



Universidad Nacional Autónoma de México
Programa de Posgrado de Ciencias Políticas y Sociales
Maestría en Demografía Social

Empleo informal y Sector Informal en México. Un análisis comparativo de transiciones laborales

Tesis:

Que para optar por el grado de:
Maestro en Demografía Social

Presenta: Gabriel Badillo González

Tutoras:

Isalia Nava Bolaños
Instituto de Investigaciones Económicas

Ana Ruth Escoto Castillo
Facultad de Ciencias Políticas y Sociales

Miembros del comité tutor:

Mercedes Pedrero Nieto
Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias

Berenice Patricia Ramírez López
Instituto de Investigaciones Económicas

Telésforo Ramírez García
Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias

Ciudad Universitaria, Ciudad de México, julio de 2020



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.

Índice

CAPÍTULO 1. INFORMALIDAD: ANTECEDENTES, CONCEPTOS, DESARROLLO Y TEORÍA.....	9
1.1 La modernización económica en América Latina	9
1.2 La Marginalidad: antecedente de la informalidad	13
1.3 El Sector Informal: origen del concepto	15
1.3.1 Definición operativa del Sector Informal.....	18
1.4 Empleo informal fuera del Sector Informal	20
1.5 Perspectivas teóricas de la informalidad	23
1.5.1 La perspectiva del PREALC: la producción como unidad de análisis.....	25
1.5.2 La propuesta de Portes y Benson: el análisis de la forma de utilizar el trabajo	27
1.5.3 La propuesta del Instituto Libertad y Democracia.....	28
1.5.4 La propuesta del Banco Mundial: la teoría neoclásica del escape y la exclusión	30
1.6 Apuntes finales al Capítulo 1	32
CAPÍTULO 2. EL SECTOR INFORMAL Y EL EMPLEO INFORMAL EN LA ENCUESTA NACIONAL DE OCUPACIÓN Y EMPLEO.....	34
2.1 Antecedentes y descripción de la ENOE	34
2.2 Medición del Sector Informal y el empleo informal con la ENOE	37
2.3 Propuesta para medir la duración de los eventos: alcances y limitaciones	42
2.4 Elección del panel, periodo de observación y población de estudio	46
2.5 Características de la población de estudio	49
CAPÍTULO 3. ANÁLISIS DE LAS TRANSICIONES LABORALES	53
3.1 El estudio de las transiciones laborales en México.....	53
3.2 Análisis de sobrevivencia	57
3.3 Fundamentos estadísticos del análisis de riesgos en competencia	63
3.4 Transiciones laborales en presencia de riesgos en competencia	66
3.4.1 Transición de las personas fuera del mercado laboral (inactividad y desempleo) hacia el trabajo formal en presencia de riesgo en competencia	67
3.4.2 Transición del trabajo formal hacia la informalidad, en presencia de riesgos en competencia: empleo informal, Sector Informal y Población No ocupada (PNO)	73
3.5.3 Transición de la informalidad hacia el trabajo formal en presencia de riesgo sen competencia	76
3.5 Conclusiones.....	82
ANEXO METODOLÓGICO	85
BIBLIOGRAFÍA.....	88

Lista de cuadros, esquemas y gráficas

Cuadros

Cuadro 2.1 Estadísticas seleccionadas de la población de estudio por estados, 1T 2018	50
Cuadro 3.1 Estimación y significancia de las covariables sobre el riesgo de transición: población no ocupada (inactividad + desempleo) hacia el trabajo formal en presencia de riesgos en competencia.....	67
Cuadro 3.2 ingreso corriente por hora de las personas inactivas y desempleadas que transitan al mercado laboral, por estado y sexo 2018-2019.....	72
Cuadro 3.3 Estimación y significancia de las variables individuales sobre el riesgo de transitar del trabajo formal al Sector Informal en presencia de riesgos en competencia.....	74
Cuadro 3.4 Ingreso corriente por hora de los trabajadores formales que transitaron a la informalidad	76
Cuadro 3.5 Estimación y significancia de las covariables sobre el riesgo de transitar de la ocupación informal al trabajo formal en presencia del riesgo de no ocupación.....	77
Cuadro 3.6 Estimación y significancia de las covariables sobre el riesgo de transitar del Sector Informal al trabajo formal en presencia de riesgos en competencia.....	78
Cuadro 3.7 Estimación y significancia de las covariables sobre el riesgo de transitar del empleo informal al trabajo formal en presencia de riesgos en competencia	78
Cuadro 3.8 Ingreso corriente por hora de las personas ocupadas en empleos informales que transitaron a otros estados	80
Cuadro 3.9 Ingreso corriente por hora de las personas ocupadas en el Sector Informal que transitaron a otros estados	81

Esquemas

Esquema 2.1 Identificación y clasificación de la población en el Sector Informal	39
Esquema 2.2 Identificación y clasificación de la población en el trabajo formal o el empleo informal	41
Esquema 2.3 Estados mutuamente excluyentes:	42
Esquema 2.4 Esquema para determinar la fecha de inicio del empleo actual	44
Esquema 2.5 Esquema para determinar la fecha de inicio de la inactividad	45
Esquema 2.6 Panel 1T 2018-1T 2019	47

Gráficas

Gráfica 3.1 Kaplan-Meier función de supervivencia de acuerdo con el estado de inicio.....	59
Gráfica 3.2 Kaplan-Meier función de supervivencia por estados y por sexo.....	60
Gráfica 3.3 Kaplan-Meier función de supervivencia: estado de desempleo.....	61
Gráfica 3.4 Kaplan-Meier función de supervivencia: estado de inactividad económica	62
Gráfica 3.5 Kaplan-Meier. Estimador de falla: transición al trabajo formal por estado y sexo	63
Gráfica 3.6 Función de incidencia acumulada: transición de la Población No Ocupada al mercado laboral en presencia de riesgos en competencia.....	69
Gráfica 3.7 Función de incidencia acumulada: transición de la inactividad económica al trabajo formal en presencia de riesgos en competencia para mujeres, según hijos y estado conyugal	70
Gráfica 3.8 Función de incidencia acumulada: transición de la inactividad al mercado laboral para personas con educación superior.....	71
Gráfica 3.9 Función de incidencia acumulada: transición del trabajo formal a otros estados en presencia de riesgos competitivos	73
Gráfica 3.10 Función de incidencia acumulada: transición del empleo informal al trabajo formal en presencia de riesgos en competencia por sexo	79
Gráfica 3.11 Función de incidencia acumulada: transición del Sector Informal al trabajo formal en presencia de riesgos en competencia por sexo y estado	80

Introducción

Planteamiento del problema

En el ámbito económico, el siglo XXI se ha caracterizado por una intensa dinámica de globalización y liberalización de las economías. México no ha sido ajeno a este contexto y en los últimos treinta años el país se ha integrado al proceso de globalización, al firmar diez acuerdos de libre comercio y treinta y nueve acuerdos comerciales y económicos (Secretaría de Economía, 2015). La estructura productiva se ha orientado hacia el exterior y de forma paralela, los mercados laborales han iniciado un paulatino proceso hacia la flexibilización; se han consolidado nuevas formas de trabajo no asalariado, principalmente el trabajo a distancia, a destajo, por hora o a tiempo parcial. Las formas convencionales de contratación también han cambiado, en la clásica relación entre patrones y trabajadores ahora es posible que participen empresas especializadas en la subcontratación de fuerza de trabajo. Adicionalmente, por necesidad o beneficio una gran cantidad de trabajadores han optado por generar su propio empleo, al ofertar productos y servicios por cuenta propia, o al establecer unidades económicas de carácter personal o familiar a partir de los recursos de hogar.

El estudio de las nuevas formas de trabajo tuvo un gran auge en los años setenta, cuando se observó el crecimiento de empleos desregulados al margen de los procesos productivos modernos (Pacheco, 2004). En ese contexto, aparece el concepto de Sector Informal como una respuesta a las nuevas dinámicas laborales que se visibilizaron en los procesos de modernización económica de América Latina. Las unidades económicas del Sector Informal se caracterizan por: utilizar tecnología elemental y organización económica donde no se distingue el capital y los bienes del hogar; las relaciones laborales no se establecen mediante contratos formales; es frecuente encontrar relaciones de trabajo familiares o personas de confianza (INEGI, 2014c), algunas veces sin remuneración, generalmente es el caso de las mujeres o de las personas más jóvenes o mayores.

A pesar de la baja productividad y las claras desventajas competitivas frente a las empresas de organización moderna, las unidades económicas del Sector Informal se volvieron relevantes por su capacidad para generar empleos e ingresos en las economías en vías de desarrollo. Así, en pocos años desde su propuesta el estudio del Sector Informal alcanzó popularidad y aceptación entre la comunidad académica, en parte, por su capacidad para absorber a la fuerza laboral menos calificada, así como por la promoción institucional desde la Organización Internacional del Trabajo (OIT).¹ En México, es posible encontrar investigaciones

¹ La OIT es una agencia de la Organización de Naciones Unidas; tripartita donde concurren Gobiernos, empleadores y trabajadores de 187 Estados miembros con el objetivo de establecer las normas del trabajo, formular políticas y elaborar programas que se consideran decentes en los términos de los derechos humanos.

dedicadas a caracterizar el Sector Informal desde 1976 y propuestas para su medición desde 1979, aunque el concepto se institucionalizó formalmente en la décimo quinta Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (CIET) de 1995.

México ha sido uno de los países que más conocimiento han aportado al estudio de la informalidad, tanto a nivel conceptual como en la generación de información estadística. Tan solo en 1974, dos años después de que se publicó el *informe de Kenia* sobre el Sector Informal, la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS) firmó un acuerdo con la OIT para la formación de dos instituciones dedicadas a la generación de información y el diseño de políticas laborales, entre las que se encontraban las relacionadas con la atención de la informalidad. Gracias a este esfuerzo, el tema fue mencionado en el primer Plan Nacional de Desarrollo (PND) de la administración de Miguel de la Madrid (1982-1988), y de manera subsecuente todos los gobiernos (con excepción de la administración de Ernesto Zedillo (1994-2000) han incorporado al PND menciones y políticas para atender las problemáticas asociadas con la informalidad, generalmente porque el fenómeno se vincula con la pobreza y la precarización laboral.

Además del Sector Informal, en el marco de la décimo séptima CIET de 2003 se presentó el concepto denominado *empleo informal* para referirse a las formas de trabajo no formales y que no pertenecen a la esfera del Sector Informal, como el trabajo doméstico remunerado y las contrataciones bajo condiciones de informalidad en empresas formales o instituciones. De acuerdo con las interpretaciones teóricas formuladas desde la OIT, la expansión del empleo informal está asociada con los procesos de globalización de la década de 1980, al ser parte de las nuevas formas de contratación para reducir el costo del trabajo. Desde su aparición, el concepto de empleo informal se ha mezclado con el concepto de Sector Informal, por ello, es difícil encontrar trabajos que distingan con precisión los dos conceptos.

