



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

De la labor de consultoría económica y sus
implicaciones, un caso práctico: El sector informal de la
economía mexicana: Detección de grupos de
oportunidad para el crédito hipotecario”

TESINA SUSTENTADA EN EXPERIENCIA PROFESIONAL

Que para obtener el título de

Licenciado en economía

presenta

Rodrigo Granovsky Franco

Asesor: Mtro. Felipe Zermeño López



Ciudad Universitaria

Junio 2011



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

A mi asesor, Felipe Zermeño, por el apoyo incansable y sus inteligentes observaciones, sin las cuales este trabajo no se podría haber realizado.

A mis sinodales Eloísa Andjel, Eliezer Morales y Eduardo Nava por sus invaluable enseñanzas.

A mis amigos: Federica, por el gusto de saber que aún hay con quién tener pláticas enriquecedoras y a Eduardo Meza por su amistad constante; a mi profesor Jacobo Asse porque sus enseñanzas han perdurado más de lo que él cree.

A Margarita, por todo su amor y apoyo.

A mi amigo Alonso Ruíz por su lealtad y eterno compromiso; por las incontables horas de charla, batallas y recuerdos. A Raúl Campos por el apoyo y la historia detrás de nuestra amistad.

A León, por la fortuna de haber tenido la oportunidad de ver desde su perspectiva de gigante. La experiencia de trabajar a su lado influyó de manera decisiva en mi formación de economista. Visto en retrospectiva, es difícil imaginar de qué otra forma hubiera podido estudiar y aprender sobre un espectro tan amplio de temas. Sin embargo, el agradecimiento es todavía más especial al reconocer que de economía fue de lo que menos aprendí con él.

A mi hermana Mariana, quien siempre ha estado cerca, agradezco su apoyo y cariño constante.

A mi hermano Pablo, quien siempre me ha obligado a pensar y, tanto o más valioso que eso, a pensar de otra manera, por más que yo me resistiera. Gracias por darle significado a la palabra hermano.

A mis padres, de quienes he recibido tanto que no puedo expresar mi agradecimiento brevemente. A Pilar, quien siempre ha hecho honor a su nombre y a Luis, que siempre va conmigo, con todo mi cariño. Su ejemplo siempre será mi referencia.

ÍNDICE GENERAL

Justificación y delimitación.....	3
Introducción.....	4
I. Experiencia profesional.....	6
1.1. El proceso de consultoría.....	6
1.2. Análisis macroeconómico.....	11
1.3. Estudios especiales.....	15
II. Caso práctico: El sector informal de la economía mexicana: Detección de grupos de oportunidad para el crédito hipotecario.....	18
2.1. Caracterización.....	23
2.2. Definiciones de conceptos de la economía informal.....	32
2.3. Medición.....	43
III. Conclusiones.....	48
Bibliografía.....	50

Justificación y Delimitación

Justificación

Ante el elevado grado de abstracción teórica que caracteriza el estudio universitario, la experiencia de contrastar los conocimientos con la práctica de la economía es altamente útil y esclarecedora en muchos aspectos.

Una consultoría de análisis económico brinda esa posibilidad en una amplitud difícil de igualar. Por una parte requiere un conocimiento amplio de los elementos teóricos de la economía; por otra, la habilidad tanto cuantitativa como cualitativa de aplicarlos o, en su caso, contrastarlos con la realidad que se pretende analizar.

En el presente trabajo se apreciará claramente la sinergia generada entre los conocimientos teóricos adquiridos en el estudio universitario y la práctica adquirida con la experiencia profesional.

Así, se pretende aportar argumentos que den cuenta de la utilidad de complementar el estudio teórico con la práctica del análisis económico.

Delimitación

El alcance de esta tesina es limitado por definición, centrándose en caracterizar las actividades desarrolladas en una consultoría económica y su utilidad para consolidar el aprendizaje de la Economía.

Primero, se enumeraran y analizaran las labores más elementales desarrolladas en una consultoría económica, tales como el seguimiento de variables macroeconómicas, comenzando por los criterios de selección y siguiendo hasta su definición.

Después se ejemplifica el producto del trabajo de consultoría con una muestra sobre el tipo de análisis que se puede hacer de un determinado objeto de estudio, en este caso, la informalidad en el mercado laboral.

INTRODUCCIÓN

La práctica de la economía es una labor eminentemente compleja, que requiere una gran cantidad de trabajo para realizarse de una manera que pueda llamarse completa.

Esto es así porque los temas que trata y los acontecimientos que pretende estudiar son de naturaleza compleja, que en la mayoría de los casos están relacionados con otras áreas del conocimiento como la sociología, la historia, la psicología, por citar algunas.

En esencia, lo que se busca es poder construir un discurso articulado y coherente sobre el funcionamiento de la economía. Esta es una labor continua que se alimenta de distintas fuentes de información.

Aquí se manifiesta claramente la importancia del proceso de generación de ideas o panoramas sobre el funcionamiento de la economía en general, pues así es más probable que se cuente con nociones previas sobre diversos temas, que sirvan como herramientas para el análisis.

Sin embargo, este hecho que queda tan contundentemente demostrado desde el inicio mismo de la carrera profesional, y que incluso parece evidente, da la impresión de ser subestimado durante los años de formación universitaria. Durante la carrera no suelen premiarse la amplitud de miras y la formación de un espectro más amplio de herramientas de análisis.

Por ello es importante compartir la experiencia adquirida a lo largo del tiempo en la práctica de la economía en una consultoría de análisis económico.

CAPÍTULO I. EXPERIENCIA PROFESIONAL

I. Experiencia profesional

“...todo verdadero conocimiento es imposible. Sólo es posible enumerar las apariencias y hacer perceptible el clima”. A. Camus¹.

En el presente capítulo se expondrá grosso modo la experiencia adquirida durante cuatro años en una consultoría de análisis económico para después mencionar algunas reflexiones.

Primero, se tratará el tema del proceso de consultoría y sus implicaciones. Es decir, cuál es el significado de hacer una consultoría económica.

Después, el estudio concreto de las variables económicas, ejemplificadas a través del estudio de la oferta y demanda agregadas y los indicadores de coyuntura. Con ello se pretende exponer de manera más concreta una parte del quehacer del consultor económico.

Finalmente se tratará sobre los estudios especiales, que constituyen una parte relevante del trabajo que se realiza al interior de una consultoría.

1.1. El proceso de consultoría

De acuerdo con el diccionario de la Real Academia de la lengua Española, “*consultor*” tiene al menos dos grandes acepciones: 1. Que da su parecer, consultado sobre algún asunto y 2. Persona experta en una materia sobre la que asesora profesionalmente.

Aplicado a la economía el proceso de realizar una consultoría se vuelve complejo, pues en palabras de Berlin: “Clasificar los méritos de conjuntos culturales, el legado de tradiciones enteras, mediante la aplicación de una colección de reglas dogmáticas que reclaman validez universal (...), es vanidad y ceguera. Cada cultura tiene su propio y único *Schwerpunkt* (“centro de gravedad”), y a menos que lo tengamos a nuestro alcance, no podremos entender su carácter o valor²”.

¹ Albert Camus. “El mito de Sísifo”. Ed. Alianza. Madrid, 2008.

² Isaiah Berlin. “La contra-ilustración”, en El estudio adecuado de la humanidad. P.153. Ed. Fondo de Cultura Económica. México, D.F. 2009.

Esta aseveración se sitúa en frontal oposición con labor del consultor, que trata precisamente de conocer o acercarse al *centro de gravedad* de un determinado objeto de estudio, en este caso un fenómeno económico, para tratar de descubrir sus orígenes y características determinantes.

Más aún, como dice Berlin parafraseando a Tolstoi: "...esto (conocer el *Schwerpunkt*) no es posible porque el número de causas que determinan los acontecimientos es excesivo para los conocimientos o cálculos del hombre. Conocemos demasiado pocos hechos, y los escogemos al azar de acuerdo con nuestras inclinaciones subjetivas.³"

El contexto en el que Tolstoi sostiene lo anterior es el análisis sobre el desenvolvimiento de la campaña de Rusia emprendida por Napoleón Bonaparte, que culminó en 1812 con la batalla de Borodino. El escritor ruso duda de la habilidad de los historiadores para determinar, con algún grado de precisión, por pequeño que sea, las razones por las que los hechos ocurrieron de una u otra forma.

De manera análoga, es pertinente reflexionar acerca de la capacidad de los economistas para conocer la realidad y sus causas. La última crisis económica es un perfecto ejemplo de ello. Sus causas originarias, desarrollo y secuelas son motivo de airados debates, y probablemente lo serán por mucho tiempo. Las lecciones que se desprenderán de ella son aún inciertas.

Lo mismo sucede con el tema de la informalidad. Los puntos de vista sobre su origen son divergentes y, en algunas latitudes, incluso se minimizan sus implicaciones económicas, políticas y sociales.

Este planteamiento da cuenta de la dificultad que enfrenta un consultor, quien es buscado precisamente para explicar hechos complejos (por ejemplo, por qué la economía va en uno u otro sentido o el por qué de las condiciones prevalecientes en el mercado laboral), y sus causas determinantes.

³ Isaiah Berlin. "El zorro y el erizo", en *El estudio adecuado de la humanidad*. P.367. Ed. Fondo de Cultura Económica, 2009.

