la legislación laboral nacional vigente.

² Colombia, Ecuador, México, Panamá y Perú.

del patrón de acumulación capitalista a la que se asocia la crisis en el sistema de trabajo asalariado. El Estado reduce su política intervencionista en materia política y económica y los pactos sociales se rompen por la necesidad de flexibilización de las empresas en busca de mayor productividad (un ejemplo de ello es la desregulación laboral).

En la década del ochenta México interrumpe su trayectoria de cuatro décadas de crecimiento sostenido a partir de la crisis de la deuda externa (1982) y la crisis del petróleo (1986). En este período comienza a gestarse el viraje de las políticas de desarrollo. Siguiendo a Ros y Moreno-Brid (1994) podemos señalar las siguientes medidas: la privatización, la liberalización comercial, liberalización financiera y la reforma del Estado. El *proceso privatizador* se observa en el incremento de la inversión privada luego del colapso de la inversión pública.

La *liberalización del comercio* ha posibilitado el incremento de la productividad y de las exportaciones³ pero en un número limitado de industrias manufactureras y el ingreso de importaciones también ha desplazado a industrias locales menos eficientes frente a la mayor exposición a la competencia externa. La especialización comercial intraindustrial e intraempresas, si bien presenta dinamismo en algunos sectores provoca la pérdida de eslabonamientos internos pues los nuevos sectores exportadores no se integran a la economía local dada la rápida penetración de las importaciones frente a las que la industria local no puede competir⁴.

La *liberalización financiera*, fue secundada por un ciclo de bonanza de capitales en los primeros tres años de la década del noventa y su posterior crisis a mediados de la década. Luego de este proceso el sistema bancario, ya privatizado, queda en bancarrota, mientras que hogares y pequeñas y medianas empresas quedan excluidas del acceso al financiamiento externo. Esto contribuye a la polarización del sector productivo ya que las pequeñas y medianas empresas son las grandes perjudicadas por estas medidas.

Las reformas en el mercado se acompañan de la *reforma del Estado* que se basa en su achicamiento y su reestructura. Como lo muestra Ros y Moreno-Brid (1994) la inversión

³ En la estructura de las importaciones del 2002 se observa la importancia de las manufacturas y la poca dependencia de las exportaciones de productos primarios: Primarias 16.1%, Manufacturas 60.5%, Maquila 23.1% (Ros, 2004).

⁴ En este contexto el crecimiento de la industria maquiladora dentro de las actividades exportadoras es fuente de preocupación pues se caracteriza por su escaso aumento de productividad, por lo que su crecimiento puede darse sobre la base de bajos salarios.

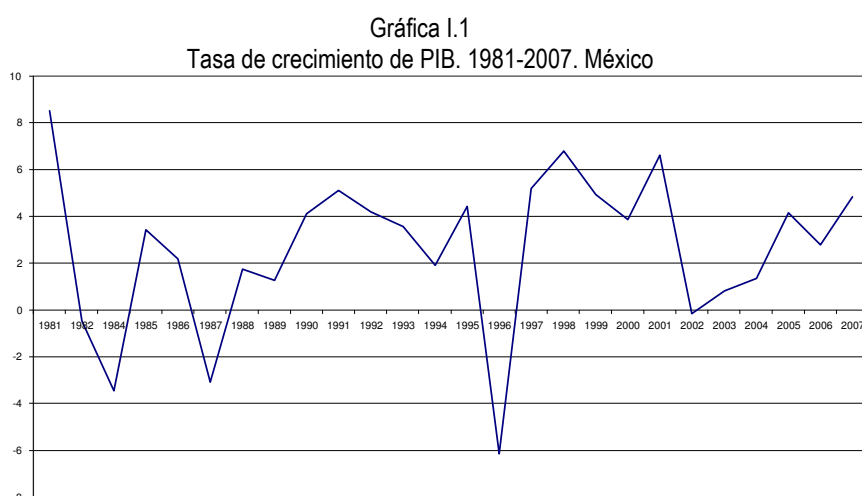
pública decae a partir de la década del ochenta, pasando del 10% del PIB en 1980-1981 a un 5% en 1994 y a un 3% en 2001-2002. Además de no propiciar la eficiencia buscada con el achicamiento del Estado, éste se retira en una coyuntura de mayores necesidades y mayores disparidades sociales, con lo que el escaso gasto público no logra impedir el aumento de la pobreza ni la desigualdad. A su vez, al interior del país se distribuyen desigualmente los beneficios de la inserción en la economía internacional pues son los estados del norte los que están vinculados a las actividades exportadoras.

Estas nuevas medidas que se esgrimen sobre el modo de desarrollo del país, presentaron promesas de crecimiento sostenido, y su concomitante mejora en las condiciones de vida. Sin embargo constituyeron una apuesta ineficaz. Desde 1980 la evolución del PIB muestra un crecimiento errático (Gráfica I.1), la distribución del ingreso recrudence su desigualdad, la ganancia empresarial también presenta un crecimiento desigual, beneficiándose aquellos vinculados a la exportación y a los servicios financieros (Salas, 2003). El rápido proceso de apertura comercial iniciado en la década del ochenta se refuerza con la firma del Tratado de Libre Comercio (1994), con el que se agudiza la polarización económica y social ya existente. Esta distribución desigual también se ve entre las distintas regiones del país. A partir del TLCAN la economía mexicana se vuelve más dependiente de la economía estadounidense, siendo este país el principal destino de las exportaciones mexicanas y la principal fuente de la inversión extranjera directa en el país, así la desaceleración de la economía estadounidense a partir del 2000 repercutió negativamente en la economía nacional, especialmente el sector maquilador de los mercados urbanos fronterizos (Ariza, 2006)⁵.

En términos generales, los aspectos más relevantes de la restructuración económica en México desde la década del ochenta son: la conformación de un modelo manufacturero exportador, lo que se ve en el gran aumento de las exportaciones en esta rama en detrimento de otras, la creciente importancia de la inversión extranjera directa (De la Garza, 1993); la relocalización territorial de la industria, surgiendo una zona industrial maquiladora de exportación en la frontera norte del país en la década del ochenta y la decadencia relativa de las antiguas zonas más industrializadas, sin embargo, a partir de la

⁵ Además de la desaceleración de la economía estadounidense, el ingreso de China en la OMC y la sobrevaluación del peso inciden en el rendimiento negativo de la industria maquiladora y marcan al inicio del siglo XXI el primer retroceso en la historia de continuo crecimiento de la maquila desde 1982 (Ariza, 2006).

década del noventa la maquila se expande en el territorio surgiendo tres claras regiones: la región fronteriza, la región norte en expansión maquiladora y la región centro-norte, occidente y sur con un patrón maquilador emergente (Carrillo y De la O, 2003); los cambios más sobresalientes en el empleo son la expansión de las actividades terciarias, especialmente del comercio y dentro de éste las actividades por cuenta propia, crecen los subsectores más precarios, y un acelerado crecimiento de la participación económica femenina (Oliveira, Ariza, y Eternod, 1999), proceso acompañado por una política estatal negativa respecto al ingreso (De la Garza, 1993); y por último, una disminución del gasto social del Estado y el cambio de su política económica, que promueven la reconversión industrial, la privatización, la disminución del gasto e intervención del estado y la apertura económica, en una estrategia en la que lo central es la economía (De la Garza, 1993)⁶.



Fuente: Consulta de Información Económica, INEGI

Dos de los rasgos más sobresalientes de la evolución reciente del mercado laboral son: el cambio en la estructura sectorial del empleo con una mayor presencia del sector terciario y la creciente precarización de la fuerza de trabajo. La terciarización de la actividad económica se da por el aumento de la participación del sector comercial y de servicios en el PIB regional y nacional. En México este proceso es matizado por la relevancia de la exportación de manufacturas intensivas en trabajo y contenido tecnológico medio y alto. La estructura del empleo vista en los años 1991 y 2004 (cuadro I.1) permite

⁶ Al inicio del primer capítulo ilustré este proceso con distintos datos.

apreciar un aumento en la población ocupada total. La distribución del empleo entre las distintas ramas de actividad presenta una variación entre los períodos tomados en cuenta. En el período de 1994 a 2000 se incrementa tanto la ocupación en el sector secundario como en el terciario y en el período de 2000 y 2004 el sector terciario sigue en aumento mientras que el sector secundario detiene su crecimiento. Para el 2004 más de la mitad de la población ocupada lo está en el sector terciario.

Históricamente México ha presentado bajos niveles de desempleo en comparación con el resto de los países latinoamericanos⁷ y en estas décadas de escaso dinamismo económico el problema del empleo no se expresa con el aumento del desempleo abierto. El problema, que se expresa en este contexto con mayor vigor, es la creciente existencia de empleos desprotegidos, con bajos ingresos y en condiciones de trabajo inadecuadas. Se observa un importante incremento en el volumen de trabajadores no asalariados, empleados en unidades económicas pequeñas, en algunos casos familiares, o micronegocios⁸ (Salas, 2003). Y junto a esto, la migración, tanto nacional como internacional, que se ha conformado una auténtica válvula de escape de la problemática laboral.

CUADRO I.1
Distribución porcentual de la población ocupada por rama de actividad económica. México 1991, 2000, 2004

	1991	2000	2004
Sector primario (Agricultura, ganadería, selvicultura, caza y pesca)	27	18	16.4
Sector secundario	23.2	26.8	24.8
Industria de la transformación		15.8	19.4
Construcción		6.2	6.5
Industria extractiva y de la electricidad		1.2	0.9
Sector terciario	49.9	54.8	58.4
Comercio		16	17.6
Comunicaciones y transportes		3.8	4.4
Restaurantes y hoteles		4.3	4.7
Servicios		25.8	28
Total rama de actividad económica (100%)	30,348,669	39,502,155	42,306,063

Segundo trimestre de 1991, 2000, 2004

Fuente: Salas, 2003 y Encuesta Nacional de Empleo - INEGI

⁷ Algunos ejemplos: mientras que en el año 2006 México presenta una cifra de desempleo abierto del 3.2%, Argentina presenta 9.5%, Chile 6%, Colombia 12.7%, Costa Rica 6%, El Salvador 6.6%, Perú 8.8%, Puerto Rico 11.1%. Fuente: <http://laborsta.ilo.org>, OIT. Por su parte, la tasa de desempleo urbano promedio ponderado de la región es de 8.5% (OIT, 2007).

⁸ Gran parte de los empleos precarios se generan en los micronegocios, y como lo muestran Salas y Zepeda (2003) a lo largo de la década del noventa éstos ocupan a más del 40% de la mano de obra total urbana, presentando esta cifra una tendencia al alza.

Respecto a los ingresos reales de los trabajadores, estos muestran a partir de la década del ochenta 20 años de saldo negativo, con sus picos más bajos en los años de las crisis del ochenta y del noventa. El descenso en los salarios reales obligó a las familias a desplegar nuevas estrategias para sostener sus condiciones de vida como la autoexplotación de la fuerza de trabajo familiar, el desarrollo de actividades por cuenta propia, la renta de posesiones, entre otras (Pacheco, 2004). Por otra parte, Salas y Zepeda (2003) muestran que aumenta la desigualdad de los ingresos percibidos por los trabajadores según su categoría laboral: en las categorías precarias del empleo los ingresos percibidos se ubican por debajo de la media del ingreso de todos los ocupados y el subgrupo de los trabajadores domésticos y los empleados de establecimientos de tamaño micro perciben ingresos que no llegan a la mitad de la media. Estos autores también encuentran dispersión salarial respecto a las ramas de actividad y concluyen que no es posible asociar la mejora en los salarios relativos con el desempeño exportador o productivo (Salas y Zepeda, 2003).

En términos generales, y más allá de algunas excepciones, acompañamos la conclusión de Salas y Zepeda quienes afirman que, *“la rama de la exportación se funda en salarios bajos y no en el fortalecimiento de la competitividad ‘profunda’ y las capacidades de los trabajadores”* (Salas y Zepeda, 2003: 75). En los últimos lustros la nota dominante del sector terciario y de la industria manufacturera, respecto a la calidad de los empleos, es su creciente heterogeneidad: un cuarto de la población asalariada está empleada en sectores de baja precariedad, mientras que la mayoría de los asalariados se emplean en sectores de alta o de moderada precariedad laboral (Oliveira, Ariza, y Eternod, 2001).

Ya he mencionado que se da una desigual distribución espacial de los beneficios de la nueva economía aperturista, constituyéndose zonas con una integración más exitosa que otras a la economía exportadora. Ahora bien, es preciso acercarnos con más detalle a los impactos acaecidos sobre los mercados de trabajo urbanos. Zenteno (2002) analiza la situación del empleo en los mercados de trabajo locales⁹ en el período entre 1988 y 1998. Advierte que la tendencia general en las economías locales ha sido la terciarización y el deterioro de las condiciones de trabajo. Las excepciones a esta tendencia general, durante la década bajo estudio, son las ciudades fronterizas maquiladoras del norte, especialmente Tijuana y Ciudad Juárez, y Mérida en el sur del país -donde el trabajo asalariado aumentó y

⁹ Estudia las 24 áreas urbanas que contaban con al menos medio millón de habitantes en 1995.

el autoempleo disminuyó- y una creciente heterogeneidad tanto regional como intrarregional. La heterogeneidad regional está dada, por un lado, por el deterioro de las oportunidades de empleo de los mercados de trabajo en los que no hubo inversión manufacturera de exportación, lo que marcó un contraste importante entre las ciudades del norte del país, que presentan mejores condiciones de empleo, frente al resto. Y, por otro lado, dentro de la zona norte, identifica un marcado deterioro de las condiciones de empleo en dos ciudades del noroeste, Culiacán y Hermosillo, cuestión que constituye la heterogeneidad interregional.

García y Oliveira (2001) analizan la calidad de los empleos en el período de 1990 a 1998 en las tres principales áreas metropolitanas de México: Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey. En las tres ciudades se observa una creciente terciarización de la fuerza de trabajo, característica de la economía mexicana en su conjunto¹⁰, ya que el sector terciario es el que tiene más peso cuantitativo y continúa en crecimiento. Pero, mientras que en la Ciudad de México el sector manufacturero ha perdido peso, tanto en Monterrey como en Guadalajara mantiene su presencia relativa. Las autoras analizan también la heterogeneidad laboral, entendida como la coexistencia de sectores de trabajadores asalariados y no asalariados en unidades económicas de distintos tamaños. Al respecto advierten que en Monterrey y en Guadalajara se da un aumento relativo de los asalariados privados en empresas mayores, mientras que en la Ciudad de México hay una mayor presencia de micronegocios lo que indica una agudización de la heterogeneidad laboral. Finalmente, concluyen que de estas tres ciudades Monterrey es la que tiene un mercado de trabajo en una posición menos desventajosa ya que es la que presenta el sector más importante de establecimientos formales, en términos relativos, y con mayor proporción de trabajo protegido, esto es con acceso a prestaciones laborales y contrato por tiempo indefinido.

También contamos con un nuevo estudio de García (2009) quien analiza los mercados de trabajo en 32 de las principales ciudades del país a partir de los datos de la ENOE del segundo trimestre de 2006. Con base en varios indicadores sobre la situación del empleo, la autora construye un índice de la situación laboral para los residentes en las

¹⁰ Como se vio en el cuadro I.1, en el 2000 la economía de México pasa a ser terciaria ya que más del 50% de la PEA se ocupa en la rama terciaria.

ciudades en cuestión, de modo de jerarquizar a los distintos contextos urbanos, de acuerdo al conjunto de indicadores escogidos. Por un lado, su estudio reafirma la mejor situación relativa de casi todas las ciudades del norte del país. Las mejores condiciones de trabajo se dan en Chihuahua -que presenta el menor porcentaje de ocupados en micronegocios precarios-, Monterrey, Saltillo -si bien en esta ciudad se encuentra la cifra más alta de desempleo total y juvenil-, y Tijuana. Y a diferencia de estudios realizados en otros períodos de tiempo (ver por ejemplo Zenteno, 2002), incluye en este grupo a la ciudad de Hermosillo. Como lo señala García, estas ciudades han sido identificadas como las de mayor dinamismo económico de la década del noventa. Su estudio también apoya la idea de que las peores condiciones de vida se encuentran en el centro y sur-sureste del país, las ciudades que muestran peores situaciones laborales son Acapulco, Oaxaca y Tuxtla Gutiérrez. Por su parte, las ciudades del centro que presentan una condición más desventajosa son Cuernavaca, Puebla y Tlaxcala.

Respecto a las tres ciudades más importantes del país, García (2009) reafirma la mejor situación de Monterrey, seguida por Guadalajara y con bastante rezago a la Ciudad de México¹¹ que en el índice ocupa el lugar 25 o 26 para los hombres y 21 para las mujeres, para un total de 32 ciudades¹². A su vez, destaca algunas situaciones de interés particular como el caso de Villahermosa -previo a la inundación del 2007- con una situación laboral cercana a la de las ciudades nortteñas; Querétaro, es la ciudad del subsistema urbano que rodea a la capital del país que presenta mejores condiciones relativas; León, que siendo una gran área urbana presenta condiciones laborales desventajosas; y respecto a Aguascalientes la autora insiste en que esperaba una mejor situación debido a su condición de polo de atracción de proyectos de industrialización y descentralización.

¹¹ Como lo precisa la autora, al referirse a la Ciudad de México se incluye al Distrito Federal y a un número importante de municipios del Estado de México.

¹² Pero, paradójicamente, la desigualdad socio espacial es mayor en Monterrey que en la Ciudad de México y en Guadalajara, tanto en el año 1990 como en el 2000 (Ariza y Solís, 2009); este aspecto relativiza la favorable situación socioeconómica de la capital regiomontana.

La heterogeneidad en la informalidad urbana como problema de estudio

En esta investigación abordaré el estudio del trabajo urbano mediante el análisis de la heterogeneidad en la informalidad en tres ciudades de México que proporcionan tres contextos laborales sumamente distantes. Esta variedad entre los contextos laborales, como veremos más adelante, está dada por diferencias en el tipo de especialización, en el grado de éxito relativo en el actual esquema económico y en las condiciones laborales ofrecidas a los trabajadores; a su vez son ciudades ubicadas en tres zonas geográficas que obedecen a distintos patrones de desarrollo. Así se conforma un escenario de estudio diversificado para analizar la heterogeneidad en el trabajo informal entre distintos contextos socioeconómicos y al interior de estos. De modo que, el objeto de este estudio es la heterogeneidad al interior de la informalidad de tres ciudades y las diferencias entre la informalidad de los tres contextos laborales distintos.

El análisis de la heterogeneidad del trabajo ha sido objeto de estudio desde múltiples vertientes y una cuestión recurrente en la investigación del trabajo en América Latina, dada la existencia de diversas formas de inserción laboral como rasgo sobresaliente del empleo en la región, y también, como aduce Lautier (1999), como un rasgo propio del proceso de mundialización. Más aún, Pacheco (2004) arguye que el análisis de la heterogeneidad laboral ha caracterizado a las investigaciones latinoamericanas y agrega que ha asumido generalmente la forma de dicotomías: marginales / no marginales, típicamente no capitalistas / típicamente capitalistas, sector no estructurado / sector estructurado y, justamente, informal / formal. La polémica sobre la heterogeneidad laboral ha girado en torno al criterio utilizado para definirla y al papel que se le adjudica a los distintos sectores resultantes en la dinámica del mercado de trabajo (Pacheco, 2004). Como se advierte, la heterogeneidad laboral y la informalidad comparten raíces sumamente anidadas.

En América Latina, el debate acerca de la heterogeneidad en el mercado de trabajo surge con vehemencia en la década de los sesenta, cuando se veía cada vez con mayor claridad el agotamiento del modelo sustitutivo de importaciones. Las interpretaciones marginalistas propusieron una visión dual del mercado de trabajo, identificando un sector moderno y uno tradicional (Pacheco, 2004). Dos vertientes distintas defienden esta idea general, la visión modernizadora (DESAL) y la dependentista. Como expone Pacheco

(2004), la perspectiva desalina aplica la hipótesis del dualismo económico al campo de la cultura y los objetos de la clasificación son los individuos que son distribuidos en tradicionales o modernos. Este es, justamente, el blanco principal de la crítica de la vertiente dependentista que ubica a la marginalidad como una característica estructural y no individual; aquí la heterogeneidad se explicaba por aquellas actividades funcionales al proceso de expansión capitalista y por aquellas marginales que entorpecían este proceso (Pacheco, 2004). Dentro de esta misma línea de pensamiento Pinto (1970) indaga acerca de la existencia de una heterogeneidad estructural dada por la presencia de importantes diferencias en la productividad intersectoriales e intrasectoriales. Para el autor esta heterogeneidad aporta una buena explicación ante la dificultad de los mercados de trabajo latinoamericanos de absorber el excedente de fuerza de trabajo (Pinto, 1970).

Ante estas interpretaciones de la heterogeneidad laboral surgen contrapropuestas de influencia marxista (Pacheco, 2004) que resaltan el carácter funcional de la heterogeneidad laboral para el desarrollo del capitalismo. La hiperterciarización que se estaba gestando no podía ser entendida como un segmento marginal de la economía sino que le era funcional a esta pues la masa de estos ocupados con bajos ingresos transfería plusvalor a las actividades capitalista al ejercer presión para la disminución de los salarios (Oliveira, 1973). Entre estos, Oliveira (1973) critica la dualidad propuesta entre un sector atrasado y otro moderno argumentando que este tipo de dualidad podía encontrarse en casi todos los sistemas y en casi todos los períodos, y más que compartimentos estancos, estos sectores mostraban asociación. De esta forma Oliveira (1973) sostiene también que el subdesarrollo no es una formación histórica sino una formación propia del capitalismo.

Una de las referencias en la teoría sobre el mercado de trabajo acerca de la heterogeneidad laboral es la corriente institucionalista (Piore, 1983 [1975], 1983 [1980]). Su línea argumental es que existen mercados institucionales de trabajo, esto es que el mercado de trabajo no se rige exclusivamente por la lógica de la competencia y del mercado, como diría la teoría neoclásica. En el mercado de trabajo hay grupos de trabajadores que compiten entre ellos pero no compiten por los mismos puestos. Existen reglas institucionales que estructuran el proceso y no simplemente una lógica de oferta y demanda. Piore (1983 [1975]) plantea la existencia de un mercado dual de trabajo, es decir que el mercado de trabajo está dividido en dos segmentos distintos, el *sector primario* y el

sector secundario. El sector primario ofrece puestos de trabajo con altos salarios, buenas condiciones de trabajo, posibilidades de avance, equidad y procedimientos establecidos en cuanto a la administración de las normas laborales y sobre todo con estabilidad en el empleo. Por su parte, los puestos de trabajo del sector secundario se caracterizan por estar mal pagados, tener malas condiciones de trabajo, escasas posibilidades de avance, una considerable inestabilidad de empleo y una elevada rotación de los trabajadores. Una cuestión básica para el enfoque institucionalista es que las barreras institucionales existentes entre un sector y otro del mercado de trabajo, que son tanto tecnológicas como sociológicas, son factores endógenos al sistema económico. Por lo tanto se trata de darles una explicación dentro del propio sistema económico¹³.

Volviendo al debate de la heterogeneidad en América Latina, es en el seno de la amplia avenida estructuralista (Tokman, 2004) que surge la concepción de un mercado de trabajo segmentado entre la formalidad y la informalidad¹⁴, donde la heterogeneidad se refiere especialmente a la estructura productiva. Desde esta mirada, el sector informal se origina en la heterogeneidad estructural propia de los países latinoamericanos y es caracterizado como una manera de producir que se define por su escaso capital, su tecnología rudimentaria y su desconexión de circuitos financieros (Klein y Tokman, 1988); aquí esta forma de producir es la causa de la forma de utilización laboral, caracterizada generalmente por relaciones de trabajo no reguladas y desprotegidas. Uno de los principales críticos de esta postura es Portes (1989), para quien este modo de definir a la informalidad la asimila a las actividades más atrasadas y precarias las que de hecho no tienen cabida en la empresa formal moderna, de este modo, aduce Portes, se quita a priori del universo conceptual a estas empresas y a la heterogeneidad de relaciones laborales que dentro de ellas existen. Para Portes que una actividad sea informal depende de su situación con respecto a la regularidad estatal -específicamente el estar acogido a los derechos de seguridad social- mientras que para el PREALC la informalidad se define a partir de las características intrínsecas de la actividad.

¹³ Esto es una diferencia importante con respecto a la teoría neoclásica según la cual, los fundamentos básicos del análisis de la oferta y la demanda de trabajo no difieren de los fundamentos utilizados para el análisis de cualquier otro mercado. El trabajo es una mercancía, como cualquier otra. Así, cualquier cuestión que afecte el equilibrio entre la oferta y la demanda, por ejemplo el desempleo, es entendida como una causa exógena al mercado.

¹⁴ En el próximo capítulo se analizarán con mayor profundidad los distintos enfoques acerca de la informalidad.

Uno de los aspectos que acompaña a la investigación sobre la informalidad es la controversia conceptual acerca de cómo entender al fenómeno, lo que se extiende a su vez a una controversia acerca de cómo abordarlo empíricamente. Esta polémica, que es casi tan antigua como el surgimiento del concepto, parecería radicar en la dificultad para ver a la informalidad como una categoría residual del sector formal y en conceptualizar a ambos sectores. En un contexto de creciente complejización del mercado de trabajo, estas categorías parecen conformar un *continuo de variadas formas ocupacionales que van desde la formalidad a la informalidad*. Esta noción de continuo nos liga con la idea de que al interior de la informalidad podemos identificar distintos grados de precariedad del trabajo, distintas características sociodemográficas de la fuerza de trabajo, distintos rasgos de los establecimientos, nuevamente, variadas formas ocupacionales.

Esta heterogeneidad desafía a la eficacia de algunas categorías conceptuales para analizar la situación actual. En este sentido las dicotomías empleo / desempleo o trabajo formal / trabajo informal pierden claridad en un mercado de trabajo crecientemente heterogéneo, en el que abundan las zonas grises del trabajo precario, el subempleo y la pluriactividad. Pérez Sáinz (1995, 1996) intenta redefinir la dicotomía formal / informal pues entiende que se dan cambios en la propia estructura ocupacional. Por un lado se da el declive del sector formal que ha sufrido el mayor impacto en la crisis del modelo de modernización previo. Mientras tanto el sector informal también presenta cambios. En el marco de la reestructuración productiva y social de la región el conjunto de actividades identificadas como informales deben ser resignificadas pues la autogeneración de empleo adquiere actualmente un significado distinto del que tuvo décadas atrás. A la nueva heterogeneidad informal la denomina neo – informalidad (Pérez Sáinz, 1998), lo que sugiere la idea de una informalidad tradicional y una informalidad de nuevo cuño.

Como sostiene Pacheco (2004), luego de un minucioso análisis de los estudios sobre la heterogeneidad en Latinoamérica, es posible trazar un acuerdo general entre las distintas posturas según el cual la heterogeneidad no es una característica estática, sino un proceso que se recrea en la dinámica socioeconómica. Así, el objeto de este estudio se conforma en estos mismos términos. El análisis de la heterogeneidad laboral -que en términos generales, se refiere a distintos tipos de mano de obra ubicados en distintas formas de organización de

la producción y de prestación de servicios-, y cómo ésta es recreada en la dinámica socioeconómica urbana.

¿Por qué estudiar la informalidad en tres urbes mexicanas?

La informalidad no es un fenómeno propio del actual esquema de crecimiento pues históricamente ha tenido presencia en América Latina y desde la década del setenta es un término acuñado en la academia. El trabajo informal ha tenido una histórica presencia en un mercado de trabajo en el que el empleo formal nunca logró absorber a toda la fuerza de trabajo. Sin embargo, el actual contexto de creciente precarización del mercado de trabajo vuelve más complejo el diferenciar entre dos segmentos del mercado de trabajo -en este caso uno formal y otro informal- y, a su vez, la informalidad ha presentado importantes cambios en los últimos lustros. Ambas cuestiones han revitalizado el debate académico acerca de la informalidad.

En México la informalidad es una condición bajo la que se encuentran buena parte de la población trabajadora, y que se ha convertido, junto a la migración internacional, en una verdadera válvula de escape de la problemática laboral mexicana. Por esto la importancia que reviste la informalidad dentro del mercado de trabajo no es desdeñable. Por su parte, al ser esta un rasgo central del mercado de trabajo mexicano, la comprensión de sus características y de su dinámica explica buena parte de la dinámica del mercado de trabajo.

Buena parte de los estudios sobre la informalidad en México la abordan en el nivel nacional, nacional urbano o en las metrópolis principales. En este estudio la selección de tres ciudades obedece a la intención de estudiar la informalidad en contextos socioespaciales distintos. Los mercados de trabajo de Acapulco, Puebla y Tijuana, presentan tres contextos socioeconómicos que pertenecen a zonas del país con patrones de desarrollo distintos, por lo que al estudiarlos comparativamente ofrecen la posibilidad de analizar las diferencias y similitudes de la informalidad entre ellos. Así, los rasgos similares podrán ser atribuidos a la dinámica propia de la informalidad, mientras que los rasgos particulares de la informalidad en cada ciudad obedecerían a características estructurales

del mercado de trabajo que permean a la informalidad. La exitosa identificación de estos rasgos significaría un avance en la comprensión del fenómeno de la informalidad y de los tres mercados de trabajo respectivos.

Objetivos de investigación

El objetivo general de esta investigación es analizar comparativamente la heterogeneidad de la informalidad actual en las ciudades de Acapulco, Puebla y Tijuana. Esta comparación se centrará en el estudio de la informalidad en cada una de estas ciudades, analizando las similitudes y diferencias que estos contextos laborales ofrecen. Además, es una preocupación adicional, indagar acerca de la existencia de una informalidad de nuevo cuño, propia de la heterogeneidad laboral actual.

Los objetivos específicos de esta investigación son:

1. Caracterizar a los mercados de trabajo de referencia (Acapulco, Puebla y Tijuana) para conocer la estructura de empleo en la que será estudiada la informalidad.
2. Estudiar la informalidad en cada una de las tres ciudades, mediante el análisis de algunos rasgos sociodemográficos y de la actividad económica en la que se insertan los trabajadores informales.
3. Analizar la heterogeneidad existente dentro de la informalidad, al interior de cada ciudad y entre ellas.

Preguntas de investigación

1. ¿Cuáles son las características de los mercados de trabajos de referencia?
2. ¿Qué distingue actualmente a la informalidad en estas tres ciudades? ¿Cuál es su magnitud? ¿Qué tipo de informalidad encontramos?
3. De acuerdo a las diferencias en los mercados de trabajo de las tres ciudades, ¿qué rasgos asume la heterogeneidad en el sector informal entre éstas? ¿En qué consiste?

4. A partir de la evidencia recabada, ¿Podemos hablar de la existencia de una informalidad de nuevo cuño?

Hipótesis de trabajo

La reestructuración productiva ha implicado ciertos cambios en la heterogeneidad laboral entre las urbes mexicanas ya que las transformaciones en el esquema de desarrollo del país han impactado de modo distinto en contextos urbanos con matrices socioeconómicas diferenciadas. La informalidad, en tanto es un sector de estos mercados de trabajo, también se ve afectada por estos cambios pero a su vez, mantiene algunas regularidades propias de ese sector. Los cambios producidos al interior de la informalidad implican que, si bien las actividades informales permanecen, éstas deben ser resignificadas, dando cabida a una informalidad con una heterogeneidad característica del tipo de desarrollo actual. Por su parte, la heterogeneidad de la informalidad entre los distintos contextos urbanos se refleja en la composición del trabajo informal y en el grado en que éste se manifiesta.

Hipótesis secundarias:

Tijuana presenta un mercado de trabajo fuertemente estructurado por la industria manufacturera (especialmente maquiladora), por lo que la informalidad será de menor magnitud y más homogénea que en Acapulco y Puebla.

Acapulco, al ser una ciudad sumamente terciaria y por lo tanto muy heterogénea, presentará un amplio abanico de opciones laborales, por lo que la informalidad será mayor y más heterogénea.

Puebla, parece ubicarse en una situación intermedia, respecto a Tijuana y a Acapulco, en cuanto a la especialización de su economía y a las repercusiones subsiguientes sobre la informalidad. Compartiendo rasgos de economía estructurada por la industria (especialmente desarrollada en el modelo sustitutivo de importaciones) y de economía terciaria sumamente presente en el área central del país.

Estrategia metodológica

En este apartado describiré los aspectos relacionados al diseño de la investigación. Concretamente, expondré la estrategia que se seguirá para la indagación del objeto de estudio. El diseño obedece a una metodología cuantitativa cuya principal fuente de información será la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo del año 2006. Este tipo de acercamiento es el que más se adecua a los objetivos de esta investigación pues es la base de datos disponible que aporta el panorama más completo de la situación laboral en las distintas ciudades del país. Además los resultados de esta encuesta, obtenidos a partir de muestras representativas, permiten hacer generalizaciones.

La Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) del INEGI, correspondiente al segundo trimestre del año 2006 será la principal *f fuente de información* de esta investigación. La ENOE obtiene información estadística sobre las características de la ocupación de la población, así como de otras variables demográficas y económicas, lo que permite un análisis más profundo de los aspectos laborales que requiere este estudio. El inicio del levantamiento de esta encuesta fue en enero de 2005, teniendo como antecedentes a la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU) y a la Encuesta Nacional de Empleo (ENE). Con esta nueva encuesta se intentó construir una herramienta adecuada y precisa frente a los cambios en el contexto laboral de México. Esta encuesta es continua, tiene una cobertura nacional y permite además, realizar cortes geográficos de información por ciudades. En la ENOE, las unidades de análisis son, el hogar y los residentes en la vivienda, y para las características ocupacionales, la población de 12 años y más.

En esta investigación se estudiarán tres ciudades, Acapulco, Puebla y Tijuana. Serán analizados los datos correspondientes a las áreas más urbanizadas (localidades de 100 000 y más habitantes), no de toda el área metropolitana. Si bien es el análisis del área metropolitana el más adecuado para el estudio de la dinámica del mercado de trabajo, la encuesta sólo contiene los datos del área metropolitana de Puebla pero no de Acapulco y Tijuana. Se toma esta decisión para manejar los mismos patrones en la comparación. Al igual que en el caso en que se introduzcan los datos del resto urbano nacional, este incluye

únicamente a las áreas más urbanizadas del país, descontando las de las tres ciudades estudiadas.

Como veremos en el siguiente capítulo, hay distintas maneras de abordar la informalidad y por lo tanto diversas formas de definir este concepto empíricamente. El cuadro I.2 muestra para tres concepciones de informalidad distintas, incluyendo la que utilizo en esta investigación, las amplias diferencias que se dan en su medición.

Como será expuesto en detalle más adelante, el criterio empírico de informalidad propuesto para este trabajo es:

- en el caso de los trabajadores subordinados ('subordinados y remunerados' y 'trabajadores por sin pago'), el no acceso a los derechos de la seguridad social será lo que defina a un trabajador como informal;

- en el caso de los trabajadores independientes ('trabajadores por cuenta propia' y 'empleadores'), la no regulación de la unidad económica en la que se insertan será lo que defina a un trabajador como informal.