En la esfera pública, la tasa de ocupación informal se ha posicionado como un indicador laboral recurrente, cuya relevancia se ubica tan solo después de la tasa de desocupación difundida de manera cotidiana en los medios de comunicación. En el ámbito académico, el concepto es uno de los ejes centrales en el análisis moderno de los mercados laborales, aunque con frecuencia se degrada hasta convertirse en un sinónimo de la falta de seguridad social. Para la demografía, la informalidad ha sido una variable que ha contribuido a explicar cómo es que la estructura de la población y sus características inciden en las variables económicas y particularmente en los mercados de trabajo. La relevancia de la ocupación informal como objeto de estudio, también se explica por la dimensión que ocupa con relación al empleo de toda la economía. De acuerdo con las estimaciones estadísticas de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), al primer trimestre de 2019, 14 millones de trabajadores se encuentran ocupados en el Sector Informal, 15 millones son empleados informales y en conjunto, la suma de los trabajadores del Sector Informal más los empleados informales representan sesenta por ciento de la población ocupada a nivel nacional. Así, resulta evidente que la informalidad es un tema relevante, no solo por sus implicaciones en los mercados de trabajo, sino

también por ser una condición que permite la comprensión de la participación laboral de grupos particulares, pero amplios de la población.

Preguntas de investigación, hipótesis y objetivos

A pesar de que en las CIET se aclaró que los conceptos Sector Informal y empleo informal no eran equivalentes, en el análisis académico y el diseño de políticas públicas es frecuente que ambos se traten de manera homogénea. Bajo esta consideración, la pregunta de investigación se dirige a reflexionar si los procesos que norman la inserción al Sector Informal son iguales a los procesos que norman la inserción al empleo informal. En este sentido, la hipótesis de investigación debería proponer que los procesos que norman el ingreso al Sector Informal no son iguales a los procesos que regulan el ingreso al empleo informal. No obstante, la metodología adoptada no permite ofrecer una respuesta satisfactoria, porque el estudio utiliza una encuesta que, por su propia construcción limita el análisis a un conjunto reducido de variables que resultan insuficientes para explicar los procesos normativos de la dinámica laboral. Además, el estudio no considera las variables vinculadas con el desempeño macroeconómico que inciden de manera significativa en la dinámica de la ocupación.

Al considerar estas limitaciones, la pregunta de investigación se orientó a conocer si ¿las personas ocupadas en el Sector Informal tienen las mismas probabilidades de transitar a la ocupación formal con relación a las personas con empleos informales? A partir de esta pregunta se han propuesto las siguientes hipótesis:

Hipótesis 1: el riesgo de transitar hacia un trabajo formal entre los ocupados del Sector Informal no es igual que el riesgo de formalización de las personas con empleos informales.

Hipótesis 2: la población ocupada en el sector informal tiene mayor riesgo de abandonar el mercado de trabajo, pasando al desempleo o la inactividad con relación al riesgo que enfrentan las personas con empleos informales.

A partir de estos planteamientos, se hizo un esfuerzo por encontrar un primer conjunto de elementos analíticos que permitieran proponer que se trata de procesos distintos. Como objetivo general, se buscó analizar las transiciones de ingreso y salida del mercado de trabajo y particularmente, las transiciones desde el Sector Informal y el empleo informal al trabajo formal y hacia el desempleo o la inactividad. Con relación a la primera hipótesis, se esperaba que las personas con *empleos informales* enfrentaran mayor riesgo de transitar hacia el trabajo formal con relación a las personas ocupadas en el Sector Informal. Por otra parte, en la formulación de la segunda hipótesis se formuló que los ocupados en el Sector Informal tenían mayor probabilidad de abandonar el mercado de trabajo y terminar en el desempleo o la inactividad con relación al riesgo de los empleados informales.

Como el Sector Informal se vincula con la dinámica de los hogares, entre los objetivos particulares, se buscó encontrar que las personas que se encuentran fuera del mercado laboral tienen mayor riesgo de ocuparse en el Sector Informal cuando otros residentes del hogar son trabajadores del Sector Informal. Así, la propuesta

de distinguir ambos conceptos de informalidad no se fundamentó en el rigorismo semántico, sino en el esfuerzo por encontrar un primer conjunto de elementos que permitieran una mejor aproximación a la dinámica de movilidad al interior de la fuerza de trabajo y entre los hogares y la fuerza laboral a partir de la diferenciación de la ocupación en el Sector Informal y en empleos informales.

Metodología

En la primera etapa, la estrategia metodológica buscó documentar los antecedentes y el desarrollo de los conceptos Sector Informal y empleo informal. Además de que la diferenciación conceptual y operativa resultó fundamental para su comprensión, esta primera disociación contribuyó a superar el enfoque informalidad-seguridad social. Posteriormente, se utilizó un análisis cuantitativo-longitudinal para identificar la dinámica de inserción y salida del mercado de trabajo con especial énfasis en la comparación entre categorías de informalidad, donde la unidad de análisis siempre fue la ocupación y no las unidades económicas. Se consideró que, la metodología más adecuada para responder a las preguntas de investigación era la elaboración de un modelo de riesgos en competencia, porque a partir de este, es posible evaluar el riesgo de transitar entre las distintas categorías de empleo y analizar los efectos de un conjunto de variables individuales y del hogar sobre el riesgo de transición.

Como fuente de información, se utilizaron los datos panel de la ENOE del primer trimestre de 2018 al primer trimestre de 2019. El panel permitió seguir los movimientos laborales de un conjunto representativo de la población hasta por cinco trimestres. A partir de este seguimiento, se compararon los movimientos de las personas ocupadas en el Sector Informal y el empleo informal hacia y desde el trabajo formal, el desempleo y la inactividad económica. Como el periodo de seguimiento de cinco trimestres es muy limitado, se recurrió a elaboración de un método que permitió medir la duración de los episodios de ocupación, desempleo e inactividad económica, mediante el establecimiento de fechas calendario aproximadas para el inicio y final de cada evento o estado. De esta forma, fue posible conocer el tiempo que las personas habían permanecido en su estado al momento de la primera entrevista, y a partir de ese momento, se llevó a cabo un seguimiento hasta la ocurrencia de los eventos de interés o bien, hasta que se registró la censura de los datos, lo que permitió analizar el riesgo de transición en un momento del tiempo entre 2018 y 2019.

Para definir a la población objetivo se hizo una selección en tres etapas; la primera corresponde a la elección del panel del estudio: en este caso, fue seleccionado un panel del primer trimestre de 2018 con 20% de la muestra y de este, se escogió a la población que en ese momento le fue aplicada la primera entrevista. Para la segunda etapa, se utilizó el criterio de edad al seleccionar a las personas de 30 a 59 años, por tratarse del grupo etario cuya principal actividad es el trabajo. Finalmente, en la tercera etapa se trató de controlar los efectos generacionales al seleccionar solo a quienes habían permanecido en su estado (al momento de la primera entrevista) entre enero de 2005 y marzo de 2018.

Estructura de la investigación

Además de esta introducción y las conclusiones, la investigación se estructura en tres capítulos. El primero, está dedicado a la documentación de los antecedentes teórico-conceptuales de la informalidad; se considera que los antecedentes son fundamental para entender la propuesta del Sector Informal como categoría de análisis y su diferenciación con el concepto de empleo informal. Primero, se revisa la categoría sociológica de la marginalidad, por tratarse del análisis que antecede a la informalidad y se contextualiza en los procesos de modernización económica e industrialización de América Latina de mediados del siglo XX. A continuación, se expone la crítica a la marginalidad y posteriormente, se documenta la aparición del concepto de Sector Informal en la década de 1970, el cual finalmente terminó por remplazar a la marginalidad como categoría de análisis. Después de los antecedentes conceptuales, se analizan las principales propuestas teóricas en torno a la informalidad.

En el segundo capítulo se analizan las dimensiones y dinámica del Sector Informal y el empleo informal con los datos de la ENOE. El capítulo inicia con la revisión de los antecedentes de la encuesta y en un segundo apartado, se describen los principales contenidos que permiten la operacionalización estadística de los conceptos Sector Informal y el empleo informal. En este apartado se expone la dimensión de la informalidad y su comportamiento a partir del análisis trasversal. Posteriormente, se presenta una propuesta que permite utilizar los datos longitudinales del panel para medir la duración de los eventos: ocupación, desempleo e inactividad. En el último apartado, se expone la elección de la población de estudio que está sujeta al análisis de sobrevivencia y los modelos de riesgos en competencia del capítulo tres.

El tercer capítulo inicia con una revisión de las principales investigaciones que han utilizado las transiciones laborales para explicar la dinámica de la ocupación en México. Posteriormente, se revisan los fundamentos del análisis de sobrevivencia y se elabora un análisis descriptivo no paramétrico a partir de las funciones Kaplan-Meier con énfasis en la disociación de la informalidad. En el tercer apartado, se presentan los fundamentos de los modelos de riesgos en competencia mediante las funciones y regresión de incidencia acumulada. En el último apartado, se presenta un análisis semiparamétrico que incluye un conjunto de variables independientes para comparar las transiciones entre las categorías de informalidad y el trabajo formal o bien, entre nuestros eventos de interés y la salida del mercado laboral.

Finalmente, se presentan las conclusiones en donde se destacan los resultados de la investigación con relación a las hipótesis, las limitaciones con relación a la fuente de información y la metodología, algunos hallazgos no esperados que resultan relevantes para el estudio de la informalidad, así como los desafíos para futuras investigaciones sobre el tema.

Capítulo 1. Informalidad: antecedentes, conceptos, desarrollo y teoría

Con el objetivo de entender las razones por las cuales la informalidad adquirió relevancia hasta convertirse en un referente en el estudio de los mercados laborales, en este capítulo se documentan los antecedentes teórico-conceptuales del concepto. En el primer apartado se revisa el concepto de marginalidad que se popularizó como marco de referencia en los análisis sociológicos de las décadas 1960 y 1970 y a partir del cual, se trató de ofrecer una respuesta a los procesos de exclusión asociados con la modernización económica de América Latina para más tarde, dar paso al análisis de la informalidad, particularmente del Sector Informal.

Otro de los objetivos es destacar la diferenciación conceptual entre el Sector Informal y el empleo informal, por ello, en la segunda sección se revisa el origen del concepto Sector Informal como resultado de las investigaciones del Programa Mundial de Empleo, instrumentado por la OIT en África. Se destaca la adopción del concepto, su definición y su posterior discusión en la XV CIET de 1993. En el apartado 1.4 se documenta la inclusión del concepto de empleo informal, propuesto en la XVII CIET de 2003 y complementario del Sector Informal, que comprende las ocupaciones no formales y no constitutivas del Sector Informal asociadas con las formas de contratación en los procesos de apertura económica.

Finalmente, se discuten los marcos teóricos más destacados a partir de los cuales se ha hecho un esfuerzo por explicar el origen y comportamiento de la informalidad. El primero, corresponde al Programa Regional de Empleo para América Latina y Caribe (PREALC) que asoció la dinámica del Sector Informal con el desarrollo del capitalismo, la importación de tecnología y el desplazamiento de la mano de obra en los procesos productivos de América Latina. El segundo marco de referencia, corresponde a las propuestas del Instituto Libertad y Democracia (ILD) por la gran penetración que han tenido en la formulación de propuestas a partir de las cuales se diseñan las políticas públicas que atienden la informalidad en México; también se revisan las aportaciones de Portes y Benton en la discusión teórica con el PREALC, porque proporcionan elementos valiosos en la definición de un nuevo concepto que trata de explicar la informalización del trabajo como una estrategia de las empresas para insertarse en la economía global. Finalmente, se aborda la propuesta de escape y exclusión difundida desde el Banco Mundial, en donde se retomaron las aportaciones del ILD y se complementaron con las políticas dedicadas al incremento de la productividad, la apertura económica y la reducción de la participación del Estado en la regulación de la economía.