Llegados a este punto no es trivial plantearse incluso consideraciones éticas. ¿Puede alguien realmente asegurar que ha encontrado “un” método para explicar los acontecimientos económicos; que ha encontrado la combinación de variables que deben ser observadas para lograr tal propósito? ¿Se sostendría en el tiempo tal método?

Responder a estas preguntas supera, por mucho, el alcance de la presente tesina. El objetivo de plantearlas es simplemente enunciar y hacer presentes el tipo de problemáticas observadas por la práctica de la economía en una consultoría de análisis económico.

Todo lo dicho anteriormente pone de manifiesto, *grosso modo*, por lo menos tres grandes problemas para una consultoría de análisis económico:

En primer lugar, el problema de la selección de variables, de lo cual el objeto de estudio de este trabajo -la informalidad- es un ejemplo adecuado.

La incapacidad de establecer leyes, o verdades absolutas, que sean válidas para dar cuenta del origen y desarrollo de un fenómeno es un hecho inherente de la economía al tener como objeto último de estudio al hombre y su convivencia en sociedad.

Por ello no debe sorprender que, para empezar, ni siquiera exista un consenso universalmente aceptado sobre la definición del concepto de Trabajo Informal (TI). Los debates comenzaron hace ya casi 40 años y el debate y la polémica no cesan.

La selección de variables dependerá entonces de la valoración de cada investigador, o en el caso de la consultoría, del analista. Esto requiere un alto grado de criterio y sensibilidad ante el desenvolvimiento de los fenómenos que se estudian.

En segundo lugar está el tema del acceso a la información, que no es de ninguna manera un asunto menor, y que está vinculado directamente con el primer tema. La asequebilidad de las series sesga de alguna manera la selección misma de variables consideradas relevantes para explicar un fenómeno.

Si bien en la práctica de la consultoría el producto principal suele ser la elaboración de un discurso consistente sobre algún tema en particular, las series de tiempo de las variables seleccionadas son un insumo necesario para sustentar las ideas que se pretende sostener. Así, su disponibilidad puede facilitar o limitar el trabajo de un consultor.

Si al problema de la disponibilidad de las series se suman las inclinaciones subjetivas a las que alude Tolstoi, la complejidad del análisis aumenta.

En tercer lugar, el tema de pretender conocer *el centro de gravedad* (de un país, actividad económica, entre otros) de manera suficiente como para emitir una opinión o, incluso una proyección, requiere un esfuerzo considerable y, como se sostendrá en esta tesina, una formación multidisciplinaria.

Cuando la intención es, precisamente, poder desmembrar en sus componentes más finos el objeto de estudio para poder determinar sus causas primeras, sus implicaciones y, en última instancia, su posible evolución, se está pretendiendo hacer precisamente lo que Berlin y Tolstoi consideran imposible.

No es la hipótesis de la presente tesina sustentar que en efecto sea imposible, simplemente resaltar el hecho olvidado, a veces por la premura del tiempo, a veces por pretensión, de que ante la complejidad de la tarea se debe contar con el mayor número de herramientas posibles.

Por herramientas se entiende conocer, incluso no cabalmente, pero sí lo más ambiciosamente posible sobre áreas diversas del conocimiento. Materias como historia, geografía, literatura, e, incluso, filosofía, ayudarán a sustentar de forma más completa el discurso que se pretenda construir.

A la luz de lo anterior y, como motivo principal de este trabajo, se debe enfatizar la relevancia de que el economista cuente con una educación tal que amplíe su visión de la realidad.

De acuerdo con lo expuesto sobre el proceso de consultoría, y a la experiencia profesional, está claro que para poder elaborar un discurso sobre la evolución de la

economía (ya sea a nivel macro, de un sector o región) se debe contar con la mayor cantidad posible de información relevante.

No se trata de aspirar a “conocerlo” todo, pues ello es imposible. Más bien se trata de contar con el mayor número de herramientas posibles para sustentar un determinado discurso; ya sean estas de tipo cualitativo o cuantitativo. La pertinencia de utilizar una u otra variará de acuerdo al contexto del análisis.

Este no es un asunto trivial. La capacidad de tener presente el contexto particular, único, propio, en el que ocurre un acontecimiento al momento de analizarlo es de primer orden. Obviar esto limitará la capacidad de análisis y entendimiento de las causas primeras. Al respecto, Berlin menciona que:

“Somos lo que somos, y vivimos en una situación dada que tiene las características –físicas, psicológicas, sociales- que tiene; lo que pensamos, sentimos, hacemos, está condicionado por ello, incluso nuestra capacidad de concebir alternativas posibles, sea en el presente, en el futuro o en el pasado. Nuestra capacidad de calcular, o de concebir (...) pronto alcanza sus límites naturales, límites creados tanto por la flaqueza de nuestra capacidad de calcular alternativas, más aún por el hecho de que nuestras ideas, los términos en que se manifiestan, los símbolos mismos, son lo que son, están ellos mismos determinados por la verdadera estructura del mundo. Nuestras imágenes y poderes de concepción están limitados por el hecho de que nuestro mundo tiene ciertas características y no otras: un mundo demasiado distinto no es (empíricamente) concebible: algunos cerebros son más imaginativos que otros, pero todos se detienen en un momento dado⁴.”

La anterior cita no pretende conducir a un determinismo que derive en la inanición, si no resaltar la importancia de tener presente que analizar una realidad determinada es una labor compleja y que alguien que pretenda dar una opinión experta, como es el caso de un consultor, debe ser capaz de concebir una multiplicidad de realidades a su alrededor.

⁴ *Íbid*, p. 407.

De esta forma es clara la importancia total del proceso de selección y discriminación de variables e información escrita, dado el mundo de datos, gráficas y textos que tratan temas económicos, y en los que es muy fácil perderse y desviarse del rumbo original de la investigación.

En un trabajo sobre la elaboración de índices (utilizados precisamente para reducir el número de variables de estudio y “simplificar” su análisis) la OCDE señala que:

“Los índices compuestos se asemejan a los modelos matemáticos y computacionales. Como tales, su elaboración debe más a la habilidad del modelador que a reglas científicas aceptadas universalmente⁵”.

1.2. Análisis macroeconómico

Una vez establecida parte de la problemática del quehacer del consultor se puede proceder a hacer un repaso por las principales tareas que se desarrollan en una consultoría de análisis económico. Éstas se pueden dividir, a grandes rasgos, en dos categorías principales.

Primero, está la labor de dar seguimiento a las estadísticas y fuentes de información diversas para seguir el pulso de la economía en dos grandes categorías: sectorial y regional.

Esta es una tarea obligada dada la enorme cantidad de información que se debe tener presente. La intención es contribuir de forma continua a la construcción de un panorama general sobre la estructura y evolución de la economía, así como de los factores que influyen en ella.

Se dice que la construcción del panorama económico es una labor continua debido al gran cúmulo de información que se debe manejar. Ya sea que se considere el aspecto regional o sectorial, es prácticamente imposible conocer cabalmente las dinámicas prevaletentes y las estructuras condicionantes.

⁵ OCDE, “Manual para la elaboración de índices compuestos”. Paris, 2008.

La segunda gran tarea consiste en la elaboración de reportes, estudios o análisis especiales, elaborados de acuerdo a una solicitud expresa de algún cliente, que puede ser una empresa, gobierno (federal, estatal o municipal), cámara de comercio, asociaciones, etcétera.

Estos estudios, en general, están motivados por el interés por conocer con mayor nivel de detalle alguna de las dos grandes categorías de análisis (sectorial y regional).

1.2.1. Indicadores de coyuntura

Como se mencionó anteriormente, seguir el comportamiento de la economía es una labor continua, por lo que los indicadores de coyuntura pueden utilizarse como complemento para corroborar o refutar las ideas que se tengan formadas al respecto.

Merece la pena resaltar el carácter de muy corto plazo de estos indicadores, pues son utilizados como un *adelanto* del comportamiento de la economía, es decir, como proxy para tratar de estimar cuál será la evolución de las principales variables económicas.

Por ejemplo, en el caso particular del Producto Interno Bruto (PIB), que es la medida más amplia de la actividad económica, se utiliza como variable proxy de su comportamiento al Indicador Global de Actividad Económica que se publica de manera mensual.

Desde luego no hay una correlación perfecta entre ambas variables, pero ante la premura por contar con guías sobre el posible rumbo de la economía, indicadores como el IGAE son de gran utilidad. Prueba de ello es la descomposición sectorial que realizó el INEGI de este indicador.

Así, dado que su utilidad radica en su oportunidad, suelen tener una cobertura más limitada que las estadísticas más rezagadas. Éstos indicadores coyunturales también se clasifican de forma sectorial y/o regional

Estos indicadores cubren diversos temas, considerados significativos dada la estructura de la economía. Como medida adelantada del PIB, se utiliza el IGAE, que

recientemente se amplió para poder distinguir los tres sectores de la economía (primario, secundario y terciario).

Los indicadores de Confianza del consumidor y de Opinión del sector manufacturero se elaboran a partir de encuestas para tratar de registrar las valoraciones subjetivas sobre el curso de la economía. Su validez o utilidad es decisión de quién las utiliza; a pesar de su carácter subjetivo, son dos indicadores que tienen gran seguimiento.

Dado el gran peso relativo del sector exportador en la economía, se publican series con relativa rapidez sobre las exportaciones, divididas entre petroleras y no petroleras.

En cuanto a los indicadores regionales, también se cuenta con series sobre la actividad manufacturera y consumo de electricidad. Dada la complejidad de estas series, los datos están aún más rezagados que el resto de los indicadores de coyuntura.