CUADRO I.2
Distribución porcentual de la población informal según definiciones. Ciudades y resto del país urbano, 2006

Definición de Informalidad	Acapulco			Puebla			Tijuana			Resto del país urbano ^a		
	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total
Sector informal INEGI	39,0	29,2	34,8	30,5	22,1	27,0	22,6	12,6	18,8	27,5	22,3	25,4
Informalidad Portes	61,0	60,5	60,8	57,6	58,3	57,9	41,3	34,7	38,7	51,8	52,5	52,1
Medición propia	55,7	54,3	53,2	49,0	53,0	50,7	27,6	28,0	27,7	44,5	47,4	45,7

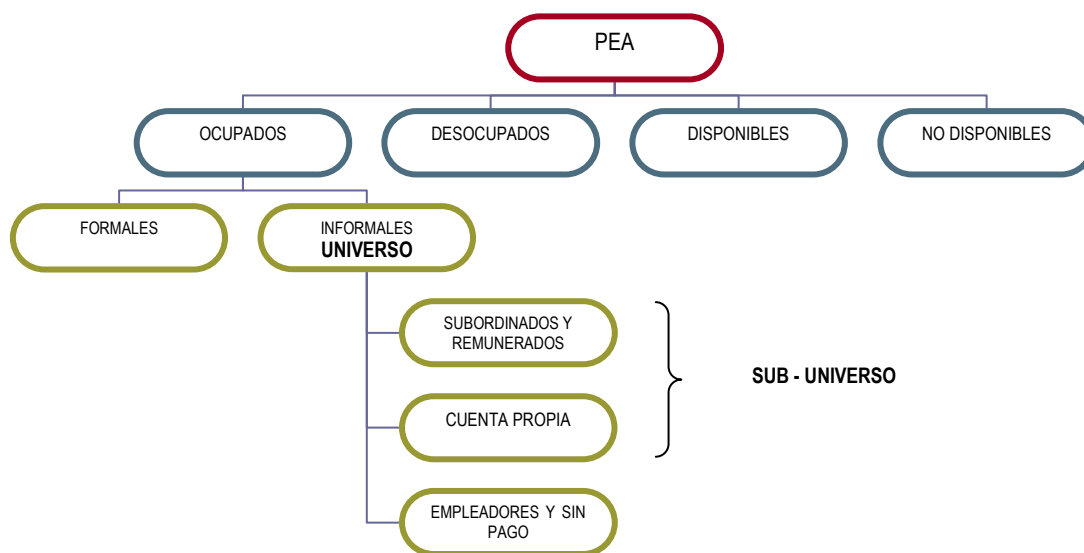
^a Las cifras del resto del país urbano se refieren a las localidades con 100.000 habitantes y más excluyendo a Acapulco, Puebla y Tijuana.

Fuente: elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, 2006, segundo trimestre, INEGI.

El *universo de estudio* está conformado por los trabajadores informales, de las ciudades de Acapulco, Puebla y Tijuana. Subsidiariamente, estudiaremos la informalidad en el resto del país urbano que se mantendrá como un punto de comparación adicional. Para estudiar la heterogeneidad al interior de la informalidad, el análisis se centrará en los dos grupos mayoritarios dentro de este: los trabajadores subordinados y remunerados y los trabajadores por cuenta propia. Ambos conforman el *sub-universo de estudio* (ver diagrama I.1). Además, el tamaño en la muestra de los casos de las dos posiciones minoritarias

(empleadores y trabajadores sin pago) es insuficiente para analizar su composición interna y discriminarlos de acuerdo a las variables del análisis.

DIAGRAMA I.1. Universo y sub-universo de estudio



El análisis de la heterogeneidad laboral en la informalidad se realizará primeramente, mediante la división por posición en la ocupación: “trabajadores subordinados y remunerados” y “trabajadores por cuenta propia”. Para intentar descifrar los tipos de informalidad al interior de estas posiciones el estudio abarcará algunos rasgos sociodemográficos (sexo, grupos de edad, nivel de instrucción), y de la actividad económica en la que están insertos los trabajadores informales (rama de actividad, tipo de unidad económica, instalaciones de la unidad económica, salario y condiciones de trabajo).

CAPÍTULO II. LA INFORMALIDAD SUBVERTIDA EN UN CONTEXTO DE AJUSTE Y RESTRUCTURACIÓN

El objetivo de este capítulo es presentar el concepto de trabajo informal planteado para este trabajo argumentando su pertinencia para el estudio del mundo de trabajo actual. Esto lo realizaré a partir de la revisión de los enfoques más relevantes sobre informalidad y de algunas de las críticas más sustanciales realizadas al concepto y que ciertamente han apuntado algunas dificultades de la dicotomía formal/informal. Expondré cómo creo que estas críticas pueden ser resueltas sin la necesidad de abandonar el concepto sino realizando una subversión de la dicotomía, basada en el conjunto de hipótesis acerca de los nuevos escenarios laborales propios de la nueva heterogeneidad laboral planteados por Pérez Sáinz. Con base en estas reflexiones conceptuales espero concluir con una propuesta teóricamente sólida y de alcances heurísticos importantes para el estudio de la heterogeneidad del mercado de trabajo entre ciudades mexicanas que presentan contextos socioeconómicos distintos, pero, signadas por el ajuste y la restructuración productiva. Subyace a este capítulo el interés en mostrar que el estudio de la informalidad permite centrarnos en un segmento del mercado de trabajo que se encuentra en una particular situación de fragilidad.

El sector informal urbano: génesis y desarrollo del concepto en Latinoamérica

El histórico problema de la escasa absorción de fuerza de trabajo es el marco de estudio de la informalidad. El concepto de informalidad se presenta en la década del setenta como una alternativa a otras vertientes de análisis que estaban en boga, como la perspectiva de la marginalidad o la del ejército industrial de reserva. Más aún, el concepto de informalidad incorpora en su reflexión algunas críticas hechas a esas perspectivas lo que redundó en un avance en la explicación del fenómeno objeto de estudio (Pérez Sáinz, 1991). En América Latina, el análisis de la informalidad tuvo su auge en las décadas de los 70 y 80, no obstante, ante las transformaciones recientes del mercado de trabajo, es una categoría que mantiene su presencia en investigaciones actuales¹⁵.

¹⁵ Ver (IBERGOP-MÉXICO, 2006; Grimson, Portes y Roberts, 2005; Tokman, 2004).

A inicios de la década del setenta que Keith Hart (1973 [1971]) introduce el concepto de informalidad a partir de un estudio de la ocupación urbana en Ghana. Su constatación inicial es que gran parte de la fuerza de trabajo no está comprendida dentro de la categoría de trabajo asalariado y es a partir de allí que se propone desentrañar la dinámica del empleo. Observa que ante la limitada capacidad de absorción de fuerza de trabajo dentro del empleo organizado y por los insuficientes ingresos generados en éste, los individuos recurren a fuentes de ingreso suplementarias. De este modo se conforma un ámbito laboral compuesto por la multiplicación de ocupaciones dentro y fuera de la fuerza de trabajo organizada, que los individuos combinan para de cubrir sus necesidades.

Advirtiendo la inadecuación de las categorías conceptuales propias de los países desarrollados y ante la necesidad de construir aproximaciones más sofisticadas, Hart (1973 [1971]) introduce el concepto de actividades de generación de ingresos formales e informales. Éstas conforman el sector formal y el informal, respectivamente, división basada esencialmente en la partición entre asalariados y trabajadores por cuenta propia, respectivamente. Pero Hart da un paso más al identificar como la variable clave para distinguir ambos sectores el grado de racionalización del trabajo, esto es si la fuerza de trabajo es reclutada en una base permanente y regular de recompensa fija. Justamente es fuera de la fuerza de trabajo organizada el ámbito privilegiado para obtener estos ingresos suplementarios y son éstas actividades las que explora. Así, a pesar de las escasas oportunidades de empleo formal y sus bajas remuneraciones, el amplio espectro de actividades informales, tanto para quienes ya tienen trabajo como para los desempleados, constituye el gran atractivo de la ciudad. Luego de establecer éstas generalidades acerca de las actividades informales, la siguiente característica que señala es su gran diversidad: en cuanto a la escala, las hay desde operaciones marginales hasta grandes emprendimientos y con distintos niveles de productividad, las hay legítimas e ilegítimas y de distinto grado de regularidad.

La OIT adopta y reelabora el concepto de sector informal, incluyéndolo en un estudio de la ocupación en Kenia cuya principal preocupación es el nivel de pobreza generado por los escasos ingresos obtenidos por los trabajadores (OIT, 1972). Nuevamente el marco en el que se introduce el concepto es la insuficiente absorción de fuerza de trabajo y la necesidad de contar con nuevas herramientas conceptuales adecuadas. En un esfuerzo

por precisar el concepto, en este informe se enfatiza que las actividades informales no están confinadas al empleo en la periferia de las ciudades, ni a determinadas ocupaciones o actividades económicas. Se define a las actividades informales como una manera de hacer las cosas caracterizada por: a) la facilidad de entrada; b) la dependencia de recursos nativos; c) la propiedad familiar de los emprendimientos; d) la operación de pequeña escala; e) la tecnología adaptada e intensiva en fuerza de trabajo; f) el uso de habilidades obtenidas fuera de la educación formal; g) la operación en mercados no regulados y competitivos. Mientras que el sector formal se define por las características opuestas. Una característica importante del sector formal es su vínculo con el gobierno lo que le permite un mayor acceso a recursos ubicándolo en una posición aventajada frente al sector informal.

Como Hart (1973 [1971]) lo había notado, las oportunidades de ingreso que da el sector informal urbano (SIU) constituyen uno de los atractivos que ofrece la ciudad a los migrantes y es para muchos la única forma de obtener los ingresos para cubrir sus necesidades. Estas características, sumadas a la tendencia a la expansión del sector informal, a su rol de proveedor de bienes, servicios y empleo a individuos de escasos recursos y a su potencial capacidad de fuente de crecimiento para la economía, son los fundamentos por los que en este informe de la OIT (1972) se reconoce la necesidad de apoyar al sector informal desde el gobierno. Esto es importante ya que así planteado el SIU no es óbice para mejorar la situación socioeconómica, por el contrario, puede facilitar la mejoría. De este modo, el punto de vista presentado en el informe se plantea como una alternativa al modelo residual que ubica un sector occidental moderno, fuente de dinamismo y crecimiento, y un sector tradicional que obstaculiza el crecimiento.

Desde su surgimiento, este concepto ha suscitado distintos debates y no existe consenso acerca de lo que es el sector informal y de cómo abordarlo empíricamente. Sin embargo, para América Latina es posible identificar al menos dos concepciones acerca de la informalidad que delinearon la forma en que los investigadores han estudiado esta problemática laboral. Es decir, dos concepciones que se han vuelto clásicos para el estudio de la informalidad, con los que hay que entablar una discusión casi obligada para estudiar el fenómeno. Estos enfoques son: las concepciones sobre informalidad surgidas en el seno del Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (en adelante PREALC) de la OIT y los análisis de Portes, Castells y Benton. Junto a estos análisis que han

estructurado el camino de la discusión y la investigación, se ubican una serie importante de análisis teóricos y empíricos que han enriquecido la comprensión del tema. Existe un tercer enfoque que ha influido de sobremanera, no en el ámbito académico pero sí en las distintas políticas estatales hacia lo informal, y justamente allí radica su importancia. Este tercer enfoque ha sido desarrollado principalmente por De Soto.

El PREALC desarrolla en la década del setenta la versión Latinoamericana del enfoque de la OIT acerca del sector informal. En esta formulación el sector se conforma a partir del excedente de mano generado por la insuficiente capacidad del modelo de sustitución de importaciones para alcanzar un ritmo de ocupación acorde con la población. La población excedente, que no es absorbida por la economía moderna, genera sus propios empleos para sobrevivir (PREALC, 1976). Estas actividades localizadas fuera de la economía moderna se asocian a las actividades por cuenta propia y se enfatiza la carencia de regulación de la relación laboral. Se caracterizan por su fácil acceso, una escasa utilización de capital y de tecnología, por el uso intensivo de la fuerza de trabajo, por localizarse en mercados competitivos, por tener baja productividad y obtener bajos ingresos (PREALC, 1976; Tokman, 1995 [1978]). Bajo el supuesto de una estructura productiva segmentada, por lo tanto no homogénea en sus características, el fenómeno se entiende en términos de un sector de esta estructura productiva (Pérez Sáinz, 1991).

Posteriormente, en la década del ochenta funcionarios del PREALC formulan definiciones más precisas del SIU, constituyéndose el excedente laboral estructural - explicando su surgimiento en términos de oferta y demanda (Carbonetto, 1987a) y de demanda únicamente (Mezzera, 1987b)- y la lógica de la autogeneración de empleo como los ejes centrales de las definiciones y el establecimiento -las microempresas- como la unidad de análisis (Carbonetto, 1987b). Así, se define al sector informal urbano como “*el conjunto de puestos de trabajo autogenerados por la fuerza laboral excluida del Sector Moderno*” (Carbonetto, 1987a: 63), el que estaría compuesto por cuatro categorías: los patrones de microempresas, los asalariados de la microempresas, los trabajadores independientes y los trabajadores familiares no remunerados insertados en microempresas (Carbonetto, 1987a). Además, en el marco de una economía heterogénea y de un mercado laboral segmentado, se reconoce la existencia de fuertes interrelaciones económicas entre el sector formal y el informal, lo que, como afirma Mezzera (1987a), distingue a la postura del

PREALC de un dualismo en que existen dos sectores cuya única relación es que el sector moderno busca trabajadores en el tradicional. También hay una clara preocupación por la formulación de políticas estatales adecuadas hacia el sector (Tokman, 1987). El concepto empírico del sector informal es, generalmente, el siguiente: los trabajadores por cuenta propia (exceptuando a los profesionales y técnicos), los trabajadores familiares no remunerados, los trabajadores del servicio doméstico y los trabajadores ocupados en empresas de menos de cinco empleados.

La segunda postura está vinculada principalmente a Portes quien aborda la informalidad desde la economía política como otro esfuerzo de precisión conceptual del fenómeno. Uno de los elementos novedosos que introduce es el análisis desde una perspectiva histórica basado en la constatación de que la mayoría de las actividades que actualmente se reconocen como informales ya existían en los comienzos del capitalismo. Para Portes (1995 [1983]) lo nuevo no es que estas actividades existan y que constituyan un segmento nuevo del mercado de trabajo, lo nuevo es que en el capitalismo moderno se tornan funcionales. Para Portes (1995 [1983]) la funcionalidad de estas actividades radica en que alivian al sector empresarial de las consecuencias de la proletarización de dos formas: proporcionando a la clase trabajadora formal mayor acceso al consumo e incumpliendo los niveles de salarios mínimos y los pagos indirectos de seguridad social. Se conforma así un sector que es *“internamente heterogéneo y consiste de segmentos reorganizados de modos de producción preexistentes, unificados por su relación con la economía capitalista”* (Portes, 1995 [1983]: 39). Desde este enfoque, lo central es el modo de absorción y utilización laboral en las economías industrializadas, basado en la resistencia de los empleadores a aumentar la fuerza de trabajo contratada formalmente y el uso de una oferta elástica como la ofrecida por el sector informal (Portes y Benton, 1987). La subcontratación y el trabajo eventual son los mecanismos por excelencia de uso flexible de la fuerza de trabajo.

Luego Portes y Castells definen a la economía informal no como una condición individual sino como un proceso de generación de ingreso caracterizado por *“no estar regulado por las instituciones sociales, en un contexto legal y social en el que actividades similares están reguladas”* (Castells y Portes, 1989: 12), lo central desde esta perspectiva es la ausencia de regulación por parte del Estado. Esta falta de regulación, que define a la

economía informal, supone que no es únicamente un sector surgido a partir de la modernización periférica, sino que conforma un fenómeno de alcance universal que también se encuentra en los países capitalistas avanzados. A su vez, esta caracterización permite a los autores trazar la distinción entre las actividades informales y las criminales, ya que las actividades criminales se caracterizan por la producción de bienes y servicios socialmente definidos como ilícitos (Castells y Portes, 1989). El concepto empírico incluye a la población ocupada, en ocasiones excluyendo a profesionales y técnicos, que no cuenta con las prestaciones establecidas por la ley.

El tercer enfoque a tener en cuenta es el desarrollado por De Soto, este ha influido de sobremanera a nivel de las distintas políticas gubernamentales llevadas adelante hacia del sector informal¹⁶, en seguida veremos por qué. El concepto de informalidad manejado por De Soto (1987) se basa en la observación empírica y lo que cataloga de informal es a las actividades pero no a las personas. Y agrega que *“La informalidad no es tampoco un sector preciso ni estático de la sociedad, sino una zona (...) donde los individuos se refugian cuando los costos de cumplir las leyes exceden a sus beneficios”* (De Soto, 1987: 12 - 13). Aquí el autor presenta el tema crucial de su análisis, las reglas excesivas impuestas por el Estado que empujan a los individuos a la informalidad, con esto identifica a la informalidad con la extralegalidad.

A su vez, entiende que tanto la formalidad como la informalidad son costosas, para los primeros son los costos asumidos por gozar de la protección del Estado, y para los segundos los costos y pérdidas de la evasión de la formalidad. De Soto arguye que el culpable de esto es el Estado -el tipo de Estado- en el que prevalece la utilización del Derecho como un instrumento para distribuir la riqueza (lógica de la redistribución por vía directa) y no para facilitar su creación. Para De Soto, esto refleja la existencia de un orden mercantilista. La solución que plantea De Soto, que obviamente recae en la órbita del Estado, radica en la simplificación y descentralización de la función pública y en la desregulación de la vida productiva. Es claro entonces que la argumentación de De Soto embona muy bien con el discurso neoliberal, razón por la que ha inspirado a las políticas

¹⁶ *“Reformaré el sistema legal, que ha sido hostil a los pobres, y que no les permite acumular capital y participar en la economía, los mercados y los negocios en general.”* (Mexico DF, 13 de Octubre 2000). Palabras del Presidente de México Vicente Fox cuando anunciaba el programa de capitalización (elaborado para él por el ILD, instituto del que De Soto es presidente) como uno de los cinco pilares de su programa de gobierno. Tomado de: <http://www.ild.org.pe/es/reconocimiento/mexico>

hacia la informalidad de gobiernos latinoamericanos de corte neoliberal. Ahora bien, como aclara Pérez Sáinz (1991) debemos notar que el blanco de la crítica hacia el Estado de De Soto no es el mismo que el de las objeciones neoliberales. Mientras De Soto critica la lógica de la redistribución directa de propia del mercantilismo, la réplica neoliberal se dirige contra el Estado desarrollista.

Estudios del sector informal urbano en México.

Distintos estudios sobre el mercado de trabajo mexicano han partido de estas concepciones al momento de analizar la informalidad, o bien, en base algunas de las variables arriba mencionadas han abordado la precarización en el empleo en distintos contextos urbanos. Judisman (1993) realizó un completo trabajo de recopilación de los distintos abordajes del sector informal en México, incluyendo los trabajos hasta principios de los noventa. A continuación presentaré algunas de los abordajes más relevantes, de modo de reconstruir la forma en que se ha analizado el sector informal en el país.

Como lo muestra el estudio de Judisman (1993), en México a mediados de los setenta se aborda el sector informal desde la perspectiva de PREALC, con lo que México es uno de los países de América Latina con mayor historia en el estudio del sector informal. La Secretaría de Trabajo y Previsión Social (STPS) junto al PREALC son, en esta etapa, los principales actores que llevan adelante el estudio del sector informal. Inicialmente las estimaciones se realizan en base a los Censos de Población, obteniéndose las primeras cifras de empleo informal para el 1970. En 1976 se realiza la Encuesta Complementaria a la Encuesta Continua de Ocupación con el objetivo de medir la magnitud y las características de la ocupación informal en las principales áreas urbanas del país. En esta encuesta se considera que el sector informal urbano está integrado por: a) obreros y empleados con ingresos menores o iguales a un salario mínimo y que no contara con al menos dos de las siguientes prestaciones: contrato de trabajo y/o desempeño de funciones eventuales, temporales u ocasionales; prestaciones económico sociales (vacaciones pagadas, inclusión a los regímenes previsionales de jubilación o pensión, otorgamiento de préstamos para vivienda, etc.), y afiliación a organizaciones de trabajadores; b) los trabajadores por cuenta propia y patronos, sin afiliación a organizaciones laborales, sin licencia y sin crédito

bancario; c) trabajadores familiares sin remuneración. Los resultados obtenidos mostraron que 38.2% del total de ocupados en zonas urbanas en el último trimestre de 1976 se encontraban en el sector informal. (Judisman, 1993).

La interpretación acerca de la informalidad urbana en México en esta etapa se formulaba en los siguientes términos, “(...) *se analiza la evolución del empleo en México de 1950 a 1978 y se señala que el fenómeno de la informalidad se origina en los bajos niveles de productividad e ingresos en las áreas rurales, que a su vez dieron origen a una fuerte expulsión de mano de obra rural la cual emigró hacia los principales centros urbanos del país*” (Judisman, 1993: 26). Frente a la insuficiente capacidad de absorción de mano de obra de la industria y de los servicios, estos migrantes contribuían al excedente de oferta de trabajo, y se desempeñan en tareas propias del subempleo o autoempleo, en puestos de baja productividad y baja remuneración (Judisman, 1993).

De acuerdo a la recopilación de Judisman (1993), desde el ámbito académico una de las primeras investigaciones es la de Brígida García quien estudia el mercado de trabajo en México en el período comprendido entre los años 1950 y 1980. En esta investigación García distingue a los trabajadores asalariados de los no asalariados, entendiendo a estos últimos como “*como una aproximación empírica gruesa que nos permite establecer la importancia y en alguna medida, el significado de las actividades no típicamente capitalistas en nuestras economías*” (García, 1987 en Judisman, 1993: 20). El sector informal lo identifica con estos sectores no típicamente capitalistas. Los resultados de esta investigación colocan al sector informal como proporción de la PEA en 37.8 por ciento para 1970, 37.1 por ciento para 1979 y 45.8 por ciento para 1980.

Hacia fines de la década del ochenta, en México se retoman las recomendaciones de la OIT y el INEGI realiza en 1989 la Encuesta Nacional de Economía Informal (ENEI). Ésta se efectúa en cinco áreas metropolitanas con representatividad para el área urbana nacional (ciudades con 100 mil habitantes y más). Esta encuesta se realiza a los micronegocios ubicados a partir de los trabajadores por cuenta propia (excluyendo a los profesionales) y de los patrones de establecimientos con cinco asalariados o menos. En 1992 la STPS y el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) realizan la Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN). Con esta encuesta se abordan las condiciones de operación de los micronegocios y de los trabajadores allí empleados. En

1994, 1996, 1998 y 2002 se efectuaron los siguientes levantamientos manteniendo los objetivos, cobertura, periodo de referencia y esquema de muestreo utilizado, para asegurar la comparabilidad de los resultados.

Teresa Rendón y Carlos Salas estudian las características y la dimensión del sector informal urbano en la década del ochenta. Las definiciones operativas del sector informal urbano las realizan de acuerdo a tres criterios: a) la posición en el trabajo, b) el nivel de ingresos de los trabajadores, y, b) tamaño del establecimiento. Siguiendo a Judisman (1993) vemos que las estimaciones más altas se obtienen al aplicar el criterio del salario mínimo, según este criterio para 1983 el sector informal urbano es del 31.3% de la población ocupada; de acuerdo al criterio del tamaño del establecimiento alrededor de un tercio de la población ocupada se encuentra en el sector informal; mientras que las estimaciones más bajas las obtienen de acuerdo al criterio de la posición en el trabajo, con este criterio la medición de ubica por debajo del 25%.

Zenteno (1993) en base a los datos de la ENEU de 1989 estudia el empleo informal a partir de cuatro categorías con las que incorpora elementos de las distintas definiciones: posición en el trabajo y ocupación, condición de seguridad social en el empleo, tamaño del establecimiento de trabajo y condición de registro de la empresa o actividad económica. A partir de estas conforma la variable *condición formal-informal del empleo*, esta variable asume diez categorías posibles a partir de los casos extremos de formalidad e informalidad, seis casos que presentan algunas condiciones de informalidad y de formalidad y dos categorías la de servicio doméstico y de trabajadores sin pago que las asume como parte del sector informal. A partir de esta variable estudia de los mercados de Tijuana, Ciudad Juárez, Matamoros, Monterrey, Guadalajara y México D.F. La principal fortaleza de este estudio es que presenta una mayor desagregación analítica a partir de las diez categorías de la condición de formalidad – informalidad, y no sólo dos sectores, así da cuenta de la heterogeneidad y complejidad del fenómeno.

Algunas de sus conclusiones apuntan que Monterrey y Tijuana son las ciudades que presentan menor informalidad, mientras que México y Guadalajara son las ciudades con mayor porcentaje de fuerza de trabajo informal. Respecto a la categoría de trabajadores formales encuentra que dos centros urbanos fronterizos presentan los extremos, Tijuana con el porcentaje más bajo y Matamoros en el extremo opuesto. El autor advierte que el contar

o no con seguridad social es el aspecto más crítico de la informalidad en los mercados de trabajo urbanos estudiados, en comparación con las otras variables consideradas: el tamaño de la empresa y que la actividad económica en la que se emplean los trabajadores cuente con registro. Al estudiar las características individuales de la fuerza de trabajo, de acuerdo al sexo, la edad y la educación, encuentra que la ciudad de México es la más discriminatoria ya que las mujeres, los jóvenes, los adultos mayores y los que tienen menos educación, son marginados de los empleos formales y se ocupan en actividades informales. En términos generales, concluye que la menor educación y la mayor edad son los factores más influyentes en la alta probabilidad de estar ocupado en situación de informalidad.

Posteriormente, la Subsecretaría de Capacitación, Productividad y Empleo de la Secretaría de Trabajo y Previsión Social presentan otro análisis acerca del sector informal urbano en México (STPS, 2000). El concepto empírico de sector informal que allí maneja la STPS incluye a los trabajadores domésticos, independientemente de su situación de empleo, a los empleadores, asalariados y trabajadores a destajo en microestablecimientos (exceptuando a las ramas definidas como formales), y a los trabajadores por su cuenta y sin pago (exceptuando a los profesionales). Este concepto, usualmente empleado por la STPS, combina el criterio del tamaño del establecimiento con el de situación de empleo. La STPS analiza la evolución del sector informal en las áreas más urbanizadas del país (localidades de 100 mil y más habitantes) en los años 1993, 1994 y 1998. Posteriormente Ariza y Ramírez (2005) completan este análisis para el año 2000 (cuadro II.1).

Como lo muestra el cuadro II.1 entre los años 1993 y 2000 el sector informal ha variado entre 36 por ciento y 44 por ciento de la población ocupada. Lo que significó en el año 2000 una cantidad de más de 7 millones de empleos dentro del sector informal. Respecto a la evolución del sector, en el período de onda recesión de la economía (1993-1995) el sector informal presenta una tasa de crecimiento anual de 7.8 mientras que decrece el sector formal. En el siguiente período de recuperación económica (1995-1998) disminuye la tasa de crecimiento del sector informal y aumenta notoriamente la tasa de crecimiento del sector formal a 7.4. Esta tendencia continúa con la contracción de la tasa de crecimiento del sector informal en el período de 1998 a 2000 y el aumento del crecimiento en el sector formal. Sin embargo, cabe destacar que la cifra de empleos en el sector informal en el año 2000 supera por más de un millón a la de 1993. Este tipo de evolución

da indicios de que el sector informal acompaña de modo contra cíclico a la evolución de la economía del país; en un contexto de contracción económica el sector informal se expande. Como lo advierte Tokman (2004), un tipo de desempeño de esta naturaleza estaría indicando que el sector informal se conforma en un refugio de mano de obra frente la desocupación.

CUADRO II.1
Evolución del sector informal 1993 - 2000, México, áreas más urbanizadas

Dimensión	Pob. ocupada	S. formal	S. informal
Población ocupada (en miles de personas)			
1993	14 923	9 141.9	5 781.1
1995	15 161.2	8 445.5	6 715.7
2000	19 515.1	12 580.1	7 093.1
Tasa de participación			
1993 (%)	100	61.3	38.7
1995 (%)	100	55.7	44.3
2000 (%)	100	63.3	36.7
Tasa de crecimiento media anual			
1993-1995 (%)	0.8	-3.9	7.8
1995-1998 (%)	5.8	7.4	3.6
1998-2000 (%)	4.3	9.6	-2.6

Fuente: Ariza y Ramírez, 2005

Como distintos estudios lo muestran, las tasas de informalidad tienen mayor peso en algunas actividades y afectan mayormente a determinados grupos de trabajadores. Respecto al tipo de actividad, las mayores tasas de informalidad se encuentran en el comercio al menudeo, la minería, y los servicios –especialmente en el transporte y en hoteles y restaurantes- (STPS, 2000). Ariza y Ramírez (2005) identifican al tipo de población más expuesta al riesgo de ser empleada dentro del sector informal para el año 2000: hombres, mayores de 35 años, de baja o media escolaridad, que no se encuentren en condición de jefe de hogar, y que hallen inserción laboral en ocupaciones manuales de los servicios o el comercio.

Las dificultades de la dicotomía formal/informal

Una vez presentado cómo el concepto de informalidad es abordado en los estudios sobre el trabajo en Latinoamérica, y en México específicamente, inmediatamente a su

aparición, cabe recordar que las tres principales concepciones aceptadas por los estudiosos de la informalidad son las de PREALC, la de Portes y compañía y la de De Soto¹⁷. En tanto las más influyentes, estas concepciones también han sido blancos de importantes críticas. A continuación atenderé estas críticas para identificar los puntos débiles de este concepto, y esto como condición de posibilidad para conceptualizar sólidamente la informalidad en el presente trabajo. Las críticas que serán presentadas a continuación advierten los vicios conceptuales que acarrea el concepto de informalidad, no obstante ninguna de ellas nos lleva necesariamente a concluir que es preciso abandonar el uso del concepto. Por esta razón, el estatus que tendrán estas críticas será el identificar los errores potenciales del uso del concepto de informalidad como advertencia expresa para no recaer en ellos.

Las limitaciones de la informalidad.

Una de las primeras críticas sustanciales realizadas al concepto de informalidad es la formulada por Vanessa Cartaya (1987). Luego de hacer un recorrido por los distintos enfoques sobre la informalidad la autora apunta que éstos resaltan el carácter históricamente condicionado de la segmentación, en cada tiempo y lugar, lo que lleva a la formulación de criterios de segmentación variados. Así, una heterogeneidad de procesos puede dar origen a unidades productivas de pequeña escala y a la generalización de relaciones de trabajo atípicas. Por su parte, la evidencia empírica muestra dos tipos de inserción que explican la persistencia del sector informal: las unidades productivas de pequeña escala insertas en mercados competitivos, propias del análisis de PREALC, y las formas de salariado encubiertas, propias del análisis de Portes.

Así el blanco de la crítica de Cartaya (1987) es que la misma generalización de la noción de informalidad con la que se pretendió abarcar fenómenos tan disímiles llevó a que perdiera su potencial explicativo; reconoce también que esta ambigüedad¹⁸ que le imputa al concepto de informalidad es a la vez la clave de su éxito dado que todos los enfoques

¹⁷ Una excelente revisión acerca de la informalidad se encuentra en (Pérez Sáinz, 1991).

¹⁸ La crítica acerca de la ambigüedad del concepto de informalidad también es presentada por Maldonado (1987) quien entiende que ésta proviene de definir a la informalidad meramente en términos opuestos a la formalidad, “*El mundo informal aparece entonces caracterizado como un reflejo negativo de aquél dotado de estructura: se lo define por lo que no es*” (Maldonado, 1987: 76).

teóricos encuentran su referente empírico. Una segunda crítica que plantea es que al interior de las distintas concepciones, el atractivo simplificador de las dicotomías -en este caso de la dicotomía formal/informal- lleva a la reducción a sólo dos extremos a una muy variada gama de situaciones laborales, impidiendo el análisis de la heterogeneidad laboral. Con base en estos elementos Cartaya (1987) entiende que si se intentara conciliar las distintas perspectivas de análisis esto nos llevaría a decir que los países latinoamericanos enfrentan una acumulación de procesos de orígenes diferentes pero que coadyuvan a producir el mismo resultado: un mayor grado de homogeneización de las formas de inserción laboral. Dado este insatisfactorio resultado final, su conclusión es que es preciso sustituir el concepto de sector informal por otros más precisos que especifiquen los procesos actuales.

Estas críticas apuntan elementos débiles de la noción de informalidad, y dan con una intuición que la lectura de los distintos enfoques nos deja, y es que cada uno de éstos parece explicar parte de la informalidad. Ahora bien, atendiendo a sus críticas es posible llegar a una conclusión distinta al abandono del concepto. Como bien lo plantea Cartaya la informalidad es un fenómeno heterogéneo, y por esto hay distintos referentes empíricos para los diversos enfoques. Pero esta heterogeneidad no debe convertirse en un óbice para la buena formulación del concepto cayendo en conceptos ambiguos y escasamente explicativos, sino que es una característica intrínseca al fenómeno a explicar, con la que el concepto de informalidad debe bregar exitosamente. En este mismo sentido responderé a su crítica acerca de las dicotomías. Éstas en efecto son una simplificación para el análisis, pero cabe precisar que la dicotomía que aquí nos ocupa sólo puede ser bien entendida como continente de variados escenarios disímiles en cada uno de los dos compartimentos. La cuestión es entonces definir con precisión el concepto, pero teniendo en cuenta que sólo desde una perspectiva que incorpore la heterogeneidad tendremos un buen acercamiento a la informalidad.

Otra crítica a la informalidad señala que ésta es una noción limitada a lo empírico. Cortés (2003) asienta una serie de críticas dirigidas en ese sentido. Arguye que, a lo largo de su desarrollo el concepto de informalidad se desancla de la teoría, es decir no da cuenta de la concepción teórica de la informalidad. Esto se da principalmente por el uso del

indicador de extralegalidad¹⁹, que inicialmente formaba parte de una de las características de la informalidad, como la única característica que define a lo informal. Así, el sector informal se conforma en una categoría bajo la que se esconden procesos de naturaleza diferente, como la estrategia de la flexibilización de las empresas capitalistas y la informalidad de supervivencia. De este modo, dice Cortés, el indicador se independiza del concepto y de la teoría que le da sustento, confundiendo así a un indicador con un concepto. No distinguir un indicador de un concepto puede llevar a confusiones de interpretación pues el significado de conceptos nominalmente idénticos varía en función de la teoría en la que cada uno está inserto (Cortés, 2003). El punto es claro pero no concluyente.

Esta noción de informalidad, entendida como actividades extralegales, tiene una localización teórica imprecisa, aduce Cortés, lo que explica que pueda ser compartida por el neomarxismo (refiriéndose a Portes y Castells) y por el neoliberalismo (refiriéndose a De Soto). No podemos dejar de notar junto con Pérez Sáinz (1991) que, como lo presenté anteriormente, la idea de extralegalidad de De Soto es distinta a la de ausencia de regulación en Portes y Castells ya que son concepciones diferentes acerca de las relaciones entre el Estado y la informalidad. Es decir, ante conceptos nominalmente idénticos, en este caso informalidad no extralegalidad por las razones recién presentadas, es posible identificar claramente la red teórica en la que está inserto lo que le da un significado distinto. No parece haber aquí un problema de ausencia de teoría, sino más bien un debate conceptual. Pérez Sáinz (1991) también objeta la crítica de Cortés acerca del empirismo que conlleva la concepción de Portes y Castells de la informalidad como fenómeno universal. Pérez Sáinz muestra que lo que los autores pretenden hacer es inscribir a la informalidad en un marco teórico más general sobre el desarrollo capitalista. Por lo que, concluye, pierde fuerza el criticar a esta postura por empirismo.