1.1 La modernización económica en América Latina

De acuerdo con la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) (1998), a principios del siglo XX América Latina experimentó un importante crecimiento económico derivado del aumento en la demanda de materias primas a nivel

internacional. No obstante, el auge económico y los beneficios del crecimiento no fueron suficientes para erradicar las condiciones de pobreza y desigualdad características de la región. En este sentido, a finales de los años cincuenta desde la CEPAL se consideró que la imposibilidad de alcanzar el desarrollo era producto de la vulnerabilidad de las estructuras económicas sustentadas en la agricultura, la explotación de recursos naturales y los efectos económicos negativos de los términos de intercambio desiguales con las economías desarrolladas.

Desde la esfera política y académica se difundieron tesis económicas que señalaban la necesidad de profundizar las políticas de industrialización, como una condición indispensable para alcanzar el desarrollo. Algunas de las políticas más destacadas, se formularon desde la CEPAL en la década de 1950 y fueron apoyadas por una parte importante de los pensadores latinoamericanos por considerar que el paradigma del desarrollo era la solución más rápida para los males endémicos del continente (CEPAL, 1998). En los proyectos de industrialización de América Latina se retomaron muchos elementos de las experiencias de los países desarrollados, pero siempre se privilegió el crecimiento del mercado interno a partir de un proceso de desarrollo estructurado en etapas. De acuerdo con las propuestas elaboradas desde CEPAL (1957) en la primera fase, lo más importante era resolver los desequilibrios externos, a partir de la sustitución de importaciones de manufacturas sencillas y de bajo valor agregado por bienes de producción interna. En etapas posteriores, se pensaba que era posible transitar de la producción doméstica de manufacturas elementales hacia los procesos más complejos del desarrollo capitalista, vinculados con la producción de bienes intermedios y de capital.

Campaña (1992), cree que la incipiente industrialización de la región fue vista como una oportunidad para sustituir los sistemas de producción tradicionales por métodos de producción modernos e industriales.² Mientras que, autores como Concienciao, (1969) o Sunkel y Paz (1970) han señalado que las elevadas tasas de crecimiento económico registradas en la primera mitad del siglo XX coadyuvaron a consolidar una perspectiva hegemónica del desarrollo que privilegió el avance del capitalismo industrial sobre cualquier otra forma de organización productiva, a tal grado que, Sunkel y Paz (ibidem) advierten que el término comúnmente utilizado para referirse a los países no desarrollados fue el de países no industrializados. No obstante, esta idea hegemónica del desarrollo sería fuertemente cuestionada a mediados de los años setenta por la escuela marxista, cuando la tesis de la modernización evidenció algunas de sus contradicciones.

² Portes y Benton (1987), creen que esta idea del desarrollo guarda similitudes con la tesis clásica de Lewis formulada en 1957 sobre el desarrollo del capitalismo a partir del sector industrial y la proletarianización de la mano de obra. Así, los autores interpretan la tesis de Lewis al señalar que, en las economías sustentadas en el sector primario era necesaria la incorporación masiva de trabajadores agrícolas al sector industrial, para que el excedente laboral de origen campesino fuera integrado progresivamente a partir de la migración interna y los salarios tendieran a la homologación.

A pesar del importante esfuerzo de los países latinoamericanos por instrumentar políticas industriales; que resultaron en elevadas tasas de crecimiento económico, incrementos del empleo en general y del trabajo asalariado en lo particular, condiciones para la formación de la clase media y el sector obrero, el resultado fue que para finales de los años sesenta se presentaron desequilibrios externos, y tanto el desempleo como la pobreza persistían como los principales retos de las economías latinoamericanas (Ramírez, 1989; Jusidman, 1993). Además de estas problemáticas, a mediados del siglo XX la región atravesaba por importantes cambios en sus estructuras poblacionales. Por otra parte, el descenso de la mortalidad y los elevados niveles de fecundidad coadyuvaron al crecimiento acelerado de la población. Mientras, la urbanización y la centralización de los servicios públicos en las ciudades incentivaron las grandes migraciones internas, sin que el sector industrial fuera capaz de absorber a la población en edad laboral que se incorporaba a los centros urbanos para ofrecer su fuerza de trabajo, lo que dio lugar a la formación de un amplio sector laboral no asalariado, ocupado en el sector servicios y asentado en las periferias urbanas.

En México, entre 1930 y 1980 el crecimiento económico y la expansión de los servicios educativos y de salud son considerados por Gómez Y Partida (2001) como algunos de los factores más importantes en la reducción de la mortalidad, especialmente entre la población de menor de cinco años. Así, mientras en 1930 la mortalidad bruta registró una tasa de 26.7 decesos por cada mil habitantes, para 1980 apenas se presentaron 6.5 defunciones por cada mil, lo que ocasionó que la esperanza de vida al nacimiento pasara de 36.9 años a 64.9 en ese periodo de 50 años. Por otra parte, la tasa de fecundidad global presentó una disminución más moderada al pasar de 6 a 4.9 hijos por mujer en el mismo periodo. Así, de acuerdo con datos de INEGI (2014a), el abatimiento acelerado de la mortalidad y el descenso paulatino la fecundidad, provocó que en tan solo tres décadas la población aumentará 3.4 veces al pasar de 16.5 millones de personas a 66.8.

En el ámbito económico, entre 1930 y 1980 la población ocupada aumentó en 18 millones de efectivos mientras la estructura económica transitó de una organización agraria a una industrial y de servicios. Así, los datos históricos (Íbid) muestran que el sector agrícola que en 1930 ocupaba al 70% de los trabajadores, disminuyó su participación en la absorción laboral hasta 25% en 1980. Por otra parte, en el mismo periodo la proporción de personas ocupadas en el sector industrial pasó de 14% a 20% y de 11% a 24% en el sector servicios, siendo este último sector el que tuvo la mayor capacidad de absorción laboral en la etapa de modernización.

De esta forma, en el periodo de mayor auge industrial las tasas de crecimiento más dinámicas corresponden al sector de los servicios donde predominan las actividades por cuenta propia y el trabajo no asalariado. Al respecto, Pacheco (2004), considera que las expectativas sobre el trabajo asalariado fueron equivocadas, al suponer, que este se convertiría en la forma de trabajo hegemónica. En cuanto a la evidencia para México, algunas investigaciones sugieren que en la

etapa de modernización la proletarización³ del trabajo fue limitada, tanto por la incapacidad del sector industrial para absorber a la fuerza laboral, como por la intensa dinámica del sector de los servicios que superó el crecimiento del sector industrial. Así, en una investigación sobre las corrientes migratorias entre 1950 y 1970 García, Muñoz y Oliveira (1978), encontraron que los migrantes ocupados en los servicios de menor calificación podían alcanzar ingresos y logros ocupacionales similares a los observados en los trabajadores del sector industrial. No obstante que en los periodos de crecimiento económico había una elevada rotación entre el sector industrial y los servicios, no existía una transferencia directa entre el sector agrícola y la formación del proletariado urbano como suponían las tesis desarrollistas⁴. Otras investigaciones (García et al., 1978; Oliveira, Ariza, y Eternod, 2001) también sugieren que la inversión pública y el crecimiento industrial habrían facilitado la absorción laboral en el sector terciario más que en el sector industrial, debido al aumento de la calidad de vida de una parte de la población trabajadora, así como a la formación de las clases medias que demandan más servicios. Estos resultados, se contraponen al menos en parte, a la tesis de la modernización y permiten entender que las actividades no asalariadas se convirtieron en un sector atractivo para los trabajadores de menor calificación y no solo en el último recurso para quienes no podían encontrar trabajos asalariados. Finalmente, como lo menciona Jusidman (ibidem) el crecimiento económico contribuyó al aumento del empleo, pero fue una condición insuficiente para la integración de la fuerza laboral en el modelo de trabajo asalariado y al mismo proceso de desarrollo.

Campaña (1992) apunta que algunas de las críticas más notables a la tesis del desarrollo se formularon desde la escuela de la dependencia, al plantear que la penetración del capitalismo en los países latinoamericanos y la expansión del capital eran una barrera más que una plataforma para el desarrollo. En este sentido, Cardoso y Faletto (1978) advirtieron que incluso en sociedades modernas con elevada escolaridad y patrones de consumo capitalistas no es posible alcanzar el pleno desarrollo, si antes no se erradican las relaciones de dependencia. No obstante, desde finales de la década de 1950 en la CEPAL (1957) se aseguraba que la situación de las economías latinoamericanas correspondía más bien, a un estado transitorio entre la modernización y el desarrollo, lo cual hacía suponer que en algún momento del propio proceso las problemáticas serían superadas. Para Vinik (1976), en este contexto se volvió relevante el concepto de marginalidad, porque se trató de un esfuerzo por justificar la realidad que no correspondía con las expectativas generadas alrededor del proceso de desarrollo, apoyado en la modernización y la economía industrial.

Parra (1972), considera que las aportaciones más significativas a la corriente marginalista corresponden a la escuela norteamericana, cuyo análisis gira en torno a la cultura de la pobreza y a la escuela latinoamericana que problematiza los

³ El término proletarización en los términos marxistas que se refieren a la venta de fuerza de trabajo

⁴ Por tratarse de una metodología que utiliza entrevistas a profundidad y se aplica a un número reducido de personas, los resultados no pueden ser generalizados, aunque resultan ilustrativos y ofrecen un panorama alternativo de la absorción laboral en algunos grupos de trabajadores

mercados laborales a partir de las condiciones estructurales de la economía bajo el enfoque marxista. En esta última, es donde se pueden encontrar los antecedentes conceptuales y teóricos de la informalidad, por esta razón en esta investigación solo se analiza la perspectiva latinoamericana y especialmente, se revisa la propuesta marxista que privilegia el análisis del proceso de acumulación y la estructura económica sobre los comportamientos individuales asociados con factores psicológicos o las manifestaciones culturales.

Finalmente, es necesario mencionar que existen otros conceptos como el de *economía subterránea* o *economía sumergida* que guardan relación con el objeto de estudio, pero que denotan fenómenos distintos como las actividades económicas ilegales o las actividades criminales. El uso de estos conceptos ha sido más frecuente en países desarrollados, donde las formas de trabajo tienden a ser menos heterogéneas que en las economías latinoamericanas, por lo que tampoco se incorporan en esta investigación.