Existen más indicadores utilizados para estudiar la coyuntura que, dada su naturaleza, su procesamiento y publicación es relativamente sencillo.

Tal es el caso del tipo de cambio, la tasa de interés (CETES) y precio del barril de petróleo. Son variables clave para seguir la evolución de corto y largo plazo de la economía pero que se pueden obtener fácilmente.

1.2.2. Indicadores macroeconómicos

La diferencia principal de este tipo de indicadores respecto de los coyunturales es el grado de profundidad de los temas, tanto por su importancia relativa como por el rezago entre el periodo que abarcan y su fecha de publicación.

En esta categoría se incluyen los temas más relevantes para dar seguimiento a la economía. Su importancia es tal que existe consenso internacional sobre la metodología utilizada en su elaboración y la tendencia es a incrementar su estandarización.

Aquí se incluye el seguimiento a los componentes de la Oferta y Demanda agregadas, por ejemplo. También los grandes flujos de recursos que circulan en la economía como la Inversión Extranjera Directa (IED), el ahorro financiero, las cuentas del sector público (Balance, Requerimientos financieros, Deuda externa e interna, etc.).

Aunque todas las anteriores son medidas amplias del desempeño de la economía, a partir de su comportamiento se comienzan a elaborar discursos y a plantear hipótesis sobre la situación de la actividad económica prevaleciente en un determinado momento.

1.2.3. Otras fuentes de información

Un complemento a los indicadores antes mencionados lo constituyen la prensa (nacional e internacional), revistas especializadas, documentos publicados por centros de investigación e institutos y demás fuentes de información y análisis de temas económicos.

Este tipo de lecturas tiene un gran valor por que contribuye a la labor continua de ampliar los elementos con los que se cuenta para la formación de un panorama sobre la economía y el contexto que la envuelve.

Plantear varios escenarios sobre el curso de la economía (debe hacerse simultáneamente) permite tener una baraja de posibilidades y así poder ensayar respuestas para cada uno de ellos.

En ese sentido, dedicar tiempo para conocer sobre temas de política, historia y otros, debe ser visto como otra forma de ampliar el panorama, o las herramientas con las que uno puede mejorar su entendimiento sobre el curso de la economía.

Evidentemente, la labor de selección y discriminación del cúmulo de textos sobre temas económicos es crucial para la labor del consultor. No sólo por lo valioso del tiempo invertido en la lectura, si no por el tema del sesgo en la selección de variables.

Es precisamente aquí donde se debe advertir de forma más clara la relevancia de concebir el carácter eminentemente multidisciplinarlo de la economía. Volviendo a

la definición original de consultor, es evidente que conocer sobre temas distintos, pero no ajenos a esta disciplina, enriquecerá y dará un sustento más sólido a nuestro discurso sobre cualquier tema económico.

1.3. Estudios especiales

Otro producto que se puede elaborar en una consultoría de análisis económico es un estudio especial. Recibe este nombre porque generalmente trata sobre algún tema puntual o particular de la economía.

El ejemplo del presente trabajo es una muestra de lo anterior pues se trata de un estudio realizado en una consultoría para un cliente con intereses muy particulares en un determinado tema.

En estos casos se manifiesta claramente la importancia del proceso de generación de ideas o panoramas sobre el funcionamiento de la economía en general, pues así es más probable que se cuente con nociones previas sobre diversos temas, que sirvan como herramientas para el análisis.

Es decir, se crean cimientos a lo largo del tiempo que permiten tener un cúmulo de conocimientos útiles. Ya sea por que ayuden a mejorar el entendimiento de la economía o por que, como es el caso de los estudios especiales, sirvan como punto de partida para realizar un análisis de algún tema particular.

En este punto merece la pena recordar la idea de Berlin, que aboga por concebir cada fenómeno y cada caso como único y particular. Estudiar el contexto en el cual ocurren los acontecimientos es una condición sine qua non para tratar de conocer el centro de gravedad de las cosas.

Es por todo lo anterior que la práctica de la consultoría económica es un proceso dinámico, que por lo tanto requiere de una labor continua. La información que se debe tener presente es vasta y las relaciones de causalidad son complejas, por lo que su apreciación requiere tiempo.

No se busca adivinar o conocer el mañana –tarea imposible-, sino plantear escenarios a través de la elaboración cuidadosa de historias, y prever campos de acción para cada uno de ellos.

Entonces, el proceso de escenarios tiene que ver con investigación –búsqueda avanzada y recopilación de información. Esto se lleva a cabo tanto de forma estrecha –para conseguir hechos necesarios para un escenario específico- como de forma amplia –para cultivarse, de tal forma que pueda plantear preguntas relevantes. La investigación no es sólo una herramienta útil para recabar hechos. También afina la habilidad de percibir. Aún el propósito específico en algún proyecto de investigación específico está atado a tus supuestos endógenos. Uno busca esos hechos y percepciones que retan aquellos supuestos. Uno busca evidencia “no conformista”.

¿Por qué funcionan los escenarios? Porque la gente reconoce la verdad a través de la descripción de eventos futuros. La historia hace eco de diferentes formas con lo que la gente ya sabe, y luego los saca de esa resonancia para “*repercibir*”⁶ el mundo. Las observaciones del mundo real deben incluirse en la historia. La única forma en que pueden sobresalir ahí es si es la que las cuenta muestra la evidencia del mundo real antes de hilar las ideas.

Esta es la esencia de la labor del consultor, elaborar un discurso coherente a partir de la observación de la realidad para plantear, en la medida de lo posible, y siempre con humildad, posibles escenarios. Su utilidad queda de manifiesto, por ejemplo, en el área de toma de decisiones de las empresas y gobiernos.

Esta tesina muestra un fragmento de un estudio especial realizado para la empresa “Hipotecaria su casita”, que consistió en estudiar, desde la definición misma del concepto, la informalidad en el mercado laboral; en particular, sus implicaciones para la demanda de vivienda por parte de las personas que trabajan en condiciones de informalidad y la formación de oferta de créditos hipotecarios.

⁶ “Escenario planning”

No se presentará el estudio completo pues excede el alcance de la presente tesina, pero sí se utilizará como ejemplo del tipo de estudios que se realizan en una consultoría; la intención es resaltar la utilidad de la formación multidisciplinaria de un economista.

CAPÍTULO II. CASO PRÁCTICO

En el presente capítulo se ejemplifica el trabajo realizado al interior de una consultoría de análisis económico. En enero de 2009, el Sistema de Información Regional de México (SIREM) realizó el estudio: “EL SECTOR INFORMAL DE LA ECONOMÍA MEXICANA: Detección de grupos de oportunidad para el crédito hipotecario” para la empresa Hipotecaria Su Casita. A continuación se muestra un fragmento del trabajo.

Cabe mencionar que no pueden presentarse los resultados de la investigación llevada a cabo por el SIREM debido a que éstos son de carácter confidencial y de uso exclusivo del cliente que contrató el servicio de la consultoría.

El ejemplo que se muestra a continuación es ilustrativo y pretende dar cuenta de la experiencia adquirida durante el trabajo en una consultoría de análisis económico, ejemplificando cómo se lleva a cabo la investigación de un tema económico en la práctica.

“EL SECTOR INFORMAL DE LA ECONOMÍA MEXICANA: Detección de grupos de oportunidad para el crédito hipotecario”

Introducción

“...el problema para la política de vivienda en México es que la mayor parte de las personas que ganan menos de cinco salarios mínimos son informales, no son derechohabientes del INFONAVIT ni del FOVISSSTE y no son bien atendidos por los bancos ni las SOFOLES”.

*Britt Gwinner
Banco Mundial*

IV Foro de vivienda económica. Tabasco 2008.

La evolución del mercado hipotecario, el comportamiento del ciclo del crédito y el carácter de la competencia en el sector de la construcción demandan la búsqueda de nuevos espacios para la expansión de esta actividad.

Un elemento relevante en esta búsqueda es el segmento considerado como informal, o como puede denominarse de modo más preciso, el sector desestructurado de la economía. Este sector ha ido creciendo de manera persistente en los últimos años y hoy representa a la mayor parte de la población ocupada del país.

El conocimiento de este relevante segmento de los consumidores y potenciales sujetos de crédito hipotecario es, sin duda, un componente de las estrategias de expansión para una empresa como Hipotecaria Su Casita que ocupa una posición de peso en el mercado.

Con la finalidad valorar las características del sector no estructurado de la economía mexicana como parte del sector de los créditos hipotecarios, SIREM propone realizar un estudio sobre las siguientes líneas de investigación y análisis.

Objetivos

El estudio pretende:

- Conocer la situación general del sector no estructurado en México. Esto abarca el dimensionamiento del sector, su composición y evolución.
- Inferir a partir de un análisis estadístico el potencial que representa la economía informal para el financiamiento hipotecario. Determinar el peso económico y la conformación de las familias del sector informal. Identificar su localización sectorial y geográfica. Medir la capacidad de ingreso y gasto de las familias y su posición frente al crédito hipotecario.
- Sustentar los lineamientos estratégicos de promoción y gestión del crédito de Hipotecaria Su Casita para aprovechar este segmento del mercado.

Estructura del estudio

El estudio estará conformado por tres partes que se describen a continuación

I.- Visión general de la informalidad

La finalidad es la de conceptualizar, caracterizar y dimensionar a la economía informal como sector activo en las actividades de producción, consumo y ahorro.