Para Salas (2006) la noción de informalidad presenta importantes problemas conceptuales y en la investigación empírica, que la han hecho una noción sumamente débil. Señala tres principales problemas. En primer lugar, la presencia de múltiples e independientes criterios para definir el universo de la informalidad, lo que trae aparejado la dificultad de definir cuántos de éstos atributos de la informalidad deben cumplirse para que

¹⁹ En su argumentación Cortés identifica a las concepciones de Portes y Castells con la de De Soto como informalidad extralegal.

una actividad pueda ser considerada como informal. Salas identifica este problema al interior del enfoque inicial de la OIT y del PREALC, cuya consecuencia es la imposibilidad de separar el universo en dos sectores ajenos y complementarios a pesar de que la informalidad refiere a una concepción dualista. En segundo lugar, identifica el mismo problema de la presencia de múltiples criterios pero entre las distintas concepciones de informalidad que ofrecen cuatro posibles universos: de acuerdo a criterios de separación, regulatorio o económico, y de acuerdo a la unidad de análisis, ya sea el individuo o la unidad. Aquí ya se presenta el tercer problema identificado por Salas, la imprecisión en el universo de estudio, siendo unas veces el establecimiento, otras el hogar y otras el individuo. Este problema también es señalado por Cortés (2003) quien anota que las distintas teorías de la informalidad remiten a unidades de análisis distintas que es preciso diferenciar: el trabajador y el emprendimiento. Ahora bien, estas ambigüedades implícitas en la noción podrían ser combatidas si se toma un criterio claro para definir el universo de la informalidad, el que nos permita a su vez separar a todos los ocupados en dos sectores ajenos y complementarios, y además precisando la unidad de análisis.

Otro conjunto de críticas de Salas se remiten al criterio empírico de informalidad propio del enfoque regulacionista, tal sería el caso de la concepción de Portes. Señala que el criterio empírico del cumplimiento de las leyes, propio del enfoque regulacionista, es distinto según el espacio geográfico y el tiempo, pues podrían estar afectados por leyes distintas, así, si cambian las leyes cambia el universo de la informalidad más no el fenómeno y por lo tanto es un criterio arbitrario. Esta crítica debe ser tomada en cuenta en el caso en que se quieran hacer estudios comparativos en el tiempo o entre países; este no es el caso del presente trabajo.

Una vez expuestas las principales críticas diré, a riesgo de ser repetitiva, que éstas no necesariamente nos llevan a abandonar el concepto de informalidad, no obstante, indican algunos riesgos presentes en el uso del concepto. Teniendo en cuenta estas dificultades es preciso tomar cierta distancia de las formulaciones originales del concepto, a esto me dedicaré en las secciones siguientes.

La necesaria subversión de la dicotomía

A partir de la década del ochenta América Latina asiste a un importante cambio en su matriz socioeconómica. Este cambio lleva a la revisión de las herramientas heurísticas usadas ante el riesgo del uso de conceptos poco explicativos para la situación actual. A este examen crítico debe ser sometido el concepto de informalidad por ser un concepto surgido en la década de los setenta y ochenta. La subversión a la que se verá expuesta la dicotomía radica justamente en la actual heterogeneidad del trabajo formal -signado por la flexibilización y la precariedad- y del informal -en tanto recrea variadas formas de adaptación del capital y del trabajo ante el nuevo contexto laboral-.

El trabajo en un contexto de ajuste y restructuración

Entre 1940 y 1970-80 el estado social se desarrolló en la mayoría de los países de América Latina. La expansión de los derechos y la expansión del capital, conformaron la legitimidad del Estado de tipo desarrollista, inspirado en los criterios de la CEPAL, y del modo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI), asociado a éste. Este estado interventor asume roles en la absorción de la mano de obra excedente y como proveedor del capital para obras de infraestructura económica y social (Filgueira, 1997) y en la protección de la industria doméstica, por la vía de subsidios y créditos, enmarcados en una economía cerrada ajena a la competencia y a los criterios de productividad de la época de los países centrales (Novick, 2003). Si bien el estado asume un rol protagónico en el bienestar, lo hace con importantes sesgos en su distribución, ya que los beneficios estaban mayormente orientados a los sectores urbanos y a los trabajadores insertos en el mercado de empleo formal, y con claras pautas de estratificación en el acceso, en el rango de cobertura de riesgos y en la calidad de los beneficios. Así, el tipo de estado que se conforma en los países latinoamericanos es un estado de bienestar restringido (Laurell, 2000).

Más allá de esta caracterización general existen importantes diferencias de modelos y grados de desarrollo de los sistemas de bienestar en las diversas naciones latinoamericanas. Filgueira (1997) plantea una tipología tentativa de los estados de

bienestar en la región a partir de la cantidad del gasto y cómo éste se gasta, atendiendo a la cobertura poblacional y a la distribución sectorial del gasto; México es del tipo de régimen dual²⁰. Se caracteriza por haber logrado un casi universalizado desarrollo de la educación primaria y un extendido aunque estratificado grado de cobertura en salud, mientras que la cobertura de la seguridad social acentuaba los aspectos estratificados. Esta diferencia descansa en la significativa heterogeneidad territorial con un desarrollo importante del mercado formal, el estado y la protección en ciertas regiones y una virtual desprotección y escasa incorporación de la mayor parte de la población en otros estados (Filgueira, 1997). Por su parte, en la dimensión política, el control e incorporación de los sectores populares se basa en formas clientelares y patrimonialistas en las regiones de menor desarrollo económico y social y en formas de corporativismo vertical en las regiones más desarrolladas. Este tipo de sistemas de protección duales, a pesar de su naturaleza estratificada amortiguan la segmentación social pero solamente en los sectores incorporados a los formatos de protección modernos, entre estos y los sectores desprotegidos acentúan la segmentación (Filgueira, 1997).

Por su parte, el marco institucional de las relaciones entre el capital y el trabajo mediado por el estado del período de la ISI es caracterizado por De la Garza (1993) como un “patrón de relaciones de la Revolución mexicana”. En cuanto al rol del Estado, basado en la tutela del mismo sobre los trabajadores, el control organizativo, la protección del empleo y del salario; en cuanto al nivel contractual, basado en la escasa intervención de los sindicatos en el cambio tecnológico y en cuanto a la organización del trabajo, por la rigidez en el empleo y el desempleo de los trabajadores y en el uso de la fuerza de trabajo y la rigidez en el salario (De la Garza, 1993). Este patrón también es estratificado de acuerdo al tipo de clase obrera: trabajadores sindicalizados o una mayoría de asalariados poco protegidos y sometidos a una flexibilización primitiva (De la Garza, 1993). Nuevamente aquí se ve el carácter dual del régimen al que aduce Filgueira (1997).

Como ya es bien sabido, a finales de la década del setenta y principios de los ochenta el estado social comienza a ser desmantelado, una serie de factores económicos e ideológicos propician esta transformación en la que el estado disminuye sus recursos y el

²⁰ Los tipos planteados son: universalismo estratificado (Argentina, Chile y Uruguay), regímenes duales (Brasil y México) y regímenes excluyentes (Bolivia, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, República Dominicana) (Filgueira, 1997).

esfuerzo fiscal, se destruyen ciertos mecanismos de pertenencia desarrollados en el marco de modelos corporativos laborales, mientras que permanece incumplida la promesa de incorporación de sectores excluidos. Este proceso se da por la crisis del estado social primero y, luego, de la base sociotécnica²¹ del desarrollo estabilizador (De la Garza, 1993). Se conforma así el período del ajuste estructural, con mayor participación del mercado en detrimento de la del estado y con una reestructuración productiva dirigida a la integración de las economías nacionales a la mundial.

Lo que se quiebra con el fin del MSI [modelo de sustitución de importaciones] es dicho orden, y con él sus bases fiscales y de legitimación: caen el Estado empresario, muta el Estado regulador y empieza el desmantelamiento parcial, la retirada que en una guerra de trincheras el viejo Estado social y sus clientelas libran con las nuevas condiciones y los nuevos actores del sistema global y del nuevo modelo exportador (Filgueira, Papadópulos, y Tobar, 2005: 222).

Luego de la crisis de la base sociotécnica predominante en la ISI, la reestructuración productiva se constituye en una nueva *configuración* sociotécnica (De la Garza, 2003a). En Latinoamérica esta reestructuración ha sido orientada por las empresas, con la anuencia de un estado retirado de sus anteriores funciones pero que facilita ahora la flexibilidad de los mercados de trabajo, y ha sido dirigida a la conversión del sector exportador como el dinamizador de la economía. Esta nueva configuración ha propiciado una reestructuración que ha polarizado la industria, por un lado se ubican una minoría de empresas exportadoras reestructuradas, o en proceso de reestructuración, y en el otro extremo una mayoría de empresas dirigidas a los mercados internos frecuentemente deprimidos y crecientemente competidos dada la apertura (De la Garza, 2003a). Se conforman así, “*economías de dos velocidades: una globalizada, que logra ser eficiente y la otra dirigida hacia los mercados de pobres dentro de cada país*” (De la Garza, 2003a: 731).

Ahora bien, la polarización entre las empresas reestructuradas y las atrasadas, no se ha traducido masivamente en una polarización de los trabajadores; el cambio principal no ha sido la constitución de un nuevo perfil de trabajadores polivalentes de amplias calificaciones, *el cambio realmente importante ha sido la informalización del sector previamente formal del mercado de trabajo* (De la Garza, 2003b). Mientras que las

²¹ De acuerdo a De la Garza (1993) es la articulación entre la tecnología, la organización y las relaciones laborales.

relaciones laborales en las empresas mutan hacia un patrón contractual flexible²² con unilateralidad empresarial (De la Garza, 1993), flexibilidad que se traduce principalmente en desregulación cuyos corolarios son el cambio en las leyes laborales, los cambios en la contratación colectiva y el quiebre o debilitamiento de los pactos corporativos tripartitos, entre los sindicatos, el Estado y las empresas (De la Garza, 2003b).

Distintos autores han explorado la relación entre estas transformaciones en las condiciones del empleo y las consecuencias para los individuos afectados por la desregulación. Para Castel (2007) en la sociedad salarial el empleo ha sido el soporte por excelencia que instaura un reconocimiento para el individuo. El derrumbe de la condición salarial, a partir de la que emergen tanto el desempleo como nuevas situaciones laborales, además del rompimiento de los lazos económicos, provoca la desafiliación (Castel, 1997). Para Beck (2000) es a partir de la modernidad que el individuo se define mediante el trabajo remunerado; en tanto se es trabajador -lo que asegura cierta seguridad material- es posible ejercer la ciudadanía. Entonces, el trabajo remunerado sostiene la existencia privada y la propia política. En la segunda modernidad el trabajo se torna precario y la estrategia laboral de las empresas por excelencia es la flexibilización, estas tendencias de flexibilización y desregulación aceleran el tránsito de la sociedad laboral a la sociedad del riesgo. En ésta, la incertidumbre propia del proceso de individualización prima en las trayectorias de los individuos dado el desmoronamiento de las certezas de la sociedad salarial (Beck, 2000).

Señala Castel (1997) que la conmoción que afectó a la sociedad a principio de la década del setenta se puso de manifiesto, en primer lugar, a través de la transformación de la problemática del empleo, cuya manifestación más importante es la precarización del trabajo. La diversidad y la discontinuidad de las formas de empleo comienzan a remplazar el paradigma del empleo homogéneo y estable²³. La protección en el trabajo mediante acuerdos colectivos y públicos durante la condición salarial implicaba un proceso de

²² En términos generales, De la Garza define la flexibilidad del siguiente modo, “(...) la flexibilidad del trabajo como forma sería la capacidad de la gerencia de ajustar el empleo, el uso de la fuerza de trabajo en el proceso productivo y el salario a las condiciones cambiantes de la producción, pero esta forma puede tener varios contenidos según las concepciones que estén detrás, y sobre todo de las interacciones entre los actores, instituciones, normas y culturas dentro y fuera del trabajo” (De la Garza, 2003b: 162).

²³ Hemos visto que en América Latina dada la estratificación de las relaciones laborales como de los sistemas de protección no es posible hablar de empleo estable y homogéneo, pero sí de cierta representación de éste como el predominante.

desindividualización que insertaba al individuo en regímenes generales, mientras que la desvinculación de estos acuerdos colectivos de protección laboral, propia de la precarización en el trabajo, desvincula al individuo de estos marcos objetivos e implican un proceso de individualización. Castel reconoce que hay múltiples integraciones, como la familia, la escuela, la profesión, la vida política²⁴, no obstante lo cual presenta al trabajo como el gran integrador. En la sociedad salarial el trabajo se conforma en el gran integrador, en el inductor que atraviesa e integra a todos los campos relacionales. Así se traza la mayor problemática actual: en un momento en que el trabajo es el eje que estructura la vida de los individuos éste es puesto en cuestión sin avizorarse otro suplementario. Siguiendo a Castel, diré de modo exiguo que el énfasis en la fragilidad de las relaciones laborales permite comprender los procesos que nutren las situaciones de riesgo social y la desafiliación.

Castel (1997) entiende que las transformaciones en el empleo conforman una nueva cuestión social, es decir un nuevo reto a la integración social. Desde el ángulo del trabajo esta nueva cuestión social se cristaliza en tres procesos principales. La *desestabilización de los estables*, refiere a la clase obrera integrada y a los asalariados de la pequeña clase media cuya situación segura corre el peligro de desmoronarse, es decir esta nueva cuestión social atraviesa zonas antes estables. La *instalación de la precariedad*, una población -sobre todo joven- parece empleable para tareas de corta duración, meses o semanas, y fácil de despedir; se da un tipo de empleo discontinuo que no puede servir de base para la proyección de un futuro manejable, imponiéndose así estrategias de sobrevivencia basadas en el presente. El *déficit de lugares ocupacionales*, entendiendo ‘lugar’ por una posición con cierta utilidad y reconocimiento social y público. Reaparecen poblaciones que se creían desaparecidas, los ‘inútiles para el mundo’ que son los excedentes del proceso de modernización productiva. La inutilidad descalifica a los individuos también del plano cívico y político, ubicándolos así en el grado máximo de desintegración.

²⁴ Como lo plantea, existe más bien una complementariedad entre el eje de integración por el trabajo -cuyos escenarios podrían ser: la estabilidad, la precariedad, la expulsión- y la densidad de la afiliación a redes o tipo de asociaciones familiares y de sociabilidad -cuyos escenarios serían: inserción relacional fuerte, fragilidad, aislamiento-. Según las conexiones que se den entre estos ejes, se conforman escenarios de cohesión social que presentan distinta densidad de relaciones sociales. La integración, se caracteriza por el trabajo estable y la inserción relacional sólida. La vulnerabilidad es un escenario intermedio e inestable donde se conjuga la precariedad del trabajo y la fragilidad de los soportes relacionales. En la desafiliación hay ausencia de participación en alguna actividad productiva y aislamiento relacional. (Castel, 1997).

Si bien, como he señalado, estos planteos requerirían de ciertas modificaciones en función del contexto latinoamericano en el que la sociedad salarial y la actual desregulación no se dan como en Europa, y sin comprometerme con la totalidad de sus concepciones teóricas, sí dan evidencia conceptual suficiente para pensar la relación entre la precariedad laboral y la precariedad de los vínculos sociales. Ciertamente, esto se constituye en un punto importante para el análisis de la situación del trabajo. Signadas por la precarización, las trayectorias laborales se pueden tornar en movimientos pendulares entre la fragilidad de las relaciones sociales y la exclusión.

Los nuevos escenarios laborales de la informalidad

Pérez Sáinz (1995; 1996; 1998) somete a prueba la pertinencia del uso del concepto de informalidad en el nuevo contexto de ajuste estructural que ha implicado profundos cambios para el mundo del trabajo. Ante un nuevo fenómeno como la apertura de las economías nacionales a la dinámica globalizadora, se dan dos procesos, las economías se vuelven vulnerables ante tal apertura y, a su vez, surge un nuevo sector de comercializables competitivo. Es decir, en el marco de la nueva dinámica globalizadora, identifica sectores que se insertan exitosamente en el proceso de acumulación global, y sectores que corren con la suerte contraria; esto impacta en los mercados de trabajo. Hasta aquí, el diagnóstico no dista de los anotado anteriormente, es especialmente coincidente con la idea de la reestructuración polarizante (De la Garza, 2003a). El elemento novedoso que plantea Pérez Sáinz es su idea de los nuevos escenarios laborales, y dentro de ellos la neoinformalidad. El argumento para introducir estas ideas es que la dicotomía formal/informal, con la que se podía ver la heterogeneidad propia de la ISI, ya no da respuesta a la nueva heterogeneidad laboral que se está produciendo. Así la tipología tentativa²⁵ de nuevos escenarios laborales daría mejor respuesta a la nueva heterogeneidad laboral ante los cambios acaecidos. La perspectiva de Pérez Sáinz tiene un importante potencial heurístico ya que retoma la complejidad del proceso y fase de organización productiva actual, y redefine los términos de la clásica dicotomía formal / informal.

²⁵ Es explícitamente reconocida por el autor como una propuesta que podría ser enriquecida, modificada o rechazada en análisis empíricos (Pérez Sáinz, 1995).

La tipología de los nuevos escenarios laborales surge a partir de tres hipótesis acerca de la nueva heterogeneidad laboral dada por los cambios impuestos por el ajuste estructural y la reestructuración productiva. La primera hipótesis de Pérez Sáinz es la *emergencia de un nuevo sector de bienes y servicios comercializables competitivos* insertos en la dinámica globalizadora y de carácter sumamente heterogéneo. La segunda hipótesis refiere al *declive del sector formal* que es el ámbito que ha sufrido el mayor impacto en la crisis del proceso industrializador previo y se ha caracterizado desde entonces por una marcada tendencia a la creciente desregulación en las empresas formales. Por su parte, los programas de ajuste estructural implementados incluyen la pérdida de protagonismo del estado como empleador -por la vía de la privatización de empresas públicas y de la reducción del aparato de gobierno-. El autor plantea que proyectando al límite, el empleo formal sería en un futuro el empleo público reducido. Este declive del sector formal, es lo que justamente determina la debilidad de la distinción entre formalidad e informalidad. Especialmente, entiende Pérez Sáinz, esto plantea un problema para la concepción regulacionista (Portes), ya que dada la homogeneización hacia la desregulación la distinción -entre trabajo regulado y no regulado- pierde pertinencia.

En último término, la tercera hipótesis se refiere a los *cambios producidos al interior de la informalidad* que implican que si bien las actividades informales permanecen, éstas deben ser resignificadas ya que los procesos de génesis, dinámica y articulación con la economía nacional e internacional han variado. Por esto, Pérez Sáinz propone hablar de neoinformalidad; al continuar con la noción de informalidad se da cuenta de la persistencia de este fenómeno y con el prefijo neo se incluyen en la misma noción los elementos nuevos que en el contexto actual la constituyen²⁶. Los elementos nuevos de la informalidad están conformados porque ésta ya no puede ser entendida a partir de la articulación con el sector formal -dado su declive- sino que debe ser entendida a partir de su articulación con el nuevo sector de transables.

De este modo, se distinguen dos caras del mismo fenómeno, la inserción en la globalización y la exclusión a la misma, como los fenómenos fundantes de la nueva

²⁶ En uno de los últimos trabajos en que refiere a la idea de la neoinformalidad, Pérez Sáinz (1998) cataloga a esta propuesta como de compromiso y que ya no es necesario el uso del término informalidad para la interpretación de la nueva realidad emergente. Pero, como el lector ya lo ha advertido, este trabajo intenta cuestionar esto y mostrar los alcances que tiene hoy esta categoría mientras que esté apoyada en la idea de los nuevos escenarios laborales de Pérez Sáinz.

heterogeneidad laboral. Sugiere el autor que esta sería la dicotomía que mejor explicaría hoy la segmentación del mercado de trabajo, que se presenta como claro sustituto de la dicotomía formal/informal. Ante esta nueva heterogeneidad Pérez Sáinz (1998) propone la existencia de cinco escenarios laborales con características disímiles: el emergente sector de transables de las empresas reconvertidas y de las nuevas, la neoinformalidad subordinada al sector de transable, la aglomeración de pequeñas empresas dinámicas, la continuidad del sector formal público y privado del modelo anterior, y la informalidad de subsistencia. Los tres primeros escenarios serían los insertos en la globalización, la neoinformalidad de subsistencia se enmarca en el proceso de exclusión, mientras que el sector formal estaría en un estadio intermedio.

El carácter exhaustivo de estas hipótesis y su intento por enmarcar a la informalidad en el nuevo contexto socioeconómico la convierten en una atractiva propuesta de análisis. A su vez, la postulación de estos tres escenarios de la informalidad recoge una intuición básica, esta es que parte de la informalidad se explica adecuadamente desde la concepción regulacionista, dado su hincapié en el trabajo asalariado encubierto y otra parte se explica adecuadamente desde el enfoque del PREALC, que hace hincapié en los pequeños establecimientos. Así, la perspectiva de Pérez Sáinz permite articular en una misma propuesta conceptual dos alternativas que se han presentado históricamente como opciones excluyentes, pero dado que éstas se han interesado por expresiones distintas de la informalidad pueden ser complementarias (Pérez Sáinz, 1998).

A continuación presento cómo será abordada la informalidad en el presente trabajo tomando los distintos elementos conceptuales ya expuestos.

El abordaje de la informalidad en este trabajo

Para contextualizar a la informalidad es preciso volver sobre los procesos de reestructuración productiva, que generan economías de carácter polarizado (De la Garza, 2003a), acompañados por un mercado de trabajo que también se polariza entre la inclusión a la nueva dinámica globalizadora -que se debate entre el deterioro y la precarización de las condiciones de empleo de demanda fluctuante- y la exclusión al mismo (Pérez Sáinz), con

la subsiguiente fragilidad de los lazos laborales óbice para la ocupación de un lugar con cierto reconocimiento social y político (Castel, 1997). En este proceso de informalización de la formalidad cobra especial relevancia entender a la informalidad como un modo de adjetivar las condiciones de las relaciones laborales o las actividades de producción, en que las modalidades de empleo y de contratación irregulares son comunes. Esto implica estudiar la informalidad en términos de la fuerza de trabajo, y no de sectores de la estructura económica -como en el caso del sector informal-, donde el centro del análisis es la fragilidad de las relaciones laborales. Aquí la informalidad es una forma de adjetivar el empleo cuyo centro está en la regulación del mismo. Desde esta perspectiva, el tipo de análisis centrado en la regulación al estilo de Portes y Castells gana fuerza.

Recordemos que durante el período de la ISI el sector informal urbano bien podía responder a la heterogeneidad propia del proceso de modernización periférica de las sociedades latinoamericanas en el marco de la que se generaba el excedente estructural de fuerza de trabajo que al no poder ‘darse el lujo’ de engrosar las filas de desempleados ingresa al sector informal. Ante una nueva etapa de modernización la informalidad debe ser entendida en un contexto histórico que dispone, en términos generales de dos opciones, la exclusión o la inserción a la globalización; la heterogeneidad de la nueva informalidad responde a estas dos caras del proceso de modernización actual. De este modo, los escenarios de la informalidad propuestos por Pérez Sáinz permiten resignificar a las actividades informales en el período socioeconómico actual, de aquí la importancia capital de introducirlos en este trabajo. Y a su vez, del modo en que aquí lo propongo, nos habilita el estudio de una partición de los trabajadores que son informales, lo que incluye tanto a trabajadores subordinados insertos en la desregulación, a trabajadores por cuenta propia que llevan adelante actividades de sobrevivencia o de cierta acumulación, por destacar los principales escenarios. Es decir, permite estudiar procesos de adaptación del capital y del trabajo que se dan en la informalidad.

El mercado de trabajo, signado por la heterogeneidad en el empleo, presenta una dificultad para el análisis conformada por la existencia de franjas porosas entre el trabajo y el no trabajo y entre los distintos tipos de trabajo, donde las fronteras son elásticas, pero pese a esto, permanece la sospecha de que éstas existen. Teniendo presente esta dificultad, es preciso estipular las fronteras más adecuadas al análisis. El criterio empírico para asir

este tipo de informalidad centrada en la carencia de regulación, deberá ser distinto para los trabajadores subordinados y para los trabajadores por cuenta propia y los empleadores.

En el caso de los trabajadores subordinados (subordinados y remunerados y trabajadores sin pago) el criterio empírico será el no acceso a los derechos de la seguridad social. Ciertamente este es un derecho laboral de protección básica al trabajador, entendiendo lo básico como lo primordial no como lo mínimo. Por su parte, este indicador es el que mejor ilustra la atenuada responsabilidad que asume el empleador respecto a sus empleados, que está implícita en el deterioro de la relación laboral clásica, traspasando al trabajador las responsabilidades y los riesgos de la empresa. El trabajador no cubierto por la seguridad social es sumido en la inseguridad ante la incertidumbre y la desprotección²⁷.

Ahora bien, de aplicar el criterio de los subordinados a los trabajadores independientes, estaríamos adjudicándole a estos últimos la lógica de la subordinación de los primeros. Por esto, el criterio empírico de los subordinados no puede ser aplicado a los trabajadores independientes²⁸. Dado esto, el criterio más adecuado para los trabajadores independientes (empleadores y trabajadores sin pago) sería la regulación de la unidad económica que llevan adelante. Así, los trabajadores independientes cuya unidad económica no está regulada, serían informales.

Este doble criterio tendrá estatus de condición necesaria y suficiente para definir si determinado empleo es formal o informal. Así obtenemos un criterio preciso, que permite definir claramente al universo formal del informal, cuya unidad de análisis también es precisa. Permite además captar a la informalidad en su mayor amplitud, desplegando así un amplio abanico de informalidad donde estudiar la heterogeneidad interna propia del empleo no regulado y la heterogeneidad socioespacial en distintos contextos socioeconómicos.

Cabría precisar, además que el concepto de informalidad no debe ser entendido de

²⁷ No quiero decir con esto que la desprotección de la seguridad social sea una condición *sine qua non* de la inseguridad laboral, claro es que la incertidumbre laboral no es exclusiva de quienes carecen de esta protección.

²⁸ Por otra parte, en México la aportación a la seguridad social es obligatoria para los trabajadores subordinados pero no para los trabajadores independientes para quienes es voluntaria. De todos modos, el criterio de regulación que pretendo construir aquí estaría en sintonía con el marco de pensamiento enunciado por Sen (2007) según el cual los derechos -que emanan de cierta concepción ética- tienen validez independientemente de su reconocimiento jurídico. Por esto el carácter obligatorio o voluntario de la aportación a la seguridad social no sería un asunto decisivo para el uso de este criterio empírico. La cuestión determinante aquí es no imponer la lógica salarial al resto de los tipos de empleo.

modo estático. Con esto quiero destacar el hecho de que la formalidad o informalidad de un empleo, no está dividida por barreras insuperables sino que el cambio de un tipo de empleo a otro forma parte integral de la trayectoria laboral de buena parte de la fuerza de trabajo. La informalidad entendida como una forma de adjetivar el empleo permite este tipo de enfoque ya que así no es una característica ni del individuo, ni de un tipo de producción, ni necesariamente de determinado puesto de trabajo.

Quisiera también aquí dar respuesta a la crítica que hace Pérez Sáinz (1995; 1996; 1998; 2005) al enfoque regulacionista de informalidad, ya que podría ser igualmente imputada a la propuesta conceptual que defiendo. Recordemos que el enfoque regulacionista es de carácter relacional que se hace explícito en su definición más acabada de informalidad como aquellas actividades caracterizadas por *“no estar regulado por las instituciones sociales, en un contexto legal y social en el que actividades similares están reguladas”* (Castells y Portes, 1989: 12), es decir que la informalidad es captada a partir de su comparación con la formalidad; en otras palabras, es posible identificar el trabajo no regulado, en determinado contexto legal y social, comparándolo con el regulado. Ahora bien, su crítica es que dada la homogeneización hacia la desregulación que hay actualmente en el mercado de trabajo, no existiría el parámetro de la regulación para identificar a la no regulación, y por tanto perdería capacidad heurística y pertinencia la idea de dividir al mercado de trabajo en regulado y no regulado. Mi respuesta es de orden empírico ya que las cifras muestran que esta partición no carece de sentido. De acuerdo al criterio empírico que aquí utilizo, las cifras de la ENOE para el segundo trimestre del 2006 muestran que del total de los ocupados del país poco más del 50% de los trabajadores son informales. Entiendo que estas cifras no presentan una homogeneización tal del mercado de trabajo que impida el análisis.

Conclusiones

En el presente capítulo he abordado el clásico debate acerca de la informalidad, el que ha girado en torno a cómo concebir al fenómeno y cómo abordarlo empíricamente. Además, me he ocupado de analizar algunas dificultades que enfrenta la dicotomía formal/informal ya que estas advierten ciertos vicios conceptuales que acarrea el concepto.

Sin embargo, ninguna de las críticas nos lleva necesariamente al abandono del concepto pero sí señalan algunos problemas a evitar en el uso del concepto. La cuestión se centra en definir con precisión el concepto, pero teniendo en cuenta que sólo desde una perspectiva que incorpore su heterogeneidad interna tendremos un buen acercamiento a la informalidad. Las importantes divergencias entre las concepciones acerca de la informalidad obligan a analizar las distintas posiciones, para luego definir el tipo de abordaje a realizar en la investigación.

Teniendo en cuenta el análisis realizado, es que surge el imperativo de tomar cierta distancia de las concepciones originales acerca de la informalidad. Lo que nos lleva a proponer que, en un contexto de ajuste y reestructuración, la dicotomía debe ser subvertida dada la actual heterogeneidad del trabajo formal -signado por la flexibilización y la precariedad- y del informal -en tanto recrea variadas formas de adaptación del capital y del trabajo ante el nuevo contexto laboral-. Como vimos, es justamente la propuesta de Pérez Sáinz acerca de los nuevos escenarios laborales la que inserta a la informalidad en este contexto de ajuste y reestructuración.

He intentado resaltar la importancia del trabajo regulado como eje integrador, que es precisamente uno de los blancos más atacados en el contexto de ajuste y reestructuración. Justamente allí radica la importancia de atender a la desregulación laboral como cuestión circunstancial a la hora de entender los procesos de fragilidad social. Por esto la regulación se erige en el eje central del análisis y se constituye en el concepto definitorio de la informalidad: la informalidad será entendida como un modo de adjetivar las condiciones de las relaciones laborales o las actividades de producción, en las que las modalidades de empleo y de contratación irregulares son comunes.

CAPÍTULO III. LA ESPECIFICIDAD DE LOS MERCADOS LABORALES DE ACAPULCO, PUEBLA Y TIJUANA

En este capítulo caracterizaré los tres contextos laborales de las ciudades que son objeto de este estudio con base en datos de la ENOE y complementándolo con algunas investigaciones sociológicas ya realizadas. La reconstrucción de la historicidad de estos tres mercados laborales permitirá comprender su conformación actual y los fenómenos laborales que allí surgen. Una vez que contemos con esta caracterización, tendremos el marco general idóneo para explicar, en el próximo capítulo, las modalidades de la informalidad existente en estos tres contextos. Como tendremos oportunidad de ver, cada una de estas ciudades representa zonas de desarrollo disímiles en el país, lo que es también fundamental para entender la especificidad de su estructura y dinámica.

Tres ciudades, tres contextos socioeconómicos

En las últimas décadas del siglo XX la urbanización en el país tendió a la configuración de un patrón desconcentrado, conformado por la redistribución de la población hacia centros metropolitanos independientes de la metrópoli central (Ciudad de México) como expresión de la distribución espacial de zonas con distinta funcionalidad productiva, como es el caso de la industria maquiladora, los servicios o el turismo (Ariza y Ramírez, 2005). Esta desconcentración ha sido acompañada también por el fortalecimiento del grupo de ciudades que gravitan en torno al poder de la metrópoli central (Ariza y Ramírez, 2005). Las tres ciudades que estudiaremos, representan esta pluralidad de ejes metropolitanos existentes en el país y son, además, muestra de la relocalización de actividades productivas y de sus efectos. Como hemos venido afirmando, el desarrollo económico del país es heterogéneo en las distintas zonas y en esta selección de ciudades tenemos un buen ejemplo de ello.

Puebla es una metrópoli (cuadro III.1) perteneciente a la zona Centro del país, bajo el eje gravitacional de la metrópoli principal que se caracteriza por tener la mayor concentración demográfica y económica del país, con gran interdependencia y relaciones

entre las áreas urbanas que la conforman. Tijuana es la metrópoli principal de la constelación de la frontera norte, zona fuertemente especializada en la industria de exportación. La Frontera Norte fue en las décadas del ochenta y del noventa la zona con mejor desempeño en su desarrollo económico, allí se encuentran las economías ganadoras de la vocación aperturista mexicana, pero es también la zona del país más afectada por la desaceleración de la economía estadounidense desde el año 2000 (Sobrino, 2007). Acapulco, ya conformada en gran ciudad, también se ubica bajo el influjo de la metrópoli principal, pero es una de las ciudades perdedoras del proceso de relocalización económica; se ubica dentro de la zona sureste del país, que se caracteriza por su escaso dinamismo económico.

Respecto a sus rasgos demográficos, vemos por un lado que Tijuana y Puebla son dos metrópolis de magnitudes similares, que prácticamente duplican la dimensión de Acapulco (cuadro III.1). En estas tres ciudades la estructura por edad es muy similar, poco más de un cuarto de la población tiene menos de 15 años (porcentaje ligeramente menor en Puebla). Alrededor del 5 por ciento de la población residente en Acapulco y en Puebla tienen más de 65 años, mientras que en Tijuana este porcentaje alcanza al 3 por ciento de la población.

CUADRO III.1
Rasgos sociodemográficos y socioeconómicos. Acapulco, Puebla, Tijuana y resto del país urbano, 2006

	Acapulco	Puebla	Tijuana	País urbano
Tamaño de ciudad *	Gran Ciudad	Metrópolis	Metrópolis	
Población	717 766	1 485 941	1 410 687	103 263 388
% menores de 15 años	29.5	26.9	28.5	30.6
% mayores de 65 años	5.2	5.1	3.1	5.5
% de la población de 15 años y más con educación superior	20.6	22.3	21.7	18.2
% de la población con acceso a seguridad social	43.1	47.7	51.3	47
Distribución de los ocupados por sector de actividad **				
Primario	1.2	0.3	0.2	1.0
Secundario	17.4	24.5	33.9	24.8
Terciario	81.3	74.9	56.1	73.6
N/e	0.1	0.2	9.7	0.6
Total	100	100	100	100

* La clasificación por el tamaño de la ciudad es la siguiente: Gran Ciudad de 500 000 a 999 999 habitantes y Metrópolis 1 000 000 y más habitantes (Ariza y Ramírez, 2005).