1.2 La Marginalidad: antecedente de la informalidad

El concepto de marginalidad es semejante al concepto *the marginal man* propuesto por Robert Park y desarrollado por Everett Stonequist en los años treinta (Goldberg, 1941). De acuerdo con Quijano (1966), en la tesis de Park (1928) el sujeto representativo del *hombre marginal* era el inmigrante europeo que llegaba a Norte América en la década de los años veinte, por ello, Park consideró que los migrantes vivían al margen de dos sociedades y se encontraban en un constante conflicto existencial en tanto que sus tradiciones se anteponían a los valores del mundo moderno y, a pesar de que buscaban la integración a una nueva sociedad, eran renuentes de abandonar su cultura y sus tradiciones.

Quijano también apunta que el concepto de marginalidad se popularizó en los círculos académicos de América Latina entre 1960 y 1970, aunque no se retomó la teoría y la problematización de la escuela sociológica norteamericana, por lo que considera que se trata de una perspectiva de análisis independiente cuyo objeto de estudio son los grupos sociales y no el individuo. En el estudio de la marginalidad se pueden encontrar al menos dos corrientes, por una parte la perspectiva cultural vinculada con la teoría de la modernización de la CEPAL, según la cual, se interpretó que la marginalidad era un estadio transitorio y, por otra parte la perspectiva económica asociada con la teoría de la dependencia que considera que la marginalidad es una de las consecuencias de adoptar procesos de acumulación capitalista en las economías latinoamericanas, caracterizadas por su bajo desarrollo. Al respecto, Cortés (2000), asegura que en ambas teorías los conceptos son duales, pero los criterios que las definen son distintos. En la perspectiva culturalista la dualidad implica la existencia de dos sectores, uno atrasado y otro moderno, donde los marginales lo son con relación al proceso de modernización. Mientras, en la perspectiva de la dependencia la población resulta marginal con relación al proceso de acumulación y a la hegemonía económica.

En la perspectiva cultural, más vinculada con la escuela sociológica norteamericana destacan las propuestas del sociólogo argentino Gino Germani, quien a finales de la década de 1960 definió a la población marginada como "*las personas no*

integradas a la estructura moderna" (1967: 390). Germani entendió la marginalidad como una etapa caracterizada por la coexistencia de valores tradicionales con valores modernos, en donde el proceso de convergencia entre ambas dimensiones culturales depende del abandono de los valores tradicionales, pero a su juicio, esto solo puede ocurrir cuando las personas entran en contacto con la modernidad de los centros urbanos que, para tal efecto, son considerados *focos que irradian modernidad*. En este contexto, el sociólogo propone que la migración, es el medio que contribuye a facilitar la integración de los marginales con la modernidad.

En la perspectiva económica, la propuesta más interesante corresponde a las formulaciones de la dependencia donde destacan los trabajos de Henrique Cardoso, José Nun, Aníbal Quijano, Miguel Murmis y Carlos Marín, cuyos análisis giran en torno a los procesos de acumulación capitalista (Schulze, 2013). El trabajo más destacado corresponde a Nun (1969), quien principios de la década de 1970 señaló que el origen de la marginalidad se encontraba en las contradicciones del sistema capitalista y particularmente, en la etapa de acumulación monopolística que genera grandes excedentes de fuerza laboral de los cuales, el sistema puede prescindir porque ya no son necesarios para su propia reproducción y funcionamiento. La idea original pertenece a la tesis clásica de Marx sobre el papel del excedente de la fuerza laboral en el capitalismo industrial, según la cual, una parte de la población trabajadora denominada superpoblación, sobrepasa los límites adecuados para la producción y, aunque el excedente laboral siempre resulta intrínseco en la dinámica del capitalismo, solo es funcional en la etapa competitiva bajo la forma de ejército de reserva industrial.

La tesis de Nun, apunta que en la etapa monopolística el excedente laboral ya no adopta la forma de ejército de reserva como en la etapa de acumulación competitiva, sino que se convierte en una *masa marginal*, integrada por la superpoblación que resulta afuncional o disfuncional con relación al sistema hegemónico y se encuentra desvinculada de los medios de producción y en el largo plazo de su propia reproducción. Así, la introducción de procesos tecnológicos importados y de alta productividad es el elemento central que explica la limitada absorción laboral de las economías subdesarrolladas y la expansión del excedente laboral que solo encuentra lugar en las ocupaciones más precarias, como los servicios o el trabajo por cuenta propia. Quijano (1977), secundó a Nun en su tesis sobre la masa marginal, pero centró su análisis en las ocupaciones o actividades económicas al considerar que, las actividades como el comercio a pequeña escala o los servicios personales no eran exclusivas del capitalismo monopolístico, porque han existido en todas las sociedades pre-capitalistas, pero apuntó, que solo pueden diferenciarse de las formas de trabajo hegemónicas durante el periodo de expansión del capitalismo industrial cuando aparece el modelo de trabajo asalariado.

Al parecer, la idea de una población marginada o sobrante causó molestia entre algunos círculos académicos, aunque las críticas estaban más centradas en las valoraciones subjetivas del concepto y no tanto en la formulación teórica que sostenía que la marginación económica es intrínseca en el proceso de desarrollo del capitalismo latinoamericano. El descontento contribuyó a generar un interesante debate, en el cual, autores como Cardoso (1971) trataron de demostrar que la tesis

de Nun estaba equivocada y que las actividades económicas por pequeñas que fueran cumplían un papel relevante en el funcionamiento del sistema capitalista. Aunque a decir del propio Nun (1999), su análisis estaba centrado en las personas o agentes, sino en tratar de entender las relaciones entre la masa marginal y el sistema que la origina.

Algunos intentos por caracterizar a la población marginada a partir de la ocupación y de las actividades económicas, derivaron en categorías heterogéneas con criterios de clasificación poco claros, donde el único elemento en común fue el pertenecer a esquemas laborales distintos del trabajo asalariado. Por ejemplo, Rangel (1970) incluyó en la población marginal a los desposeídos de los medios de producción; pequeños agricultores, comerciantes, trabajadores familiares sin pago y profesionistas no asalariados. La clasificación de Quijano (1972) coincide con la de Rangel, pero se excluye a los profesionistas por considerar que estos contaban con ingresos superiores a los de la clase trabajadora, sin embargo, Rangel sostiene que los profesionistas también son marginados, pero forman parte de una nueva clase, *la burguesía marginada* caracterizada por su participación directa en el proceso productivo, dados sus limitados recursos. Al respecto, Schultz (2013), considera que nunca existió un marco de análisis homogéneo y sistemático, pero asegura que el estudio de la marginalidad contribuyó a romper con la visión eurocéntrica del desarrollo, además de evidenciar la relación estructural entre los procesos de acumulación latinoamericanos y los fenómenos de la pobreza y desigualdad social característicos de la región. Actualmente la marginalidad se ha perdido como categoría de análisis, las razones no son claras, pero se puede advertir que en un primer momento el concepto de Sector Informal se traslapó con el de marginalidad y más tarde terminó por remplazarlo. Aunque no queda claro que el Sector Informal sea un sustituto de la marginalidad, en tanto que carece de los elementos explicativos del proceso de desarrollo en las economías latinoamericanas.

Sin duda, el éxito del Sector Informal como marco de análisis también se debe al apoyo institucional de la OIT, a través de proyectos de investigación y la promoción de su estudio con el financiamiento de investigaciones para la formación de instituciones especializadas en el tema. Por otra parte, la difusión del concepto, también se puede entender como la necesidad por abordar las problemáticas de las economías latinoamericanas desde una perspectiva alternativa y más vinculada con las actividades económicas en las que se ocupaba la mayoría de la población. En este sentido, las investigaciones de la OIT en África ofrecieron una perspectiva alternativa, lo suficientemente atractiva como para incentivar la investigación y el desarrollo de políticas públicas basadas en el concepto del Sector Informal.

1.3 El Sector Informal: origen del concepto

En la década de 1970, la OIT instrumentó el Programa Mundial de Empleo (PME) que en América Latina operó bajo el nombre de Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC). De acuerdo con Bangasser (2000), el programa tenía como objetivo ofrecer un análisis integral y multidisciplinario del mercado laboral, así como proponer herramientas prácticas para la implementación

de políticas públicas en la materia, a través de una rama especializada en la planificación de grandes misiones de análisis y políticas de empleo.

El concepto de Sector Informal o sector no estructurado según la propia OIT (1975), se publicó por primera vez en el informe de trabajo de una misión organizada a solicitud del gobierno de Kenia con el objetivo de analizar y proponer soluciones para el mercado laboral del país africano. A diferencia de la escuela marginalista que consideró como atrasado al trabajo no asalariado, el concepto de informalidad como originalmente se utilizó en el *informe* se refiere a un sector moderno, producto de la urbanización, pero de baja productividad con empresas e individuos que desarrollan actividades no registradas, sin acceso a las instituciones formales, crédito y tecnología. Concretamente, las actividades del Sector Informal se definen como, *la forma de hacer las cosas* y su caracterización se constituye a partir de los siguientes elementos:

- A. *Facilidad de entrada;*
- B. *la dependencia de los recursos indígenas;*
- C. *propiedad familiar de las empresas;*
- D. *pequeña escala de operación;*
- E. *tecnología de mano de obra intensiva y adaptada;*
- F. *habilidades adquiridas fuera del sistema escolar formal; y*
- G. *Mercados no regulados y competitivos [traducción propia] (OIT, 1972: p. 6)*

A pesar de que el concepto denota la falta de formalidad, no se problematizó demasiado sobre la que se debería considerar trabajo formal, aunque se incluyen los elementos que de manera general caracterizan a las actividades formales:

- A. *Barreras a la entrada;*
- B. *la frecuente dependencia de los recursos de ultramar;*
- C. *propiedad corporativa;*
- D. *gran escala de funcionamiento;*
- E. *tecnología de capital intensivo y a menudo importada;*
- F. *habilidades formalmente adquiridas, a menudo expatriadas, y*
- G. *mercados protegidos (mediante aranceles, cuotas y licencias comerciales). [traducción propia] (OIT, 1972: p. 6)*

La primera definición del Sector Informal denota las características de las unidades económicas y los listados de tipologías hacen referencia a distintas dimensiones como los mercados en los que operan o algunas de las características de las personas que en ellas trabajan. Uno de los problemas con esta definición basada solo en las características de las unidades económicas es que la condición laboral de los trabajadores no se tomó en cuenta y se consideró que todos aquellos que trabajan para empresas formales se encontraban fuera del sector informal y, por lo tanto, de alguna forma eran formales.

Además de ser la primera publicación donde se utiliza el concepto de Sector Informal, el *informe de Kenia* es relevante porque en su estructura subyace una

crítica —aunque sucinta— a las perspectivas hegemónicas que consideran a la modernización económica como la única forma de alcanzar el desarrollo:

La explicación habitual [de la informalidad] es la moderna división tradicional de la economía, en la que el sector moderno occidentalizado es la fuente de dinamismo y cambio y el sector tradicional se extingue paulatinamente. Este punto de vista no se corresponde con la realidad de Kenia; lo rechazamos por eso, y porque no tiene en cuenta el dinamismo y elementos progresistas indígenas de la economía de Kenia. [Traducción propia]. (OIT, 1972: 503)

A pesar de que existe cierto consenso en que el informe de Kenia es el trabajo pionero, para algunos intelectuales (Hart, 1985; Salas, 1998; Contreras, 2015), la autoría del concepto debería ser atribuida al antropólogo británico Keith Hart, quien entre 1965 y 1968 en el marco del PME participó en una expedición a la región norte de Ghana, con el objetivo de analizar las condiciones laborales y los ingresos de los trabajadores urbanos. De acuerdo con la versión del propio Hart (1973), los resultados de su investigación fueron presentados en la Conferencia *sobre el Desempleo Urbano en África*, celebrada en la Universidad de Sussex Inglaterra, en septiembre de 1971 y posteriormente fueron publicados bajo el título *Income Opportunities and Urban Employment in Ghana*, pero esto ocurrió hasta 1973.