Se considerarán aspectos relacionados con su definición, distinguiendo conceptos tales como *sector no estructurado, economía subterránea, autoconsumo y actividades ilegales*.

Se abordará también el análisis de las principales causas y factores que provocan el surgimiento y ampliación de la informalidad.

Se describirán y compararán los métodos de medición de este fenómeno social que utilizan los organismos internacionales y diversos gobiernos nacionales.

Se dimensionará la importancia económica, política y social de la informalidad, así como los beneficios y los costos que ella genera.

II.- La informalidad en México

La caracterización del sector informal en México estará dirigida a las tareas que hagan posible enfocar de una manera adecuada a este segmento en la definición de estrategias de mercado y la promoción del crédito hipotecario. Para ello se hará análisis estadístico a partir de diversas fuentes disponibles de información, como son de manera preferente: la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto en los Hogares (ENIGH), la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), el Censo Nacional de Población y Vivienda que levanta de modo periódico el INEGI.

El uso de estas abundantes fuentes de datos apuntará de forma precisa a los criterios que permiten identificar los parámetros que definen la informalidad y su relación con el mercado de crédito hipotecario. En este análisis se utilizarán en principio técnicas de estadística descriptiva, análisis de series de tiempo, análisis de datos categóricos y análisis multivariado.

Los resultados, además de permitir conocer los aspectos demográficos esenciales del sector no estructurado de la economía, servirán para identificar los patrones de comportamiento que se derivan de la estructura del ingreso y del gasto de las familias agrupadas en distintos estratos. De ahí se podrá inferir la capacidad de

pago y las tendencias de su comportamiento en el marco del funcionamiento y las expectativas de crecimiento de la economía mexicana.

El uso de las encuestas y el análisis estadístico que se propone, se llevará al terreno de la localización sectorial según los sectores de la actividad productiva y de ubicación espacial en el territorio a escala nacional, estatal y de las principales ciudades del país.

Esta será una plataforma consistente y confiable de información que generará un alto valor agregado para identificar potenciales aglomeraciones (clusters) en el mercado del crédito hipotecario.

III.- El sector informal como sujeto de crédito hipotecario

La última parte del estudio tiene la finalidad de proporcionar elementos de valoración del sector informal como sujeto de crédito en México.

Primeramente, se realizará una reseña de los **programas existentes de crédito hipotecario**, identificando los parámetros de valuación de solicitantes.

Posteriormente, con base en la ENIGH y otras fuentes de información, y con el empleo de diversas técnicas como la estadística multivariada, el análisis de riesgo y el análisis de supervivencia entre otras, se ajustarán modelos que sirvan para segmentar a la población del sector informal conforme a diversos perfiles de riesgo.

Finalmente, a partir de este análisis se propondrán criterios de selección aplicables a los aspirantes a un crédito hipotecario provenientes del sector no estructurado de la población.

Productos entregables y su alcance

Conforme a la estructura propuesta para este estudio, la entrega se compone de tres etapas:

- Primera etapa: Visión general de la informalidad
- Segunda etapa: La informalidad en México

- Tercera etapa: El sector informal como sujeto de crédito hipotecario

Cada entrega constará de un resumen ejecutivo de los resultados de análisis y se hará en formato impreso y electrónico con un compendio digital con la información que sustenta el contenido del reporte.

Alcance

Este será un estudio de gabinete, tal y como se plantea en la solicitud presentada por Hipotecaria Su Casita.

Mostrará de una forma accesible y versátil los resultados conforme a un diseño basado en textos breves que indiquen los aspectos centrales que se abordan, la metodología utilizada, las conclusiones del análisis y las fuentes de información.

Se hará un empleo extensivo de cuadros y gráficos de referencia. Se pretende que el estudio sea una herramienta de fácil utilización y consulta, que se integre de modo accesible al proceso de planeación estratégica y de toma de decisiones de Hipotecaria Su Casita.

Como se mencionó anteriormente, dado la extensión del estudio, que excede el alcance de la presente tesina, en éste capítulo se presentará solamente el primer apartado, relativo a la visión general de la informalidad.

2.1. CARACTERIZACIÓN

Dada la heterogeneidad del fenómeno de la informalidad, es generalmente aceptado que el término “sector informal” es limitado para describirlo. Esto se debe a que las actividades informales se desarrollan en diversos sectores de la economía que varían desde manufacturas hasta servicios y comercio. Por ello, se ha acuñado el concepto de “economía informal”, que se considera más preciso para aglutinar a las actividades informales de la economía.

De acuerdo con la organización internacional del trabajo (OIT): “el término “informal” no significa que no haya reglas o normas que regulen las actividades de los trabajadores o de las empresas. Las personas que participan en actividades informales tienen su propia “economía política”, es decir, sus propias normas,

acuerdos, instituciones y estructuras informales o grupales de ayuda mutua y solidaridad para proporcionar préstamos, organizar formación, transferir tecnología y capacidades, comerciar y acceder al mercado, hacer cumplir las obligaciones, etc.; lo que no se sabe es en qué están basadas estas reglas o normas informales, si respetan los derechos fundamentales de los trabajadores, y cómo los respetan⁷". Por ejemplo, aunque no hay obligación, el salario mínimo de los asalariados formales se toma como referencia para fijar el de quienes no lo son⁸.

Sin embargo, a pesar del debate en torno a su definición y medición, es un hecho ampliamente reconocido, y que da mayor relevancia a su estudio, que la economía informal ha crecido de forma notable en América Latina y México desde la década de 1980, en términos de su proporción sobre el producto y empleo.

A pesar de las imprecisiones que pueda tener su definición, es claro que hay una relación estrecha entre la economía formal y la informal, surgiendo ésta en los últimos eslabones de las cadenas de valor agregado. Esto ha dado lugar a las denominadas "áreas grises", espacio en donde la distinción entre ambas categorías es imperceptible, como por ejemplo, cuando hay trabajadores asalariados en empresas formales cuyos salarios no son reportados o sus condiciones laborales corresponden a los de un trabajador del sector informal.

La (OIT) sitúa a la incapacidad de crear puestos formales de trabajo, a la misma velocidad en que crece la población económicamente activa (PEA), como primera causa del surgimiento de la economía informal. Así, dada su facilidad de acceso en términos de requerimientos de conocimiento, capital, habilidades y tecnología, aquella tiene una significativa capacidad de crear empleos e ingresos; cualidad que se advierte con mayor claridad en períodos de bajo crecimiento del producto o crisis. Y, en cuanto a segmentos de la PEA, el empleo informal es particularmente accesible para jóvenes sin experiencia y adultos mayores.

⁷ "El trabajo decente y la Economía Informal". 90° Conferencia Internacional del Trabajo 2002, Pág.3

⁸ Perry, Guillermo. "La informalidad: Escape y Exclusión". Pág. 46. Cap2. 2007

La baja capacidad de creación de empleo en países en desarrollo obliga a evaluar las políticas macroeconómicas, incluyendo las de Ajuste estructural y privatizadoras, que “no estuvieron orientadas hacia la creación de empleo explícitamente, por lo que su impacto en el aumento del nivel de empleo formal fue limitado, o incluso negativo”⁹. México encaja en el grupo de países que no tiene políticas específicas de creación de empleo y de desarrollo de negocios; y que conciben a la cantidad y calidad de empleo como una característica inherente, más que como factor, de desarrollo económico.

Dentro de las implicaciones de la informalidad para la economía, una que merece especial atención es la de su influencia sobre el producto. Las empresas que trabajan en la informalidad tienen una capacidad reducida, o incluso nula, para acceder a mercados de productos y ventas amplios, al crédito y a la innovación¹⁰; por lo que trabajan a una escala de producción subóptima. Situación que se agrava por la “inexistencia de derechos de propiedad reconocidos por la ley, incluyendo los derechos de propiedad intelectual, implica que los empresarios potenciales no pueden utilizar, constituir, recombinar o intercambiar sus activos de la manera más productiva posible para generar así un valor adicional¹¹”.

Para reafirmar la idea de la escala de producción subóptima de las microempresas informales, se argumenta que la tolerancia hacia el sector informal puede dar lugar al surgimiento de una estructura dual de producción, donde empresas pequeñas producen bienes de baja calidad para trabajadores de bajos ingresos. De cumplirse tal dualidad, se evidenciaría una de las principales características de las microempresas informales, a saber: la baja productividad.

De igual forma, el mercado laboral segmentado es causa, y en cierta medida consecuencia, del empleo informal, pues se generan puestos de trabajo de escasos

⁹ OIT, 2002. Resolution concerning decent work and the informal economy. Pág. 25

¹⁰ Perry, Guillermo. “La informalidad: Escape y Exclusión”. Pág. 22. Cap1. 2007.

¹¹ OIT, 2002, Pág.129

requerimientos de habilidades y experiencia, para una parte de la PEA que no tuvo acceso a instituciones educativas¹².

La informalidad es un asunto del gobierno y su desempeño. Por ello, otra característica es que aquella expone la pobre valoración que hacen, tanto empresas como trabajadores, de los servicios que brinda el gobierno y que se adquieren con la formalización (i.e. acceso a la seguridad social, a la seguridad pública, etc.). Si, aunado a esto, hay desconfianza en la capacidad coercitiva del Estado, el resultado es un incentivo que alienta el surgimiento y permanencia de la economía informal.