** Fuente: elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, 2006, segundo trimestre, INEGI.

Fuente: II Censo de Población y Vivienda, 2005, INEGI

En cuanto a los niveles de escolaridad, Puebla es la ciudad que mejor se posiciona, seguida de Tijuana y Acapulco. Cabe resaltar que las tres ciudades presentan mejores niveles de escolaridad que el resto del país urbano²⁹. Pero si observamos los datos del porcentaje de población con cobertura de seguridad social, que podríamos tomarlos como una aproximación a los niveles de protección en las urbes, es Tijuana la ciudad que presenta mayor porcentaje de residentes protegidos (51.3 por ciento), seguida de Puebla (47.7 por ciento) y luego Acapulco con un importante rezago (43 por ciento), ubicándose incluso por debajo del promedio urbano nacional (cuadro III.1).

Estas tres ciudades han desplegado roles económicos diferenciados sumamente asociados a la zona geográfica en la que se ubican. Puebla, perteneciente al grupo de ciudades que circundan a la principal metrópoli del país, se vio beneficiada durante el período de sustitución de importaciones por el importante desarrollo industrial de la zona centro. La vocación aperturista de la economía mexicana a partir de la década del ochenta hizo que perdiera dinamismo. Sin embargo, la redistribución espacial de la industria maquiladora en la década del noventa (Carrillo y De la O, 2003) contrarrestó esta caída. La ciudad de Acapulco también gozó de dinamismo en el pasado como zona turística y fue favorecida por las fuerzas gravitacionales centrípetas de la metrópoli central. Pero, en la actualidad otros centros turísticos han ganado fuerza en desmedro del dinamismo de aquella³⁰. En cambio, Tijuana es una de las ciudades ganadoras de la vocación aperturista con un importante desarrollo de la industria maquiladora que ha conformado una economía con gran especialización. Estas tendencias se ven en la estructura de su mercado de trabajo. Pese al proceso de terciarización del país, que también ha influido a estas tres economías, vemos en Puebla un importante sector secundario propio de una economía que ha desarrollado una significativa base industrial acompañada de un extensísimo sector terciario (cuadro III.1), cifras similares presenta el resto del país urbano. En Acapulco destaca el claro predominio de un amplísimo sector terciario, y Tijuana muestra el mayor sector

²⁹ Las cifras del resto del país urbano se refieren a las localidades con 100.000 habitantes y más excluyendo a Acapulco, Puebla y Tijuana.

³⁰ Ver (Sobrino, 2005), donde se puede comparar el crecimiento exponencial que ha tenido el sector terciario en Cancún en las décadas del ochenta y noventa, y el leve crecimiento en las últimas décadas de Acapulco en este rubro.

secundario de las tres ciudades, que es incluso mayor al promedio del resto del país urbano, acompañado por un sector terciario de importancia (cuadro III.1).

A continuación presento con mayor detalle los mercados de trabajo de estas tres ciudades. A la distribución por sector de actividad, que acabamos de ver, agregaré el estudio de los niveles de participación económica y de desocupación de hombres y mujeres para analizar la importancia relativa de los empleos existentes, el análisis de los distintos tipos de ocupación para tener un acercamiento a la especificidad laboral existente en cada una de las ciudades, y finalmente, el estudio de algunas variables acerca de la calidad en el empleo.

Acapulco, la cara precaria de la terciarización.

La tasa de participación en Acapulco asciende a más de 55 por ciento de la población en edad de trabajar, este dato expresa la intensidad con la que las personas mayores de 12 años se incorporan a la actividad económica y nos da un primer indicio acerca de la capacidad de absorción del mercado de trabajo. Como veremos, esta ciudad presenta la tasa de participación más baja de las tres estudiadas y que el resto urbano, sin embargo las diferencias son menores. Por su parte, puede observarse una brecha más pronunciada entre la tasa de participación de hombres y mujeres (cuadro III.2) con respecto a las tasas de participación media del resto urbano nacional (cuadro III.3). Acapulco también presenta una tasa de desocupación baja, incluso casi la mitad que la tasa media del país urbano.

CUADRO III.2
Población de 12 años y más, población activa y tasas de participación económica por sexo. Acapulco, 2006

	Población de 12 años y más	Población activa	Tasa de participación	Población desocupada	Tasa de desocupación
Total	492 127	272 491	55.4	4 714	1.7
Hombres	223 997	156 921	70.1	2 415	1.5
Mujeres	268 130	115 570	43.1	2 299	2

Fuente: elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, 2006, segundo trimestre, INEGI.

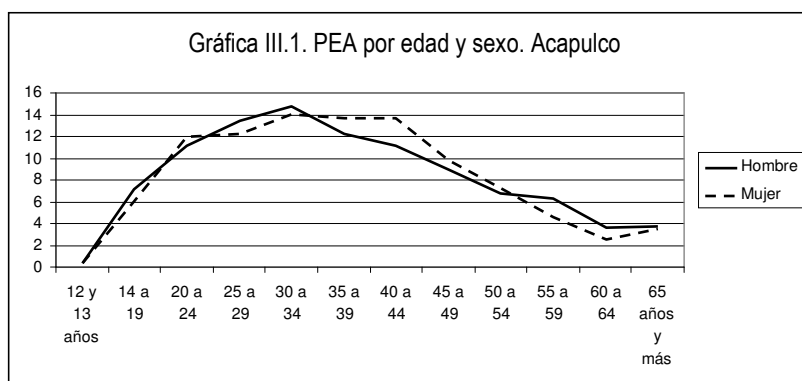
CUADRO III.3

Población de 12 años y más, población activa y tasas de participación económica por sexo. Resto urbano nacional, 2006

	Población de 12 años y más	Población activa	Tasa de participación	Población desocupada	Tasa de desocupación
Total	37 755 945	21 696 595	57.5	879 168	4.1
Hombres	17 696 904	12 988 177	73.4	504 049	3.9
Mujeres	20 059 041	8 708 418	43.4	375 119	4.3

Fuente: elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, 2006, segundo trimestre, INEGI.

Las tasas específicas por edad de la población activa acapulqueña muestran de modo notorio una concentración de la actividad económica de los grupos centrales de edades (14 a 64 años), como en toda la población activa (gráfica III.1)³¹. La participación de los hombres sigue una pauta elevada y sostenida en toda la edad activa, con un patrón de crecimiento sostenido hasta el grupo de los 30 a 34 años y un decrecimiento paulatino a partir de allí. En el caso de las mujeres, la pauta de participación por edad es un poco más diversa lo que se relaciona a la dinámica que imprime la coparticipación en la producción y en la reproducción. Cabría anotar que las mujeres no abandonan mayormente el mercado de trabajo en la etapa reproductiva, tendencia que ya ha sido documentada para el país (Oliveira, Ariza, y Eternod, 2001).



Fuente: elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, 2006, segundo trimestre, INEGI.

Como hemos venido afirmando, Acapulco es un centro turístico de importancia decreciente respecto de las inversiones turísticas que se ubican en otras zonas del país. Esta ha sido señalada por algunos estudios (Zenteno, 2002: ; García, 2009: ; Rojas García, 2004) como una ciudad cuya situación laboral está muy pauperizada. Zenteno (2002) muestra que

³¹ Datos en Anexo: cuadro A.1

en los noventa se da un incremento en la oferta de fuerza de trabajo junto a un importante deterioro en la estructura de oportunidades; el empleo asalariado con prestaciones disminuye 5 por ciento entre 1993 y 1998, además el trabajo asalariado sin prestaciones se expande poco más de 10 por ciento y aumentan 25 por ciento las probabilidades de trabajar a destajo o autoemplearse. Más aún, el análisis de Zenteno presenta a Acapulco como una de las ciudades con más empleo asalariado sin prestaciones³² (Zenteno, 2002). Con este antecedente, será menester indagar acerca de los tipos de empleo demandados o autogenerados y la calidad de éstos para tener un panorama más completo del mercado de trabajo en esta ciudad.

Arriba tuvimos oportunidad de caracterizar a Acapulco como una ciudad eminentemente terciaria con más de un 80 por ciento de ocupados en ese sector. Veamos a continuación la coexistencia de diferentes formas de empleo, tanto de los asalariados como de los no asalariados. La información disponible (cuadro III.4) muestra que casi tres cuartas partes de los trabajadores de Acapulco son asalariados, ya sea en el sector público, privado o en calidad de trabajadores domésticos. Para el caso de los asalariados del sector privado, son los micronegocios³³ y pequeños³⁴ establecimientos los más importantes en términos de la cantidad de puestos de trabajo que generan. Por su parte, hay una significativa proporción de trabajadores que se insertan en el mercado de trabajo por cuenta propia, como empleadores en pequeños establecimientos, o como trabajadores sin pago. Es imprescindible analizar las condiciones de empleo en estas distintas posiciones. Por lo pronto, podemos ver que hay una coexistencia de distintos modos de inserción laboral, de organización de la producción y de prestación de servicios, pero con una prevalencia del trabajo asalariado, en especial en la inserción en los micronegocios y pequeños establecimientos.

³² Para el año 2003 la probabilidad de obtener un empleo asalariado con prestaciones en Acapulco es 0.222, de obtener un empleo asalariado sin prestaciones es 0.352, para un empleo a destajo es 0.149 y para un empleo por cuenta propia es 0.233 (Zenteno, 2002).

³³ “Unidades económicas no agropecuarias dedicadas a la industria, comercio o servicios, cuyo tamaño no rebasa los siguientes límites: en la industria de 1 a 15 trabajadores, en el comercio de 1 a 5 trabajadores, en los servicios de 1 a 5 trabajadores. Excluye: a las instituciones del sector público y los servicios financieros.” Tomado de: Glosario ENOE.

³⁴ “Unidades económicas que tienen de 16 a 50 trabajadores en la industria, de 6 a 15 en el comercio y de 6 a 50 en los servicios”. Tomado de: Glosario ENOE.

Cuadro III.4
Tipos de inserción laboral y condiciones de empleo. Acapulco.

	Total de ocupados	Con CCO ³⁵	Ingreso igual o mayor a la mediana nacional	Con acceso a seg. social
<i>Asalariados</i>	69,2			
Sector público	15,3	1,9	60,2	93,4
Micro y peq. establecimientos	35,1	19,2	30,0	33,9
Medianos y gdes establecimientos	12,7	8,7	37,7	87,6
Trabajadores domésticos	6,1	18,1	21,6	2,3
<i>No asalariados</i>	27,5			
Cuenta propia no profesionales	22,3	23,4	37,3	
Cuenta propia profesionales	1,1	6,5	38,7	
No remunerados	4,1	no aplica	no aplica	
<i>Empleadores</i>	3,3			
Micro y peq. establecimientos	3,3	8,7	62,0	
Medianos y gdes establecimientos	0	-	-	
Total	100	100		
Total absoluto (N)	(267 777)			

Fuente: elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, 2006, segundo trimestre, INEGI.

Respecto a los datos acerca de las condiciones de empleo podemos extraer varias observaciones. Resalta la buena situación de los ocupados del sector público que son los mejor situados de todos³⁶. Respecto a las condiciones críticas de ocupación y al acceso a la seguridad social son los que presentan una mejor situación relativa, y en relación al salario ostentan la segunda mejor situación luego de los empleadores. Dentro de los asalariados es posible ver una importante diferencia entre los ocupados en los micronegocios y pequeños establecimientos y los ocupados en medianos³⁷ y grandes³⁸ establecimientos. Los primeros presentan peores condiciones de empleo, especialmente agravadas en el caso del acceso a la seguridad social, donde prácticamente sólo un tercio de los asalariados en micro y pequeños establecimientos goza de este derecho. Por su parte uno de cada cinco ocupados en los micronegocios y pequeños establecimientos presenta condiciones críticas de ocupación,

³⁵ Condiciones Críticas de Ocupación: incluye a los ocupados que trabajan menos de 35 horas por razones de mercado, a los ocupados que trabajan 35 horas o menos y ganan hasta un salario mínimo y a los ocupados que trabajan más de 48 horas y ganan más de un salario mínimo hasta dos salarios mínimos.

³⁶ La mejor situación relativa de los asalariados en el sector público ya ha sido documentada en otras investigaciones. García y de Oliveira (2001) muestran la mejor situación relativa de los asalariados del sector público para la década del noventa en las tres principales ciudades del país, en los niveles de ingreso que perciben, en las prestaciones sociales a que tienen derecho y en los contratos de trabajo por tiempo indefinido.

³⁷ “Unidades económicas que tienen de 51 a 250 trabajadores en la industria, de 16 a 250 en el comercio, y de 51 a 250 en los servicios.” Tomado de: Glosario ENOE.

³⁸ “Unidades económicas que tienen de 251 y más trabajadores en cualquier sector de la actividad económica.” Tomado de: Glosario ENOE.

teniendo en cuenta que esta categoría se refiere a condiciones laborales paupérrimas la situación de estos asalariados es dramática. En situación similar se encuentran los trabajadores domésticos, presentan peores salarios y un acceso a la seguridad social prácticamente nulo, dando cuenta del desamparo en que se encuentran.

Por su parte, dentro de los trabajadores no asalariados los trabajadores por cuenta propia no profesionales presentan la peor situación en cuanto a las condiciones críticas de ocupación, casi uno de cada cuatro ocupados de este tipo tiene pésimas condiciones. Sin embargo, su nivel de salario es similar al de los asalariados de medianos y grandes establecimientos. Siguiendo las observaciones de García y Oliveira (2001) ante cifras similares en un estudio sobre Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey, dos aspectos matizarían esta aparente paridad de salarios, por un lado los asalariados en establecimientos mayores suelen contar con prestaciones y por otro lado, los ingresos reportados por los trabajadores por cuenta propia podrían incluir la ganancia neta más parte de su capital, lo que bajaría el valor real de sus ingresos. Para el caso de los trabajadores por cuenta propia profesionales, el nivel de salarios es un poco mayor que el de los cuenta propia no profesionales, pero en cuanto al nivel de condiciones críticas de ocupación la situación de los primeros supera con creces a la de los segundos. Como podía esperarse, son los empleadores quienes ostentan mayores niveles de ingresos dentro de los ocupados aunque este nivel apenas supera al de los empleados en el sector público. Respecto a las condiciones críticas de ocupación, el nivel está muy por debajo del alcanzado por los empleados del sector público.

Finalmente, cabría resaltar que es justamente en las categorías que más puestos de trabajo captan (asalariados en micronegocios y pequeños establecimientos y trabajadores por cuenta propia no profesionales) en las que son peores las condiciones de empleo. Esto pone un énfasis importante a la hora de dimensionar la situación del mercado laboral acapulqueño que si bien ostenta una alta tasa de participación y escaso desempleo, gran parte de los empleos generados son de mala calidad, mostrando así lo que hemos denominado la cara precaria de la terciarización³⁹.

³⁹ El vínculo entre la terciarización y las malas condiciones de empleo está ampliamente estudiado. Álvarez Galván y Tilly (2006) catalogan al empleo en el comercio y los servicios como marginal, ya que, pese a la heterogeneidad del sector, hay una elevada tasa de trabajo a tiempo parcial, la mayoría de estos ocupados

Puebla, entre la industria manufacturera y la terciarización

Puebla presenta una tasa de participación similar a la de Acapulco, es decir que la intensidad con que las personas mayores de 12 años se incorporan al trabajo es similar en ambas ciudades (cuadro III.5). Por su parte, la brecha por sexo en esta tasa es también muy similar a la de Acapulco. Respecto a la tasa de desocupación, con una cifra de 4.3 por ciento esta ciudad presenta un valor elevado, el mayor de las tres ciudades bajo estudio e incluso levemente mayor que la del resto urbano nacional (cuadro III.3). Esta cifra es muy importante ya que da cuenta de la insuficiente absorción laboral del mercado de trabajo poblano, que constituye una deficiencia significativa. Como se ve, el alto desempleo afecta a hombres y a mujeres por igual.

CUADRO III.5
Población de 12 años y más, población activa y tasas de participación económica por sexo en Puebla

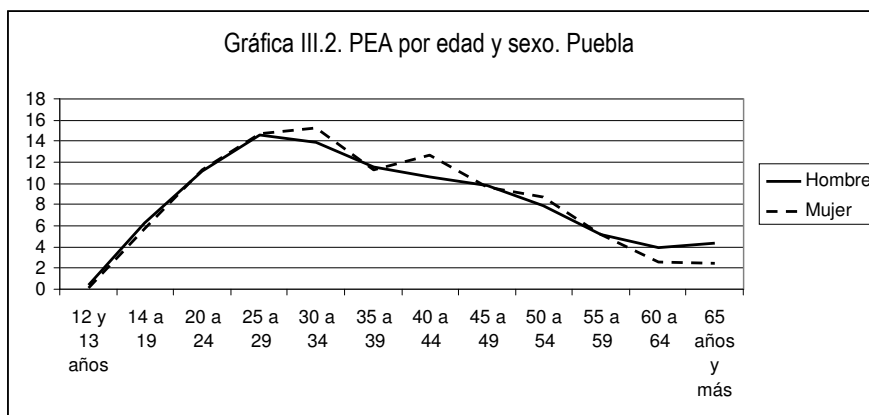
	Población de 12 años y más	Población activa	Tasa de participación	Población desocupada	Tasa de desocupación
Total	1 145 064	642 292	56.1	27 846	4.3
Hombres	522 317	371 079	71.0	15 955	4.3
Mujeres	622 747	271 213	43.6	11 891	4.4

Fuente: elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, 2006, segundo trimestre, INEGI.

Las tasas de participación específicas por edad de los poblanos son similares a las de Acapulco. La participación de los hombres por grupos de edad, es similar a la de Acapulco en su uniformidad pero el pico de participación se ubica en el grupo de los 25 a 29 años. La participación de las mujeres es más dispar y se ve un importante descenso en el grupo de los 35 a 39 años. (Gráfica III.2)⁴⁰.

reciben remuneraciones por debajo de la media y carecen de prestaciones con mayor frecuencia que el resto de los ocupados.

⁴⁰ Datos en Anexo: cuadro A.2



Fuente: elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, 2006, segundo trimestre, INEGI.

Puebla es una ciudad con una importante base industrial desarrollada en el período de sustitución de importaciones. Como muestra Sobrino (2007), en el lapso 1988 – 1998 logró expandir su matriz económica, heredada de aquel período, en base a la industria automotriz, logrando entonces un buen desempeño industrial⁴¹. A su vez, es a partir de la década del noventa que las industrias maquiladoras de exportación comienzan a tener presencia en distintas zonas del país además de la Frontera Norte, entre ellas Puebla, conformándose un patrón emergente maquilador que busca insertarse en zonas que ofrezcan condiciones más atractivas y salarios más bajos (Ariza y Ramírez, 2005: ; Carrillo y De la O, 2003). Si bien la inserción sectorial de esta maquila es más heterogénea que la de las ciudades fronterizas, predomina la especialización en la industria de la confección y del vestido (Carrillo y De la O, 2003).

No obstante este desarrollo industrial, Puebla experimenta, como todo el país, el generalizado proceso de terciarización de su mano de obra en la década del 90; se conforma aquí un modelo mixto de especialización en manufacturas con terciarización (García, 1999). Respecto a la calidad del empleo, esta ciudad aparece en distintos estudios en una situación intermedia en relación al resto de las ciudades del país, y también en el ámbito más acotado de la zona centro del país. El estudio de Zenteno (2002) evidencia un

⁴¹ En la década de los sesenta la Volkswagen (VWM) se traslada a Puebla e instala una planta que permite realizar todo el proceso de fabricación de coches, con un tipo de producción que se debe y refleja el modelo de desarrollo global de sustitución de importaciones. En los años ochenta fue la compañía de México que tenía al mayor número de trabajadores concentrados en una sola planta. Su restructuración en los años noventa basada en fuertes modificaciones en las estrategias de aprovisionamiento significó una fuerte reducción de sus empleados. Las nuevas empresas proveedoras que se instalaron en Puebla en los noventas, no alcanzaron a compensar la reducción de empleos y a su vez los trabajadores por ellas empleados tenían peores condiciones que los empleados de la VWM. (Pries, 2000).

panorama laboral con mejoras y retrocesos respecto a su estructura de oportunidades en el período 1993-1998, con aumento del desempleo abierto y del trabajo asalariado sin prestaciones aunque con una disminución del trabajo a destajo y por cuenta propia. Por su parte, en el análisis de Rojas García (2004) sobre la precariedad laboral en las urbes mexicanas, Puebla aparece con un panorama laboral en mejoría entre los años 1994 y 1998 en función de las dimensiones de análisis de su investigación⁴², pero aun se ubica en una situación intermedia de precariedad respecto al resto de las ciudades estudiadas. Más recientemente, García (2009) muestra que de las ciudades de la zona centro que rodean a la capital del país, Puebla es una de las más rezagadas en cuanto a su situación laboral para el año 2006. Dado que Puebla no es una de las ciudades ganadoras del nuevo modelo económico sería esperable un panorama laboral no muy auspicioso; veamos algunos datos de este mercado de trabajo.

Puebla presenta, al igual que Acapulco, aproximadamente tres cuartos de ocupados asalariados, el porcentaje de no asalariados es levemente menor y el de empleadores levemente mayor (cuadro III.6). Cabe destacar que más de la mitad de los ocupados son asalariados en el sector privado tanto en establecimientos menores⁴³ como mayores⁴⁴. La categoría de trabajadores por cuenta propia no profesionales se encuentran en tercer lugar, en cuanto a la cantidad de ocupados que absorbe. Esto es propio de una ciudad, que como vimos más arriba, ha tenido un desarrollo industrial importante. En Acapulco, en cambio, las dos posiciones mayoritarias son los asalariados en micronegocios y pequeños establecimientos y trabajadores por cuenta propia no profesionales. Veamos a continuación las condiciones de empleo que prevalecen en esta ciudad.

Resaltan nuevamente las buenas condiciones de los asalariados en el sector público, la particularidad en este caso es que ostentan mejor situación relativa en todos los ítems estudiados. Dentro de los asalariados del sector privado, son los trabajadores domésticos quienes muestran peores condiciones de empleo, especialmente en el caso de la ausencia casi absoluta del acceso a la seguridad social. Por su parte, los asalariados de micronegocios y pequeños establecimientos, siendo el tipo de inserción predominante,

⁴² Los indicadores utilizados para captar la dimensión del trabajo precario son: tasa de desempleo, trabajo a tiempo parcial, bajo ingreso, trabajadores en microindustrias, trabajadores asalariados sin beneficios sociales, trabajadores sin pago.

⁴³ Micronegocios y pequeños establecimientos.

⁴⁴ Medianos y grandes establecimientos.

presentan peores condiciones de empleo que los asalariados en establecimientos medianos y grandes. Esta característica se agrava especialmente en relación al acceso a la seguridad social donde sólo un tercio de los ocupados en micro y pequeños establecimientos cuenta con este derecho. No obstante, este valor no desciende tanto como en Acapulco.

Los trabajadores por cuenta propia no profesionales son los que tienen la mayor proporción de trabajadores con condiciones críticas de ocupación y el nivel de salarios se ubica un poco por encima de los asalariados en micronegocios y pequeños establecimientos. Por su parte los trabajadores por cuenta propia profesionales y los empleadores, ambos minoritarios, presentan buenos niveles salariales, los mejores luego de los asalariados en el sector público. Sin embargo, hay una considerable proporción de trabajadores por cuenta propia profesionales con condiciones críticas de ocupación, incluso mayor que la de los asalariados en medianos y grandes establecimientos.

Ciertamente, Puebla posee un mercado de trabajo no tan precarizado como el de Acapulco, no obstante hay una alta proporción de trabajadores con carencias en la calidad del empleo, a lo que hay que añadir la alta tasa de desempleo, conformándose así un mercado de trabajo con un panorama laboral no muy favorable.

CUADRO III.6
Tipos de inserción laboral y condiciones de empleo. Puebla.

	Total de ocupados	Con CCO	Ingreso igual o mayor a la mediana nacional	Con acceso a seg. social
<i>Asalariados</i>	72,0			
Sector público	13,9	1,9	65,1	89,3
Micro y peq. establecimientos	32,5	12,8	40,7	37,3
Medianos y gdes. establecimientos	21,4	4,2	49,9	83,7
Trabajadores domésticos	4,2	14,5	31,0	4,1
<i>No asalariados</i>	23,2			
Cuenta propia no profesionales	16,7	15,4	41,8	
Cuenta propia profesionales	1,7	5,3	63,2	
No remunerados	4,7	no aplica	no aplica	
<i>Empleadores</i>	5			
Micro y peq. establecimientos	4,8	3,1	60,1	
Medianos y gdes. establecimientos	*	-	-	
Total	100	100		
Total absoluto (N)	614 446			

* Datos insuficientes

Fuente: elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, 2006, segundo trimestre, INEGI.

Tijuana, una ciudad maquiladora de la frontera norte con terciarización.

Las primeras inversiones en la industria maquiladora llegan al país a fines de la década del sesenta y se ubicaron en la frontera norte, Tijuana es una de las ciudades que recibe estas inversiones, las que irrumpen en un contexto de deterioro de la actividad económica de la ciudad centrada en el comercio y los servicios (Carrillo y De la O, 2003). Las maquiladoras insertas en Tijuana, orientadas especialmente a la electrónica y autopartes, lograron vincularse a centros y cadenas globales de producción alcanzando así su consolidación y desarrollo (Carrillo y De la O, 2003), durante las décadas del ochenta y noventa. Estas son las principales características del desarrollo económico de esta ciudad que delimitan su mercado de trabajo.

Veíamos anteriormente que esta ciudad es la que presenta el mayor sector secundario de las tres estudiadas y que es incluso mayor que el del resto del país urbano (cuadro III.1). A su vez, la tasa de participación es idéntica a la Puebla pero su tasa de desocupación es la menor de las tres y que el resto nacional urbano, con la particularidad de que la tasa de desocupación femenina es levemente menor que la masculina. La brecha entre las tasas de participación por sexo es también la mayor de las tres ciudades, en Tijuana la tasa de participación de las mujeres es menor que la de Acapulco y Puebla⁴⁵, mientras que la de los hombres es mayor que la de ambas ciudades (cuadro III.7).

Cuadro III.7
Población de 12 años y más, población activa y tasas de participación económica por sexo en Tijuana

	Población de 12 años y más	Población activa	Tasa de participación	Población desocupada	Tasa de desocupación
Total	1 006 292	571 010	56,7	8 573	1,5
Hombres	492 487	353 793	71,8	5 590	1,6
Mujeres	513 805	217 217	42,3	2 983	1,4

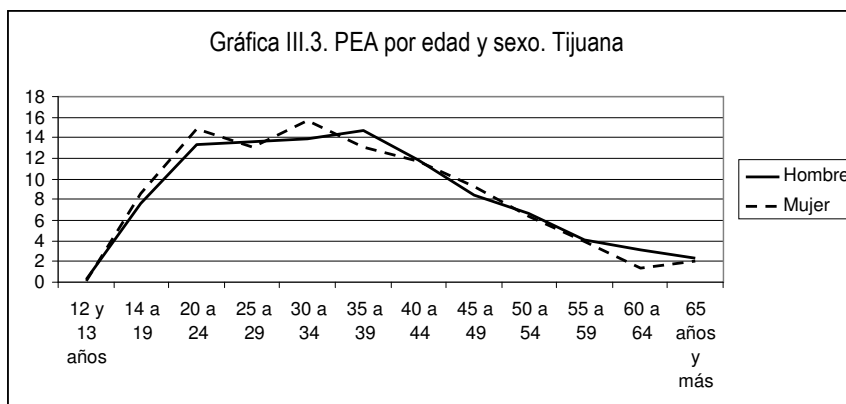
Fuente: elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, 2006, segundo trimestre, INEGI.

⁴⁵ Ya se ha documentado que son las ciudades fronterizas las que presentan mayor inequidad de género en la participación económica entre las edades de mayor exigencia doméstica para las mujeres (de los 25 a los 49 años) (Ariza, 2006). Cabe agregar aquí que el decrecimiento en las tasas de actividad observado a principios de este siglo, fue diferencial por sexo. En las ciudades maquiladoras de la frontera norte, entre ellas Tijuana, afectó especialmente a las mujeres, lo que constituyó el primer corte en la tendencia sostenidamente alcista que mantenía la tasa de participación femenina, desde la década de los setenta (Ariza, 2006).

Las tasas específicas de participación por edad que se muestran en la Gráfica III.3⁴⁶, tienen en términos generales, un patrón similar al de las otras ciudades estudiadas en cuanto a la concentración de los ocupados en las edades centrales para ambos sexos, sin embargo presenta algunas particularidades. La mayor participación de los hombres se ubica en el grupo de 35 a 39 años, siendo así el rango medio de mayor edad de las tres ciudades. A su vez, las mujeres presentan una mayor concentración en los grupos más jóvenes, que en las otras dos ciudades, con un descenso continuo en la participación luego del grupo de 30 a 34 años. También puede observarse una inserción al mercado de trabajo más temprana a partir de los 14 años, esta tendencia está más marcada aún en el caso de las mujeres y se mantiene hasta los 24 años. Evidentemente las particularidades de la inserción por edad de las mujeres se relacionan a la especificidad de la demanda de trabajadores de la industria maquiladora, esta es, mayor proporción de mujeres jóvenes y, más importante aún, jornadas de tiempo completo que demandan una inserción continua.

De acuerdo a Ariza (2006), es esta misma particularidad de la demanda femenina de trabajo la que explica la aparente paradoja que habría en contextos como los fronterizos, con una importante demanda de trabajo femenino y que son a la vez generadores de altas brechas laborales en la participación por sexo entre los 25 y los 49 años. La exigencia de una jornada completa, como la predominante en las industrias maquiladoras es más difícil de mantener para las mujeres en ese grupo de edad. En cambio, el trabajo no asalariado - más abundante en economías más terciarizadas- es más flexible y por tanto más favorable a la actividad económica femenina ya que permite compatibilizar las exigencias de la esfera doméstica con la productiva.

⁴⁶ Datos en Anexo: cuadro A.3



Fuente: elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, 2006, segundo trimestre, INEGI.

Como ya he mencionado, en la ciudad fronteriza de Tijuana hay una fuerte presencia de la industria maquiladora que la coloca entre las ciudades exitosas del modelo económico aperturista. Sobrino (2007) muestra la mejora en su desempeño industrial, destacando que es en la década del ochenta en la que Tijuana se convierte en un polo de atracción para la maquila, en la década del noventa expande cuantitativamente su base económica. Sin embargo, el comienzo del siglo XXI presenta un panorama internacional sombrío para la industria manufacturera de la frontera norte. La importante dependencia de la industria maquiladora mexicana de la economía estadounidense hizo que la desaceleración de esta última economía a partir del 2000 repercutiera en la industria maquiladora mexicana, dándose así el primer retroceso en la historia de su continuo crecimiento desde la década del ochenta (Ariza, 2006)⁴⁷.

En las ciudades de la frontera norte la importante centralidad del sector industrial manufacturero, en especial de la maquila, conforma un mercado de trabajo más especializado y con mayor presencia de asalariados. Aún así, Tijuana es una de las economías más diversificadas en el contexto fronterizo y con mayor porcentaje de la PEA en el sector terciario de la zona norte (Browning y Zenteno, 1993). Al igual que Puebla, en la década del 90 el mercado de trabajo de Tijuana presenta un modelo de especialización en manufactura con terciarización (García, 1999; García, 2009), sin embargo, a diferencia de Puebla la situación laboral en Tijuana presenta condiciones relativamente más favorables. Acapulco, en cambio, es una ciudad eminentemente terciaria y, como vimos, con muy mala calidad en el empleo. Varias investigaciones (García, 2009; Ariza, 2006; Rojas, 2004;

⁴⁷ Este aspecto fue desarrollado con mayor detalle en el primer capítulo de este trabajo.

Zenteno, 2002; entre otras) apoyan la conclusión de que Tijuana es una de las ciudades con mejores condiciones de trabajo, hecho que se enmarca en su importante dinamismo económico en la década del noventa. Zenteno (2002) apoya esta conclusión a partir de las siguientes evidencias: el empleo a destajo disminuye más de 30 por ciento entre 1993 y 1998, el autoempleo no aumentó aunque el empleo asalariado sin prestaciones crece más del 10 por ciento. Por su parte, García (2009) encuentra que para el año 2006 los micronegocios precarios tienen presencia en Tijuana pero que la mayoría de los indicadores señalan que las condiciones laborales son mejores en esta ciudad fronteriza que en buena parte de las ciudades mexicanas.

Como era de esperarse en una ciudad con importante presencia maquiladora, acompañando al importante sector secundario, Tijuana ostenta una mayor proporción de asalariados que las otras dos ciudades estudiadas y una menor proporción de trabajadores por cuenta propia (cuadro III.8). Dentro de los asalariados del sector privado, Tijuana también presenta una novedad, son los medianos y grandes establecimientos los que ocupan a mayor proporción de trabajadores, mientras que en Puebla y Acapulco la mayor proporción se ocupan en micronegocios y pequeños establecimientos.

En relación a las condiciones de empleo, de acuerdo a las variables seleccionadas se ratifican las observaciones ya señaladas acerca de que en Tijuana la situación es relativamente favorable. Ciertamente, hay mayor proporción de empleos de calidad que en Acapulco y en Puebla. La extensa mayoría de todos los ocupados no presenta condiciones críticas de ocupación y los niveles de ingreso de la mayoría son iguales o mayores a la mediana nacional⁴⁸. En relación al acceso a la seguridad social la situación empeora, ya que poco más de la mitad de los ocupados en micronegocios y pequeños establecimientos cuenta con seguridad social y menos del 10 por ciento de los trabajadores domésticos cuenta con este derecho. De todos modos, estas cifras están muy por encima de las observadas en Acapulco y Puebla.

⁴⁸ Cabe precisar que en las ciudades fronterizas el costo de vida es más elevado dada la influencia del dólar americano como parámetro de precios (Ariza, 2006), lo que matiza el peso relativo del nivel de ingresos en Tijuana. Por su parte, como es sabido, en México hay tres zonas salariales con salarios mínimos diferentes. Tijuana y Acapulco pertenecen a la zona cuyo salario mínimo para el año 2006 era de 1,460 pesos. Puebla, pertenece a una zona salarial con un umbral de salario mínimo más bajo, allí era de 1,374 pesos para el 2006 (www.inegi.gob.mx). En el caso de Acapulco esto no se acompaña con un nivel más elevado de ingresos.

Dentro de los asalariados, son nuevamente los ocupados del sector público quienes presentan una mejor situación relativa en los tres ítems propuestos. Sin embargo, se rompe la asociación entre micronegocios y pequeños establecimientos y peores condiciones de empleo. Un dato importante a resaltar es que dentro de los asalariados del sector privado, es el sector mayoritario -el de los medianos y grandes establecimientos- el que presenta mayor proporción de ocupados con condiciones críticas de ocupación y niveles de ingreso más bajos, pero con mayor acceso a la seguridad social.

Por su parte, los trabajadores por cuenta propia no profesionales presentan la mayor proporción de ocupados de Tijuana con condiciones críticas de ocupación pero sus ingresos son mayores a los asalariados del sector privado. Mientras que los trabajadores por cuenta propia profesionales -sector muy minoritario- no presentan condiciones críticas de ocupación y poseen niveles de ingreso mejores que los asalariados y que los trabajadores por cuenta propia no profesionales. Los empleadores, que representan al 6 por ciento de los ocupados, son quienes presentan el mayor nivel de ingreso de acuerdo con el indicador utilizado.

CUADRO III.8
Tipos de inserción laboral y condiciones de empleo. Tijuana.