Según Hart (1985), su conceptualización se basa en la teoría de la racionalidad desarrollada por Max Weber (1964), quien se refiere a las estructuras formales como los acuerdos de organización económica que resultan de la burocratización y el avance de las instituciones. De acuerdo con esta concepción, la informalidad se puede interpretar como la interrupción del proceso de formación del capitalismo corporativo, debido al surgimiento de las formas de organización social basadas en las relaciones fuera del mercado, donde los valores y la reciprocidad juegan un papel importante en la determinación de las relaciones de intercambio.

En el *informe de Ghana*, resulta evidente la ausencia de una definición del Sector Informal, en cambio, Hart (1973) solo hace referencia a los ingresos informales que se obtienen a partir de actividades por cuenta propia y a las unidades económicas que operan a partir de los recursos del hogar, o con capital elemental donde no está presente la dinámica de acumulación que caracteriza a las empresas capitalistas. Doce años más tarde, este antropólogo presentó una definición más estructurada en una publicación para la universidad de Cambridge:

Es formal lo que es regular, predecible, reproducible y reconocible; y es intrínseco a todo el comportamiento social en algún grado. Cuando identificamos algo informal, es porque no puede reproducir el patrón de alguna forma establecida. La consecuencia para el análisis económico es obvia. La economía "formal" es el epítome de todo lo que pasa por la regularidad en nuestra comprensión contemporánea, aquí las instituciones de los Estados nación modernos, los niveles de la empresa más de organización capitalista y los procedimientos intelectuales ideados por los economistas para representar y manipular el mundo. La economía "informal" es algo que no se incluyó directamente en estas definiciones de

la realidad. Desde el punto de vista de la civilización moderna, lo que no puede controlar o comprender es "informal" - es decir, irregular, impredecible, inestable, incluso invisible [traducción propia] (Hart, 1985: 56).

De esta definición, se puede deducir que Hart interpreta la formalidad como modelos de organización productiva en el periodo de modernización económica. En este sentido, se critica que el trabajo informal se considere subyacente al trabajo de organización capitalista, a pesar de que el Sector Informal absorbe más de la mitad de la fuerza laboral urbana. Al parecer esta idea despertó el interés de la OIT por contar con información estadística del Sector Informal y en los años posteriores a las investigaciones en África, el organismo presentó una propuesta para su medición mediante el uso de encuestas en hogares, pero tendrían que pasar 20 años para su formulación y 30 años para su aplicación sistemática en México.⁵ Mientras tanto, el Sector Informal como categoría de análisis fue rápidamente aceptada por la comunidad científica, sobre todo en América Latina, lo cual no se puede entender sin tomar en cuenta las profundas transformaciones económicas de la región y el declive del modelo de desarrollo industrial, así como la intensa promoción de la OIT a través del financiamiento de proyectos dedicados a su cuantificación y caracterización.

Finalmente, es importante señalar que en los informes de la OIT hay un esfuerzo por visibilizar las actividades productivas de los hogares y la dinámica con la que opera el Sector Informal, fuera de cualquier lógica empresarial donde no se busca la maximización de beneficios o las tasas más altas de rentabilidad del mercado, tampoco tiene como prioridad el uso eficiente de los factores productivos. El objetivo es más simple, pero igualmente legítimo, generar ingresos para los individuos y la familia. También se puede señalar que el análisis del Sector Informal visibiliza las actividades que se consideran atrasadas con relación a la producción moderna, pero ya no se cuestiona el sistema económico y de acumulación que genera la informalidad, además de que los análisis parecen limitarse a comprobar que efectivamente, la población informal (antes marginal) no se encuentra desocupada, ociosa o inerte. Otra observación es la tipificación de las actividades del Sector Informal que corresponden a lo que antes se consideraba trabajo por cuenta propia, trabajo precapitalista o del sector atrasado. En este sentido, es cuestionable el avance con relación al análisis de la marginalidad, en tanto que el Sector Informal está sujeto a la misma dualidad que sus antecesores.

1.3.1 Definición operativa del Sector Informal

Después de recabar evidencia empírica durante veinte años, en la décimo tercera Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (CIET) de 1993, se adoptó

⁵ Al menos desde 1975 hay trabajos sobre el Sector Informal en México, algunos de ellos utilizaron datos censales o encuestas urbanas para estimar el tamaño, sin embargo, la medición sistemática a nivel nacional con encuestas de hogares continuas tardaría cerca de 30 años en implementarse.

una definición estadística del Sector Informal y se diseñó una estrategia para su operacionalización a partir de encuestas y censos.

De acuerdo con las resoluciones de la XIII CIET (OIT, 1993), el principal objetivo de contar con estadísticas sobre el Sector Informal era el poder cuantificar su contribución al desarrollo económico y social. En el primer objetivo de las resoluciones se establece que el Sector Informal resulta relevante por las siguientes razones:

- contribuye de manera significativa a la generación de ingresos,
- en América Latina es una de las principales fuentes de creación de empleos,
- contribuye a la formación de recursos humanos y
- moviliza importantes cantidades de recursos financieros

Con estos argumentos, se propone que las estadísticas pueden contribuir en el diseño de políticas públicas para que el Sector Informal paulatinamente se integre al desarrollo. Así mismo, se establece que las estadísticas deben ser regulares y que la información debe recolectarse a partir de encuestas sobre la población económicamente activa y de otras encuestas de hogares, censos y encuestas económicas similares.

En la sexta resolución se define al Sector Informal como:

un grupo de unidades de producción que, según las definiciones y clasificaciones del Sistema de Cuentas Nacionales de las Naciones Unidas, forman parte del sector de los hogares como empresas de hogares, es decir, como empresas que pertenecen a los hogares y que no están constituidas en sociedad (OIT, 1993: s/n).

Y, de acuerdo con la séptima resolución el sector de los hogares comprende:

unidades dedicadas a la producción de bienes o a la prestación de servicios que no constituyen una entidad jurídica independiente del hogar propietario ni de los miembros del mismo, y que no llevan una contabilidad completa (incluido el balance del activo y del pasivo) que permita una distinción clara entre las actividades de producción de la empresa y las demás actividades de sus propietarios, así como los flujos de ingresos y de capital entre la empresa y los propietarios. Las empresas de hogares comprenden las empresas no constituidas en sociedad cuya propiedad y funcionamiento están en manos de uno o varios miembros de un mismo hogar, así como las asociaciones no constituidas en sociedad formadas por miembros de diferentes hogares (OIT, 1993: s/n).

Con las anteriores definiciones, se concluye que la población ocupada en el Sector Informal se integra por:

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 que se tratara de su actividad principal o de una actividad secundaria (OIT, 1993: s/n).

Adicionalmente, en el apartado de tratamientos particulares se resolvió que el Sector Informal abarca tanto a unidades económicas del ámbito rural como urbano, aunque por cuestiones prácticas en un primer momento se recomendó considerar solo a las unidades del sector urbano y a las actividades no agrícolas y paulatinamente integrar al sector rural. La definición también excluyó a las empresas o unidades económicas dedicadas al autoconsumo.

La definición operativa del Sector Informal incorporó prácticamente a las mismas categorías de trabajadores que fueron objeto de estudio en el análisis marginalista, pero desde una perspectiva menos teórica y más descriptiva. A diferencia del marginalismo, la población ocupada en el Sector Informal se define enteramente a partir de las características de las unidades económicas y no a partir de la clase social, el grado de vinculación con el mercado, la participación en el sistema político o el acceso a las instituciones de seguridad social. Sobre este último punto, es importante reiterar que, tanto en el ámbito conceptual como en el operativo, la cobertura de la seguridad social no define la pertenencia al Sector Informal. Esto no significa que las características socioeconómicas no sean importantes, por el contrario, en las resoluciones 34 y 35 se establece que las estadísticas del Sector Informal tendrán que recolectar los datos sobre; sexo; edad; características de migración; escolaridad; grado de capacitación profesional; ocupación; tiempo dedicado al trabajo; frecuencia de las actividades (permanentes, estacionales, ocasionales); prestaciones y otras con el objetivo de contribuir al diseño de mejores políticas públicas. Cabe señalar que todo esto es ajeno al concepto de “empleo informal”, solo se refiere a la población ocupada en el sector informal; en la siguiente sección está dedicada a ello.

1.4 Empleo informal fuera del Sector Informal

Con el desarrollo de las investigaciones sobre los mercados laborales se encontraron numerosas actividades que no podían ser consideradas trabajo formal, dado que tampoco podían ser incluidas en el Sector Informal. Desde el informe de la XIII CIET, en la resolución decimosegunda se estableció que algunas actividades como los servicios domésticos, la producción de autoconsumo y las actividades agrícolas no podían ser clasificadas en los sectores informal o formal, además de otros trabajos que se desempeñan en empresas formales, pero que adolecen de algunas condiciones de trabajo que, los colocan en situaciones análogas a los trabajadores del Sector Informal. Para tal efecto, se recomendó crear nuevas clasificaciones, aunque no se especificaron los criterios particulares.

Una de las formas más recurrentes para medir el tamaño del sector formal, era considerar a todos los trabajadores en empresas modernas como formales o suponer que todos los asalariados eran formales, no obstante diversas investigaciones aportaron evidencia del incremento del empleo encubierto o subcontratación.⁶ En un intento por explicar el aumento de empleos no regulados, desde la OIT (OIT, 2002) se consideró que en la reestructuración económica

⁶ Por ejemplo, ver PREALC (1985)

internacional en las décadas de 1980 y 1990 caracterizadas por; la liberalización de las economías; el abandono de las políticas industriales nacionalistas; la descentralización de la producción y el movimiento de los grandes capitales, las empresas adoptaran mecanismos sobrevivencia, principalmente a través de la flexibilización de las relaciones laborales.⁷

Con el objetivo de medir el impacto que las nuevas formas de trabajo sobre la absorción laboral, en 1997 la Comisión Estadística de las Naciones Unidas reunió a un grupo internacional de expertos en estudios laborales para formar un grupo de trabajo —del que los especialistas de México formaron parte— conocido como *Grupo de Delhi*. Entre las tareas del grupo se encontraba el proponer y apoyar el diseño de metodologías para la recopilación de estadísticas laborales, enfocadas a la captación del trabajo informal distinto del Sector Informal.