De esta forma, puede ser que las microempresas y los trabajadores “elijan” su nivel de participación en las instituciones formales¹³. Más aún, cierta cantidad de empleo informal puede estar explicada por decisiones de las microempresas de abstenerse de acceder a la formalidad, más que por decisiones de los propios trabajadores o imperfecciones del mercado laboral. En la decisión del nivel de participación también pueden surgir áreas grises, donde la legislación se cumpla de manera incompleta por parte del trabajador o el microempresario.

En el contexto del mercado laboral la OIT ha puesto énfasis en el impacto del fenómeno conocido como *globalización*, entendida como la implantación de un proceso de “especialización flexible”, sobre la informalidad. Así, se sugiere que “en vez de efectuar la producción utilizando una mano de obra regular localizada en una única y gran fábrica, más y más empresas están descentralizando la producción y organizando el trabajo según la idea de la “especialización flexible”, es decir, creando unidades de producción más pequeñas, flexibles y especializadas, algunas de las cuales no se registran o son informales. Como parte de las medidas de reducción de costos y de los esfuerzos por aumentar la competitividad, las empresas operan cada vez más con pequeños núcleos de asalariados bajo términos y condiciones reguladas (empleo formal) localizados en un lugar de trabajo formal

¹² Más adelante se distinguirá entre informalidad por “exclusión” e informalidad “voluntaria”.

¹³ Perry (2007), Pág.47, C.2.

fijo, junto a una creciente periferia de trabajadores “no normalizados”, y a menudo informales, diseminados en diferentes lugares de trabajo¹⁴”.

Las medidas, que a menudo incluyen la contratación externa o la subcontratación y un abandono de las relaciones de empleo regulares hacia relaciones más flexibles e informales, no son ajenas a la realidad laboral de México. También hay relaciones triangulares que incluyen a trabajadores, empresas usuarias y agencias de trabajo temporal. Por otra parte, la individualización de las relaciones de empleo hace que la representación colectiva de los intereses de los trabajadores sea mucho más complicada.

2.1.1 Diferentes visiones sobre la economía informal

La economía informal tiene diferentes orígenes e implicaciones, por ello, existen diferentes aproximaciones, complementarias entre sí, para analizarla.

- a) Exclusión del mercado por segmentación: El rasgo característico de esta perspectiva es que se trata de agentes que aspiran a trabajar en la formalidad pero no lo consiguen. Se argumenta que hay empresas y trabajadores que se enfrentan a barreras a la entrada a mercados donde se desarrollan las actividades de la economía formal.

Desde la perspectiva de la empresa hay diversas barreras que impiden ingresar a la formalidad. Algunas de ellas son:

- Elevados costos de formalización (barreras a la entrada a mercados, información, servicios públicos, tecnología) que pueden incluso *obligar* a las empresas a funcionar en la informalidad.
- Excesiva carga fiscal
- Estructuras oligopólicas de producción
- Baja productividad.
- Tener que lidiar con burocracias corruptas y elevados costos de contratación y despido.

¹⁴ OIT, 2002, Pág.37

En el caso de los trabajadores el acceso a la formalidad puede estar limitado por:

- Incapacidad del mercado laboral para absorber el crecimiento de la Población Económicamente Activa.
- Políticas macroeconómicas mal encausadas o con pobres resultados.
- Lento crecimiento económico
- Segmentación del mercado laboral
- Dualismo en la economía
- Rigideces en el mercado laboral
- Circulo vicioso: la incapacidad para demostrar la experiencia adquirida en la informalidad actúa como otra barrera de entrada al mercado laboral formal.
- Competencia global (que reduce las protecciones y beneficios de los trabajadores).
- Outsourcing y subcontratación

*La OIT incluiría a la *globalización* como causa del surgimiento del a informalidad.

- b) Exclusión “Voluntaria”: En este caso, quienes trabajan en la informalidad no buscan cambiar su condición pues, después de realizar un análisis costo-beneficio, creen que los costos de la formalización superan a los beneficios. Pueden ser trabajadores o empresas que salieron de la formalidad o nunca estuvieron en ella. Tanto en el caso de las empresas como de los trabajadores, la decisión entre uno u otro tipo de actividad se basa en gran medida en un análisis, explícito o no, de costo-beneficio donde cada agente pondera sus respectivas problemáticas. En este sentido hay que destacar que hay un importante factor de valoración subjetiva por parte de quien decide trabajar en la informalidad, pues no se puede asegurar, a priori, que

un trabajador formal vive mejor que otro informal¹⁵. Entre sus causas se encuentran:

- Pobre valoración de las ventajas de la formalidad (acceso a servicios públicos como salud, seguridad, etc.) en un análisis costo-beneficio por parte de los trabajadores y las empresas
- Evasión fiscal
- Percepción de baja capacidad coercitiva del Estado
- Mayor valoración de los beneficios no pecuniarios de trabajar por cuenta propia. Generalmente personas con experiencia, no jóvenes.
- Tener que lidiar con la burocracia estatal
- Valoración mayor de los beneficios de la informalidad (trabajadores por cuenta propia, emprendedores, etc.).

Una de las cuestiones fundamentales para analizar el mercado laboral informal consiste en discernir qué parte de los trabajadores que laboran en la informalidad corresponde a quienes preferirían un trabajo formal contra aquellos que obtienen un bienestar similar trabajando en la informalidad.

2.1.2. Actores involucrados en la esfera de lo Informal:

Una forma de clasificar a quienes están involucrados en la informalidad, que continúa con la lógica de las visiones antes expuestas, es la siguiente:

-Trabajadores

- a) Desempleados que no consiguen empleo
- b) Emprendedores que abandonan empleos formales

-Microempresas

- a) Sin potencial (o intenciones) de crecimiento

¹⁵ Perry (2007), C.1

- b) Con potencial pero bloqueadas por dificultades burocráticas, o barreras a la entrada, que buscan salida en la informalidad.

-Empresas

- a) Con incentivos para actuar, aunque sea parcialmente, en la informalidad, dada la poca capacidad coercitiva del Estado. evasión de impuestos, subregistros contables (de ventas, trabajadores y/o trabajadores) para reducir el pago de impuestos.
- b) Empresas completamente informales que están lejos del margen de la formalidad, debido a las barreras a la entrada¹⁶.

2.1.3. Márgenes de operación de la informalidad¹⁷

- a) Al interior de la empresa. Las empresas son parcialmente informales, registros de ventas y/o trabajadores *en negro*.
- b) Intersectorial (empresas). Los costos de *formalizarse* son demasiado elevados para las microempresas, y los beneficios de hacerlo son poco valorados, por lo que permanecen en la informalidad en niveles subóptimos de producción. La falta reconocimiento por parte del Estado impide que tengan acceso a servicios, públicos o privados, como el crédito. (¿Cuántas empresas están cerca del margen de la formalidad? Y ¿Qué tan grandes son las barreras para hacerlo?)
- c) Intersectorial (trabajadores). Análisis costo-beneficio de la formalidad. (¿Qué parte de la ocupación del sector informal corresponde a aquellos que preferirían trabajos formales contra los que, trabajando en la informalidad, están igual o mejor que en el sector formal?)

¹⁶ En este punto, Perry (2007) sugiere que en el caso de México, prevalece la visión de Exclusión “voluntaria”

¹⁷ Perry (2007), Pág. 26, C.1

2.1.4. Microfinanzas en la informalidad

“Situadas a medio camino entre las instituciones financieras formales (bancos, compañías de seguros, fondos de inversiones en acciones, etc.) y el prestamista informal, pueden desempeñar potencialmente un papel clave en la facilitación del acceso a los servicios financieros y en la racionalización de los recursos y los servicios. La mayoría de las IMF están, en su mayor parte, fuera de todo marco regulador (si sólo prestan) o con arreglo a un régimen regulador ligero y voluntario (si captan depósitos de los miembros, como en el caso de los ahorros y de las cooperativas de crédito). Sólo si deciden captar depósitos del público general, se requiere que se inscriban en un registro, que obtengan una autorización, que presenten informes periódicos y que hagan públicas sus finanzas”¹⁸.

La financiación mediante IMF ha sido una práctica común de la economía informal. A grandes rasgos, se pueden mencionar dos tipos: los acuerdos financieros informales con transacciones tarificadas y asociaciones de ahorro y crédito rotatorio.

Los planes de microcrédito copian las técnicas de funcionamiento de la financiación informal: préstamos sin garantía, operaciones sencillas y rápidas, calificación (“graduación”) de los clientes y, por encima de todo, la utilización de una responsabilidad conjunta como sustituto de la garantía prendaria (por la carencia de quienes funcionan en la informalidad de títulos de propiedad. Lo que la financiación informal y la microfinanciación tienen en común es que consideran el hogar y la empresa como una unidad y no suelen preocuparse de cómo va a utilizarse el préstamo, ya sea para consumo, inversiones productivas o ahorro. Los planes de microfinanciación se desarrollan en el mismo mercado que la financiación informal.

De acuerdo con la OIT: “Una de las características más sorprendentes de la economía informal en todo el mundo es que ha sabido movilizar ahorros

¹⁸ “Documento para Debate y Orientación” de la 298ª reunión de la Comisión de Empleo y Política Social de la OIT. Pág. 16. Ginebra, marzo de 2007.

importantes entre sus propias filas. En la economía informal, la gente pobre ahorra por diversos motivos, pero básicamente porque necesita protegerse frente a los riesgos. A este respecto, en la economía informal, el ahorro es fundamental para atenuar los riesgos y la graduación de la corriente de ingresos. Se trata de una forma de seguro no contractual¹⁹.