	Total de ocupados	Con CCO	Ingreso igual o mayor a la mediana nacional	Con acceso a seg. social
<i>Asalariados</i>	73,4			
Sector público	6,9	1,1	87,2	98,9
Micro y peq. establecimientos	29,9	1,4	80,0	56,5
Medianos y gdes establecimientos	34,1	1,7	74,8	96,8
Trabajadores domésticos	2,5	1,5	77,6	9,0
<i>No asalariados</i>	20,7			
Cuenta propia no profesionales	17,5	5,7	80,3	
Cuenta propia profesionales	0,7	0	90,0	
No remunerados	2,5	no aplica	no aplica	
<i>Empleadores</i>	5,8			
Micro y peq. establecimientos	5,8	1,3	93,6	
Medianos y gdes establecimientos	0	-	-	
Total	100	100		
Total absoluto (N)	562 437			

Fuente: elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, 2006, segundo trimestre, INEGI.

El panorama más auspicioso en cuanto a condiciones de empleo de Tijuana apoya la observación realizada más arriba acerca de la expansión de la industria maquiladora en el

territorio. Habíamos anotado que en los últimos años las industrias menos competitivas se trasladaron a la zona centro del país, donde las condiciones eran más atractivas y los salarios más bajos (Ariza y Ramírez, 2005). Puebla forma parte de este *patrón emergente* de distribución de la maquila (Carrillo y De la O, 2003), siendo un mercado de trabajo con condiciones de empleo claramente más deprimidas que las de Tijuana.

Conclusiones

Estas tres ciudades presentan algunas tendencias similares y algunas particularidades que justamente obedecen al tipo de desarrollo y a las medidas restructuradoras del país a las que he hecho referencia en los capítulos anteriores, y cómo ambos han hecho mella en estos tres mercados de trabajo.

Como vimos, las tasas de participación no distan mucho de una ciudad a otra, es decir que la intensidad con que las personas en edad de trabajar se insertan al mercado de trabajo es muy similar en las tres ciudades y es también similar que la del resto del país urbano. Pero sí hay diferencias en cuanto a la capacidad de absorción de mano de obra de cada uno de estos mercados de trabajo. Para el caso de Acapulco, la amplia proporción de trabajadores por cuenta propia no profesionales junto al escaso desempleo, son indicios de que esa es justamente una respuesta accesible ante la insuficiente capacidad de absorción de trabajo. Esta respuesta debe estar sostenida por un mercado suficientemente dúctil como lo es el de Acapulco. En cambio, Puebla que tiene una estructura laboral con mayor presencia del sector secundario, da menos cabida a la inserción en el trabajo por cuenta propia y hay una alta proporción de desempleados, marcando así un claro límite en su capacidad de absorción de fuerza de trabajo. Por su parte, Tijuana que es un mercado de trabajo con mejores condiciones de empleo sostenidas en buena medida por la industria maquiladora de exportación, tiene mayor capacidad de absorción de mano de obra asalariada. En esta ciudad fronteriza, el desempleo es bajo y si bien hay trabajo por cuenta propia -recordemos que esta es una de las economías más diversificadas y terciarias de la frontera norte-, este es menor que en Acapulco y en Puebla.

Las tres ciudades presentan una brecha importante en la tasa de participación de hombres y mujeres. Como ha sido extensamente documentado, los condicionamientos de

género presentes en la división sexual del trabajo hacen que los hombres tengan mayor propensión al trabajo extradoméstico, resultando en una tasa de participación masculina más elevada que la femenina. A su vez, las características de la demanda laboral y las instituciones reguladoras del trabajo hacen que haya una pauta relativamente homogénea en la edad predominante, reduciendo la participación económica de las edades extremas. Ambas tendencias se observaron en las tres ciudades.

Los datos indican que hay una importante heterogeneidad laboral en los tipos de inserción presentes en las ciudades estudiadas, dada la coexistencia de distintos modos de inserción laboral y de organización de la producción y de la prestación de servicios. Si bien la mayor cantidad de trabajadores de las tres ciudades dependen de un salario, hay una importante proporción de trabajadores, que recurren al trabajo por cuenta propia. A su vez, Acapulco muestra un mercado más heterogéneo, con mayor presencia de trabajo por cuenta propia, seguido de Puebla y Tijuana, en cuanto al grado de heterogeneidad. Ya habíamos establecido la relación entre una estructura de empleo dúctil, y la mayor proporción de trabajadores por cuenta propia. Ciertamente, una estructura de empleo esencialmente terciaria como la acapulqueña habilita inserciones más diversas, en cambio los mercados de trabajo más especializados, como el de Tijuana, presentan una estructura de empleo relativamente menos flexible con una inserción más homogénea. Puebla que presenta una matriz industrial importante acompañada de una significativa terciarización, se encuentra en una posición mixta.

En las tres ciudades, son los trabajadores por cuenta propia no profesionales los que presentan mayor proporción de ocupados con condiciones críticas de ocupación, es decir, es la posición más pauperizada de acuerdo a este indicador. Por otro lado, en las tres ciudades hay mayor proporción de estos trabajadores que perciben mayores ingresos que los asalariados en establecimientos menores. Estos datos sobre el ingreso nos obligan a complejizar la asociación entre los trabajadores por cuenta propia no profesionales con el lugar más precario dentro de la estructura laboral. Es preciso tener en cuenta que esta es una posición con una importante heterogeneidad interna, que contiene a la mayor proporción de trabajadores con pésimas condiciones de empleo (CCO) así como también puede cobijar a emprendimientos más exitosos.

Otra tendencia común a las tres ciudades es la privilegiada situación en la que se encuentran los asalariados del sector público en relación a los asalariados del sector privado⁴⁹. Los trabajadores públicos ostentan una relativa mejor situación en cuanto a las condiciones críticas de ocupación, los ingresos y el acceso a la seguridad social. Por su parte, dentro de los asalariados del sector privado, en Puebla y en Acapulco los ocupados en micronegocios y pequeños establecimientos -la inserción predominante- no presentan buenas condiciones de empleo; con una importante proporción de ocupados con condiciones críticas de ocupación, con ingresos deprimidos y escaso acceso a la seguridad social. En cambio, en Tijuana la asociación entre establecimientos de menor tamaño y peores condiciones de empleo se matiza, mostrando nuevamente que en esta ciudad fronteriza el mercado de trabajo es más formalizado.

Como hemos visto, aunque hay algunas tendencias similares propias del tipo de desarrollo del país, estas tres ciudades ofrecen escenarios disímiles dadas las distintas estructuras socioeconómicas que ostentan. Contando con este análisis, en el siguiente capítulo examinaremos la informalidad en cada una de estas ciudades, con especial interés en la heterogeneidad existente en cada una.

⁴⁹ Rojas García (2006) muestra que si bien el empleo público está en una situación privilegiada especialmente por su estabilidad, al interior de este sector hay una importante heterogeneidad tanto en las remuneraciones como en el acceso a la seguridad social.

CAPÍTULO IV. LA HETEROGENEIDAD DE LA INFORMALIDAD EN TRES CONTEXTOS SOCIOECONÓMICOS: ACAPULCO, PUEBLA Y TIJUANA

En el capítulo anterior hemos caracterizado los mercados laborales de Acapulco, Puebla y Tijuana, resaltando las especificidades de cada uno. Teniendo presente estos escenarios, aquí analizaré la informalidad en cada una de estas ciudades acentuando las diferencias que existen dentro del trabajo informal de cada ciudad y entre las tres ciudades. En primer lugar, daré un panorama muy general de las dimensiones de la informalidad en cada una de las tres ciudades. En segundo lugar, analizaré la informalidad en estos tres contextos, centrándome en algunos rasgos sociodemográficos, para exponer algunas particularidades de esta población en aspectos como el sexo, la edad y el nivel de escolaridad, y en la caracterización de la actividad económica. Con este análisis espero reconstruir la heterogeneidad existente en la informalidad de las tres ciudades.

El espacio de la informalidad

Antes de comenzar con el análisis de la informalidad en cada una de las ciudades objeto de este estudio, es importante contar con un panorama general comparativo de la dimensión de la informalidad⁵⁰ en éstas. Tanto en Puebla como en Acapulco, la informalidad se ubica por encima de la proporción de informalidad del resto del país urbano⁵¹ que alcanza al 45.7 por ciento de sus ocupados (cuadro IV.1). En Puebla y en Acapulco poco más de la mitad de la población ocupada está en condición de informalidad, aunque para los acapulqueños el porcentaje de informalidad es mayor, siendo así la ciudad con mayor informalidad de las tres estudiadas. Estas cifras no llaman la atención una vez que contamos con una caracterización de los mercados de trabajo en cuestión. En el capítulo anterior se refrendó la caracterización de Acapulco como un mercado de trabajo

⁵⁰ Como fue expuesto en el segundo capítulo de esta tesis, la medición de informalidad propuesta para este trabajo es, para los trabajadores subordinados (subordinados y remunerados y trabajadores sin pago) la carencia de seguridad social y para los trabajadores independientes (por cuenta propia y empleadores), que la empresa en la que trabajan no tenga nombre o razón social.

⁵¹ Resto del país urbano se refiere a las localidades con 100.000 habitantes y más excluyendo a Acapulco, Puebla y Tijuana.

sumamente precario y Puebla, si bien presenta una mejor situación respecto de Acapulco, también ostenta malas condiciones de empleo para sus ocupados. Sumado a esto, el concepto de informalidad que aquí utilizo refiere a la no regulación, lo que constituye una razón más para que en contextos laborales precarizados la informalidad sea elevada. Siguiendo esta lógica, es esperable que en un mercado de trabajo menos precario, como el de Tijuana, la informalidad sea más reducida, ciertamente esta apenas supera a un cuarto de su población ocupada (cuadro IV.1).

En principio no podría establecerse que el trabajo informal ocupa más a hombres o a mujeres ya que no hay una diferencia importante entre la proporción de trabajadores informales de acuerdo con el sexo. Si bien hay un poco más de informalidad entre los trabajadores hombres de Acapulco y hay un poco más de informalidad entre las trabajadoras de Puebla, Tijuana y en el resto del país urbano, estas diferencias son pequeñas⁵². No obstante, más adelante veremos cómo la informalidad en hombres y mujeres obedece a patrones distintos relacionados a la división sexual del trabajo, en tanto esta es una característica estructural del mercado de trabajo.

CUADRO IV.1
Distribución de la población ocupada por condición de informalidad según sexo.
Acapulco, Puebla, Tijuana y resto del país urbano, 2006

	Acapulco			Puebla		
	Informal	Formal	Total	Informal	Formal	Total
Hombre	86 019	68 487	154 506	174 078	181 046	355 124
	55,7	44,3	100,0	49,0	51,0	100,0
Mujer	61 497	51 774	113 271	137 367	121 955	259 322
	54,3	45,7	100,0	53,0	47,0	100,0
Total	147 516	120 261	267 777	311 445	303 001	614 446
	55,1	44,9	100,0	50,7	49,3	100,0
	Tijuana			Resto país urbano		
	Informal	Formal	Total	Informal	Formal	Total
Hombre	95 999	252 204	348 203	5 561 089	6 923 039	12 484 128
	27,6	72,4	100,0	44,5	55,5	100,0
Mujer	60 075	154 159	214 234	3 953 377	4 379 922	8 333 299
	28,0	72,0	100,0	47,4	52,6	100,0
Total	156 074	406 363	562 437	9 514 466	11 302 961	20 817 427
	27,7	72,3	100,0	45,7	54,3	100,0

Fuente: elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, 2006, segundo trimestre, INEGI.

⁵² Por lo que respecta a la concentración femenina en el trabajo informal, en ninguna de las ciudades las mujeres están sobrerrepresentadas (Ver Anexo: Cuadro A.4), pero en la posición “trabajadores sin pago” sí hay una clara feminización (Ver Anexo: Cuadro A.5).

CUADRO IV.2

Distribución porcentual de la condición de informalidad por posición en la ocupación según sexo. Acapulco, Puebla y Tijuana, 2006.

ACAPULCO													
	Sub y remun			Empleadores			Cuenta propia			Sin pago			
	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total	
Informal	46	42,6	44,6	63,6	*	51,9	81,8	80,7	81,3	100	98,7	99,1	
Formal	54	57,4	55,4	*	*	48,1	18,2	19,3	18,7	0	*	*	
Total	100	100	100	100	*	100	100	100	100	100	100	100	
	Sub y remun			Empleadores			Cuenta propia			Sin pago			Total
Informal	83 974			4 943			48 415			10 184			147 516
%	56,9			3,4			32,8			6,9			100

PUEBLA													
	Sub y remun			Empleadores			Cuenta propia			Sin pago			
	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total	
Informal	39,7	44,5	41,8	34,8	*	33,4	77,6	76,4	77,2	100	100	100	
Formal	60,3	55,5	58,2	65,2	*	66,6	22,4	23,6	22,8	0	0	0	
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
	Sub y remun			Empleadores			Cuenta propia			Sin pago			Total
Informal	184 804			10 143			87 528			28 970			311 445
%	59,3			3,3			28,1			9,3			100

TIJUANA													
	Sub y remun			Empleadores			Cuenta propia			Sin pago			
	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total	
Informal	20,6	19,6	20,2	25,8	8,3	22,5	51,5	61,6	54,2	100	100	100	
Formal	79,4	80,4	79,8	74,2	91,7	77,5	48,5	38,4	45,8	0	0	0	
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
	Sub y remun			Empleadores			Cuenta propia			Sin pago			Total
Informal	85 723			7 498			49 570			13 283			156 074
%	54,9			4,8			31,8			8,5			100

* Dato insuficiente en la muestra.

Fuente: elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, 2006, segundo trimestre, INEGI.

En las tres ciudades, las categorías ‘subordinados y remunerados’⁵³ y ‘trabajadores por cuenta propia’ representan a la extensísima mayoría de la informalidad (cuadro IV.2), razón por la que el análisis se centrará en ellas⁵⁴. Esta tendencia ya ha sido señalada en otras

⁵³ Esta posición incluye a los asalariados y a los trabajadores subordinados y remunerados pero con percepciones no salariales.

⁵⁴ Ver diagrama I.1 (Capítulo 1), donde se presenta el universo y el sub-universo del análisis.

investigaciones sobre la informalidad (Gaxiola, 2008: ; Perry et al., 2007: ; López Buitrón, 2006). Por otro lado, el porcentaje de informalidad dentro de cada posición en la ocupación presenta algunas diferencias entre las ciudades. En Tijuana la informalidad dentro de los subordinados y remunerados y los empleadores es relativamente baja, se ubica entre los 20 y 24 por ciento. Dentro de los trabajadores por cuenta propia sí hay mayor proporción de informales, más de la mitad de estos trabajadores, por su parte, todos los trabajadores sin pago son informales. Es decir que, en Tijuana son los trabajadores por cuenta propia y los trabajadores sin pago los que suben la media de informalidad en la ciudad. Para las otras dos ciudades la proporción de informales en todas las posiciones es mayor; casi la mitad de los subordinados y remunerados son informales, dentro de los empleadores de Puebla 33.4 por ciento son informales y más de la mitad (51.9 por ciento) lo son en Acapulco, respecto a los cuenta propia en ambas ciudades la amplia mayoría son informales (77.2 por ciento en Puebla y 81.3 por ciento en Acapulco). Finalmente, todos los trabajadores sin pago de Puebla son informales y en Acapulco lo son la extensa mayoría de ellos (99.1 por ciento).⁵⁵

La informalidad en Acapulco

Rasgos sociodemográficos

En Acapulco la informalidad es una condición que alcanza a más de la mitad de los ocupados tanto hombres como mujeres. Respecto a la distribución de la tasa específica de ocupación por grupos de edad, se observa una mayor proporción de trabajadores muy jóvenes (hasta los 19 años) y de trabajadores adultos mayores (de 65 años y más) respecto al resto de los ocupados en esa ciudad⁵⁶. De este modo, y como se ve en el cuadro IV.3, si bien hay una mayor inserción de ocupados alrededor de los 30 años, en el trabajo informal se ocupan trabajadores de todas las edades, incluso en las edades extremas. Estas cifras van acordes a la tendencia ya marcada por otras investigaciones respecto a sobrerrepresentación

⁵⁵ En el resto del país urbano, hay menor proporción de informalidad entre los subordinados y remunerados, que la presentada en Acapulco y Puebla, mientras que para las otras posiciones la proporción es similar a las de esas dos ciudades. Ver Anexo: Cuadro A.6.

⁵⁶ Mientras que para los trabajadores formales la cantidad de ocupados con 19 años o menos no alcanza al 3 por ciento para los informales casi el 10 por ciento tiene 19 años o menos; para la categoría de 65 años y más, mientras que para los trabajadores formales no alcanza al 2 por ciento para los informales sobrepasa el 5 por ciento. Datos en Anexo: Cuadro A.8.

de la población envejecida y la población joven en trabajos más precarios (Tokman, 2004) y en el trabajo informal específicamente (Gaxiola, 2008; López Buitrón, 2006; Roubaud, 1995; Freije, 2001).

Al desagregar la edad por la posición en la ocupación de los informales (Cuadro IV.3)⁵⁷ vemos que los informales jóvenes son mayormente trabajadores subordinados y remunerados y que los de mayor edad son trabajadores por cuenta propia. Los trabajadores informales por cuenta propia, tienen en su mayoría entre 30 y 50 años, pero con una concentración destacable de trabajadores con 65 años y más.

Cuadro IV.3
Distribución porcentual de los trabajadores informales por grupos de edad según sexo. Acapulco, 2006

	Total informales		Subordinados y remun.		Cuenta Propia	
	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer
12 y 13 años	*	*	*	*	0,0	0,0
14 a 19	10,1	9,3	13,9	11,8	*	*
20 a 24	11,2	11,6	15,0	14,5	*	*
25 a 29	11,8	10,6	13,3	11,9	10,6	*
30 a 34	13,3	12,4	14,7	13,8	10,8	*
35 a 39	12,7	13,2	12,7	15,6	13,9	*
40 a 44	9,4	12,0	8,7	12,2	12,0	14,0
45 a 49	8,9	9,4	6,2	*	12,2	13,5
50 a 54	7,2	7,5	*	*	11,7	*
55 a 59	5,6	*	*	*	*	*
60 a 64	3,7	*	*	*	*	*
65 años y más	5,3	5,6	*	*	11,3	11,6
Total	100	100	100	100	100	100

* Dato insuficiente en la muestra

Fuente: elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, 2006, segundo trimestre, INEGI.

Respecto al nivel de instrucción de los trabajadores informales (cuadro IV.4), un primer dato a resaltar es que es menor que el del resto de los ocupados de la ciudad. Mientras que para los trabajadores informales prácticamente 75 por ciento se ubica en los tres primeros niveles (primaria incompleta, primaria completa y secundaria completa), entre el resto de los ocupados de la ciudad más de la mitad tiene educación media superior y superior⁵⁸. En Puebla y en Tijuana se verán tendencias similares, así, se refrenda el carácter de segmentación que el nivel educativo de los ocupados tiene sobre el mercado de trabajo. Por su parte, la informalidad se ha asociado estrechamente a bajos niveles educativos

⁵⁷ El tamaño de la muestra no permite desagregar la edad para los empleadores y los trabajadores sin pago.

⁵⁸ Datos presentados en Anexo: Cuadro A.9.

(Freije, 2001; Gaxiola, 2008), pero cabe aclarar que muchas de las concepciones de informalidad quitan de su definición a los trabajadores con alto nivel educativo.

Al desagregar el nivel de instrucción de acuerdo a la posición en la ocupación de los informales hay cierta polarización. Más de la mitad de los informales subordinados y remunerados se ubican en los dos niveles intermedios de instrucción (secundaria completa y primaria completa). Los trabajadores por cuenta propia muestran menor nivel de instrucción, especialmente las mujeres. Mientras que más de la mitad de ellas se ubican en los dos niveles de instrucción más bajos (primaria incompleta y completa) presentando además la proporción más alta de trabajadores con primaria incompleta, los hombres tienen una inserción bastante más pareja entre los cuatro niveles de instrucción, con una proporción nada desestimable de trabajadores con nivel medio superior y superior. Es decir que, los cuenta propia tienen una conformación sumamente heterogénea en su nivel de instrucción⁵⁹.

CUADRO IV.4
Distribución porcentual de los trabajadores informales por nivel de instrucción y posición en la ocupación, según sexo.
Acapulco, 2006.

Nivel educativo	Total informales		Subordinados y remunerados		Cuenta Propia	
	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer
Primaria incompleta	18,6	24,2	16,5	19,5	22,8	35,2
Primaria completa	26,9	25,5	26,4	25,2	26,9	25,1
Secundaria completa	29,6	28,4	32,2	29,4	24,8	24,7
Medio superior y superior	24,9	21,4	24,9	25,3	25,6	14,6
No especificado	0	*	0	*	0	*
Total (100%)	86 019	61 497	50 997	32 977	27 183	21 232

*Dato insuficiente en la muestra (n<30).

Fuente: elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, 2006, segundo trimestre, INEGI.

Caracterización de la actividad económica

En el anterior capítulo habíamos caracterizado a Acapulco como una ciudad eminentemente terciaria, con más del 80 por ciento de los ocupados en este sector. Esta tendencia sigue presente en el trabajo informal con especial énfasis en las trabajadoras

⁵⁹ Dentro de los trabajadores por cuenta propia se encuentran profesionistas que ejercen libremente su profesión, no se realiza esta distinción en el análisis ya que el número de casos en la muestra no lo permite.

informales de las cuales 91,5 por ciento se inserta en este sector⁶⁰. Los trabajadores informales hombres, en cambio están representados principalmente entre el sector terciario pero con una importante presencia en el secundario (cuadro IV.5). Se delinea así la consabida diferencia en la inserción por rama de acuerdo al sexo que, como vemos, permea también dentro del trabajo informal.

CUADRO IV.5
Distribución porcentual de los trabajadores informales por posición en la ocupación, rama de actividad y subrama, según sexo.
Acapulco, 2006

Rama de actividad	Total informales		Subordinados y remunerados		Empleadores		Cuenta Propia		Sin pago	
	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer
Primario	3,2	0,4	*	0,0	*	0,0	*	*	*	*
Secundario	31,9	8,1	28,7	3,4	61,1	*	34,9	13,6	*	*
Terciario	64,5	91,5	69,5	96,6	*	86,1	59,5	85,6	64,4	85,8
No especificado	0,4	0,0	*	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Sub-rama de actividad										
Actividades agrícolas	3,2	0,4	*	0,0	*	0,0	*	*	*	*
Industria extract. y electric.	0,1	0,0	*	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Industria manufacturera	8,4	7,6	6,1	*	*	0,0	11,3	13,6	*	*
Construcción	23,3	0,4	22,4	*	52,1	*	23,5	0,0	0,0	0,0
Comercio	14,6	35,8	11,9	16,6	*	*	16,9	57,3	*	64,0
Restaurantes y alojamiento	6,2	19,4	8,4	21,2	*	*	*	16,6	*	*
Transporte, almacenam.	19,8	1,0	24,0	*	*	*	15,6	0,0	*	0,0
Servicios profesionales	7,0	3,8	5,9	*	*	0,0	*	*	*	0,0
Servicios sociales	1,4	3,7	*	*	0,0	0,0	*	*	0,0	*
Trabajo doméstico rem.	2,4	21,8	4,1	40,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Servicios cult y recreat.	11,6	5,2	10,7	*	*	0,0	14,0	*	*	*
Gobierno y org. Internac.	1,4	0,8	*	*	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
No especificado	0,4	0,0	*	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

*Dato insuficiente en la muestra (n<30).

Fuente: elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, 2006, segundo trimestre, INEGI.

Las tres principales sub-ramas de inserción de las trabajadoras informales son el comercio, el trabajo doméstico remunerado y los restaurantes y servicios de alojamiento. En el caso de los hombres, la inserción por sub-ramas muestra una mayor participación en la construcción y luego en los servicios de transporte y almacenamiento. Pero este patrón domina dado que son las áreas prioritarias de inserción de los subordinados y remunerados

⁶⁰ El sector terciario informal tiene una sobrerrepresentación de mujeres con un índice de feminización de 1,17. Esta tendencia se observará en todas las ciudades. Anexo: Cuadro A.7.

que son predominantes. Es importante entonces, estudiar la inserción por rama de acuerdo a la posición en la ocupación. (Cuadro IV.5).

Los hombres informales subordinados y remunerados de Acapulco se insertan principalmente en los servicios de transporte y almacenamiento, la construcción y el comercio. Pero entre los cuenta propia la inserción predominante es la construcción, seguida de los servicios de transporte y almacenamiento y el comercio. Es también la construcción la rama que más empleadores ocupa. Para todas las posiciones en la ocupación de los hombres, es principalmente la construcción la que explica la mayor representación de ellos en el secundario. Por su parte, las mujeres informales subordinadas y remuneradas se ocupan muy mayoritariamente en el trabajo doméstico remunerado y restaurantes y alojamiento. Mientras que las trabajadoras informales por cuenta propia son, en su mayoría, comerciantes. Al igual que las trabajadoras sin pago, que se ubican mayoritariamente en el comercio. Cabe mencionar que la inserción de los hombres informales subordinados y remunerados es más heterogénea que la de los trabajadores por cuenta propia, y a su vez, en general la inserción de los hombres es más heterogénea que la de las mujeres. (Cuadro IV.5).

El cuadro IV.6 muestra que las actividades económicas llevadas adelante por los trabajadores por cuenta propia operan en su extensa mayoría (84.9 por ciento de los hombres y 96.0 por ciento de las mujeres) a partir de los recursos de los hogares y no conforman una actividad independiente a ese hogar, a esto lo llamaremos ‘negocio-hogar’⁶¹. Son a su vez, actividades independientes que no están llevadas adelante con una clara racionalidad empresarial⁶², sólo un poco más del 12 por ciento de estos emprendimientos son llevados adelante con cierta racionalidad empresarial. Esta parece ser la típica informalidad al estilo de PREALC, que ocupa el lugar de refugio de mano de obra. Será

⁶¹ La categoría ‘*negocio-hogar*’ refiere a 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. Esto es lo que para el INEGI es el sector informal, que junto a la agricultura de autosubsistencia y al trabajo doméstico remunerado, conforman el sector de los hogares. En este trabajo, estas tres categorías se mantienen separadas pues el trabajo doméstico remunerado y lo que aquí llamamos negocio-hogar son dos tipos de trabajo sumamente distintos.

⁶² Aquí consideramos que el llevar algún tipo de registro contable (libros de contabilidad, servicios de un Contador, cuadernos personales de apuntes, cuademillo de ingreso o registradora de la Secretaría de Hacienda) se relaciona con que la actividad económica esté llevada adelante con cierta racionalidad empresarial. La inexistencia de alguno de estos mecanismos de registro se relaciona con la carencia de una racionalidad empresarial. Esta categoría complementa la de negocio-hogar ya que ambas se refieren a fenómenos similares.

preciso que analicemos un poco más este subsector para indagar en su conformación interna.

CUADRO IV.6
Distribución porcentual de los trabajadores informales por cuenta propia por características de unidad económica, según sexo. Acapulco, 2006

	Tipo de unidad económica			Total
	Negocios n/constituidos en sociedad ^a	Negocio-hogar ^b	Agricultura de auto subsistencia	
Hombre	14,2	84,9	*	100,0
Mujer	*	96,0	0,0	100,0

	Tipo de racionalidad				Total
	Independiente empresarial ^c	Independiente no empresarial ^d	Actividad agropecuaria	No especificado	
Hombre	12,9	84,4	*	*	100,0
Mujer	12,6	86,1	*	*	100,0

^a Unidades económicas del sector privado que no operan bajo un esquema que permite compartir los riesgos económicos. Incluye: negocios establecidos, familiares o individuales, así como las actividades agropecuarias orientadas al mercado.

^b Unidades económicas de mercado que operan a partir de los recursos de los hogares.

^c Actividades económicas independientes que llevan algún registro contable de sus operaciones.

^d Actividades económicas independientes que no llevan ningún registro contable de sus operaciones.

* Dato insuficiente en la muestra (n<30).

Fuente: elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, 2006, segundo trimestre, INEGI.

Las principales ramas en las que se ocupan los trabajadores informales por cuenta propia son: la industria manufacturera, la construcción (para los hombres), el comercio y los servicios de transporte y almacenamiento (para los hombres). Los negocios de la rama de la industria manufacturera funcionan especialmente en el domicilio del trabajador sin instalación especial para tal fin (cuadro IV.7). Es decir que son actividades de manufactura simple. Entre los comerciantes, sólo 20 por ciento cuenta con local fijo, el resto tiene su negocio en situación de mayor precariedad, son mayormente vendedores ambulantes (48,8 por ciento) o realizan su actividad en un puesto improvisado (17,6 por ciento). Las actividades de la construcción y los servicios de transporte y almacenamiento, que tienen participación exclusivamente masculina (cuadro IV.5), no cuentan con local. Los ocupados en la construcción trabajan en los domicilios de los clientes y los trabajadores de servicios de transporte y almacenamiento, en su extensísima mayoría, realizan sus tareas en vehículo motorizado.

CUADRO IV.7
Distribución porcentual de los trabajadores informales cuenta propia por ramas principales y tipo de instalaciones.
Acapulco, 2006

	Industria manufacturera	Construcción	Comercio	Transporte y almacenamiento
Campo, cielo abierto, mar	0,0	0,0	0,0	0,0
Ambulante	0,0	0,0	48,8	*
Puesto improvisado	*	0,0	17,6	0,0
Vehículo sin motor	0,0	0,0	0,0	*
Vehículo motorizado	*	0,0	*	92,1
Domicilio propio s/instalación	58,9	0,0	*	0,0
Domicilio propio c/instalación	*	0,0	*	0,0
Donde requieran clientes	*	100,0	*	*
Puesto semifijo	0,0	0,0	0,0	*
Puesto fijo	0,0	0,0	*	0,0
Tiene local	*	0,0	20,9	0,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

* Dato insuficiente en la muestra (n<30).

Fuente: elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, 2006, segundo trimestre, INEGI.

Respecto al nivel de ingreso de los trabajadores informales por cuenta propia de Acapulco (cuadro IV.8), la extensa mayoría de ellos tienen ingreso por debajo de los 5 salarios mínimos, siendo los hombres quienes presentan mayor porcentaje de ingresos superiores a los cinco salarios mínimos. Se refrenda la situación más desventajosa para las mujeres, quienes en su mayoría tienen ingresos de hasta dos salarios mínimos, mientras que la mitad de los hombres trabajadores por cuenta propia tiene un ingreso de entre dos a cinco salarios mínimos. Es importante tener presente que esta variable no considera las horas de trabajo, es decir que una persona puede tener un ingreso muy bajo en parte porque trabaja pocas horas, lo que matiza la afirmación anterior. Esta situación es más extendida entre las mujeres quienes deben balancear el trabajo extradoméstico con el doméstico. La división sexual de trabajo hace que los hombres realicen mayormente jornadas de trabajo completas.⁶³

⁶³ Por otro lado, cabe anotar que los trabajadores informales de todas las posiciones perciben niveles inferiores de salarios que los trabajadores formales de todas las posiciones. Datos en Anexo: Cuadro A.13.

CUADRO IV.8
Distribución porcentual de los trabajadores informales cuenta propia por ingreso, según sexo.
Acapulco, 2006

Ingreso	Hombre	Mujer
Hasta 2 salarios mínimos	40,8	67,3
Más de 2 hasta 5 SM	50,2	29,3
Más de 5 SM	*	*
No especificado	*	*
Total	100,0	100,0

* Dato insuficiente en la muestra (n<30).

Fuente: elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, 2006, segundo trimestre, INEGI.

Es importante considerar también, que dentro de los trabajadores cuenta propia de Acapulco se encontraba una importante heterogeneidad de niveles de instrucción. Prácticamente había una buena representación de cada uno de los niveles de instrucción, la consabida correlación entre el mayor nivel de instrucción y las mejores oportunidades de empleo, matizaría un poco la idea de ver a este tipo de empleo únicamente como un sector de refugio de mano de obra. Si bien esto es lo predominante, también encontramos una buena proporción de profesionales y técnicos que trabajan por su cuenta, lo que puede deberse a una expulsión del mercado de trabajo formal o a una elección, basada en un análisis de costo-beneficio acerca de la conveniencia de la formalización (Perry et al, 2007).

Los trabajadores informales subordinados y remunerados tienen una inserción bastante más diversa que los trabajadores por cuenta propia, aunque con un claro predominio de inserción en los negocios-hogar para el caso de los hombres y en el trabajo doméstico remunerado entre las mujeres (Cuadro IV.9). Entre los hombres, más de la mitad (54,7 por ciento) se ocupan en negocios-hogar, 21,8 por ciento se ubica en negocios del sector privado no constituidos en sociedad⁶⁴, un 14,4 por ciento en empresas tipo sociedad y corporativas⁶⁵. Por su parte, las trabajadoras informales subordinadas y remuneradas están representadas principalmente por empleadas domésticas con remuneración (40,7 por

⁶⁴ La categoría “empresas del sector privado no constituidas en sociedad” refiere a unidades económicas del sector privado de carácter formal, que no operan bajo un esquema que permite compartir los riesgos económicos. Incluye: negocios establecidos, familiares o individuales; así como las actividades agropecuarias orientadas al mercado. Excluye a las unidades económicas del sector informal y a la agricultura de autosubsistencia.

⁶⁵ La categoría “empresas tipo sociedad y corporativas” refiere a unidades económicas del sector privado que operan bajo alguna modalidad de sociedad mercantil, incluye a las empresas multinacionales.

ciento), luego tienen una importante inserción en negocios del sector privado no constituidos en sociedad (28,7 por ciento), presentan una menor inserción que los hombres en los negocios-hogar (13,2 por ciento), y se ocupan también en empresas tipo sociedad y corporativas (11,0 por ciento). Finalmente, llama la atención la existencia de trabajadores informales, tanto hombres como mujeres, en instituciones públicas aunque la proporción es muy menor.

CUADRO IV.9

Distribución porcentual de los trabajadores subordinados y remunerados por tipo de unidad económica, según sexo. Acapulco, 2006

Tipo de unidad económica	Hombre	Mujer
Empresas tipo sociedad y corporativas	14,4	11,0
Negocios n/constituidos en sociedad	21,8	28,7
Instituciones Privadas	*	*
Instituciones Públicas	*	*
Negocio-hogar	54,7	13,2
Trabajo doméstico remunerado	*	40,7
Agricultura de auto subsistencia	0,0	0,0
Sit. de carácter especial y n/especificadas	*	0,0
Total	100	100

* Dato insuficiente en la muestra (n<30).

Fuente: elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, 2006, segundo trimestre, INEGI.

La principal inserción de los hombres en los negocios-hogar y de las mujeres en el trabajo doméstico remunerado, no parece alejarse mucho de la idea tradicional acerca del trabajo informal. En el caso de los negocios-hogar estamos nuevamente en presencia de establecimientos independientes, pequeños y con escasa lógica empresarial lo que los caracteriza como la tradicional inserción informal. Respecto a las trabajadoras domésticas remuneradas, con seguridad estamos ante una extendida práctica de exención de la obligación del empleador que tampoco dista mucho de la imagen de la informalidad tradicional⁶⁶. Si bien estos ámbitos explican gran parte del trabajo informal de los subordinados y remunerados, este no se agota allí, de los datos surgen algunos escenarios un poco más novedosos.