En el año 2003 bajo el marco de los trabajos de la XVII CIET se adoptó el concepto de *empleo informal*, para referirse a la población ocupada en empresas o unidades productivas distintas del Sector Informal carentes de las prestaciones sociales y de las garantías establecidas en las legislaciones laborales. En las memorias de la 90.^a reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo (CIT) (OIT, 2002), se documenta el proceso a través del cual los especialistas del Grupo de Delhi presentaron formalmente los resultados de las investigaciones y metodologías para la operacionalización estadística y conceptual del “empleo informal”. De esta forma, en el informe se señala la necesidad de medir la ocupación en la economía informal, pero bajo dos conceptos distintos, empleo informal y Sector Informal:

Todos los oradores estuvieron de acuerdo en la utilidad de complementar las estadísticas sobre el empleo en el Sector Informal con estadísticas sobre el empleo informal. Se consideró por unanimidad que se necesita directrices estadísticas internacionales relativas a la definición de empleo informal. Se consideró que el marco conceptual propuesto por la OIT para definir el empleo informal sirve para dar más claridad a un tema complejo. Se destacó que, para fines estadísticos, los dos conceptos de empleo en el Sector Informal y de empleo informal son útiles y se deben conservar. El concepto de Sector Informal está incorporado en el marco conceptual del SCN de 1993 y, por lo tanto, se seguirá utilizando en las estadísticas. Con fines estadísticos, sería mejor mantener los dos conceptos por separado. Se debe proceder con prudencia cuando se añaden datos sobre el empleo en el Sector Informal y el empleo informal para obtener datos sobre el empleo en la economía informal (OIT, 2003b: 13)

⁷ Aunque los expertos de la OIT (OIT, 2002) encontraron que los factores asociados con la globalización como la especialización flexible, la flexibilidad de las relaciones laborales y la competencia internacional habían dado lugar a la informalidad en el empleo asalariado, consideraron que la globalización por sí misma no es la causa del empleo informal a diferencia de muchos trabajos que utilizan como marco conceptual la flexibilización y la precariedad para señalar como responsable al proceso de globalización. Desde la OIT, se asegura que la globalización también puede tener efectos positivos si existen las políticas nacionales e internacionales adecuadas.

En consecuencia, de acuerdo con el propio informe la OIT utiliza el término «economía informal» que incluye el Sector Informal, así como el empleo informal (OIT, 2003b). No obstante, como se apunta en los párrafos siguientes en los propios informes se utilizan de manera indistinta los conceptos «economía informal» y empleo informal, lo que da lugar a la falta de rigor conceptual.

Aunque la mayoría de los representantes de los países miembros reconocieron que el concepto era relevante, algunos preferían utilizar el concepto de *empleo desprotegido*. No obstante, frente a falta de consenso se decidió adoptar el primero por considerar que resultaba “más amplio”. Desgraciadamente, el informe no proporciona más detalles sobre la discusión.⁸

En la esfera del *empleo informal fuera del Sector Informal* se incluyen los siguientes tipos de empleos (OIT, 2003: 16):

- i. asalariados que tienen empleos informales en empresas del sector formal o como trabajadores domésticos asalariados empleados por hogares;
- ii. trabajadores familiares auxiliares que trabajan en empresas del sector formal;
- iii. trabajadores por cuenta propia que producen bienes exclusivamente para el propio uso final de su hogar, si están ocupados de acuerdo con el apartado 6) del párrafo 9 de la Resolución sobre estadísticas de la población económicamente activa, del empleo, del desempleo y del subempleo adoptada por la 13.^a CIET.

A pesar de que estas definiciones impiden el traslape de los empleos informales con los trabajos en el Sector Informal, las resoluciones de la conferencia de manera confusa señalan que, el empleo informal también puede referirse a la ocupación informal total, es decir; la suma del empleo informal más el empleo en el Sector Informal. De acuerdo con estas consideraciones, el empleo informal total está constituido por:

- i. trabajadores por cuenta propia dueños de sus propias empresas del Sector Informal;
- ii. empleadores dueños de sus propias empresas del Sector Informal;
- iii. trabajadores familiares auxiliares, independientemente de si trabajan en empresas del sector formal o informal;
- iv. miembros de cooperativas de productores informales;
- v. asalariados que tienen empleos informales ya sea que estén empleados por empresas del sector formal, por empresas del Sector Informal o por hogares que les emplean como trabajadores domésticos asalariados;

⁸ De acuerdo con Mercedes Pedrero quien participó como especialista por parte de México, el concepto de empleo desprotegido hubiese resultado mejor por su precisión para fines analíticos y por estar claramente definido como un grupo específico, además de ser más útil para fines de política laboral.

- vi. trabajadores por cuenta propia que producen exclusivamente bienes de uso final para el auto consumo de su hogar, siempre que pertenezcan a la PEA (OIT, 2003: 16)

Con excepción del punto v, todas las demás formas de trabajo ya eran consideradas informales, pero comúnmente se incluían en el Sector Informal o en otras categorías bajo criterios ambiguos. A decir de los expertos de la propia OIT (2015), la novedad de la XVII CIET fue incluir una categoría para asalariados informales, cuya presencia había sido documentada por numerosas investigaciones académicas y reconocida como una de las manifestaciones de la informalidad en el informe de la 90 CIT de 2002 que expone la preocupación por el aumento del trabajo asalariado encubierto, bajo modalidades de contratación externa o subcontratación. Al respecto, es necesario aclarar que el fenómeno de la subcontratación generalmente es abordado a partir de los marcos analíticos de precariedad o flexibilidad laboral, pero estos no son equivalentes al concepto de empleo informal, en tanto que este último incluye al trabajo independiente y otras formas de trabajo no subordinado y no asalariado, como el empleo por cuenta propia y, no solamente a los asalariados encubiertos caracterizados por la contratación externa o la exclusión de los derechos y prestaciones laborales establecidas en el marco legal.

En México, a partir de las recomendaciones y directrices de la XIII CIET el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) adoptó el concepto de Sector Informal y más tarde, con los resultados de la XVII CIET incorporó nuevas tipologías de trabajo informal agregadas en una categoría denominada *informalidad laboral fuera del Sector Informal* que se incluyen en la ENOE. De esta forma, es posible contar con la conceptualización para las estadísticas del Sector Informal a partir de 1995 y del empleo informal desde 2005.

El haber incorporado ocupaciones con pocas características en común en un solo concepto, facilita el manejo operativo, pero limita el análisis y el rigor conceptual. Además de incluir tres conceptos (empleo informal: empleo informal fuera del Sector Informal y empleo en el Sector Informal) muy similares que facilitan la confusión.

Así, de acuerdo con los puntos anteriores, el empleo informal comprende a toda la ocupación informal entendida como la suma del empleo en el Sector Informal, más los trabajadores en condiciones de informalidad que no forman parte del Sector Informal. No obstante, para evitar confusiones en esta investigación se utiliza la acotación de “empleo informal” en lugar de “empleo informal fuera del Sector Informal”, en el entendido de que se trata de un grupo de personas ocupadas en condiciones de informalidad que no forma parte de la ocupación en el Sector Informal. Así, se descarta la posibilidad de traslapes estadísticos entre los dos conjuntos de la ocupación informal.

1.5 Perspectivas teóricas de la informalidad

El estudio de los mercados laborales cuenta con amplios y reconocidos trabajos que aportan elementos teóricos sobre los fenómenos más relevantes para explicar el desempleo, los ingresos laborales, la estratificación de los mercados, el comportamiento de los agentes económicos o el papel de las clases sociales en el

proceso productivo. No obstante, hay cuatro escuelas de pensamiento que han influido en la mayoría de los estudios dedicados al tema; legalista/neoclásica, estructuralista, dualista y marxista (Chen, 2012; Contreras, 2015).⁹ De acuerdo con los autores antes citados, la principal característica de la escuela legalista es el carácter voluntario de la participación en la informalidad originado por la conducta de los agentes económicos que buscan maximizar sus beneficios. En un intento por evadir las cargas fiscales y la excesiva e ineficiente intervención del Estado, las empresas forman un sector extralegal con potencial para formalizarse, pero limitado por la intervención del sector público. Por otra parte, la perspectiva dualista propone la existencia de dos mercados, uno moderno o formal y otro atrasado o informal que operan de forma independiente. En cambio, para la escuela marxista la informalidad delata la utilización de la fuerza de trabajo en un intento por abaratar los salarios y someter a los trabajadores a condiciones de explotación fuera del marco legal para mantener o aumentar la tasa de ganancia. Además, Contreras (2015) considera que las nuevas corrientes marxistas (neomarxismo) están más vinculadas con las tesis de la dependencia y la escuela estructuralista.

Aunque la informalidad se aborda desde distintas perspectivas, Chen (2012) asegura que el fenómeno es tan heterogéneo que ni siquiera todas las corrientes en conjunto pueden ofrecer los suficientes elementos para integrar un marco teórico único.¹⁰ A pesar de que en la mayoría de la literatura especializada se reconoce a la informalidad como un fenómeno heterogéneo, en los análisis es frecuente que la ocupación se asuma como un solo sector cuando en realidad y como se ha documentado en los apartados anteriores, la informalidad se compone al menos de dos dimensiones, pero en cuyas causas o motivaciones se pueden encontrar motivaciones distintas. Así, en el Sector Informal se encuentra la forma en que las unidades económicas de los hogares organizan la producción, mientras que al empleo informal se refiere a las condiciones de trabajo y las formas de contratación independientemente del tipo de la unidad económica en donde se ocupen las personas, siempre que se trate de trabajos fuera del Sector Informal.

En los siguientes apartados se exponen las perspectivas analíticas a partir de las categorías que sirven de guía para esta investigación: Sector Informal y empleo informal. Para el primer caso, se problematiza la perspectiva del PREALC sobre el modo de producción en las unidades económicas del Sector Informal. En seguida, para el segundo caso se aborda la discusión de Portes y Benson sobre la absorción laboral y la utilización de la fuerza de trabajo en América Latina y, en los últimos

⁹ En la caracterización de las escuelas de pensamiento, Contreras incluye a la escuela segmentarista, sin embargo, no se aportan suficientes elementos para definirla, por lo que su presencia como corriente de pensamiento no se incluye en este apartado.

¹⁰ Si bien, hay un reconocimiento generalizado de la heterogeneidad, el inconveniente con la caracterización solo a partir de la multiplicidad de actividades económicas o las distintas formas de remuneración puede resultar un tanto ambiguo, en tanto que, se podría decir que lo mismo sucede en el sector formal donde existe un conjunto muy variado de actividades económicas. Con esto no se pretende rechazar la diversidad que existe en el mercado laboral o sugerir la existencia de condiciones homogéneas, pero vale la pena preguntarse si la heterogeneidad es el elemento a partir del cual se puede problematizar la informalidad.

apartados se revisan las teorías liberal y neoclásica del Instituto Democracia y Libertad y Banco Mundial respectivamente.