2.2. DEFINICIONES DE CONCEPTOS RELATIVOS A LA ECONOMÍA INFORMAL

Sector no estructurado: Está conformado por unidades de producción y distribución de bienes y servicios pequeñas, situadas en las zonas urbanas de los países en desarrollo; dichas unidades pertenecen casi siempre a productores independientes y trabajadores por cuenta propia que a veces emplean a miembros de familia o algunos asalariados o aprendices. Disponen de poco o ningún capital; utilizan técnicas rudimentarias y mano de obra escasamente calificada, por lo que su productividad es reducida.; quienes trabajan en ellas suelen obtener ingresos bajos e irregulares y su empleo es sumamente inestable²⁰.

Se les considera como no estructuradas porque dichas unidades casi nunca están declaradas ni figuran en las estadísticas oficiales; suelen tener poco o nulo acceso a los mercados organizados, a las instituciones de crédito, a los centros de enseñanza y de formación profesional, y a muchos servicios e instalaciones públicas; no están reconocidas, apoyadas o reglamentadas por el Estado y, a menudo, las circunstancias las obligan a funcionar al margen de la ley. Incluso cuando están registradas y observan ciertas disposiciones jurídicas, quedan casi siempre excluidas de la protección social, legislación y otras medidas de protección laboral. Los trabajadores y productores del sector no estructurado casi nunca están sindicalizados (aunque a veces, en el plano local, forman asociaciones personales sin carácter oficial) y, por consiguiente, se sitúan fuera del campo de acción de los sindicatos y de las organizaciones de empleadores.

¹⁹ OIT, 2002, Pág.131

²⁰ “El dilema del sector no estructurado”, Memoria del director general, 78° Conferencia Internacional del Trabajo, OIT. Ginebra. 1991. Pág. 4.

Economía Subterránea: También conocida como Trabajo clandestino (“mano negra”). Contempla las actividades marginadas y remuneradas realizado por la población que vive en los llamados núcleos de pobreza urbana de los países industrializados. La tendencia a la desregulación y descentralización de la producción, posibilitadas por los cambios tecnológicos y alentadas por los esfuerzos realizados por las empresas para reducir costos y ser más competitivas ha hecho que, en los países desarrollados, aumente la subcontratación y la precariedad en el trabajo y, hasta cierto punto, sea mermada la protección social de los trabajadores²¹.

Economías Informales de subsistencia: Son actividades cuyo propósito es lograr la subsistencia del individuo o del grupo familiar por medio de su producción directa, o bien por medio de la venta de bienes y servicios en el mercado²².

Asalariado con empleo informal: Entran en esta clasificación quienes tienen una relación de trabajo, de derecho o en la práctica, que no está sujeta a la legislación laboral nacional, el impuesto sobre la renta, la protección social o determinadas prestaciones relacionadas con el empleo (preaviso al despido, indemnización por despido, vacaciones anuales pagadas o licencia pagada por enfermedad, etc.). Este tipo de trabajador se asocia más con la perspectiva de “exclusión” y es la puerta de entrada de muchos jóvenes al mercado laboral. Las razones pueden ser:

- No declaración de los empleos o de los asalariados
- Empleos ocasionales o de limitada duración
- Empleos con horario superior o salario inferior al límite especificado (por ejemplo para cotizar en la seguridad social)
- El empleador es una empresa no constituida en sociedad o una persona miembro del hogar

²¹ OIT (1991), Pág. 13

²² OIT (1991)

- El lugar de trabajo del asalariado se encuentra fuera de los locales de la empresa del empleador
- El reglamento laboral no se aplica, no se hace cumplir o no se hace respetar por algún motivo²³.

Empleo en el sector informal: Comprende todos los empleos en empresas del sector informal o todas las personas que, durante un período de referencia determinado, estaban ocupadas como mínimo en una unidad del sector informal, independientemente de su situación en el empleo y de si se trataba de su actividad principal o su actividad secundaria²⁴.

En este punto hay que aclarar que el “empleo en el sector (economía) informal” y el “empleo informal” son dos conceptos que se refieren a diferentes aspectos de la informalización del empleo.

Empleo informal: Una persona puede tener simultáneamente dos o más puestos de trabajo formal y/o informal. Debido a este tipo de actividad laboral múltiple, se tomaron como unidades de observación los empleos, y no a las personas empleadas. El empleo informal comprende a los siguientes tipos de trabajadores (ver definiciones del cuadro sobre situación del empleo)

Empresas del sector informal:

- Se trata de empresas privadas no constituidas en sociedad (excluidas las cuasi sociedades), por ejemplo las empresas pertenecientes a personas u hogares que no están constituidas como entidades jurídicas separadas de sus propietarios, y sobre las que no se dispone de cuentas completas que permitan una separación financiera de las actividades de producción de la

²³ Directrices sobre una definición estadística, Convención Internacional de Estadísticos del trabajo, 2003 Pág.3.

²⁴ Informe general de la 17ª Convención Internacional de Estadísticos del trabajo, 2003. Pág. 52

empresa de las demás actividades de su(s) propietario(s). Las empresas privadas no constituidas en sociedad comprenden las sociedades civiles pertenecientes a un miembro de un núcleo familiar y administradas por éste, o por varios miembros del mismo hogar, así como las sociedades civiles y las cooperativas formadas por miembros de diferentes núcleos familiares y carentes de contabilidad global y completa.

- Todos los bienes o servicios que se producen, o al menos algunos de ellos, están destinados a la venta o al trueque, y se podrá incluir en el sector informal a los hogares que produzcan servicios domésticos o personales empleando a trabajadores domésticos asalariados.
- Su volumen, en términos de empleo, no supera un determinado umbral que se determinará según las circunstancias nacionales, y/o no están registradas con arreglo a determinadas formas previstas por la legislación nacional (como leyes de fábricas o mercantiles, leyes tributarias o relativas a la seguridad social, leyes reguladoras de grupos profesionales, o leyes similares, leyes o disposiciones establecidas por los órganos legislativos nacionales, independientemente de la normativa local para conceder licencias de comercio o permisos de comercio), y/o sus empleados (en el caso de haberlos) no están registrados;

Economía Informal²⁵: Se refiere a todas las actividades económicas llevadas a cabo por individuos y unidades económicas que están (legalmente o en la práctica) desprovistos total o parcialmente de contratos formales. Sus actividades no están incluidas en la ley, lo que implica que funcionan fuera de su alcance, o no están amparados en la práctica, lo que significa que la ley no se considera ni se hace cumplir. Aunque, por otra parte, también puede ocurrir que la propia ley desincentive su cumplimiento por ser inadecuada, onerosa, o imponga costos excesivos.

²⁵ The General Conference of the International Labour Organization, meeting in its 90th Session, 2002 (Resolution concerning decent work and the informal economy).

Empresa: Unidad dedicada a la producción de bienes o servicios para su venta o trueque. En términos de organización jurídica, las empresas pueden ser empresas constituidas en sociedad (incluidas las cuasi sociedades), instituciones no lucrativas, empresas no constituidas en sociedad pertenecientes a unidades gubernamentales o empresas privadas no constituidas en sociedad. El término «empresa» se utiliza en sentido amplio. No sólo se refiere a unidades de producción que emplean mano de obra contratada, sino también a las poseídas y administradas por individuos que trabajan independiente como trabajadores independientes, ya sea en solitario o con la ayuda de miembros de la familia no remunerados. Las actividades pueden realizarse dentro o fuera del hogar del propietario de la empresa, en instalaciones identificables o sin una ubicación fija. Según lo anterior, los vendedores callejeros independientes, los conductores de taxis, los trabajadores a domicilio, etc., están considerados como empresas.

Hogares (como unidades de producción): Hogares que producen bienes para su propio uso final (por ejemplo, granjas de subsistencia y hogares que emprenden la construcción de su propia vivienda (autoconstrucción), así como los que emplean a trabajadores domésticos remunerados (criados, lavanderas, vigilantes, jardineros, conductores, etc.).

Sector: A efectos estadísticos, un sector agrupa a empresas del mismo tipo que tienen ciertas características en común en términos de objetivos económicos, funciones y comportamiento. El resultado no es necesariamente un grupo homogéneo de empresas. A efectos de análisis y concepción de políticas puede ser, pues, útil subdividir un sector en subsectores más homogéneos.

Situación en el empleo: Tipo de contrato de trabajo explícito o implícito que el titular de un puesto ha contraído con otras personas u organizaciones. Los criterios básicos para la clasificación son el tipo de riesgo económico, incluida la fuerza del vínculo entre el titular y el puesto, y el tipo de autoridad que el titular del puesto tiene sobre empresas u otros trabajadores.