⁶⁶ En el capítulo tres (cuadro III.3) mostramos que apenas el 2,3 por ciento de los trabajadores domésticos de Acapulco cuentan con seguridad social, es decir que la extensa mayoría son trabajadores informales de acuerdo a la definición operativa que manejamos en este trabajo.

En efecto, el trabajo informal asalariado no se trata solamente de establecimientos precarios o domicilios que ocupan empleados. Como vimos, también es demandado por empresas tipo sociedades y corporativas muy probablemente exitosas e insertas en la dinámica globalizadora que hacen un uso flexible de la mano de obra. También llama la atención la sola existencia de trabajo informal en instituciones públicas lo que habla del deterioro de las condiciones de empleo de sectores típicamente formales.

Respecto al nivel de ingreso de los subordinados y remunerados (cuadro IV.10), los datos muestran peores ingresos que los percibidos por los trabajadores por cuenta propia, con mayor proporción de trabajadores que ganan hasta dos salarios mínimos. Situación que especialmente empeora para el caso de las mujeres, donde prácticamente tres cuartas partes de ellas tienen ingresos muy bajos. A su vez, en el caso de los hombres, claramente disminuye la proporción de ellos que perciben altos ingresos (más de cinco salarios mínimos), es decir que en este tipo de empleo la situación es más homogénea y posibilita en menor medida que el trabajo por cuenta propia la generación de ganancias más altas.

CUADRO IV.10
Distribución porcentual de los trabajadores subordinados y remunerados por ingreso, según sexo.
Acapulco, 2006

Ingreso	Hombre	Mujer
Hasta 2 salarios mínimos	41,9	72,6
Más de 2 hasta 5 SM	53,5	24,0
Más de 5 SM	*	*
No especificado	*	*
Total	100,0	100,0

* Dato insuficiente en la muestra (n<30).

Fuente: elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, 2006, segundo trimestre, INEGI.

Para conocer un poco más acerca de estos puestos de trabajo que ocupan los informales analizaremos su composición de acuerdo a algunas características de la calidad de estos puestos. Introduciremos aquí tres variables: la existencia y el tipo de contrato, las prestaciones y la sindicalización. La inexistencia de contrato permanente, la carencia de prestaciones y la no sindicalización serán tomadas como las características de una mala calidad en el trabajo. A partir de las variables seleccionadas podemos afirmar que la extensísima mayoría de los informales subordinados y remunerados tiene pésimas condiciones de empleo ya que en su mayoría carecen de contrato permanente, no tienen prestaciones y no están sindicalizados (cuadro IV.11). En términos generales podríamos

decir que este tipo de informalidad es una forma de uso de la mano de obra asalariada en la cual los empleadores desatienden por completo las obligaciones con sus empleados, ya sea para que el negocio sobreviva, para minimizar costos y maximizar ganancias o para hacer un uso más flexible de la mano de obra adecuándolo a los imperativos de la producción.

CUADRO IV.11
Subordinados y remunerados por condiciones de empleo según sexo. Acapulco, 2006

Condiciones de empleo ^a	Hombre	Mujer	Total
Sin contrato permanente	95,8	95,5	95,7
Sin prestaciones	91,0	87,7	89,7
No sindicalizado	99,5	98,3	99,0

^a Cada renglón se refiere a dimensiones diferentes de las condiciones de empleo para hombres y mujeres, y debe interpretarse de manera independiente; por consiguiente, los diferentes porcentajes no suman 100.

Fuente: elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, 2006, segundo trimestre, INEGI.

La informalidad en Puebla

Rasgos sociodemográficos

La informalidad es una condición que alcanza a un poco más de la mitad de los ocupados en Puebla. En esta ciudad, a diferencia de Acapulco, hay un poco más de informalidad entre las trabajadoras que entre los trabajadores, esta diferencia está marcada por la mayor proporción de informalidad existente entre ellas en la posición subordinados y remunerados (cuadro IV.2).

Al igual que en Acapulco, en Puebla dentro de los trabajadores informales hay mayor proporción de trabajadores muy jóvenes (de 19 años o menos) y de trabajadores adultos mayores (de 65 años y más), respecto al resto de los ocupados de esa ciudad⁶⁷. Así es que también en Puebla, si bien entre los trabajadores informales hay una importante concentración entre los 20 y 40 años, hay ocupados de todas las edades insertos en el trabajo informal, incluso personas muy jóvenes y adultos mayores (cuadro IV.12). Al observar las edades de acuerdo a la posición en la ocupación, vemos que dentro de los trabajadores subordinados y remunerados predomina la inserción de trabajadores mayores de 14 años y menores de 35 años. Mientras que entre los trabajadores por cuenta propia

⁶⁷ Anexo: Cuadro A.11.

hombres⁶⁸ la edad promedio es mayor, predominan los trabajadores que tienen entre 30 y 55 años. Esta posición además es la que presenta mayor porcentaje de trabajadores adultos mayores. Estas tendencias son muy similares a las encontradas en Acapulco.

Cuadro IV.12

Distribución porcentual de los trabajadores informales por grupos de edad según sexo. Puebla, 2006

	Total informales		Subordinados y remun.		Cuenta Propia	
	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer
12 y 13 años	*	*	*	*	0,0	0,0
14 a 19	9,9	7,7	13,4	8,7	*	*
20 a 24	13,1	13,2	16,5	16,2	*	*
25 a 29	13,8	12,5	18,5	13,5	*	*
30 a 34	13,0	15,1	12,9	17,4	12,9	*
35 a 39	9,1	9,4	9,0	9,6	10,5	*
40 a 44	9,2	12,0	8,7	10,6	11,6	*
45 a 49	8,3	8,4	7,1	7,1	11,4	*
50 a 54	8,3	8,3	*	6,2	14,5	*
55 a 59	5,6	5,9	*	*	*	*
60 a 64	3,4	*	*	*	*	*
65 años y más	5,3	*	*	*	9,7	*
Total	100	100	100	100	100	100

* Dato insuficiente en la muestra

Fuente: elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, 2006, segundo trimestre, INEGI.

El nivel de instrucción de los informales en Puebla es menor que el del resto de los trabajadores de la ciudad. Casi la mitad de los trabajadores formales tiene educación media superior y superior, y junto a los que tienen secundaria completa, representan al 80 por ciento de los ocupados formales⁶⁹, mientras que entre los ocupados informales cerca del 70 por ciento se ubica entre los tres primeros niveles de instrucción (primaria incompleta, primaria completa y secundaria completa). Por su parte, los hombres presentan un nivel de instrucción un poco mayor que el de las mujeres. Cabe resaltar también que el nivel de instrucción de los trabajadores informales de Puebla es más alto que el de sus pares acapulqueños. (Cuadro IV.13).

El nivel de instrucción de los informales según la posición en la ocupación nos da un panorama más claro de su nivel de instrucción dada la diferencia que existe entre las posiciones. Entre los trabajadores subordinados y remunerados un poco más de 60 por

⁶⁸ El tamaño de los datos en la muestra de las trabajadoras por cuenta propia, de los empleadores y de los trabajadores sin pago, no permite desagregarlos por grupos de edad.

⁶⁹ Anexo: Cuadro A.12.

ciento tienen los dos mayores niveles de instrucción (secundaria completa y medio superior y superior) con predominio de los ocupados con secundaria completa. Los trabajadores informales por cuenta propia tienen un nivel educativo más bajo, especialmente entre las mujeres; una tendencia similar encontramos en Acapulco, pero en Puebla el nivel de instrucción de los cuenta propia es mayor. Entre los cuenta propia hay una gran dispersión entre los cuatro niveles de educación que estamos considerando, con una representación relativamente pareja en cada uno de ellos. Cabe recordar, que aquí estamos analizando a los trabajadores por cuenta propia profesionales y no profesionales juntos. Entre los hombres cuenta propia predomina el nivel de instrucción más alto (medio superior y superior) y entre las mujeres predomina la primaria completa. Estos ocupados presentan la proporción más alta de trabajadores con primaria incompleta y la proporción más baja de trabajadores con el nivel más alto de instrucción (medio superior y superior).

CUADRO IV.13
Distribución porcentual de los trabajadores informales por nivel de instrucción y posición en la ocupación, según sexo.
Puebla, 2006

Nivel de instrucción	Total informales		Subordinados y remunerados		Cuenta Propia	
	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer
Primaria incompleta	15,3	15,9	13,7	14,9	19,6	20,9
Primaria completa	26,2	26,9	25,9	23,4	25,6	32,1
Secundaria completa	29,4	31,4	32,4	33,5	24,5	26,6
Medio superior y superior	29,0	25,8	28,0	28,1	29,8	20,4
No especificado	*	0,0	0,0	0,0	*	0,0
Total (100%)	174 078	137 367	98 285	86 519	56 189	31 339

* Dato insuficiente en la muestra.

Fuente: elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, 2006, segundo trimestre, INEGI.

Caracterización de la actividad económica

Los trabajadores informales de las tres ciudades son en su mayoría trabajadores del sector terciario. Ya hemos visto que esta tendencia está especialmente marcada en el caso de las mujeres informales dado el patrón de división sexual del trabajo predominante. En Puebla la participación de los informales hombres en el sector terciario ascienden a 68.7 por ciento y en el secundario a 30,1 por ciento (cuadro IV.14). En el caso de las mujeres informales, como ya mencioné, la extensa mayoría de ellas se ubican en el sector terciario,

en Puebla esta cifra es de 87.5 por ciento en el terciario y 11.6 por ciento en el secundario⁷⁰. Pese a las diferencias en la inserción por rama de hombres y mujeres, el trabajo informal de ambos sexos participa en mayor medida en el sector secundario; la estructura de empleo más secundaria de esta ciudad permea la informalidad.

Las trabajadoras informales se insertan principalmente en el comercio, en el trabajo doméstico remunerado y en servicios de restaurante y alojamiento⁷¹. Este es el mismo patrón que presentan las trabajadoras de Acapulco pero los datos muestran menos concentración por sub-rama en la inserción de las trabajadoras poblanas. La inserción de los hombres por sub-rama es distinta a la de Acapulco, los hombres en Puebla se insertan principalmente en el comercio, en la construcción y en la industria manufacturera. Como se ve, en Puebla los informales hombres y mujeres presentan mayor distribución en la inserción por rama, conformando así un panorama más diversificado en este aspecto, mientras que en Acapulco, y en Tijuana como veremos más adelante, es posible identificar dos o tres ámbitos que absorben a la extensa mayoría de los trabajadores y trabajadoras informales, conformándose así en escenarios más estructurados respecto a la inserción por rama. Dicho de otro modo, la informalidad en Puebla tiene menor especialización relativa ya que atraviesa más sectores de la economía.

Dentro de los trabajadores subordinados y remunerados de Puebla, los hombres se insertan principalmente en el comercio, en la construcción y en la industria manufacturera; se ve aquí la destacable presencia de la rama secundaria. Las mujeres se insertan principalmente en el trabajo doméstico remunerado y en el comercio, con una inserción sumamente terciarizada. La inserción de los trabajadores informales por cuenta propia hombres es distinta a la que presentan sus pares acapulqueños ya que se ocupan especialmente en el comercio, en los servicios culturales y recreativos, en el transporte y almacenamiento y en la industria manufacturera. Las trabajadoras informales por cuenta propia presentan una clara tendencia a la inserción en el comercio -con 41.2 por ciento de sus ocupadas con establecimientos en esta rama-, en servicios de restaurantes y alojamientos, pero también con presencia en el sector secundario por la vía de la industria

⁷⁰ El sector terciario informal tiene una sobrerrepresentación de mujeres con un índice de feminización para Puebla de 1,15. Anexo: Cuadro A.7.

⁷¹ Este patrón es el predominante pues es el patrón de los trabajadores subordinados y remunerados que son los que tienen mayor participación. Esta aclaración es válida para los trabajadores de ambos sexos.

manufacturera. Conforman así un patrón de inserción muy similar al de Acapulco. Los empleadores tienen sus negocios mayoritariamente en la construcción y los trabajadores sin pago hombres y mujeres se insertan especialmente en comercio.

CUADRO IV.14

Distribución porcentual de los trabajadores informales por posición en la ocupación, rama de actividad y subrama, según sexo. Puebla, 2006

Rama de actividad	Total informales		Subordinados y remunerados		Empleadores		Cuenta Propia		Sin pago	
	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer
Primario	0,8	0,6	*	*	*	*	*	*	*	*
Secundario	30,1	11,6	33,1	9,4	45,9	*	25,3	16,7	*	*
Terciario	68,7	87,5	65,9	90,0	51,8	*	73,6	81,8	81,1	87,3
No especificado	0,5	0,2	*	*	0,0	0,0	0,0	0,0	*	0,0
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Sub-rama de actividad										
Actividades agrícolas	0,8	0,6	*	*	*	0,0	*	*	*	*
Industria extract. y electric.	0,2	0,0	*	0,0	0,0	0,0	*	0,0	0,0	0,0
Industria manufacturera	14,7	10,9	15,5	8,6	*	*	13,4	16,7	*	*
Construcción	15,1	0,7	17,4	*	32,6	0,0	11,5	0,0	0,0	*
Comercio	25,4	34,6	21,9	25,4	*	*	27,7	41,2	50,7	68,9
Restaurantes y alojamiento	4,0	11,6	*	9,6	*	*	*	16,7	*	*
Transporte, almacenam.	12,3	0,9	12,4	*	*	0,0	13,8	0,0	*	0,0
Servicios profesionales	8,2	6,7	6,6	*	*	*	10,9	*	*	*
Servicios sociales	3,2	7,1	*	9,4	*	*	*	*	0,0	*
Trabajo doméstico rem.	1,3	16,9	*	26,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Servicios cult. y recreat.	12,5	8,0	10,4	*	*	0,0	17,5	*	*	*
Gobierno y org. Internac.	1,8	1,7	*	*	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	*
No especificado	0,5	0,2	*	*	0,0	0,0	0,0	0,0	*	0,0
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

*Dato insuficiente en la muestra (n<30).

Fuente: elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, 2006, segundo trimestre, INEGI.

La actividad económica llevada adelante por los trabajadores por cuenta propia está constituida en su mayoría por negocios-hogar (cuadro IV.15); sólo 12.2 por ciento de los negocios llevados adelante por hombres están constituidos como una actividad económica independiente del hogar y en el caso de las mujeres esta cifra es aún menor. Prácticamente un cuarto de estos establecimientos son llevados adelante con cierta lógica empresarial. Si comparamos estas cifras con las de Acapulco, vemos que en Puebla hay una mayor proporción de estos emprendimientos que se conforman con independencia de los recursos de los hogares y con cierta racionalidad empresarial, lo que podría indicar que la

informalidad en Acapulco es más precaria, como lo es su mercado de trabajo. Además estos datos indican que en Puebla hay mayor polarización por sexo en la constitución de negocios que se conforman con independencia de los hogares.

CUADRO IV.15
Distribución porcentual de los trabajadores informales por cuenta propia por características de la unidad económica, según sexo. Puebla, 2006

	Tipo de unidad económica			Total
	Negocios n/constituidos en sociedad ^a	Negocio-hogar ^b	Agricultura de auto subsistencia	
Hombre	12,2	87,8	0,0	100,0
Mujer	*	93,2	*	100,0

	Tipo de racionalidad			Total
	Independiente empresarial ^c	Independiente no empresarial ^d	Actividad agropecuaria	
Hombre	23,4	75,6	*	100,0
Mujer	28,5	70,3	*	100,0

^a Unidades económicas del sector privado que no operan bajo un esquema que permite compartir los riesgos económicos. Incluye: negocios establecidos, familiares o individuales, así como las actividades agropecuarias orientadas al mercado.

^b Unidades económicas de mercado que operan a partir de los recursos de los hogares.

^c Actividades económicas independientes que llevan algún registro contable de sus operaciones.

^d Actividades económicas independientes que no llevan ningún registro contable de sus operaciones.

* Dato insuficiente en la muestra (n<30).

Fuente: elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, 2006, segundo trimestre, INEGI.

Los negocios llevados adelante por trabajadores por cuenta propia de Puebla son en su mayoría de la rama de la industria manufacturera, la construcción (para los hombres), el comercio, servicios de transporte y almacenamiento (para los hombres) y servicios culturales y recreativos. Respecto a los negocios de manufactura, la extensa mayoría de estos negocios se desarrolla en el domicilio del trabajador sin una instalación especial para tal fin (cuadro IV.16). Es decir que, al igual que en Acapulco, estas son actividades de manufactura simple. Entre los comerciantes, predomina la venta ambulante (41.2 por ciento), seguida de aquellos que realizan su actividad en puestos improvisados (17.7 por ciento). Los negocios de servicios culturales y recreativos funcionan mayormente donde lo requieran los clientes. Por su parte, en las ramas de la construcción y de los servicios de transporte y almacenamiento -que son exclusivamente masculinas- funcionan donde lo requieran los clientes y en vehículo motorizado, mayormente.

Más arriba habíamos mencionado que entre los negocios llevados adelante por trabajadores por cuenta propia de Puebla hay mayor proporción de emprendimientos que

funcionan con cierta lógica empresarial, dato especialmente remarcado entre los trabajadores por cuenta propia hombres. No obstante, esto no se traduce en una mejora en el tipo de instalaciones donde funcionan.

CUADRO IV.16
Distribución porcentual de los trabajadores informales cuenta propia por ramas principales y tipo de instalaciones. Puebla, 2006

Tipo de instalaciones	Industria manufacturera	Construcción	Comercio	Transporte y almacenamiento	Serv. culturales y recreativos
Campo, cielo abierto, mar	0,0	0,0	0,0	0,0	*
Ambulante	*	0,0	41,2	0,0	*
Puesto improvisado	0,0	0,0	17,7	0,0	0,0
Vehículo sin motor	0,0	0,0	*	0,0	*
Vehículo motorizado	0,0	0,0	*	93,1	0,0
Domicilio propio s/instalación	53,9	*	*	*	*
Domicilio propio c/instalación	*	0,0	*	0,0	*
Donde requieran clientes	*	96,8	*	*	43,5
Puesto semifijo	0,0	0,0	*	0,0	*
Puesto fijo	0,0	0,0	*	0,0	0,0
Otro lugar	0,0	0,0	*	0,0	0,0
Tiene local	*	0,0	*	0,0	*
Total	100	100	100	100	100

* Dato insuficiente en la muestra (n<30).

Fuente: elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, 2006, segundo trimestre, INEGI.

CUADRO IV.17
Distribución porcentual de los trabajadores informales cuenta propia por ingreso, según sexo. Puebla, 2006

Ingreso	Hombre	Mujer
Hasta 2 salarios mínimos	31,7	72,9
Más de 2 hasta 5 SM	54,4	22,6
Más de 5 SM	11,3	*
No especificado	*	*
Total	100,0	100,0

* Dato insuficiente en la muestra (n<30).

Fuente: elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, 2006, segundo trimestre, INEGI.

El nivel de ingreso de los trabajadores por cuenta propia de Puebla (cuadro IV.17), en relación al de Acapulco, es peor en el caso de las mujeres y mejor en el caso de los hombres. Para ellas, hay mayor proporción de ocupadas con ingresos muy bajos (hasta dos salarios mínimos), mientras que para ellos hay una mayor proporción de trabajadores con ingresos de entre dos hasta cinco salarios mínimos. A su vez, la proporción de trabajadores

con ingresos relativamente altos (más de cinco salarios mínimos) es mayor en Puebla en el caso de los hombres, lo que refrenda la mejor posición de los hombres.⁷²

Los datos muestran que el tipo de informalidad de los trabajadores por cuenta propia de Puebla se caracteriza por insertarse en negocios-hogar que son llevados adelante con escasa lógica empresarial y con escasa inversión en infraestructura como lo muestra el tipo de instalaciones utilizadas. Además, predominan los niveles bajos de ingreso. Pero, también en Puebla casi un cuarto de los trabajadores informales por cuenta propia tienen un nivel de instrucción medio superior y superior, aunado a esto hay una mayor proporción de negocios constituidos con independencia de los hogares que en Acapulco, ambas cuestiones al menos matizan la hipótesis que asimila el trabajo por cuenta propia a una informalidad de subsistencia o de mero refugio de mano de obra.

La informalidad de los trabajadores por cuenta propia poblanos parece conformar un continuo de formas laborales diversas. En un extremo de esta gradación hay un tipo de informalidad muy vinculada a la economía de la pobreza, cuyos negocios funcionan a partir de los recursos de los hogares, con escasísima infraestructura y salarios muy deprimidos. En el otro extremo, encontraríamos trabajadores informales con buenos salarios, con alto nivel educativo y mayor infraestructura en el negocio.

Respecto a la inserción de los trabajadores hombres subordinados y remunerados de Puebla (cuadro IV.18), predomina la ocupación en los negocios-hogar pero también hay un importante porcentaje de ocupación en empresas tipo sociedad y corporativas y en los negocios no constituidos en sociedad. Las mujeres subordinadas y remuneradas se ocupan principalmente en el trabajo doméstico remunerado, en empresas tipo sociedad y corporativas, en negocios no constituidos en sociedad y, en menor proporción que los hombres, en negocios-hogar. Es decir que la informalidad de los trabajadores subordinados y remunerados se inserta en una importante proporción en empresas de mayor envergadura.

Al igual que en Acapulco, los trabajadores informales subordinados y remunerados presentan más diversidad de acuerdo al tipo de unidades económicas en las que se insertan que los trabajadores por cuenta propia. Para el caso de Puebla, es preciso resaltar dos aspectos. En primer lugar el alto porcentaje de informales que se insertan en empresas tipo

⁷² Por su parte, en Puebla al igual que en Acapulco, se presenta la brecha salarial entre trabajadores formales e informales, ubicando a los trabajadores informales en una situación de desventaja. Anexo: Cuadro A.13.

sociedad y corporativas, que es mayor que el de las otras dos ciudades⁷³ y que el del resto del país urbano. Este importante punto, muestra cómo permean dos características estructurales del mercado de trabajo poblano: la mayor presencia del sector secundario y la precarización de las condiciones de trabajo que ofrece. A su vez, expone la existencia de un importante escenario laboral de la informalidad vinculado directamente a la gran empresa. El segundo aspecto a resaltar es el alto porcentaje de informales insertos en instituciones públicas, el que es mayor al de las otras dos ciudades aunque similar al del resto del país urbano país.

CUADRO IV.18
Distribución porcentual de los trabajadores informales subordinados y remunerados por tipo de unidad económica, según sexo. Puebla, 2006

Tipo de unidad económica	Hombre	Mujer
Empresas tipo sociedad y corporativas	25,6	24,8
Negocios n/constituidos en sociedad	22,8	24,4
Instituciones Privadas	*	*
Instituciones Públicas	*	*
Negocio-hogar	41,7	12,6
Trabajo doméstico remunerado	*	26,9
Agricultura de auto subsistencia	0,0	0,0
Sit. de carácter especial y no especificadas	*	*
Total	100	100

* Dato insuficiente en la muestra (n<30).

Fuente: elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, 2006, segundo trimestre, INEGI.

El nivel de ingreso de los trabajadores subordinados y remunerados de Puebla (cuadro IV.19), presenta una situación más ventajosa para las mujeres en relación a las mujeres que trabajan por su cuenta, con una menor proporción de mujeres cuyos ingresos llegan hasta los dos salarios mínimos. Y una situación más desventajosa para los hombres, con mayor proporción de trabajadores con ingresos de hasta dos salarios mínimos que los hombres que trabajan por su cuenta. Pese a este acortamiento en las diferencias de ingreso por sexo la brecha salarial existente sigue siendo importante. Por su parte, el nivel de ingreso de estos trabajadores es más elevado que el de sus pares acapulqueños.

⁷³ Prácticamente duplica la proporción existente en Acapulco y en Tijuana

CUADRO IV.19

Distribución porcentual de los trabajadores informales subordinados y remunerados por ingreso, según sexo.
Puebla, 2006

Ingreso	Hombre	Mujer
Hasta 2 salarios mínimos	36,9	61,5
Más de 2 hasta 5 SM	55,6	32,2
Más de 5 SM	5,9	*
No especificado	*	*
Total	100,0	100,0

* Dato insuficiente en la muestra (n<30).

Fuente: elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, 2006, segundo trimestre, INEGI

Si analizamos las condiciones de empleo de estos trabajadores vamos a ver una situación muy similar a la de Acapulco, la extensísima mayoría de los ocupados subordinados y remunerados tienen empleos sumamente precarios (cuadro IV.20). La situación presenta una leve mejoría con respecto a Acapulco en relación a las prestaciones laborales, ya que en Puebla el 20 por ciento de los trabajadores subordinados y remunerados accede a algún tipo de prestaciones.

Cuadro IV.20

Subordinados y remunerados por condiciones de empleo según sexo. Puebla, 2006

Condiciones de empleo ^a	Hombre	Mujer	Total
Sin contrato permanente	93,9	93,3	93,6
Sin prestaciones	79,6	80,4	80,0
No sindicalizado	99,3	98,7	99,0

^a Cada renglón se refiere a dimensiones diferentes de las condiciones de empleo para hombres y mujeres, y debe interpretarse de manera independiente; por consiguiente, los diferentes porcentajes no suman 100.

Fuente: elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, 2006, segundo trimestre, INEGI.

Como vimos, y de modo similar a la situación presentada en Acapulco, los negocios-hogar son los que absorben a la mayor proporción de trabajadores subordinados y remunerados, pero este tipo de trabajo informal no se agota allí. Nuevamente estamos en presencia de algunos espacios novedosos que también conforman la informalidad. La inserción del trabajo informal en empresas tipo sociedades y corporativas, y de trabajo informal en instituciones públicas, inserciones que son especialmente significativas en esta ciudad, nos dan nuevos indicios de la heterogeneidad de escenarios existente en la informalidad.

La informalidad en Tijuana

Rasgos sociodemográficos

Como ya vimos, Tijuana es la ciudad con menor informalidad de las tres estudiadas, un cuarto de sus ocupados está en esta condición, mientras que en Acapulco y Puebla esta cifra alcanza a la mitad de sus ocupados. La distribución de las tasas específicas por grupos de edad de los hombres y mujeres informales de Tijuana presenta algunas diferencias respecto a las dos ciudades ya estudiadas. La alta proporción de ocupados muy jóvenes en el trabajo informal prevalece al igual que en las otras ciudades, pero esta se acrecienta en el grupo de 14 a 19 años⁷⁴. En relación a los trabajadores adultos mayores, la proporción es en términos generales menor.

Cuadro IV. 21

Distribución porcentual de los trabajadores informales por grupos de edad según sexo. Tijuana, 2006

	Total informales		Subordinados y remunerados	
	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer
12 y 13 años	*	*	*	*
14 a 19	12,0	10,2	19,2	*
20 a 24	13,5	12,6	20,7	18,3
25 a 29	11,6	*	13,1	*
30 a 34	13,6	14,7	13,2	*
35 a 39	13,6	9,9	11,0	*
40 a 44	9,3	9,8	*	*
45 a 49	9,0	*	*	*
50 a 54	6,6	10,3	*	*
55 a 59	*	*	*	*
60 a 64	*	*	*	*
65 años y más	*	*	*	*
Total	100	100	100	100

* Dato insuficiente en la muestra

Fuente: elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, 2006, segundo trimestre, INEGI.

Como se ve en el cuadro IV.21, los hombres informales tienen mayoritariamente menos de 40 años, y a partir de esa edad el porcentaje de ocupados desciende. Las mujeres, por su parte, tienen mayoritariamente menos de 35 años pero con un pico en la participación en el segmento de 50 a 54 años. Entre los trabajadores subordinados y

⁷⁴ En el cuadro A.14 se muestra la distribución de los trabajadores formales e informales por grupos de edad, donde nuevamente se evidencia la segmentación existente.

remunerados, Tijuana presenta mayor concentración de ocupados informales jóvenes (menores de 29 años) que en Acapulco y Puebla. En esta ciudad más de la mitad de estos ocupados se ubican en este rango de edad, siguiendo el patrón general de distribución de edad de esta ciudad que se caracteriza por ser una población más joven⁷⁵.

Respecto al nivel de instrucción de los trabajadores informales de Tijuana (cuadro IV.22), un primer dato a destacar es que esta es la ciudad que presenta menor proporción de informales con educación media superior y superior; mientras que en Acapulco y Puebla alrededor de 25 por ciento de los informales tienen educación media superior y superior, en Tijuana este nivel de instrucción lo alcanzan 15 por ciento de los informales. Además la proporción de ocupados formales con educación media superior y superior también es menor en Tijuana que en las otras dos ciudades⁷⁶, es decir que es una característica del mercado de trabajo de Tijuana⁷⁷.

CUADRO IV.22
Distribución porcentual de los trabajadores informales por nivel de instrucción y posición en la ocupación, según sexo.
Tijuana, 2006

Nivel de instrucción	Total informales		Subordinados y remunerados		Cuenta Propia	
	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer
Primaria incompleta	18,6	22,1	14,7	17,2	25,0	*
Primaria completa	34,5	30,4	34,0	31,1	33,5	*
Secundaria completa	32,3	27,9	38,2	28,9	26,0	*
Medio sup y superior	14,5	19,6	13,2	22,7	15,5	*
Total (100%)	95 999	60 075	51 784	33 939	34 169	15 401

*Dato insuficiente en la muestra.

Fuente: elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, 2006, segundo trimestre, INEGI.

A su vez, como en las otras ciudades, Tijuana posee niveles de instrucción disímiles de acuerdo a la posición en la ocupación. Las posiciones estudiadas⁷⁸ presentan mayor proporción de ocupados con primaria y secundaria completa. Son las mujeres subordinadas y remuneradas las que presentan mayor proporción de trabajadoras con el nivel más alto de instrucción, seguidas por los hombres trabajadores por cuenta propia. Cabe precisar aquí

⁷⁵ El tamaño de los datos en la muestra de las trabajadoras por cuenta propia, de los empleadores y de los trabajadores sin pago, no permite desagregar su ocupación por grupos de edad. Y, además permite decir muy poco acerca de las trabajadoras subordinadas y remuneradas.

⁷⁶ Anexo: Cuadro A.15.

⁷⁷ Este rasgo del mercado de trabajo de Tijuana es reseñado por Ariza (2006) quien lo destaca como una limitación estructural de cara a una mejora en la calidad en el empleo.

⁷⁸ Para las posiciones de empleadores y trabajadores sin pago, el dato es insuficiente en la muestra y no permite discriminar a estos trabajadores de acuerdo a su nivel educativo.

que este nivel de instrucción más bajo está afectado por la población más joven que aquí predomina.

Caracterización de la actividad económica

Ya he mencionado que los trabajadores informales de las tres ciudades son en su mayoría trabajadores del sector terciario, especialmente las trabajadoras informales mujeres son en su gran mayoría trabajadoras de este sector. En Tijuana la participación de los informales hombres en el sector terciario es de 58.5 por ciento y en el secundario de 40.9 por ciento (cuadro IV.23). En el caso de las mujeres informales, la extensa mayoría de ellas se ubican en el sector terciario como en Acapulco y Puebla, en Tijuana esta cifra asciende a 86.3 por ciento⁷⁹. Esto hace de Tijuana la ciudad con mayor participación de informales hombres en el sector secundario, lo que se relaciona con una estructura de empleo con un secundario más amplio.

Los hombres informales subordinados y remunerados se insertan sobretodo en la construcción, en los servicios culturales y recreativos y en el comercio, presentando así una distribución diferente a la predominante en las otras dos ciudades. Mientras que las mujeres subordinadas y remuneradas se insertan principalmente en el trabajo doméstico remunerado y en el comercio, compartiendo así las dos inserciones principales con Acapulco y Puebla. Los hombres trabajadores por cuenta propia en Tijuana se insertan especialmente en la construcción, al igual que sus pares acapulqueños, en servicios culturales y recreativos y minoritariamente en el comercio. Las trabajadoras informales por cuenta propia presentan una clara tendencia a la inserción en el comercio, esta cifra asciende a 60.3 por ciento. Los empleadores hombres tienen sus negocios especialmente en la construcción y las trabajadoras sin pago se insertan especialmente en el comercio.

⁷⁹ El sector terciario informal tiene una sobrerrepresentación de mujeres con un índice de feminización para Tijuana de 1,13. Anexo: Cuadro A.7.

CUADRO IV.23

Distribución porcentual de los trabajadores informales por posición en la ocupación, rama de actividad y subrama, según sexo.
Tijuana, 2006

Rama de actividad	Total informales		Subordinados y remunerados		Empleadores		Cuenta Propia		Sin pago	
	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer
Primario	*	*	*	*	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Secundario	40,9	10,8	37,4	9,9	67,8	*	41,9	*	*	*
Terciario	58,5	86,3	61,5	84,9	32,2	*	58,1	87,4	*	90,1
No especificado	0,4	2,6	0,8	4,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Sub-rama de actividad										
Actividades agrícolas	*	*	*	*	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Industria extract. y electric.	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Industria manufacturera	9,3	10,5	13,5	*	0,0	*	*	*	*	*
Construcción	31,5	0,3	23,8	*	67,8	0,0	36,9	0,0	*	0,0
Comercio	18,3	36,9	18,7	20,8	*	*	17,8	60,3	*	53,8
Restaurantes y alojamiento	8,1	12,6	*	*	*	0,0	*	*	*	*
Transporte, almacenam	4,0	1,8	*	*	0,0	0,0	*	0,0	0,0	*
Servicios profesionales	5,3	2,9	*	*	*	0,0	*	*	*	*
Servicios sociales	1,5	3,7	*	*	0,0	0,0	*	*	0,0	*
Trabajo doméstico rem.	0,2	18,5	*	32,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Servicios cult. y recreat.	21,0	9,5	22,3	*	*	0,0	22,5	*	*	*
Gobierno y org. Internac.	0,2	0,4	*	*	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
No especificado	0,4	2,6	*	*	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

*Dato insuficiente en la muestra (n<30).

Fuente: elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, 2006, segundo trimestre, INEGI.

Los negocios llevados adelante por los trabajadores por cuenta propia en Tijuana (cuadro IV.24), presentan la más alta proporción de negocios constituidos a partir de los hogares (negocios-hogar) y la mayor proporción de emprendimientos que no cuentan con una lógica empresarial para ser llevados a cabo, de las tres ciudades. Cabe resaltar que Tijuana es la única de las tres ciudades en que los negocios de las mujeres presentan mayor proporción de emprendimientos constituidos independientemente de las cuentas de los hogares y gestionados con cierta lógica empresarial que los negocios de los hombres.

CUADRO IV.24

Distribución porcentual de los trabajadores por cuenta propia por características de unidad económica, según sexo.
Tijuana, 2006

	Negocios n/constituidos en sociedad ^a	Tipo de unidad económica		Total
		Negocio-hogar ^b	Agricultura de auto subsistencia	
Hombre	*	96,0	0,0	100,0
Mujer	*	93,5	0,0	100,0

	Independiente empresarial ^c	Tipo de racionalidad		Total
		Independiente no empresarial ^d	Actividad agropecuaria	
Hombre	*	93,1	0,0	100,0
Mujer	*	89,3	0,0	100,0

^a Unidades económicas del sector privado que no operan bajo un esquema que permite compartir los riesgos económicos. Incluye: negocios establecidos, familiares o individuales, así como las actividades agropecuarias orientadas al mercado.

^b Unidades económicas de mercado que operan a partir de los recursos de los hogares.

^c Actividades económicas independientes que llevan algún registro contable de sus operaciones.

^d Actividades económicas independientes que no llevan ningún registro contable de sus operaciones.