1.5.1 La perspectiva del PREALC: la producción como unidad de análisis

Como ya se ha mencionado, después de las investigaciones en África, la OIT y el PREALC impulsaron el estudio de los mercados laborales y del Sector Informal. Con el apoyo y el financiamiento del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, se llevaron a cabo proyectos de análisis que tenían como finalidad proponer políticas públicas en América Latina y Centroamérica (OIT/PREALC, 1991). De acuerdo con la OIT (1985), los estudios retomaron los elementos básicos que fundamentan los mercados laborales; a) las unidades económicas o empresas, b) la fuerza de trabajo y c) las actividades productivas, aunque no siempre existió una distinción clara entre los tres niveles de análisis y tampoco una definición conceptual homogénea, lo que dio lugar a múltiples interpretaciones del Sector Informal, incluso al interior del PREALC.¹¹

Desde el PREALC (1975), se consideró que la informalidad no era el resultado de la falta de crecimiento económico, sino el producto del desarrollo heterogéneo en las economías latinoamericanas. La principal implicación de esta idea es que el Sector Informal no desaparece con el crecimiento económico, por el contrario, al existir distintas formas de producción una parte de la informalidad crece y se articula con el sector moderno.

Algunos críticos como Breman (1976) han señalado que el análisis del PREALC tropezaba con el mismo dualismo de la marginalidad, aunque desde el programa (1974) se estableció que ambos sectores (formal e informal) estaban interrelacionados e integraban un solo mercado desechando la idea de mercados independientes. Al respecto, Tokman (1987) interpretó la interacción entre sectores como una relación de explotación donde las unidades informales proporcionan bienes y servicios a un menor costo que las empresas formales, además de contribuir a mantener bajos los costos de producción, tanto por la parte de la oferta laboral como de los insumos. Además, se apuntó que en estructuras no competitivas el Sector Informal se subordina y opera como un residuo del sector moderno; mientras que, en los mercados concentrados las empresas modernas controlan el mercado y la expansión de la demanda del Sector Informal. De esta forma, en las industrias menos desarrolladas como las latinoamericanas el Sector Informal tiene mayor capacidad de crecimiento, lo que explicaría la expansión de las actividades como los servicios y el comercio en la segunda mitad del siglo XX.

¹¹ Para evitar confusiones, Victor Tokman (1987) expresidente y uno de los principales teóricos del PREALC señaló que el análisis fundamental siempre fue el modo de producción, pues se consideró que se trataba del elemento central que define la pertenencia al Sector Informal, incluso en casos de trabajadores independientes o por cuenta propia que, para tales efectos, no se analizan en el ámbito personal, sino en la esfera de las unidades económicas productoras de bienes o servicios.

Respecto a la preferencia de los agentes económicos por el Sector Informal se aseguró que, el comportamiento depende en gran medida de los ingresos esperados. Así, de acuerdo con Klein y Tokman (1987; 1988), si el ingreso en el sector moderno es mayor que el ingreso de las actividades informales (suponiendo que se trata de trabajos similares), el desempleo abierto debería aumentar como consecuencia de la búsqueda de puestos de trabajo en el sector formal y, ocurrirá lo contrario si el ingreso del Sector Informal excede el ingreso esperado en el sector moderno. De esta forma, el crecimiento del Sector Informal se puede explicar, por un lado, debido a la falta de absorción en el sector moderno como resultado de la introducción de tecnología altamente productiva que desplaza el trabajo y, por otra parte, como consecuencia de la búsqueda de mejores ingresos, principalmente por la migración desde zonas rurales hacia localidades urbanas donde el Sector Informal proporciona mayores ingresos que la agricultura.

A partir de estas ideas, en la OIT (1978) se plantearon la necesidad de proponer políticas para identificar las actividades que potencialmente podían ser incorporadas a la economía formal. En este sentido, como se encontró que el principal problema del Sector Informal era el acceso a la tecnología y el capital, se recomendó aumentar la demanda de bienes con tecnología de producción local para así evitar que el incremento en la productividad desplazara a la fuerza laboral. También, se recomendó que la tecnología de las unidades económicas fuera de producción interna, en contraposición a la política de importación tecnológica que adoptaron los países latinoamericanos en los procesos de modernización.

Al identificar que las principales fuentes de financiamiento del Sector Informal eran los ahorros personales, préstamos familiares, créditos de proveedores y, el capital con el que contaban estas unidades era de segunda mano, se recomendó canalizar la demanda de bienes del sector público hacia el Sector Informal, otorgar y facilitar el acceso al crédito y desarrollar bienes de capital nacionales adaptados a las necesidades del Sector Informal (Tokman, 1978). También se recomendó que las unidades productivas de menores ingresos y con pocas probabilidades de incorporarse a la formalidad fueran sujetas de programas sociales, pero bajo la premisa de alcanzar la independencia de los apoyos del gobierno para evitar perpetuar las desigualdades y la segmentación de la población.

Finalmente, es necesario destacar que las propuestas teóricas del PREALC parecen estar condicionadas al diseño de políticas públicas, lo cual no se puede entender sin recordar que precisamente el programa buscaba el diseño de políticas prácticas para las problemáticas de los mercados laborales, en contraste con los desarrollos teóricos de la marginalidad que no buscan recomendaciones de políticas públicas, sino la explicación de los procesos económicos que excluyen a la población trabajadora de los mercados laborales y del propio sistema económico. En este sentido, las recomendaciones del PREALC parecen buscar una transición menos abrupta hacia la modernidad donde las unidades económicas del sector informal puedan ser incorporadas a la formalidad a partir de la adquisición de tecnología y capital adecuado a sus capacidades y necesidades.

1.5.2 La propuesta de Portes y Benson: el análisis de la forma de utilizar el trabajo

En 1987 Portes y Benson presentaron un trabajo de investigación sobre la dinámica de la absorción laboral en América Latina que objetó la propuesta del PREALC al asegurar que la informalidad no era resultado de la falta de absorción laboral en la región.¹² En la interpretación de Portes y Benton (1987), el Sector Informal era resultado de las relaciones que se dan en el mercado laboral, donde las empresas de manera premeditada utilizan métodos informales de contratación, remuneración y despido debido a los elevados costos laborales y de seguridad social.

Un elemento central en esta tesis es el rechazo de que la introducción de capital con elevada productividad había provocado problemas de la absorción laboral. En cambio, los autores aseguran que en las economías en vías de desarrollo existen distintas formas de trabajo que no fueron debidamente registradas en las estadísticas oficiales, lo que ocasionó una importante omisión estadística sobre el tamaño del Sector Informal y la formulación de conclusiones erróneas.

La persistencia de las corrientes migratorias y la incorporación de las mujeres al mercado laboral en periodos de bajo crecimiento económico, se presentaron como evidencias de que la absorción no se había detenido como resultado de la dependencia tecnológica, sino que, en realidad los nuevos empleos no habían sido debidamente registrados. Las críticas a los planteamientos del PREALC provocaron un fructífero debate con los intelectuales más destacados del organismo quienes en su defensa (Klein y Tokman, 1988), argumentaron que las corrientes migratorias podían explicarse por diversos motivos y no solo por factores económicos, aunque no fueron capaces de ofrecer una respuesta igualmente coherente al aumento de la participación laboral de las mujeres.

Portes y Benton calcularon el tamaño del Sector Informal a partir de la inclusión de todos los trabajadores sin acceso a la seguridad social, los trabajadores por cuenta propia interrelacionados con las empresas modernas y, los asalariados subcontratados o contratados por tiempo parcial en empresas modernas. De acuerdo con los resultados de sus mediciones, el Sector Informal estaba subrepresentado en aproximadamente veinte puntos porcentuales con relación al tamaño de la fuerza laboral total. Klein y Tokman (1988), atinadamente señalaron que Benton y Portes confundieron las relaciones económicas con las relaciones sociales de producción al suponer de forma equivocada que, todos los trabajadores por cuenta propia que vendían productos de empresas modernas eran empleados de estas, cuando en realidad la interrelación económica no suponía la existencia de relaciones laborales subordinadas. También, argumentaron que la seguridad social es un buen indicador para aproximarse al tamaño del Sector Informal en América Latina, pero no es preciso, porque los modelos de protección social dependen de

¹² En el PREALC se defendieron al sostener que, la investigación y el contenido teórico de Portes y Benton era escaso y la mayor parte de sus argumentos se presentaban como evidencia empírica, pero habían sido retomados de otros estudios.

los arreglos institucionales de cada país, además de que algunos trabajadores del Sector Informal estaban cubiertos por las instituciones de la seguridad social sin que esta protección, por si misma pudiera igualarse al concepto de trabajo formal.

A pesar de la imprecisión en las estimaciones en las que pudieran haber incurrido Portes y Benton, el señalamiento de que existían formas de trabajo informal fuera del Sector Informal contribuyó a la identificación de las nuevas modalidades de contratación y evidenciaron la necesidad de contar con una perspectiva más amplia de la informalidad. Además, es posible que su propuesta haya servido como referencia en los estudios del *grupo de Delhi*, a partir de los cuales, se definió el concepto de empleo informal como otra esfera de la informalidad se analizan las condiciones laborales de manera independiente a las unidades económicas en donde trabajan las personas.

1.5.3 La propuesta del Instituto Libertad y Democracia

El Instituto Libertad y Democracia (ILD) es un organismo dedicado a la investigación y a la formulación de políticas públicas con sede en Perú. A finales de los años ochenta, el Instituto publicó una obra titulada *El otro sendero: la revolución informal*, la cual le ha dado visibilidad y fama a nivel internacional y ha sido referente en las esferas políticas, empresariales y de los organismos internacionales.¹³

Para el ILD (1987), el origen de la informalidad se encuentra en la crisis agropecuaria posterior a la Segunda Guerra Mundial y en las reformas agrarias de la década de 1950 que, provocaron el despido masivo de campesinos y la migración interna del campo hacia las ciudades. Así, el campesinado es visto como un grupo desposeído, la migración como la principal vía de escape para la población y la informalidad como la única opción de sobrevivencia.

Más allá de la génesis, la propuesta del ILD asegura que la informalidad es un fenómeno que se puede atribuir a la regulación del Estado al considerar que la inversión pública excluye a la inversión privada (efecto crowdin-out) y genera barreras de entrada al sector formal. En esta lógica, los agentes económicos tratan de escapar de la regulación Estatal y solo encuentran espacio en la economía informal.

En un trabajo crítico, Bromley (1998) sostiene que en realidad las interpretaciones del ILD son una extensión de las tesis filosóficas de mediados del siglo XV que abordaron el comportamiento de la sociedad al distinguir entre leyes naturales determinadas por principios morales, socialmente necesarios y justos y, leyes formales creadas por los gobiernos. Bromley también señala que, al incorporar la

¹³ Las ideas que fundamentan “El otro sendero” comúnmente se atribuyen al fundador y presidente del instituto, el empresario Hernando de Soto y no al propio ILD al considerar que este último es un proyecto personal que refleja la ideología del autor. Aunque comparto esta perspectiva, en este apartado se hace referencia a las propuestas teóricas de la institución y no al individuo, sin que ello implique desconocer que la orientación del ILD está directamente influenciada por las creencias personales de su fundador.

distinción entre lo natural y lo formal, el ILD trató de justificar la existencia de la informalidad como una respuesta legítima de los hombres libres frente a los marcos normativos injustos del Estado. Como queda de manifiesto en el siguiente párrafo:

Podríamos decir que la informalidad se produce cuando el Derecho produce reglas que exceden el marco normativo socialmente aceptado, no ampara las expectativas, elecciones y preferencias de quien no puede cumplir tales reglas y el Estado no tiene la capacidad coercitiva suficiente (De Soto et. al. 1987).