2.2.1. Cuadro sobre situación en el empleo:

Tipos de puesto de trabajo informales:

- Los trabajadores por cuenta propia y los empleadores dueños de sus propias empresas en el sector informal (casillas 3 y 4). La situación en el empleo de los trabajadores por cuenta propia y de los empleadores es casi indisociable del tipo de empresa de la que son propietarios. La naturaleza informal de esos puestos de trabajo es, pues, consecuencia directa de las características de la empresa.
- Los trabajadores familiares auxiliares, independientemente de si trabajan en empresas del sector formal o informal (casillas 1 y 5). La naturaleza informal de sus puestos de trabajo se debe al hecho de que los trabajadores familiares auxiliares suelen trabajar sin contrato de trabajo escrito y formal, y a que por lo general su empleo no se rige ni por la legislación laboral, ni por la normativa de seguridad social, los convenios colectivos, etc.²⁶.
- Los asalariados que tienen puestos de trabajo informal, ya estén empleados por empresas del sector formal, por empresas del sector informal o por hogares que los contratan como trabajadores domésticos asalariados (casillas 2, 6 y 10)²⁷. Se considera que los asalariados tienen un puesto de trabajo informal si su relación de trabajo no se rige por la legislación laboral común, no tributan, ni gozan de protección social o de determinadas prestaciones relacionadas con el empleo (preaviso al despido, indemnización por despido, vacaciones anuales pagadas o licencia por

²⁶ Se considerará asalariados a los trabajadores familiares con un contrato de trabajo y/o que perciben un salario.

²⁷ La casilla 7 representa los asalariados que trabajan en empresas del sector informal, pero que cuentan con un empleo formal. Estos casos pueden tener lugar cuando las empresas están clasificadas como informales porque se utiliza su tamaño como único criterio, o cuando no existe un vínculo administrativo entre el registro de los asalariados y el registro de sus empleadores. Sin embargo, en la mayoría de los países, el número de este tipo de casos es reducido. Cuando su número es importante, puede ser útil definir el sector informal de forma tal que se excluya a las empresas que contratan asalariados en un marco formal.

enfermedad, etc.) por razones como: la no declaración de los puestos de trabajo o de los asalariados (por ejemplo, trabajadores clandestinos, trabajadores inmigrantes ilegales); trabajos ocasionales o trabajos de duración corta y limitada; trabajos con un horario o un salario inferior al mínimo especificado (por ejemplo para cotizar a la seguridad social); el empleo por parte de empresas sin registrar o de una persona de una familia; o puestos de trabajo en los que el lugar de trabajo del asalariado se encuentra fuera de las dependencias de la empresa del empleador o del cliente (por ejemplo, los trabajadores a destajo).

- Miembros de cooperativas de productores informales (casilla 8). La naturaleza informal de sus puestos de trabajo se desprende directamente de las características de la cooperativa de la que son miembros²⁸.
- Las personas que participan en la producción independiente de bienes exclusivamente para consumo final de su propio hogar (casilla 9)²⁹

Tipos de unidades de producción:

Las unidades de producción están clasificadas en tres grupos: las empresas del sector formal, las empresas del sector informal y los hogares.

- Las empresas del sector formal comprenden las sociedades (incluidas las sociedades cuasi constituidas), las instituciones sin fines de lucro, las empresas no constituidas propiedad de dependencias estatales, y aquellas empresas privadas no constituidas que producen bienes o prestan servicios para su venta o el trueque, y que no forman parte del sector informal.

²⁸ Las cooperativas de productores, que están creadas formalmente como entidades legales, constituyen empresas constituidas y, por consiguiente, forman parte del sector formal. Se considera que los miembros de este tipo de cooperativas de productores establecidas formalmente cuentan con puestos de trabajo formales. Las cooperativas de productores que no están constituidas formalmente como entidades legales, tienen la consideración de empresas privadas no constituidas propiedad de miembros de varios núcleos familiares. Forman parte del sector informal y coinciden con todos los criterios de la definición.

²⁹ Informe general de la 17ª Convención Internacional de Estadísticos del trabajo, 2003. Pág. 55

- Las empresas del sector Informal (definida anteriormente)
- Los hogares, en tanto que unidades de producción, se definen aquí como hogares que producen bienes exclusivamente para su propio consumo (por ejemplo, la agricultura de subsistencia, la construcción propia de la vivienda), así como los hogares que emplean a trabajadores domésticos remunerados (empleados de hogar, lavanderas, jardineros, cuidadores, chóferes, etc.)³⁰ . Quedan excluidos los hogares que prestan servicios domésticos o personales no remunerados (por ejemplo y las tareas domésticas.

³⁰ De la definición de sector informal indicada en la 15.^a CIET se excluyen los hogares que producen *bienes* exclusivamente para su propio consumo final, aunque cabe incluir los hogares que emplean a trabajadores domésticos remunerados.

Unidades de producción por tipo	Empleos según su situación legal en el empleo								
	Trabajadores por cuenta propia		Empleadores		Trabajadores familiares auxiliares	Asalariados		Miembros de cooperativas de productores	
	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Formal	Informal	Formal
Empresas del sector Formal					1	2			
Empresas del sector informal	3		4		5	6	7	8	
Hogares ³¹	9					10			

³¹ Hogares que producen bienes exclusivamente para su propio uso final, y hogares que emplean a trabajadores domésticos asalariados.

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

Empleo:

- a) Informal: 1-6 y 8-10
- b) En el Sector Informal: 3-8
- c) Informal fuera del sector Informal: 1, 2,9 y 10.

El empleo en el sector informal comprende la suma de las casillas 3 a 8, mientras el *empleo informal* abarca la suma de las casillas 1 a 6 y 8 a 10. La suma de las casillas 1, 2, 9 y 10 puede denominarse *empleo informal fuera del sector informal*, de las que la casilla 2 (asalariados con puestos de trabajo informales empleados por empresas del sector formal) tiende a despertar el mayor interés entre los investigadores, los interlocutores sociales y las autoridades encargadas de formular políticas³².

³² Informe general de la 17ª Convención Internacional de Estadísticos del trabajo, 2003. Pág. 52

Cuadro A.2. Personas ocupadas en México (2000)

Unidades de producción por tipo	Número de personas ocupadas (miles) ^a								
	Total (12 años como mínimo)		Trabajadores independientes		Empleadores		Trabajadores Asalariados ^b familiares auxiliares		
	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Informal ^c	Formal
Ambos sexos									
Empresas del sector formal	3 785.0	13 496.8		59.6		266.1	262.5	3 522.5	13 171.2
Empresas del sector informal ^d y hogares ^e	20 071.7	1 628.8	9 111.3		1 385.6		3 294.0	5 370.9 ^f 909.9 ^g	1 181.7 ^f 447.1 ^g
Hombres									
Empresas del sector formal	2 537.8	8 666.5		55.1		236.3	132.1	2 405.7	8 375.1
Empresas del sector informal ^d y hogares ⁶	13 627.2	839.7	6 328.6		1 159.1		1 664.3	4 390.1 ^f 85.1 ^g	776.6 ^f 63.2 ^g
Mujeres									
Empresas del sector formal	1 247.2	4 830.3		4.5		29.8	130.4	1 116.8	4 796.0
Empresas del sector informal ^d y hogares ^c	6 444.5	789.1	2 782.7		226.6		1 629.7	980.8 ^f 824.8 ^g	405.2 ^f 383.9 ^g

^a Incluida la agricultura. ^b Incluidos los miembros de las cooperativas de productores. ^c Asalariados sin ninguna protección social. ^d Empresas privadas no constituidas en sociedades anónimas (a excepción de las cuasisociedades) con menos de 16 personas contratadas (manufactura) o menos de 6 personas contratadas (otros sectores de la actividad económica). ^e Hogares que producen bienes para su propio uso final y hogares que emplean a trabajadores domésticos. ^f Asalariados de empresas del sector informal. ^g Personal doméstico.

Fuente: Oficina de Estadística de la OIT, sobre la base de datos proporcionados por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) de México.

The General Conference of the International Labour Organization, meeting in its 90th Session, 2002

2.3. MEDICIÓN

La medición de la economía informal depende en gran medida de su definición. Y, como la propia OIT lo reconoce, no hay un método único que goce de aceptación internacional. Lo que sí se ha elaborado son propuestas de definiciones y, a través de ellas, aproximaciones a posibles métodos de medición.

Si se desea comprender el crecimiento de la economía informal, no se pueden ignorar las tendencias demográficas. Especialmente en los países en desarrollo, el crecimiento de la economía informal está ligado a situaciones de exceso de mano de obra; por consiguiente, es importante tener información de base sobre el tamaño y el aumento de la mano de obra, la educación y especialización de los que se incorporan al mercado laboral, las migraciones de las zonas rurales a las ciudades y el índice de urbanización³³. En este sentido, el grado de marginación puede ser un indicador a tomar en cuenta; asimismo, la informalidad se correlaciona positivamente con los niveles de inequidad.

En muchos países, México no es la excepción, un factor que ha contribuido al desarrollo de la economía informal es la creciente migración de las zonas rurales a las urbanas. Las expectativas no realizadas de una parte de la población económicamente activa que emigró del campo en busca de trabajos formales en la ciudad, forzó su inserción en la economía informal. De ahí el carácter eminentemente urbano de la informalidad.

Sin embargo, un elemento clave en la determinación de la magnitud de la economía informal consiste en observar la dinámica del mercado laboral y del producto pues, como se mencionó, la desigualdad entre la demanda de puestos de trabajo y su creación, así como el bienestar general de la población, son factores clave.

³³ “El trabajo decente y la Economía Informal”. 90° Conferencia Internacional del Trabajo 2002. Pág. 36

Definiciones de Informalidad para la medición

- a) TRADICIONAL: Las empresas informales son aquellas unidades productivas manejadas por individuos o familias que no están constituidas como entidades independientes separadas legalmente de sus dueños y en las que la acumulación de capital y la productividad son bajas. Esto incluye unidades familiares (aquellas operadas por autoempleados con o sin ayuda de familiares) y microempresas (unidades productivas de 5 empleados o menos).