* Dato insuficiente en la muestra (n<30).

Fuente: elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, 2006, segundo trimestre, INEGI.

A partir de los datos acerca de las unidades económicas en las que se insertan los trabajadores por cuenta propia⁸⁰, podemos ver que para ambos sexos, la situación está más pauperizada que en el caso de sus pares de Acapulco y Puebla. Teniendo en cuenta que el mercado de trabajo de Tijuana tiene relativamente más ventajas que el de las otras dos ciudades (tal como vimos en el capítulo anterior) y que la informalidad de la ciudad fronteriza representa a una menor proporción de su fuerza de trabajo, encontramos aquí una situación de mayor polarización. Los trabajadores informales por cuenta propia de Tijuana, son una partición menor de los ocupados -en comparación con las otras dos ciudades- pero participan en mayor proporción de una situación más desfavorecida que sus pares acapulqueños y poblanos.

Tijuana, que es una ciudad con ingresos más altos que las otras dos estudiadas, presenta la misma característica dentro del trabajo informal. En relación al nivel de ingresos de los trabajadores por cuenta propia de esta ciudad fronteriza (cuadro IV.25), los datos muestran una situación relativamente más ventajosa, muy especialmente para los hombres. Mayor proporción de ellos percibe ingresos de entre dos a cinco salarios mínimos y hay una

⁸⁰ El tamaño de los datos en la muestra no permite discriminar a los trabajadores informales por cuenta propia y subordinados y remunerados de acuerdo al tipo de instalaciones que utilizan, como fue presentado para Acapulco y Puebla.

significativa proporción de trabajadores que perciben más de cinco salarios mínimos. Es de hecho, la proporción más alta que se presentan en las ciudades estudiadas. Para el caso de las mujeres, si bien la situación es más ventajosa que para las mujeres acapulqueñas y poblanas, más de la mitad de ellas perciben menos de dos salarios mínimos. Por su parte, estos son los trabajadores que alcanzan mayor proporción de ocupados con ingresos de más de cinco salarios mínimos⁸¹.

CUADRO IV.25
Distribución porcentual de los trabajadores cuenta propia por ingreso, según sexo.
Tijuana, 2006

Ingreso	Hombre	Mujer
Hasta 2 salarios mínimos	*	51,4
Más de 2 hasta 5 SM	59,0	39,5
Más de 5 SM	31,9	*
Total	100,0	100,0

* Dato insuficiente en la muestra (n<30).

Fuente: elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, 2006, segundo trimestre, INEGI.

Nuevamente, hay una importante variedad de tipos de unidades económicas que ocupan a los trabajadores subordinados y remunerados en condición de informalidad (cuadro IV.26). Además, la inserción de estos trabajadores en Tijuana presenta una diferencia circunstancial con la de sus pares acapulqueños y poblanos. Mientras que en estas dos ciudades la inserción predominante de los hombres son los negocios-hogar y la de las mujeres es el trabajo doméstico, en Tijuana la mayor ocupación para ambos sexos se da en los negocios del sector privado no constituidos en sociedad. Los hombres de esta posición se insertan principalmente en negocios privados no constituidos en sociedad (44.5 por ciento) y en segundo lugar en los negocios-hogar (36 por ciento). Las mujeres, por su parte, se ocupan especialmente en negocios privados no constituidos en sociedad (37.5 por ciento) y en segundo lugar en el trabajo doméstico remunerado (32.7 por ciento). Al igual que en Puebla y Acapulco, también hay informalidad ocupada en empresas tipo sociedad y corporativas. Estos datos muestran que para el caso de Tijuana, al igual que para las otras dos ciudades estudiadas, la idea de la informalidad inserta exclusivamente en unidades económicas poco prósperas debe ser matizada. Y más aún, dada la alta proporción de

⁸¹ Al igual que en las otras dos ciudades hay una importante brecha salarial entre los trabajadores formales y los informales. Anexo: Cuadro A.16.

ocupados en negocios del sector privado no constituidos en sociedad, vemos aquí el predominio de un tipo distinto de informalidad relacionado a unidades económicas de mayor envergadura.

CUADRO IV.26
Distribución porcentual de los trabajadores informales subordinados y remunerados por tipo de unidad económica, según sexo. Tijuana, 2006

Tipo de unidad económica	Hombre	Mujer
Empresas tipo sociedad y corporativas	15,6	*
Negocios n/constituidos en sociedad	44,5	37,5
Instituciones Privadas	*	*
Instituciones Públicas	*	*
Negocio-hogar	36,0	*
Trabajo doméstico remunerado	*	32,7
Agricultura de auto subsistencia	0,0	0,0
Sit de carácter especial y n/especificadas	*	*
Total	100	100

* Dato insuficiente en la muestra (n<30).

Fuente: elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, 2006, segundo trimestre, INEGI.

Los ingresos percibidos por los trabajadores subordinados y remunerados de Tijuana (cuadro IV.27), son los mejores de todos los estudiados ya que presentan la menor proporción de trabajadores con ingresos de hasta dos salarios mínimos. Incluso presentan una situación de mayor paridad entre los ingresos percibidos por hombres y mujeres. No obstante, la brecha salarial persiste. Como lo muestran los datos, los ingresos de los subordinados y remunerados en Tijuana presentan mayor homogeneidad, con mayor proporción de trabajadores que perciben el nivel de ingresos intermedio y menos proporción en sus extremos. La situación más favorable en relación a los ingresos sin duda tiene que ver con que es una característica de este mercado de trabajo que permea a la informalidad. Asimismo, los mayores ingresos percibidos por estos trabajadores reporta elementos para pensar en el predominio de un tipo distinto de informalidad vinculado a unidades económicas de mayor envergadura.

CUADRO IV.27
Distribución porcentual de los trabajadores subordinados y remunerados por ingreso, según sexo.
Tijuana, 2006

Ingreso	Hombre	Mujer
Hasta 2 salarios mínimos	11,6	31,7
Más de 2 hasta 5 SM	74,8	60,4
Más de 5 SM	12,8	*
No especificado	*	0,0
Total	100,0	100,0

* Dato insuficiente en la muestra (n<30).

Fuente: elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, 2006, segundo trimestre, INEGI.

Si observamos la calidad de estos empleos (cuadro IV.28), el panorama es de una fragilidad similar a la observada en las otras dos ciudades. La extensísima mayoría de estos ocupados carece de contrato permanente y de prestaciones y no está sindicalizado. Recordemos que una de las características del mercado laboral de Tijuana es la mejor calidad de empleo de la que gozan sus ocupados. Como lo muestran estas cifras, esta característica alcanza a los trabajadores formales pero no a los informales donde predominan claramente pésimas condiciones de empleo. De acuerdo a las variables aquí escogidas el trabajo informal se ve impermeable a las buenas condiciones existentes en el mercado de trabajo de la ciudad. Es decir, que la polarización señalada para los trabajadores por cuenta propia también se da entre los trabajadores subordinados y remunerados respecto a sus condiciones de empleo.

CUADRO IV.28
Subordinados y remunerados por condiciones de empleo según sexo. Tijuana, 2006

Condiciones de empleo ^a	Hombre	Mujer	Total
Sin contrato permanente	95,7	97,2	96,3
Sin prestaciones	92,1	91,0	91,6
No sindicalizado	99,6	98,9	99,3

^a Cada renglón se refiere a dimensiones diferentes de las condiciones de empleo para hombres y mujeres, y debe interpretarse de manera independiente; por consiguiente, los diferentes porcentajes no suman 100

Fuente: elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, 2006, segundo trimestre, INEGI.

Conclusiones

Hasta aquí he intentado analizar la heterogeneidad existente al interior de la informalidad de las ciudades de Acapulco, Puebla y Tijuana, donde se han observado diferencias de acuerdo al contexto socioeconómico. Como hemos visto, los datos no

ofrecen una clara estructura que permita hacer una taxonomía de escenarios de la informalidad porque el trabajo informal parece más bien presentarse en forma de continuo de variadas formas laborales. Ahora bien, dentro de este continuo, es posible identificar algunas formas de empleo con características disímiles que son recreadas de acuerdo a la dinámica socioeconómica de las urbes. A continuación presento los resultados más importantes de este análisis.

Los *rasgos sociodemográficos* mostraron cierta homogeneidad en la informalidad de las tres ciudades, de acuerdo a las variables escogidas. Estos rasgos permiten caracterizar a los trabajadores informales como hombres y mujeres, con una edad media de 38 años en Acapulco, y de 37 años en Puebla y Tijuana. Aunque como vimos, en Tijuana hay mayor proporción de trabajadores más jóvenes, característica propia de ese mercado de trabajo. A su vez, en Acapulco y en Puebla hay una alta participación de trabajadores muy jóvenes y de adultos mayores. Respecto al nivel de instrucción, los trabajadores informales presentan una importante heterogeneidad al interior de cada ciudad, pero el nivel es en promedio más bajo que para los trabajadores formales, característica que ha sido documentada en otras investigaciones (Freije, 2001; Perry et al., 2007; Gaxiola, 2008).

Los trabajadores informales *subordinados y remunerados* de Acapulco tienen en su extensa mayoría menos de 40 años, de todos los niveles de instrucción pero con predominio de secundaria completa y luego de primaria completa. En Puebla, estos trabajadores son en promedio más jóvenes y con mayor instrucción; tienen en su extensa mayoría menos de 35 años, de todos los niveles de instrucción pero con predominio de secundaria completa y luego de nivel medio superior y superior. En Tijuana, tienen en su extensa mayoría menos de 30 años, de todos los niveles de instrucción pero con predominio de primaria y secundaria completa. Estas cifras la hacen una población en promedio más joven y con menor instrucción que sus pares acapulqueños y poblanos, pero cabe recordar que la escolaridad está afectada por la estructura de edad.

Entre los trabajadores por *cuenta propia* de las tres ciudades predominan edades más avanzadas que las de los subordinados y remunerados y tienen un menor nivel de instrucción. En Acapulco tienen en su mayoría entre 30 y 50 años y los hay de todos los niveles de instrucción pero con predominio de los dos niveles más bajos (primaria completa e incompleta). En Puebla tienen en su mayoría entre 30 y 55 años y también los hay de

todos los niveles de instrucción pero con predominio de primaria y secundaria completa, presentando así el nivel de instrucción más alto entre los trabajadores por cuenta propia de las tres ciudades. En Tijuana, presentan menor edad, tienen en su mayoría entre 30 y 45 años, y entre ellos predominan los niveles de instrucción de primaria incompleta y completa.

Los datos acerca de la edad de los trabajadores por cuenta propia, indican que esta es una actividad que requiere de cierta experiencia laboral previa o al menos que la vida laboral no se inicia mayormente con actividades independientes. Sumado a esto, en las tres ciudades, son los trabajadores subordinados y remunerados quienes bajan el promedio de edad en el trabajo informal. Ambas tendencias refrendan los resultados de otras investigaciones acerca del trabajo informal (Freije, 2001; Perry et al., 2007). Estas cifras parecen indicar que el trabajo informal subordinado y remunerado oficia de puerta de entrada al mercado de trabajo de personas con escasa educación y escasa experiencia laboral; luego de obtenido este puesto los trabajadores buscan insertarse en el trabajo informal por cuenta propia o en el trabajo formal (Perry et al., 2007).

El análisis de la *actividad económica* llevada adelante por los trabajadores informales ha ofrecido elementos interesantes respecto a su heterogeneidad. Un primer aspecto a resaltar es que Puebla es la ciudad que presentó la inserción más diversa en la inserción por rama de los trabajadores informales. En Acapulco y en Tijuana es posible identificar dos o tres ámbitos que absorben a la extensa mayoría de los trabajadores y trabajadoras informales, conformándose así en escenarios más estructurados que los de Puebla. De estos datos se colige que la informalidad en Puebla tiene menor especialización relativa ya que atraviesa a más sectores de la economía.

La estructura del mercado de trabajo de estas ciudades explica en buena medida esta cuestión. El mercado de trabajo de Tijuana, como en el resto las ciudades fronterizas, está estrechamente vinculado con el mercado externo y presenta una importante especialización, conformándose así un mercado relativamente más homogéneo en la demanda de trabajo y en su oferta. Aunado a esto, este es un mercado con mejores condiciones de empleo, como vimos, ambas características hacen que la informalidad en Tijuana sea reducida y homogénea. Acapulco, es un mercado eminentemente terciario pero justamente es este sector el más dúctil, ya que admite variadas formas de ocupación de la fuerza de trabajo, y

hace de esta una ciudad con un mercado de trabajo heterogéneo, como vimos en el tercer capítulo. Sumado a esto, es un mercado sumamente precarizado por lo que la informalidad es una condición que alcanza a una mayor proporción de trabajadores. En cambio, el mercado de trabajo de Puebla caracterizado por una importante base industrial y por un importante sector terciario, junto a unas condiciones de trabajo deprimidas, conforma un contexto apropiado para que se genere una amplia y heterogénea informalidad. Por su parte, estas cuestiones permearán el tipo de trabajo informal en cada unas de estas ciudades.

En términos generales, podríamos decir que el tipo de informalidad de la que participan los trabajadores *subordinados y remunerados* es una forma de uso de la mano de obra asalariada en la cual los empleadores desatienden por completo las obligaciones con sus empleados. Pero este tipo de informalidad tiene inserciones diversas y cumple funciones distintas de acuerdo al tipo de unidad económica en la que se ubica; ya sea para que el negocio sobreviva, para minimizar costos y maximizar ganancias o para hacer un uso más flexible de la mano de obra adecuándolo a los imperativos de la producción.

La principal inserción de los hombres trabajadores informales subordinados y remunerados en Acapulco es en los negocio-hogar, es también la inserción mayoritaria en Puebla pero ocupando a una menor proporción de trabajadores dada la mayor heterogeneidad ya aducida que presenta esta ciudad. En cambio, en Tijuana el tipo de establecimientos que ocupa a mayor proporción de estos trabajadores son las unidades económicas privadas no constituidas en sociedad, seguida de la inserción en negocios-hogar. La unidad económica predominante en los hombres de Tijuana es compartida por las mujeres de Tijuana, seguida para ellas de la inserción en el trabajo doméstico remunerado. Mientras que, las trabajadoras subordinadas y remuneradas de Puebla y Acapulco se insertan especialmente en el trabajo doméstico remunerado.

Estas inserciones predominantes de Acapulco y Puebla no parecen alejarse mucho de la idea tradicional acerca del trabajo informal. En el caso de los negocios-hogar, estos son establecimientos independientes, pequeños y con escasa lógica empresarial. En estas unidades económicas el uso de mano de obra informal se asocia a una estrategia de minimización de costos para prolongar la existencia del negocio, lo que los caracteriza como la tradicional inserción informal. Respecto a las trabajadoras domésticas remuneradas, estamos ante una extendida práctica de exención de la obligación del

empleador que tampoco dista mucho de la imagen de la informalidad tradicional. Ahora bien, el tipo de unidad económica que ocupa a mayor proporción de trabajadores en Tijuana que se vincula a unidades económicas de mayor envergadura -unidades económicas privadas no constituidas en sociedad-, y que además perciben mayores ingresos, parece obedecer al mayor dinamismo del mercado de trabajo de esta ciudad que permea al trabajo informal. Este tipo de informalidad ya se aleja un poco de la imagen tradicional de informalidad. Si bien estos ámbitos explican gran parte del trabajo informal de los subordinados y remunerados, este no se agota allí, de los datos surgen algunos escenarios un poco más novedosos.

De acuerdo con los datos, la inserción de los subordinados y remunerados no se ciñe únicamente a puestos de trabajo en establecimientos pequeños y precarios o domicilios que ocupan empleados, también se ocupan en empresas tipo sociedad y corporativas. Ese tipo de unidad económica se presentó en las tres ciudades pero con mayor proporción en Puebla, lo que puede deberse a la conjunción de un mercado de trabajo con un importante sector secundario y con pésimas condiciones de empleo.

Dichas unidades económicas -empresas tipo sociedades y corporativas- son empresas muy probablemente exitosas e insertas en la dinámica globalizadora que hacen un uso flexible de la mano de obra. Estos serían indicios para vincular este tipo de informalidad con el escenario de la neoinformalidad subordinada al sector de transables al que se refiere Pérez Sáinz (1996), que se gesta dentro de la dinámica globalizadora, justamente como actividades subordinadas a esta. Este tipo de informalidad se conformaría a partir de procesos de deslocalización productiva introducidos por las empresas, en una dinámica de ramificación cuyas terminales se ubican en la informalidad. En este caso, la funcionalidad de estas actividades no sólo es que alivian al sector empresarial de las consecuencias de la proletarización como sostenía Portes, lo central de este modo de absorción y utilización laboral es el uso de una fuerza de trabajo elástica para responder a la necesidad de flexibilización de la empresa. La subcontratación sería el mecanismo de informalización por excelencia.

Los datos mostraron una situación homogénea de pésimas condiciones de empleo en las tres ciudades para los trabajadores informales subordinados y remunerados. Con escasísima existencia de contratos permanentes, sindicalización y acceso a prestaciones.

Dado el tipo de fuerza laboral que estamos analizando (carentes de acceso a la seguridad social) estas cifras no llaman la atención. Pero sí es interesante el hecho de que estas tres características apoyan el vínculo de esta informalidad con la subcontratación. La carencia de prestaciones y de contrato permanente caracteriza un vínculo laboral laxo, sin compromisos por parte del empleador propio de la subcontratación. A su vez, la lógica disgregadora propia de la subcontratación constituye un escenario signado por la fragmentación en el que la configuración de actores colectivos parecería ser inexistente (Pérez Sáinz, 1996).

Cabe señalar nuevamente que llama la atención la sola existencia de trabajo informal en instituciones públicas. Como los datos lo mostraron, su extensión es menor pero su existencia es un indicio del deterioro de las condiciones de empleo de sectores típicamente formales que han comenzado a solaparse con la informalidad.

Las características relevadas de las unidades económicas de los *trabajadores informales por cuenta propia* de las tres ciudades muestran algunas tendencias generales similares en relación al tipo de unidad económica. Pero también hay diferencias. Respecto a la inserción por rama, si bien en las tres hay un claro predominio del sector terciario, ya que esta es una característica del mercado de trabajo nacional, que además se intensifica en el trabajo informal, las diferentes intensidades de la terciarización de cada ciudad influyen en la informalidad de cada ciudad. Acapulco es la ciudad con mayor terciarización, seguida de Puebla y Tijuana.

Como vimos, en Puebla hay una mayor proporción de unidades económicas que se conforman con independencia de los recursos de los hogares y con cierta racionalidad empresarial, lo que podría indicar que la informalidad en Acapulco es más precaria que la de Puebla, así como lo es su mercado de trabajo. Sin embargo en Tijuana esta proporción es aun menor que la Acapulco, lo que nos llevó a indicar la mayor polarización existente entre el trabajo formal y el informal en la ciudad fronteriza, dada por ser un mercado de trabajo con mayores ventajas y que la informalidad de la ciudad fronteriza representa a una menor proporción de su fuerza de trabajo.

Como lo muestran los datos una fracción importante del trabajo informal por cuenta propia de las tres ciudades se relacionaba fácilmente a la definición de PREALC acerca del sector informal. Estas actividades son en su mayoría desarrolladas en sectores sumamente

competidos y de escasa generación de valor, que funcionan como parte de la economía del hogar, con escasísima lógica empresarial y la extensa mayoría de ellas no tiene local o instalaciones particulares para ser llevadas adelante. Estas características parecen responder a un modelo de autogeneración de empleo en respuesta a la insuficiente absorción de mano de obra del mercado de trabajo.

Pero, como ya ha sido señalado, es importante considerar también, que dentro de los trabajadores por cuenta propia se encuentra una importante diversidad de niveles de instrucción, especialmente en Acapulco y en Puebla. La existencia de trabajadores con altos niveles de instrucción junto a cierta variedad de ingresos, nos obliga a matizar la idea de ver a este sector únicamente como un sector de refugio de mano de obra. Si bien, parece predominar el uso de este tipo de empleo como refugio de mano de obra -dadas las ramas de inserción, las características de las unidades económicas y los niveles de ingreso- también encontramos una buena proporción de profesionales y técnicos que trabajan por su cuenta, lo que puede deberse a una expulsión del mercado de trabajo formal o a una elección personal.

De la Garza (2003c) identifica tres grupos de trabajadores en todos los sectores del empleo que se conforman a partir de la polarización del aparato productivo. Por un lado, los trabajadores de las empresas reestructuradas, caracterizados como una nueva clase obrera sin trayectoria sindical. En el otro extremo un conjunto desordenado de micro y pequeñas empresas donde prima el autoempleo, el trabajo familiar, el trabajo agrícola no capitalista, la venta a domicilio o la venta callejera, entre otras. Finalmente, entre ambos extremos, se ubica la antigua clase obrera protagonista de las históricas luchas sindicales. Si bien para el caso de los trabajadores por cuenta propia no disponemos de información al respecto el planteo de De la Garza da algunos elementos acerca de lo que allí ocurre. Tal como sostiene De la Garza el sector no estructurado del autoempleo es un sector difícil de sindicalizar, no sólo por los cupos mínimos establecidos por ley para la formación de un sindicato (20 trabajadores), sino principalmente porque estos pequeños negocios constituyen una estrategia de sobrevivencia familiar o individual. Es decir, esta situación de crisis del trabajo está signada por la conformación de estrategias de sobrevivencia familiar o individual que han sustituido a las estrategias colectivas.

Este análisis sobre la informalidad en las tres ciudades ha mostrado la heterogeneidad existente al interior de la informalidad y la heterogeneidad de la informalidad entre las ciudades. Al interior de la informalidad si bien encontramos tipos distintos de informalidad también vemos que hay características propias del trabajo informal que demuestran la existencia de cierta segmentación (formal-informal) en el mercado de trabajo. Estas características serían: mayor presencia de trabajadores en edades extremas, menor educación, mayor terciarización, inserción en unidades económicas de menor envergadura, los ingresos más bajos y la homogénea situación de pésimas condiciones laborales para los trabajadores subordinados. Por su parte, los datos también mostraron la heterogeneidad existente al interior de la informalidad, conformándose tipos diferenciados. En las tres ciudades parecerían existir tipos similares de informalidad pero la intensidad con la que se presentan unos y otros lo da la estructura socioeconómica de cada mercado de trabajo, donde se constituye la heterogeneidad de la informalidad entre las ciudades estudiadas.

CONCLUSIONES GENERALES

La heterogeneidad del mercado de trabajo es una de las características estructurales de los mercados de trabajo latinoamericanos, y por esto la cabal comprensión de la existencia de variadas formas de ocupación y de distintos tipos de fuerza de trabajo, permiten descifrar buena parte de la dinámica laboral. El análisis acerca de la heterogeneidad laboral en latinoamérica es el marco general en que se surge la noción de informalidad. Luego de superada la externalidad, atribuida a la heterogeneidad por la concepción modernizadora, y la no funcionalidad de las actividades marginales, propia de la concepción dependentista, la informalidad se erige como una alternativa más exitosa a la concepción marginalista acerca de la heterogeneidad laboral.

En este trabajo he argumentado que para estudiar la informalidad en el actual proceso de reestructuración productiva es preciso incluir nuevas aristas en el análisis. Una de las características estructurales del modelo de desarrollo actual es la generación de economías de carácter polarizado acompañadas por un mercado de trabajo que también se polariza entre la inclusión a la nueva dinámica globalizadora y la exclusión de la misma. Entiendo que en el proceso de deterioro de las condiciones laborales cobra especial relevancia entender a la informalidad como un modo de adjetivar las condiciones de las relaciones laborales o las actividades de producción, en que las modalidades de empleo y de contratación irregulares son comunes. Esto implica estudiar la informalidad en términos de la fuerza de trabajo, donde el centro del análisis es la fragilidad de las relaciones laborales. Desde esta perspectiva, el análisis de la heterogeneidad laboral se centra en la regulación y justamente la informalidad se constituye en una forma de adjetivar el empleo cuyo centro está en la regulación del mismo. Este énfasis en la fragilidad de las relaciones laborales es el que permite comprender los procesos que nutren las situaciones de riesgo social y la desafiliación.

Los altibajos que ha sufrido la economía mexicana en las últimas décadas provocaron la salida al mercado de trabajo de mayor fuerza laboral, algunos engrosan las filas de desempleados, pero una buena parte de esta oferta de trabajo coadyuva a multiplicar las formas de empleo, erigiéndose en una multiplicidad de formas de adaptación de la fuerza de trabajo, signadas por el autoempleo o el empleo eventual en micronegocios

escasamente competitivos. A su vez, la reestructuración productiva provoca acciones de adaptación del capital ante una nueva dinámica que requiere de cierta flexibilidad. Entre ambos extremos de adaptación del capital y del trabajo, hay numerosas formas de ocupación y buena parte de ellas se inserta en la informalidad.

En este contexto de creciente complejización del mercado de trabajo es preciso revisar el análisis dualista pues es posible hallar una suerte de continuo de variadas formas ocupacionales que van desde la formalidad a la informalidad. Es decir, que al interior de la informalidad podemos identificar distintos grados de precariedad del trabajo, distintas características sociodemográficas de la fuerza de trabajo, distintos rasgos de los establecimientos, variadas formas ocupacionales. En el marco de la reestructuración productiva y social el conjunto de actividades identificadas como informales deben ser resignificadas pues la informalidad adquiere actualmente un sentido distinto del que tuvo décadas atrás. Si bien esta segmentación persiste, pues podemos identificar características propias de un sector y de otro, al interior de la informalidad hay una nueva heterogeneidad que se manifiesta en la pervivencia de una informalidad tradicional que se combina con una informalidad de nuevo cuño. Justamente la indagación sobre esta heterogeneidad dentro de la informalidad ha sido el objeto de estudio de esta investigación.

En esta investigación abordé el trabajo urbano mediante el análisis de la informalidad en tres ciudades de México que proporcionan tres contextos laborales sumamente distantes. En las últimas décadas del siglo XX la urbanización en el país tendió a la configuración de un patrón desconcentrado, conformado por la redistribución de la población hacia centros metropolitanos independientes de la metrópoli central como expresión de la distribución espacial de zonas con distinta funcionalidad productiva. Las tres ciudades estudiadas, representan esta pluralidad de ejes metropolitanos existentes en el país y son, además, muestra de la relocalización de actividades productivas y de sus efectos. Como fue presentado, el desarrollo económico del país es heterogéneo en las distintas zonas y en la selección de estas ciudades tenemos un buen ejemplo de ello.

Como vimos esta heterogeneidad de contextos laborales, está dada por diferencias en el tipo de especialización, en el grado de éxito en el nuevo esquema económico y en las condiciones laborales ofrecidas a los trabajadores; a su vez son ciudades ubicadas en tres zonas geográficas que obedecen a distintos patrones de desarrollo. De este modo, en esta

investigación indagamos acerca de las variadas formas que asume la heterogeneidad en la informalidad de acuerdo al contexto socioeconómico específico en el que surge.

En términos generales, son tres los principales resultados de la investigación empírica: se refrenda la existencia de la segmentación formal – informal como expresión de la heterogeneidad laboral; al interior de la informalidad pervive una importante heterogeneidad que es expresión de mecanismos de adaptación del capital y del trabajo ante el actual esquema de desarrollo; la heterogeneidad de la informalidad existente y la intensidad con la que se expresa un tipo y otro son “*hijas naturales*” del tipo de mercado de trabajo en que surge. A continuación se presentan en mayor detalle.

La informalidad estudiada en las tres ciudades presentó algunos rasgos comunes a pesar de las importantes diferencias de sus mercados de trabajo. Esto nos lleva a identificar algunas características estructurales de la informalidad, y que evidencian la existencia de la segmentación formal – informal, como dos sectores con características disímiles. En relación a los rasgos sociodemográficos, la informalidad de las dos posiciones estudiadas mostró cierta homogeneidad en los tres contextos socioeconómicos. Se trata de hombres y mujeres, de edades medias similares, con sobrerrepresentación en las edades extremas, siendo la posición de subordinados y remunerados la que absorbe a los más jóvenes y la posición de trabajadores por cuenta propia la que absorbe a los mayores. Respecto al nivel de instrucción, en las tres ciudades este es más bajo que en el trabajo formal. No obstante, algunas características estructurales de los mercados de trabajo dejaron su huella. En Tijuana, que es un mercado de trabajo con población más joven, la informalidad también presenta a una población más joven y en Puebla, los trabajadores informales mostraron mayor nivel de instrucción que sus pares de las otras dos ciudades. En relación a las características de las unidades económicas en las que se insertan los trabajadores informales, hay un predominio de la inserción en negocios que funcionan a partir de los hogares y de unidades de menor envergadura. Respecto a las condiciones de empleo, predominan los bajos salarios, que son claramente menores que los percibidos por los trabajadores formales, y para el caso de los trabajadores subordinados y remunerados, todos ellos tienen pésimas condiciones de empleo, de acuerdo a las variables estudiadas. Las diferencias presentadas a este nivel serán recapituladas a continuación.

Como hemos visto, la informalidad presente en estas tres ciudades no es sólo residuo de mano de obra, no podríamos decir que hay un sector en retroceso -donde se inserta el trabajo informal- y uno en avance –donde se inserta el formal-. Es preciso tener presente que esta partición del empleo también se inscribe dentro de una reestructuración polarizante. Esta polarización hace que se conformen tipos de informalidad en cuyos extremos se encuentran aquellos insertos en la globalización y aquellos excluidos de ella, pero entre esta polarización hay una gradación de tipos de informalidad. Si bien, no es posible hacer una taxonomía exhaustiva de los tipos de informalidad, sí hay indicios que nos permiten reconstruir algunos tipos paradigmáticos que conforman la actual heterogeneidad de la informalidad.

Los dos extremos de esta gradación son asimilables a dos de los escenarios de la neo-informalidad a la que aduce Pérez Sáinz: la informalidad subordinada al emergente sector de transable y la informalidad de subsistencia. Pero la heterogeneidad encontrada no se agota en estos dos escenarios extremos, parece haber otros mecanismos de adaptación tanto del capital como del trabajo que no pueden ser clasificados como insertos a la globalización o como definitivamente excluidos. Es así que identificamos otros dos casos paradigmáticos, que se incluirían entre estos dos extremos de la gradación y se asocian a las clásicas concepciones de la informalidad de PREALC y de Portes.

Respecto a la nueva heterogeneidad de la informalidad a la que aduce Pérez Sáinz, hemos encontrado indicios de dos de los escenarios por él trazados: la economía de la pobreza y la subordinación a la dinámica de la globalización. El primer escenario se remite a la economía de la pobreza inscripta dentro de un contexto de exclusión. Este escenario es una prolongación de la tradicional informalidad, la nueva dinámica no integradora hace que la base acumulativa sea restringida y, consecuentemente, que el volumen de la fuerza laboral absorbida sea también reducido. En este escenario se conforma una informalidad de subsistencia cuyos protagonistas son quienes quedan excluidos del actual proceso de globalización. Este es un tipo de informalidad que oficia de refugio de mano de obra pero la nota dominante es que sus refugiados permanecen sumidos en la economía de la pobreza y la exclusión. Dentro de este tipo de informalidad se encuentran quienes tienen las peores condiciones de empleo, los salarios más bajos o que no perciben salarios, y con escaso capital social y material para mejorar su situación.

El segundo tipo se gesta dentro del proceso de la globalización y remite a la informalidad subordinada a éste. Pérez Sainz plantea dos tipos de situaciones dentro de éste escenario. Identifica por un lado a los procesos de deslocalización productiva, que en este caso incursionarían hasta la informalidad, producidos por los imperativos de la flexibilización que llevan a que ciertos procesos productivos se realicen fuera de la empresa. La segunda situación es la subcontratación provocada por las demandas fluctuantes de los procesos de la globalización que en algunos períodos pueden superar la capacidad productiva de las empresas. En las tres ciudades encontramos informalidad inserta en empresas de mayor envergadura que sería un claro indicio de este tipo de informalidad donde la subcontratación y el trabajo eventual serían las formas de adaptación del capital a la dinámica globalizadora.

La informalidad al estilo clásico de PREALC, explica buena parte del trabajo informal por cuenta propia que hemos encontrado en estas tres ciudades. Este tipo paradigmático de informalidad se origina en la heterogeneidad estructural propia de los países latinoamericanos y es una respuesta ante la escasa absorción de fuerza de trabajo especialmente presente en economías dúctiles. Como vimos puede ser caracterizada como una manera de producir que se define por su escaso capital, su tecnología rudimentaria y por insertarse en mercados sumamente competidos. Por su parte estas unidades económicas y con ellas sus posibles empleados, carecen de capital que les permita una mejora contundente, sin embargo algunos logros económicos impiden caracterizarlas como economía de la pobreza. Este tipo de informalidad abarcaría a una importante cantidad de trabajadores por cuenta propia no insertos en la pobreza.

Otro caso paradigmático de informalidad presente en los tres contextos laborales se relaciona a la aducida por Portes. Este tipo de informalidad no se asimila a las actividades más atrasadas y precarias las que de hecho no tienen cabida en una empresa formal moderna. Lo central en este tipo de informalidad es la heterogeneidad de relaciones laborales que dentro de las empresas existen. Para Portes que una actividad sea informal depende de su situación con respecto a la regularidad estatal tratándose así de una salarización encubierta como modo de abaratar los costos salariales. Esta función es lo que permite establecer la diferencia con la informalidad subordinada al sector de transables. Justamente, dentro de este tipo de informalidad se ubican aquellos trabajadores

subordinados y remunerados cuyas unidades económicas no están subordinadas a la dinámica de la globalización.

Como mencioné anteriormente esta heterogeneidad de la informalidad de la que obtuvimos indicios en las tres ciudades se presenta con diversa intensidad en las tres ciudades estudiadas. Es decir que de acuerdo con el tipo de mercado de trabajo la heterogeneidad en la informalidad asume rasgos distintos. Esto nos llevó a afirmar que la heterogeneidad en la informalidad existente en cada uno de estos contextos económicos es *hija natural* del tipo de mercado de trabajo en que surge. A continuación recapitulo estas diferencias.

El análisis de estos tres contextos socioeconómicos indicó la existencia de una importante heterogeneidad laboral en los tipos de inserción presentes en las ciudades estudiadas, dada la convivencia de distintos modos de inserción laboral y de organización de la producción y de la prestación de servicios. Si bien la mayor cantidad de trabajadores de las tres ciudades dependen de un salario, hay una importante proporción de trabajadores, que recurren al trabajo por cuenta propia. A su vez, Acapulco muestra un mercado más heterogéneo, con mayor presencia de trabajo por cuenta propia, seguido de Puebla y Tijuana. Establecimos la relación entre una estructura de empleo dúctil, y la mayor proporción de trabajadores por cuenta propia. Ciertamente, una estructura de empleo esencialmente terciaria como la acapulqueña habilita inserciones más diversas, en cambio los mercados de trabajo más especializados, como el de Tijuana, presentan una estructura de empleo menos flexible con una inserción relativamente más homogénea. Puebla, que presenta una matriz industrial importante acompañada de una significativa terciarización, se encuentra en una posición mixta.

Acapulco es una ciudad ubicada dentro del eje de la metrópoli principal, pero es una de las ciudades perdedoras del proceso de relocalización económica; se ubica dentro de la zona sureste del país, que se caracteriza por su escaso dinamismo económico. Esta ciudad gozó de dinamismo en el pasado como zona turística y del influjo de las fuerzas gravitacionales centrípetas de la metrópoli central. Pero, en la actualidad otros centros turísticos han ganado fuerza en desmedro del dinamismo de esta. En esta ciudad eminentemente terciaria, se observó una coexistencia de distintos modos de inserción laboral y de organización de la producción y de prestación de servicios, pero con una

prevalencia del trabajo asalariado, con especial inserción en los micronegocios y pequeños establecimientos. Se refrendó la mala situación de este mercado de trabajo, que si bien ostenta una alta tasa de participación y escaso desempleo, gran parte de los empleos generados son de mala calidad. Esta es, de las tres ciudades estudiadas, la que presenta peores condiciones de trabajo mostrando así la cara precaria de la terciarización.

La estructura sectorial de Acapulco, es eminentemente terciaria pero justamente es este sector el más dúctil, que es capaz de albergar una gran variedad de formas de organización del empleo, lo que hace de esta una ciudad con un mercado de trabajo diverso. Sumado a esto, es un mercado sumamente precarizado por lo que la informalidad es una condición que alcanza a una importante proporción de trabajadores. Por su parte, la estructura sectorial del mercado de trabajo acapulqueño deja su huella en la informalidad de esta ciudad siendo la que presenta la mayor terciarización de las tres estudiadas. La principal inserción de los hombres trabajadores informales subordinados y remunerados en Acapulco es en los negocios-hogar que son establecimientos independientes, pequeños y con escasa lógica empresarial. Respecto a los trabajadores por cuenta propia, al igual que en las otras dos ciudades, la inserción principal es en negocios-hogar, presentando esta ciudad indicios de mayor precarización en el tipo de unidad económica. Esto puede asociarse a la gran ductilidad de este mercado de trabajo, donde parece requerirse muy poco para iniciar una actividad económica por cuenta propia, como contrapartida la retribución económica y las condiciones de empleo son en muchos casos paupérrimas.

Puebla es una metrópoli perteneciente a la zona Centro del país, ubicada dentro del eje gravitacional de la metrópoli principal que se caracteriza por tener la mayor concentración demográfica y económica del país, con gran interdependencia y relaciones entre las áreas urbanas que la conforman. Esta ciudad se vio beneficiada durante el período de sustitución de importaciones por el importante desarrollo industrial de la zona centro. La vocación aperturista de la economía mexicana a partir de la década del ochenta hace que pierda dinamismo relativo. Sin embargo, la redistribución espacial de la industria maquiladora en la década del noventa contrarresta esta caída. Esto se refleja en la estructura económica de esta ciudad que presenta un importante sector secundario propio de una economía que ha desarrollado una significativa base industrial acompañada de un extensísimo sector terciario; se conforma así un modelo mixto de especialización en

manufacturas con terciarización. En consonancia con esta estructura sectorial, más de la mitad de los ocupados son asalariados en el sector privado tanto en establecimientos menores como mayores. Respecto a las condiciones de empleo, Puebla presenta un mercado de trabajo no tan precarizado como el de Acapulco, no obstante hay una alta proporción de trabajadores con carencias en la calidad del empleo y una alta tasa de desempleo, de modo que es un mercado de trabajo con un panorama laboral no muy favorable.

El mercado de trabajo de Puebla caracterizado por una importante base industrial y por un importante sector terciario, junto a unas condiciones de trabajo deprimidas, conforma un contexto suficientemente dúctil para que se genere una amplia y heterogénea informalidad. La principal inserción de los trabajadores subordinados y remunerados es en los negocio-hogar, al igual que en Acapulco, pero ocupando a una menor proporción de trabajadores dada la mayor heterogeneidad ya aducida que presenta esta ciudad. Esta ciudad mostró la mayor inserción de informales en empresas tipo sociedad y corporativas, lo que se asocia a un mercado de trabajo con un importante sector secundario y con pésimas condiciones de empleo. A su vez, en Puebla hay una mayor proporción de unidades económicas que se conforman con independencia de los recursos de los hogares y con cierta racionalidad empresarial que en Acapulco, lo que podría indicar una mejor situación relativa, pero esto no se refleja en una mejora contundente en el nivel de salarios.

Tijuana es la metrópoli principal de la constelación de la frontera norte, zona fuertemente especializada en la industria de exportación. La Frontera Norte fue en las décadas del ochenta y del noventa la zona con mejor desempeño en su desarrollo económico, allí se encuentran las economías ganadoras de la vocación aperturista mexicana, pero es también la zona del país más afectada por la desaceleración de la economía estadounidense desde el año 2000. Tijuana muestra el mayor sector secundario de las tres ciudades estudiadas, acompañado por un sector terciario de importancia. En esta ciudad, como en el resto de las ciudades de la frontera norte, la importante centralidad del sector industrial manufacturero, en especial de la maquila, conforma un mercado de trabajo más especializado y con mayor presencia de asalariados. En concordancia con esto, a diferencia de las otras dos ciudades, son los medianos y grandes establecimientos los que ocupan a mayor proporción de trabajadores. En relación a las condiciones de empleo, de

acuerdo a las variables seleccionadas se ratificaron las observaciones ya señaladas acerca de que en Tijuana la situación es relativamente favorable.

El mercado de trabajo de Tijuana, como en el resto las ciudades fronterizas, está estrechamente vinculado con el mercado externo y presenta una importante especialización, conformándose así un mercado relativamente más homogéneo en la demanda de trabajo y en su oferta. Aunado a esto, este es un mercado de trabajo con mejores condiciones relativas de empleo, ambas características hacen que la informalidad sea más reducida y más homogénea. La estructura sectorial de la informalidad está permeada por la del mercado de trabajo, siendo la informalidad con menor terciarización de las tres ciudades estudiadas. Los datos mostraron que, a diferencia de Acapulco y de Puebla, el tipo de unidad económica que ocupa a mayor proporción de trabajadores subordinados y remunerados en Tijuana se vincula a unidades económicas de mayor envergadura, y que además perciben mayores ingresos lo que se relaciona al mayor dinamismo del mercado de trabajo de esta ciudad que permea al trabajo informal. Junto a esto, Tijuana presenta la menor proporción de trabajadores por cuenta propia cuyas unidades económicas se conforman con independencia de los recursos de los hogares. Esto nos llevó a indicar la mayor polarización existente entre el trabajo formal y el informal. Sin embargo, en relación al nivel de ingresos dentro del trabajo informal se mantiene la mejor situación relativa que caracteriza a este mercado de trabajo, en relación a las otras dos estudiadas.

El análisis sobre la informalidad en las tres ciudades estudiadas mostró la heterogeneidad existente al interior de la informalidad (intra-informalidad) y la heterogeneidad de la informalidad entre las ciudades (inter-informalidad), dadas las características propias de los tres contextos laborales estudiados. Al interior de la informalidad si bien encontramos tipos distintos de informalidad también vimos que hay características propias del trabajo informal que demuestran la pertinencia de la segmentación (formal-informal) en el mercado de trabajo. Por su parte, los datos también mostraron la heterogeneidad existente al interior de la informalidad, conformándose tipos bien diferenciados. Las tres ciudades presentan tipos similares de informalidad pero la intensidad con la que se presentan unos y otros, lo da la estructura socioeconómica de cada mercado de trabajo. Es justamente en la estructura socioeconómica donde se constituye la heterogeneidad de la informalidad entre las ciudades estudiadas. Por su parte, esto muestra

que los procesos de heterogeneidad laboral son creados y recreados en el contexto socioeconómico.

ANEXOS

CUADRO A.1

Distribución porcentual de la tasa de participación por grupos de edad según sexo. Acapulco, 2006

	Hombre	Mujer	Total
12 y 13 años	0,4	0,3	0,4
14 a 19	7,2	6,1	6,7
20 a 24	11,2	12,0	11,5
25 a 29	13,5	12,2	12,9
30 a 34	14,8	14,1	14,5
35 a 39	12,2	13,7	12,9
40 a 44	11,1	13,7	12,2
45 a 49	9,0	9,9	9,4
50 a 54	6,8	7,3	7,0
55 a 59	6,4	4,6	5,6
60 a 64	3,6	2,6	3,2
65 años y más	3,8	3,6	3,7
Total (100%)	156 921	115 570	272 491

Fuente: elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, 2006, segundo trimestre, INEGI.

CUADRO A.2

Distribución porcentual de la tasa de participación por grupos de edad según sexo. Puebla, 2006

	Hombre	Mujer	Total
12 y 13 años	0,4	0,2	0,3
14 a 19	6,3	5,7	6,0
20 a 24	11,2	11,4	11,3
25 a 29	14,6	14,7	14,7
30 a 34	14,0	15,3	14,5
35 a 39	11,6	11,3	11,5
40 a 44	10,7	12,7	11,5
45 a 49	9,8	9,7	9,7
50 a 54	7,9	8,8	8,3
55 a 59	5,2	5,1	5,2
60 a 64	3,9	2,6	3,4
65 años y más	4,3	2,5	3,6
Total (100%)	371 079	271 213	642 292

Fuente: elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, 2006, segundo trimestre, INEGI.

CUADRO A.3
Distribución porcentual de la tasa de participación por grupos de edad según sexo. Tijuana, 2006

	Hombre	Mujer	Total
12 y 13 años	0,3	0,1	0,2
14 a 19	7,7	8,6	8,0
20 a 24	13,4	14,8	13,9
25 a 29	13,7	13,1	13,4
30 a 34	13,9	15,7	14,6
35 a 39	14,7	13,2	14,1
40 a 44	11,8	11,7	11,8
45 a 49	8,4	9,2	8,7
50 a 54	6,6	6,4	6,5
55 a 59	4,0	3,9	4,0
60 a 64	3,2	1,4	2,5
65 años y más	2,3	2,0	2,2
Total	353 793	217 217	571 010

Fuente: elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, 2006, segundo trimestre, INEGI.

CUADRO A.4
Proporciones relativas^a de participación femenina en el trabajo informal.
Acapulco, Puebla, Tijuana y resto del país urbano.

Ciudad	Proporción	Feminización
Acapulco	41,69	0,97
Puebla	44,1	1,01
Tijuana	38,49	0,91

^aLas proporciones relativas se refieren al porcentaje de trabajadoras en el trabajo informal dividido entre el porcentaje de mujeres que participan en la PEA. Las cifras mayores a uno significan una concentración mayor de mujeres que de hombres.

Fuente: elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, 2006, segundo trimestre, INEGI.

CUADRO A.5

Proporciones relativas ^a de participación femenina en el trabajo informal. Acapulco, Puebla, Tijuana.

Acapulco		
Posición	Proporción	Feminización
Subordinados y remunerados	39,27	0,91
Empleadores	12,20	0,28
Cuenta propia	43,85	1,02
Sin pago	65,64	1,52
Puebla		
Posición	Proporción	Feminización
Subordinados y remunerados	46,82	1,07
Empleadores	16,59	0,38
Cuenta propia	35,80	0,82
Sin pago	61,53	1,41
Tijuana		
Posición	Proporción	Feminización
Subordinados y remunerados	39,59	0,94
Empleadores	6,91	0,16
Cuenta propia	31,07	0,73
Sin pago	76,92	1,82

^a Las proporciones relativas se refieren al porcentaje de trabajadoras en el trabajo informal dividido entre el porcentaje de mujeres que participan en la PEA. Las cifras mayores a uno significan una concentración mayor de mujeres (feminización).

Fuente: elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, 2006, segundo trimestre, INEGI.

CUADRO A.6

Distribución porcentual de la condición de informalidad por posición en la ocupación según sexo. Resto del país urbano, 2006

	Sub y remun			Empleadores			Cuenta propia			Sin pago		
	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total
Informal	35,1	35,9	35,4	40,0	29,4	38,0	79,5	79,5	79,5	98,6	98,8	98,7
Formal	64,9	64,1	64,6	60,0	70,6	62,0	20,5	20,5	20,5	1,4	1,2	1,3
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

	Sub y remun	Empleadores	Cuenta propia	Sin pago	Total
Informal	56,8	4,4	30,3	8,5	100,0
N	5407174	414 710	2 887 130	805 452	9 514 466

Fuente: elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, 2006, segundo trimestre, INEGI.

CUADRO A. 7

Proporciones relativas^a de participación femenina en el trabajo informal según rama. Acapulco, Puebla, Tijuana

Acapulco		
Posición	Proporción	Feminización
Primario	9,00	0,21
Secundario	15,31	0,36
Terciario	50,36	1,17
Puebla		
Posición	Proporción	Feminización
Primario	37,62	0,86
Secundario	23,40	0,54
Terciario	50,14	1,15
Tijuana		
Posición	Proporción	Feminización
Primario	51,63	1,22
Secundario	14,18	0,34
Terciario	47,98	1,13

^aLas proporciones relativas se refieren al porcentaje de trabajadoras en el trabajo informal dividido entre el porcentaje de mujeres que participan en la PEA. Las cifras mayores a uno significan una concentración mayor de mujeres (feminización).

Fuente: elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, 2006, segundo trimestre, INEGI.

CUADRO A.8

Distribución porcentual de los trabajadores formales e informales por grupos de edad, según sexo. Acapulco, 2006

Grupos de edad	Trabajadores informales			Trabajadores formales		
	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total
12 y 13 años	*	*	*	0,0	0,0	0,0
14 a 19	10,1	9,3	9,8	*	*	2,5
20 a 24	11,2	11,6	11,4	9,8	11,5	10,5
25 a 29	11,8	10,6	11,3	14,5	13,7	14,1
30 a 34	13,3	12,4	12,9	16,7	15,4	16,2
35 a 39	12,7	13,2	12,9	12,2	14,6	13,2
40 a 44	9,4	12,0	10,5	14,1	16,2	15,0
45 a 49	8,9	9,4	9,1	9,0	11,1	9,9
50 a 54	7,2	7,5	7,3	7,3	7,7	7,4
55 a 59	5,6	*	4,9	7,1	*	6,6
60 a 64	3,7	*	3,7	*	*	2,8
65 años y más	5,3	5,6	5,4	*	*	*
Total (100%)	86 019	61 497	147 516	68 487	51 774	120 261

* Dato insuficiente en la muestra

Fuente: elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, 2006, segundo trimestre, INEGI.

CUADRO A.9

Distribución porcentual de los trabajadores formales e informales por nivel de instrucción, según sexo. Acapulco, 2006

Nivel de instrucción	Trabajadores informales			Trabajadores formales		
	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total
Primaria incompleta	18,6	24,2	20,9	8,3	*	6,8
Primaria completa	26,9	25,5	26,3	12,2	8,3	10,5
Secundaria completa	29,6	28,4	29,1	27,6	25,9	26,9
Medio superior y superior	24,9	21,4	23,5	51,8	60,8	55,7
No especificado	0,0	*	*	*1	0,0	*
Total (100%)	86019	61497	147516	68487	51774	120261

* Dato insuficiente en la muestra

Fuente: elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, 2006, segundo trimestre, INEGI.

CUADRO A.10

Distribución porcentual de los trabajadores formales e informales por nivel de ingreso, según sexo. Acapulco, 2006

Nivel de ingreso	Trabajadores informales			Trabajadores formales		
	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total
Hasta 2 salarios mínimos	42,4	73,3	55,2	26,4	30,1	28,0
Más de 2 hasta 5 SM	51,1	23,3	39,5	58,6	54,0	56,6
Más de 5 SM	5,2	*	3,7	13,5	12,6	13,1
No especificado	*	*	1,5	*	*	*
Total (100%)	86019	61497	147516	68487	51774	120261

* Dato insuficiente en la muestra

Fuente: elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, 2006, segundo trimestre, INEGI.

CUADRO A.11

Distribución porcentual de los trabajadores formales e informales por grupos de edad, según sexo. Puebla, 2006

Grupos de edad	Trabajadores informales			Trabajadores formales		
	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total
12 y 13 años	*	*	*	0,0	0,0	0,0
14 a 19	9,9	7,7	8,9	*	*	2,2
20 a 24	13,1	13,2	13,2	9,1	9,2	9,1
25 a 29	13,8	12,5	13,2	14,5	15,2	14,8
30 a 34	13,0	15,1	13,9	15,6	15,8	15,7
35 a 39	9,1	9,4	9,2	14,3	14,0	14,2
40 a 44	9,2	12,0	10,5	12,1	14,7	13,1
45 a 49	8,3	8,4	8,3	11,7	11,1	11,5
50 a 54	8,3	8,3	8,3	8,3	9,5	8,8
55 a 59	5,6	5,9	5,7	4,8	*	4,6
60 a 64	3,4	*	3,5	4,1	*	3,2
65 años y más	5,3	*	4,6	3,6	*	2,9
Total	174 078	137 367	311 445	181 046	121 955	303 001

* Dato insuficiente en la muestra

Fuente: elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, 2006, segundo trimestre, INEGI.

CUADRO A.12

Distribución porcentual de los trabajadores formales e informales por nivel de instrucción, según sexo. Puebla, 2006

Nivel de instrucción	Trabajadores informales			Trabajadores formales		
	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total
Primaria incompleta	15,3	15,9	15,6	4,5	*	4,0
Primaria completa	26,2	26,9	26,5	14,2	13,1	13,7
Secundaria completa	29,4	31,4	30,3	32,1	36,1	33,7
Medio superior y superior	29,0	25,8	27,6	49,3	47,5	48,6
No especificado	*	0,0	*	0,0	*	*
Total (100%)	174078	137367	311445	181046	121955	303001

* Dato insuficiente en la muestra

Fuente: elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, 2006, segundo trimestre, INEGI.

CUADRO A.13

Distribución porcentual de los trabajadores formales e informales por nivel de ingreso, según sexo. Puebla, 2006

Nivel de ingreso	Trabajadores informales			Trabajadores formales		
	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total
Hasta 2 salarios mínimos	37,8	68,8	51,4	12,0	24,7	17,1
Más de 2 hasta 5 SM	51,7	25,9	40,3	57,3	52,9	55,5
Más de 5 SM	8,7	3,3	6,3	27,6	20,0	24,6
No especificado	*	*	1,9	3,1	*	2,8
Total (100%)	174078	137367	311445	181046	121955	303001

* Dato insuficiente en la muestra

Fuente: elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, 2006, segundo trimestre, INEGI.

CUADRO A.14

Distribución porcentual de los trabajadores formales e informales por grupos de edad, según sexo. Tijuana, 2006

Grupos de edad	Trabajadores informales			Trabajadores formales		
	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total
12 y 13 años	*	*	*	*	0,0	*
14 a 19	12,0	10,2	11,3	5,1	7,4	6,0
20 a 24	13,5	12,6	13,2	13,3	15,2	14,0
25 a 29	11,6	*	10,7	13,9	14,9	14,3
30 a 34	13,6	14,7	14,0	14,1	16,1	14,8
35 a 39	13,6	9,9	12,2	15,3	14,5	15,0
40 a 44	9,3	9,8	9,5	13,1	12,2	12,8
45 a 49	9,0	*	8,7	8,4	9,7	8,9
50 a 54	6,6	10,3	8,0	7,0	5,3	6,3
55 a 59	*	*	4,8	3,8	*	3,7
60 a 64	*	*	3,6	3,5	*	2,3
65 años y más	*	*	3,7	*	*	1,7
Total	95 999	60 075	156 074	252 204	154 159	406 363

* Dato insuficiente en la muestra

Fuente: elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, 2006, segundo trimestre, INEGI.

CUADRO A.15

Distribución porcentual de los trabajadores formales e informales por nivel de instrucción, según sexo. Tijuana, 2006

Nivel de instrucción	Trabajadores informales			Trabajadores formales		
	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total
Primaria incompleta	18,6	22,1	20,0	8,7	6,8	8,0
Primaria completa	34,5	30,4	33,0	22,3	22,3	22,3
Secundaria completa	32,3	27,9	30,6	33,9	35,4	34,5
Medio superior y superior	14,5	19,6	16,5	35,1	35,4	35,2
Total (100%)	95 999	60 075	156 074	252 204	154 159	406 363

* Dato insuficiente en la muestra

Fuente: elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, 2006, segundo trimestre, INEGI.

CUADRO A.16

Distribución porcentual de los trabajadores formales e informales por nivel de ingreso, según sexo. Tijuana, 2006

Nivel de ingreso	Trabajadores informales			Trabajadores formales		
	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total
Hasta 2 salarios mínimos	12,7	48,1	26,3	2,7	5,0	3,6
Más de 2 hasta 5 SM	65,0	44,8	57,2	47,6	64,9	54,1
Más de 5 SM	21,9	*	16,2	33,7	19,4	28,3
No especificado	*	0,0	*	16,0	10,8	14,0
Total (100%)	95 999	60 075	156 074	252 204	154 159	406 363

* Dato insuficiente en la muestra

Fuente: elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, 2006, segundo trimestre, INEGI.

BIBLIOGRAFÍA

- Álvarez Galván, José Luis y Chris Tilly. 2006. Trabajadores en el comercio y los servicios en México: trabajo marginal. En *La situación del trabajo en México, 2006*, coordinado por E. De la Garza y C. Salas. México: Plaza y Valdés.
- Ariza, Marina. 2006. Mercados de trabajo urbanos y desigualdad de género en México a principios del siglo XXI. En *La situación del trabajo en México, 2006*, coordinado por E. De la Garza y C. Salas. México: Plaza y Valdés.
- Ariza, Marina y Juan Manuel Ramírez. 2005. Urbanización, mercados de trabajo y escenarios sociales en el México finisecular. En *Ciudades latinoamericanas. Un análisis comparativo en el umbral del nuevo siglo*, coordinado por A. Grimson, A. Portes y B. R. Roberts. Buenos Aires: Prometeo.
- Ariza, Marina y Patricio Solís. 2009. Dinámica de la desigualdad, dinámica socioeconómica y segregación espacial en tres áreas metropolitanas de México, 1990 y 2000. *Estudios Sociológicos* 27 (1):211-235.
- Beck, Ulrich. 2000. *Un nuevo mundo feliz: La precariedad del trabajo en la era de la globalización*. Barcelona: Paidós.
- Browning, Harley y René Zenteno. 1993. The diverse nature of the mexican northern border: the case of urban employment. *Frontera Norte* 5 (9):11-31.
- Carbonetto, Daniel. 1987a. La heterogeneidad de la estructura productiva y el sector informal. En *El sector informal urbano en los países andinos.*, coordinado por D. Carbonetto et all. Quito: ILDIS-CEPESIU.
- Carbonetto, Daniel. 1987b. Notas sobre la heterogeneidad y el crecimiento económico en la región. En *El sector informal urbano en los países andinos*, coordinado por D. Carbonetto et all. Quito: ILDIS-CEPESIU.
- Carrillo, Jorge y María Eugenia De la O. 2003. Las dimensiones del trabajo en la industria maquiladora de exportación en México. En *La situación del trabajo en México, 2003*, coordinado por E. De la Garza y C. Salas. México: Plaza y Valdés.
- Cartaya, Vanessa. 1987. El confuso mundo del sector informal. *Nueva Sociedad* (90):76-88.
- Castel, Robert. 1997. *Las metamorfosis de la cuestión social: Una crónica del salariado*. Buenos Aires: Paidós.

- . 2007. Trabajo y utilidad para el mundo. En *Trabajar por tiempo mejores: Repensar el trabajo en el siglo XXI*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales - OIT.
- Castells, Manuel, y Alejandro Portes. 1989. World Underneath: The Origins, Dynamics and Effects of the Informal Economy. En *The Informal Economy. Studies in Advanced and Less Developed Countries*, coordinado por A. Portes, M. Castells y L. Benton. Baltimore: The Johns Hopkins University Press.
- Cortés, Fernando. 2003. La metamorfosis de los marginados: la polémica sobre el sector informal en América Latina. En *Tratado latinoamericano de Sociología del Trabajo*, coordinado por E. De la Garza. México: Colegio de México, F.C.E., FLACSO, UAM.
- De la Garza, Enrique. 1993. *Reestructuración productiva y respuesta sindical en México*. México: IIEC-UNAM, UAM-I.
- . 2003a. Las teorías sobre la reestructuración productiva y América Latina. En *Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo*, coordinado por E. De la Garza. México: FCE.
- . 2003b. La flexibilidad del trabajo en América Latina. En *Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo*, coordinado por E. De la Garza. México: FCE.
- . 2003c. La crisis de los modelos sindicales en México y sus opciones. En *La situación del trabajo en México, 2003*, coordinado por E. De la Garza y C. Salas. México: Plaza y Valdés.
- De Soto, Hernando. 1987. *El otro sendero*. México: Editorial Diana.
- Filgueira, Fernando. 1997. *Tipos de welfare y reformas sociales en América Latina: Eficiencia, residualismo y ciudadanía estratificada*. Disponible en <http://www.fundaj.gov.br/docs/eg/semi8.rtf>. (Fecha de consulta: Febrero, 2009).
- Filgueira, Fernando, Jorge Papadópulos y Federico Tobar. 2005. Los ejes cartesianos de la política social regional: fallas originales y desmantelamiento perverso en América Latina. *Prisma* (21):219-228.
- Freije, Samuel. 2001. *El empleo informal en América Latina y el Caribe: Causas, consecuencias y recomendaciones de política*, Serie Documentos de Trabajo Mercado Laboral. Venezuela: BID - IESA.

- García, Brígida. 1999. Evolución de la población económicamente activa en las principales ciudades, 1990-1998. En *Atlas Demográfico de México*, coordinado por G. Garza. México: Consejo Nacional de Población y Programa de Educación, Salud y Alimentación (Progres).
- . 2001. Reestructuración económica y feminización del mercado de trabajo en México. *Papeles de Población* (27):45-61.
- . 2009. Los mercados de trabajo urbanos de México a principios del siglo XXI. *Revista Mexicana de Sociología* 71 (1):5-46.
- García, Brígida, y Orlandina de Oliveira. 2001. Transformaciones recientes en los mercados de trabajo metropolitano de México: 1990-1998. *Estudios Sociológicos* 19 (57):653-689.
- Gaxiola, Sergio. 2008. Precariedad laboral: Hacia una caracterización de los trabajadores informales pobre en México, 1992-2006, FLACSO, México.
- Grimson, Alejandro, Alejandro Portes y Bryan R. Roberts. 2005. *Ciudades latinoamericanas. Un análisis comparativo en el umbral del nuevo siglo*. Buenos Aires: Prometeo Libros.
- IBERGOP-MÉXICO. 2006. *El reto de la informalidad y la pobreza moderada. Memorias 2004*. Vol. 6. México: Editorial Porrúa.
- Hart, Keith. 1973 [1971]. Informal income opportunities and urban employment in Ghana. *The Journal of Modern African Studies* 11 (1):61-89.
- Judisman, Clara. 1993. El sector informal en México. *Cuaderno de Trabajo N°2, STyPS*.
- Klein, Emilio y Víctor Tokman. 1988. Sector informal: una forma de utilizar el trabajo como consecuencia de la manera de producir y no viceversa. A propósito del artículo de Portes y Benton. *Estudios Sociológicos* 6 (16):205-212.
- Laurell, Asa. 2000. Avanzar al pasado: la política social del neoliberalismo. En *La política social hoy*, coordinado por E. Borgianni y C. Montaña. Sao Paulo: Cortez Editora.
- Lautier, Bruno. 1999. Por uma sociologia da heterogeneidade do trabalho. *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo* 5 (9):7-32.
- López Buitrón, Jaime. 2006. Hacia una caracterización e interpretación de la informalidad en México. Memorias 2004. En *El reto de la informalidad y la pobreza moderada*, coordinado por IBERGOP-MÉXICO. México: Ediciones Porrúa.

- Maldonado, Carlos. 1987. Formas sociales de producción. Un modelo alternativo de interpretación del llamado sector informal urbano de la economía. En *El sector informal urbano en los países andinos*, coordinado por D. Carbonetto et all. Quito: ILDIS-CEPESIU.
- Mezzera, Jaime. 1987a. Abundancia como efecto de la escasez. Oferta y demanda en el mercado laboral urbano. *Nueva Sociedad* (90):106-117.
- . 1987b. Apuntes sobre la heterogeneidad en los mercados de trabajo de América Latina. En *El sector informal urbano en los países andinos.*, coordinado por D. Carbonetto et all. Quito: ILDIS-CEPESIU.
- Novick, Martha. 2003. La transformación de la organización del trabajo. En *Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo*, coordinado por E. De la Garza. México: FCE.
- OIT, Oficina Internacional del Trabajo. 1972. *Employment incomes and equality. A strategy for increasing productive employment in Kenya*. Ginebra: OIT.
- . 1999. *Panorama Laboral 1999*. Lima: INFORMA América Latina y el Caribe.
- . 2007. *Panorama Laboral 2007*. Lima: INFORMA América Latina y el Caribe.
- Oliveira, Orlandina de, Marina Ariza, y Marcela Eternod. 2001. La fuerza de trabajo en México: un siglo de cambios. En *Cien años de cambio demográfico en México*, coordinado por J. Gómez de León y C. A. Rabell. México: FCE.
- Pacheco, Edith. 2004. *Ciudad de México, heterogénea y desigual: Un estudio sobre el mercado de trabajo*. México: Colegio de México.
- Pérez Sáinz, Juan Pablo. 1991. *Informalidad urbana en América Latina. Enfoques, problemáticas e interrogantes*. Caracas: Nueva Sociedad.
- . 1995. Globalización y neoinformalidad en América Latina. *Nueva Sociedad* (135):36-41.
- . 1996. Los nuevos escenarios laborales de América Latina. *Nueva Sociedad* (143):20-29.
- . 1998. ¿Es necesario aún el concepto de informalidad? *Perfiles Latinoamericanos* 7 (13):55-71.
- . 2005. Exclusion and Employability: The New Labor Dynamics in Latin America En *Rethinking Development in Latin America* coordinado por C. H. Wood y B. R.

- Roberts. Pennsylvania: The Pennsylvania State University Press.
- Perry, Guillermo, William Maloney, Omar Arias, Pablo Fajnzylber, Andrew Mason y Jaime Saavedra-Chanduvi. 2007. *Informalidad: Escape y exclusión, Estudios del Banco Mundial sobre América Latina y el Caribe*. Wasington, D.C.: Banco Mundial.
- Pinto, Aníbal. 1970. Naturaleza e implicaciones de la 'heterogeneidad estructural' de la América Latina. *El Trimestre Económico*. 37 (145): 83-100.
- Piore, Michael. 1983 [1975]. Notas para una teoría de la estratificación del mercado de trabajo. En *El mercado de trabajo: teorías y aplicaciones*, coordinado por L. Toharia. Madrid: Alianza Universidad.
- . 1983 [1980]. El dualismo como respuesta al cambio y a la incertidumbre. En *El mercado de trabajo: teorías y aplicaciones*, coordinado por L. Toharia. Madrid: Alianza Universidad.
- Portes, Alejandro. 1989. La informalidad como parte integral de la economía moderna y no como indicador de atraso: respuesta a Klein y Tokman. *Estudios Sociológicos*. 7 (20):369-374.
- . 1995 [1983]. El sector informal: definición, controversia y relación con el desarrollo nacional. En *En torno a la informalidad: ensayos sobre teoría y medición de la economía regulada*, coordinado por A. Portes. México: Miguel Ángel Porrúa - FLACSO.
- Portes, Alejandro y Lauren Benton. 1987. Desarrollo industrial y absorción laboral: una reinterpretación. *Estudios Sociológicos*. 5 (13):111-137.
- PREALC. 1976. *El problema de empleo en América Latina: situación, perspectivas y políticas*. Santiago: OIT.
- Pries, Ludger. 2000. Reestructuración productiva y estrategias de aprovisionamiento. *Región y Sociedad* XII (19):161-179.
- Rojas García, Georgina. 2004. Precariedad laboral en el México urbano de fines del siglo XX: comparación de 38 mercados locales de trabajo. En *El amanecer del siglo y la población mexicana*, coordinado por F. Lozano Ascencio. Cuernavaca: CRIM-UNAM, Sociedad Mexicana de Sociología.
- . 2006. Cambios recientes en el empleo público en México. En *La situación del*

- trabajo en México, 2006*, coordinado por E. De la Garza y C. Salas. México: Plaza y Valdés.
- Ros, Jaime. 2004. El crecimiento económico en México y Centroamérica: desempeño reciente y perspectivas. *Estudios y perspectivas. Sede Subregional de la CEPAL en México* (18).
- Ros, Jaime, y J.C. Moreno-Brid. 1994. México: las reformas del mercado desde una perspectiva histórica. *Revista de la CEPAL* (84).
- Roubaud, François. 1995. *La Economía informal en México: de la esfera doméstica a la dinámica macroeconómica*. México: FCE, OSTROM, INEGI.
- Salas, Carlos. 2003. El contexto económico de México. En *La situación del trabajo en México, 2003*, coordinado por E. De la Garza y C. Salas. México: Plaza y Valdés.
- . 2006. El Sector Informal: auxilio u obstáculo para el conocimiento de la realidad social en América Latina. En *Teorías sociales y estudios del trabajo: nuevos enfoques*, coordinado por E. De la Garza. México: Anthropos.
- Salas, Carlos y Teresa Rendón. 2000. Vendaval sin rumbo. Los avatares de la noción del sector informal. *El mercado de valores*. LX: 25-37.
- Salas, Carlos y Eduardo Zepeda. 2003. Empleo y salarios en el México contemporáneo. En *La situación del trabajo en México, 2003*, coordinado por E. De la Garza y C. Salas. México: Plaza y Valdés.
- Sen, Amartya. 2007. Trabajo y derechos. En *Trabajar por tiempos mejores: Repensar el trabajo en el siglo XXI*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales - OIT.
- Sobrino, Jaime. 2005. Competitividad territorial: ámbitos e indicadores de análisis. *Economía, Sociedad y Territorio*. Dossier especial: 123-183.
- . 2007. Desempeño industrial en las principales ciudades de México, 1980-2003. *Estudios Demográficos y Urbanos*. 22 (002):243-290.
- STPS, Subsecretaría de Capacitación, Productividad y Empleo. 2000. El empleo en el sector informal de la economía. Comportamiento reciente y políticas públicas en México. *El mercado de valores*. LX: 3-17.
- Tokman, Víctor. 1987. El imperativo de actuar. El sector informal hoy. *Nueva Sociedad* (90):93-105.
- . 1995 [1978]. Las relaciones entre los sectores formal e informal. Una exploración

sobre su naturaleza. En *El sector informal en América Latina. Dos décadas de análisis*, coordinado por V. Tokman. México: CONACULTA.

———. 2004. *Una voz en el camino. Empleo y equidad en América Latina: 40 años de búsqueda*. Santiago de Chile: FCE.

Zenteno, René. 1993. El uso del concepto de informalidad en el estudio de las condiciones del empleo urbano. Un ejercicio para la frontera norte y principales áreas metropolitanas de México. *Frontera Norte* 5 (9):67-95.

———. 2002. Tendencias y perspectivas en los mercados de trabajo local en México: ¿más de lo mismo? En *Población y sociedad al inicio del siglo XXI*, coordinado por B. García. México: Colegio de México.

Páginas electrónicas:

INEGI, www.inegi.gob.mx. Consulta: abril de 2008.

Instituto Libertad y Democracia, <http://www.ild.org.pe/es/reconocimiento/mexico>.
Consulta: febrero de 2009.

OIT, <http://laborsta.ilo.org/>, Base de datos sobre estadísticas de trabajo. Consulta: abril de 2008.