- b) LEGALISTA: Distingue a los empleados de acuerdo a su estatus de contratación. Reconoce que el empleo informal puede existir dentro y fuera de las pequeñas empresas. Considera como trabajadores informales a quienes carecen de un contrato laboral y, por ende, de acceso a la seguridad social.

- c) INEGI: Se 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 independiente de esos hogares. Por lo tanto, ello no considera a los individuos que pueden estar trabajando en el sector informal con recursos distintos a los de los hogares.

- d) CEPAL: Población urbana ocupada en empleos que presentan precariedad desde el punto de vista de los salarios, duración de la jornada, acceso a seguridad social, etc. Se entiende como persona ocupada en el sector de baja productividad (informal) aquella persona que es empleador o asalariado (profesional y/o técnico) que trabaja en empresas con hasta cinco empleados (microempresas), que trabaja en el empleo doméstico o que es trabajador

independiente no calificado (cuenta propia y familiares no remunerados sin calificación profesional o técnica).

e) Oficina Regional para América Latina y el Caribe de la OIT (y la Conferencia internacional de estadísticos del trabajo): El empleo informal incluye a los siguientes tipos de empleos:

- trabajadores por cuenta propia dueños de sus propias empresas del sector informal
- Empleadores dueños de sus propias empresas del sector informal
- Trabajadores familiares auxiliares
- Miembros de cooperativas de productores informales
- Asalariados que tienen empleos informales en empresas del sector formal, informal o en hogares.
- Trabajadores por cuenta propia que producen bienes exclusivamente para el propio uso final de su hogar, si dicha producción constituye una aportación importante al consumo total del hogar.
- Los puestos de trabajo o los trabajadores no están declarados (esto hace referencia, por ejemplo, al empleo de inmigrantes ilegales); el trabajo es ocasional o de corta duración; las horas de trabajo o el salario están por debajo de un cierto umbral; el empleador es una empresa no registrada o una persona en un hogar; o el lugar de trabajo del trabajador está fuera de las instalaciones de la empresa del empleador o del cliente.
- Se considera que los asalariados tienen un empleo informal si su relación de trabajo, de derecho o de hecho, no está sujeta a la legislación laboral nacional, el impuesto sobre la renta, la protección social o determinadas prestaciones relacionadas con el empleo. En algunos casos, son empleos a los cuales el reglamento laboral no se aplica, no se hace cumplir o no se hace respetar por otro motivo.

Diferentes aproximaciones a la medición de la economía informal:

INEGI (como porcentaje (%) de la PEA)

Sector Informal	27.4
Autoempleo	14
Microempresas	12.6
Pequeñas empresas	0.8

CEPAL (como porcentaje (%) del empleo urbano)

Sector Informal	42.9
Microempresas-Empleadores	2.4
Microempresas-Asalariados	17.1
Profesionistas y técnicos	1.6
No profesionistas ni técnicos	15.5
Empleo doméstico	4.5
Trabajadores Independientes no calificados	18.9
Industria de la construcción	3.2
Comercio y Servicios	15.1

OIT (como porcentaje (%) del empleo urbano)

Economía Informal	42.7
Trabajadores independientes	20.0
Cuenta propia	16.1
No remunerados	3.9
Servicio doméstico	4.6
Microempresas	18.1
Empleadores	4.1
Asalariados	14.0

III. Conclusiones.

En gran medida, la complejidad de la práctica de la economía, particularmente en el área de la consultoría, radica en el hecho de que ésta requiere, como condición *sine qua non*, una perspectiva eminentemente multidisciplinaria. Esta es la lección más importante de mi experiencia como economista, adquirida a lo largo cuatro años de práctica.

El fenómeno de la informalidad en el mercado laboral es un excelente ejemplo de lo anterior. Éste es un tema complejo en sí mismo, cuyo tratamiento y explicación requieren una cantidad significativa de trabajo, por lo que pretender encausarlo, por ejemplo, a la determinación de indicadores de viabilidad para el otorgamiento de crédito hipotecario aumenta significativamente la dificultad.

El ejercicio anterior no podría lograrse sin la conjugación de diversas áreas del pensamiento, para dar cuenta de la importancia económica, política y social de la informalidad; así como de una caracterización técnica. En suma, las posibles respuestas a fenómenos económicos de naturaleza compleja no pueden limitarse a herramientas puramente *económicas*, sino que hay que apoyarse en los elementos de análisis provenientes de otras disciplinas.

Al respecto “Mill observa, valientemente para un utilitarista declarado, que las ciencias humanas (es decir, sociales) son demasiado confusas e inseguras para ser llamadas propiamente ciencias; no hay en ellas generalizaciones válidas, ni leyes, y en consecuencia no se puede deducir de ellas predicciones o normas de acción³⁴.”

“Mill no podía conformarse con la idea de una meta final claramente discernible, puesto que veía que los hombres se hacían diferentes y evolucionaban (...). Este simple hecho hace que la conducta humana no sea predecible, y que las leyes o las teorías, inspiradas en analogías con la mecánica o la biología, sean incapaces de

³⁴ Berlin, Isaiah, prólogo de “Sobre la libertad” de J.S. Mill. P. 29. Ed. Alianza, 1997.

englobar la complejidad y las propiedades cualitativas de un solo carácter individual (y no digamos de un grupo de hombres).³⁵”

Lo anterior no debe ser interpretado como una sentencia categórica que derive en la inacción o en la pasividad ante la complejidad de los temas económicos. Al contrario, resalta la necesidad, en aras de poder contar con un mayor entendimiento de los temas económicos de nuestro entorno, de tener una formación intelectual lo más amplia y ambiciosa posible.

³⁵ Berlin, Isaiah, prólogo de “Sobre la libertad” de J.S. Mill. P. 35. Ed. Alianza, 1997.

Bibliografía

Balán, J., H. L. Browning y E. Jelin (1973). Men in a developing society. Institute of Latin American Studies. University of Texas Press.

Berlin Isaiah, “El zorro y el erizo”, en El estudio adecuado de la humanidad. P.367. Ed. Fondo de Cultura Económica, 2009.

____ “La contra-ilustración”, en El estudio adecuado de la humanidad. P.153. Ed. Fondo de Cultura Económica. México, D.F. 2009.

____ prólogo de “Sobre la libertad” de J.S. Mill. P. 35. Ed. Alianza, 1997.

Bertola, Giuseppe (1990). Job security, employment and wages. European Economic Review, Vol. 34(4).

Bosch, M., and W. F. Maloney (2007). “Comparative Analysis of Labor Market Dynamics and Informality in Developing Countries.” Fotocopia. World Bank, Washington, DC.

Albert Camus. “El mito de Sísifo”. Ed. Alianza. Madrid, 2008.

De soto, Hernando (1986). El otro sendero: La revolución invisible en el tercer mundo. México, D.F.

Directrices sobre una definición estadística, Convención Internacional de Estadísticos del trabajo, 2003 Pág.4

Fiess, N., M. Fugazza, and W. Maloney (2006). “Informal Labor Markets and Macroeconomic Fluctuations.” World Bank, Washington, DC.

Funkhouser, Edward (1997). Mobility and labor market segmentation: the urban

labor market in El Salvador. *Economic and Cultural Change*, Vol. 46 (1).

Galli, Rosanna y David Kucera (2003). *Informal employment in Latin America: Movements over business cycles and the effects of worker rights*. International Institute for Labour Studies. Discussion Paper DP/145/203

Guzmán, Rolando M. (2005). "Informe de Coyuntura basado en el Sistema de Seguimiento de Políticas Sociales." Preparado para el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, PNUD. Mimeo.

Harris, J. R. y M. P. Todaro (1970). *Migration, unemployment, and development: a two-sector analysis*. *American Economic Review*, Vol. 60(1).

Hart, Keith (1970). "A strategy for increasing productive employment in Kenya". Documento elaborado para la Organización Internacional del Trabajo.

Levenson, A. y W. Maloney (1998). *The informal sector, firm dynamics, and institutional participation*. World Bank Policy Research Working Paper, Washington, DC.

Maloney, William (2004). *Informality revisited*. *World Development*, vol. 32(7).

___ (1999). *Does informality imply segmentation in urban labor markets? Evidence from sectoral transitions in Mexico*. *World Bank Economic Review*, vol. 13(2).

OIT, (2002). "Decent work and the informal economy. Report of the Director-General". 90th session of International Labour Conference. Report VI. Ginebra.

___ Oficina Internacional del Trabajo, OIT (2006). *Panorama laboral 2006*.

Oficina Nacional de Planificación, ONAPLAN (2000). *Eficiencia y equidad desde la*

perspectiva del mercado laboral. Santo Domingo, D. N.

Pavcnik, Nina, Andreas Blom, Pinelopi Goldber y Norbert Schady (2003). Trade liberalization and wage structure: Evidence from Brazil. Mimeo.

Perry, G., W. F. Maloney, O. S. Arias, P. Fajzylberg. A. D. Mason y J. Saavedra (2007). Informality in Latin America and the Caribbean. Washington, D.C.

Saavedra, J., and A. Chong. 1999. Structural reforms, institutions and earnings: Evidence from the formal and informal sectors in urban Peru." *Journal of Development Studies* 35 (4): 95–116.

Tokman, Victor (2001). *De la informalidad a la modernidad*. Organización Internacional del Trabajo. Santiago de Chile.