En “El otro Sendero”, la informalidad se aborda desde una perspectiva fatalista al ser interpretada esta como un estado que separa las formas honestas de vida de las actividades criminales. Así, se asegura que sin el Sector Informal la única opción de sobrevivencia para los más pobres sería el crimen o la indigencia, por lo que, en el largo plazo se considera que la informalidad resulta socialmente útil frente a los comportamientos no deseados.

A los trabajadores informales se les reivindica como agentes del cambio y se les atribuyen cualidades que resaltan los valores empresariales del liberalismo económico, como el emprendimiento o la disposición al riesgo y se asegura que la economía informal es una potencial vía para que los países subdesarrollados puedan competir en la economía global, aunque se advierte que, será de forma *limitada y salvaje* si antes no se elimina la excesiva burocracia del Estado y los bienes públicos son transferidos a la clase empresarial (formal e informal). En este sentido, es importante señalar que la idea de *desatar el potencial* con el que cuenta cada país a través de la privatización y la desregulación han sido una parte fundamental en la formulación de políticas públicas y la narrativa del Instituto.

Bromley (1998), apunta que el éxito y la difusión internacional de las tesis del ILD se explican en parte, por la simplificación de problemas complejos como la pobreza o el subdesarrollo, y que estos, son remplazados por un abanico de propuestas que generan grandes expectativas al ofrecer políticas relativamente sencillas de instrumentar como los microcréditos o la reducción en el número de trámites necesarios para iniciar un negocio. Al respecto, Pérez (2014) ha desechado por completo las aportaciones del ILD al asegurar que carecen de rigor científico, sin embargo, más allá de reconocer las limitaciones de las recetas de política pública, se pueden rescatar elementos valiosos para la discusión de los mercados laborales, como el haber evidenciado las condiciones de ineficiencia bajo las que opera el sector público en América Latina o la desigualdad en el acceso a los mercados, en donde solo las empresas con mayor capacidad adquisitiva y poder político pueden comprar su acceso y garantizar su permanencia. El rechazo a las propuestas del ILD por parte de algunos sectores académicos, se puede entender por la orientación política del instituto y su asociación con las cúpulas empresariales y las clases políticas más conservadoras. No obstante, el reconocimiento de la evidencia empírica no necesariamente implica la aceptación de los valores y las propuestas recetadas, sino la inclusión de los elementos más importantes para el debate. Al parecer, así lo entendieron en el PREALC porque la perspectiva del ILD fue incluida como parte de la discusión del Sector Informal. Finalmente, las tesis del ILD serían

incorporadas más tarde por intelectuales asociados con organismos internacionales con una perspectiva más económica.

1.5.4 La propuesta del Banco Mundial: la teoría neoclásica del escape y la exclusión

En el año 2007 el Banco Mundial publicó el informe “*escape y exclusión*” que hasta la fecha ha sido muy influyente, tanto en el ámbito académico como en la recomendación de políticas para la formalización. La perspectiva de *exclusión*, según Guillermo et. al. (2007) asegura que existen tres situaciones que explican la informalidad; 1) la segmentación de mercados impide que los trabajadores se formalicen; 2) la regulación impone una barrera que impide la formalización de las pequeñas empresas y, 3) las empresas grandes prefieren permanecer en la informalidad cuando las regulaciones y cargas fiscales resultan excesivas.

Además de la perspectiva de *exclusión* retomada del ILD, el informe incluye otra dimensión complementaria denominada *escape* según la cual, los agentes económicos escogen un nivel óptimo de asociación con el Estado y, a partir de un análisis costo-beneficio implícito determinan su pertenencia a la informalidad/formalidad. Así, cuando la valoración de los beneficios que otorga el sector formal es baja o, si el Estado es incapaz de hacer cumplir la ley, los individuos y las unidades económicas “*deciden*” ser informales y en esta lógica, los niveles de informalidad en la economía se explican por la decisión masiva de escape de las instituciones formales debido a la baja calidad de los servicios que ofrece el Estado.

A decir de los propios autores, la propuesta de exclusión recoge parcialmente el trabajo de Hernando de Soto, mientras que la tesis de escape retoma a los postulados de Hirshman (1977), quien consideró que los consumidores tienen dos mecanismos de reacción frente al deterioro en el desempeño de las empresas/Estados. El primero, se denomina escape y ocurre cuando los clientes simplemente dejan de comprar los productos de la empresa o abandonan los servicios de la institución. El segundo, se denominó *voz*, porque se trata de una manifestación directa de las inconformidades. En ambos casos, las empresas o instituciones se ven obligadas a corregir el deterioro en la producción o los servicios, pero la respuesta dependerá del nivel de competencia que enfrenten. De esta forma, en mercados donde existen monopolios o poca competencia, los consumidores están más cautivos y las empresas o el Estado tienen pocos incentivos para mejorar sus servicios o su desempeño. En cambio, en mercados competitivos, se tendrán que mejorar los productos y el desempeño del Estado de manera más inmediata, porque los consumidores pueden fácilmente encontrar bienes o servicios sustitutos.

La perspectiva de escape y exclusión se fundamenta en las elecciones personales y el comportamiento racional de los agentes económicos. Al respecto, se nos dice que los agentes no están conformes con ser informales, pero deciden serlo porque no encuentran los suficientes incentivos para pertenecer al sector formal que, en este contexto, representa una carga económica injustificada, por el pago de impuestos costosos y servicios de seguridad social de mala calidad y difícil acceso.

En el enfoque de escape y exclusión, la ocupación informal se integra por trabajadores que han renunciado a sus empleos para iniciar sus propias empresas; trabajadores por cuenta propia que tratan de evitar el pago de impuestos y seguridad social; trabajadores incapaces de conseguir empleos formales; trabajadores en microempresas sin intenciones de crecimiento cuya única vocación es la obtención de ingresos corrientes; pequeños empresarios que tratan de evitar las cargas tributarias y; empresas que frente a las excesivas regulaciones optan por registrar parcialmente a sus trabajadores. En esta caracterización, se asegura que las legislaciones laborales promueven la segmentación en el mercado laboral, al dividir a los trabajadores entre quienes gozan de los sistemas de protección social y quienes están excluidos. Además, las regulaciones estatales generan barreras de entrada a los mercados que impiden la formalización de empresas pequeñas y, se asegura que las cargas fiscales provocan la pérdida generalizada de la productividad, lo que obliga a las empresas a permanecer parcialmente en la informalidad, sacrificar ganancias de eficiencia y economías de escala.

Desde este enfoque, la informalidad se presenta como un problema de productividad que se puede resolver con una combinación adecuada de incentivos y sanciones. Con relación a los primeros, se retoman casi al pie de la letra las propuestas del ILD; mejorar el clima de negocios, aumentar el capital humano y disminuir regulaciones e impuestos. Por la parte de las sanciones, se recomienda la vigilancia y la aplicación de la ley, pero de manera flexible para evitar malestar entre los agentes económicos, particularmente entre los empresarios quienes llevan la mayor carga tributaria y de la seguridad social. Al considerar estos elementos, se propone crear un nuevo contrato social basado en la modificación de la participación del Estado y la provisión de bienes y servicios públicos, eficientes y que respondan a las expectativas de los consumidores. Las medidas particulares de dicho contrato están orientadas a reformar la seguridad social para exentar a los empresarios de las cuotas, desvincular el trabajo de la cobertura y, transitar hacia sistemas de protección ciudadanos (universales), financiados con impuestos generales y no a partir de contribuciones. Por otra parte, se recomienda flexibilizar las legislaciones laborales para que el trabajo se ajuste a las necesidades que las empresas requieren en la economía globalizada y así, evitar que la rigidez de los mercados repercuta en la pérdida de productividad y bienestar. Estos últimos elementos, contrastan con los argumentos expuestos en la XVII CIET en donde se identificó que la flexibilidad laboral era una de las causas de la informalidad, particularmente por el aumento del empleo informal en los países que transitaron al modelo de liberalización y globalización de manera acelerada y con poca planificación.

En la narrativa la propuesta de escape y exclusión se refiere a dos dimensiones distintas y complementarias, pero en la interpretación de los elementos que subyacen en ambas dimensiones se encuentra la misma causa; el Estado al no cumplir de manera eficiente con sus funciones, excluye o condiciona la inserción de los agentes económicos en la informalidad. Las propuestas, aunque resultan cuestionables son congruentes con el papel que los organismos internacionales han desempeñado en la promoción de políticas públicas orientadas a la desregulación económica, la flexibilización de los mercados laborales y las reformas conducentes

a la privatización o descentralización de los servicios públicos como los seguros sociales contributivos.

En torno a la propuesta del Banco Mundial, se ha formado toda una escuela de pensamiento bajo la premisa de que la informalidad es una decisión consciente y deliberada de los agentes económicos frente a la ineficiente intervención del Estado. A partir de esta perspectiva, se han desarrollado investigaciones para México con propuestas redundantes. Por ejemplo, Loayza y Naotaka (2009) reivindican casi al pie de la letra los postulados del Banco Mundial al asegurar que la informalidad surge por los elevados costos de entrada y permanencia en la formalidad y por los trámites y regulaciones que el Estado impone. De esta forma, se considera que las empresas operan a baja escala y subutilizan su capacidad productiva al tratar de escapar del control del Estado. Además, se asegura que las actividades informales sobreutilizan la infraestructura pública y generan externalidades negativas sobre la eficiencia y productividad privada. Finalmente, los autores concluyen que la informalidad es resultado de una combinación entre las deficiencias de los servicios públicos y el marco regulatorio gravoso para las empresas formales. Otro ejemplo se puede encontrar en Dougherty y Escobar (2013), quienes reproducen la agenda de políticas públicas del Banco Mundial y concluyen que es necesario incentivar la inversión extranjera directa de empresas multinacionales, reducir las diferencias estatales en el acceso al crédito, disminuir los impuestos y las cuotas de seguridad social, abaratar los costos laborales, promover la educación y reducir la proporción de microempresas. En esta misma línea, la investigación de Robles (2015), utiliza la Encuesta Nacional de Ingresos y Gasto de los Hogares (ENIGH) a partir de un modelo probabilístico para probar que la mala percepción de los servicios del IMSS disminuye las probabilidades de aceptar un trabajo formal. Al igual que los anteriores autores antes mencionados, recomienda flexibilizar los servicios del IMSS para que los trabajadores puedan elegir solo los servicios que quieren adquirir. Por supuesto, el autor no menciona que, al eliminar la obligatoriedad de contribuir a todos los seguros se acabaría con el financiamiento horizontal y vertical, lo que inevitablemente llevaría a la quiebra a las instituciones de seguridad social.

1.6 Apuntes finales al Capítulo 1

La consolidación del sector informal como tema de análisis no conjeturó un cambio en la forma de pensar el desarrollo, por el contrario, las críticas primigenias de la economía moderna que dieron paso al concepto de sector informal han sido segregadas y paradójicamente, se reproduce la perspectiva hegemónica que fue criticada en las investigaciones de África y a partir de las cuales se formuló el concepto de sector informal. Una gran parte de los esfuerzos de análisis y medición se han enfocado en encontrar los mecanismos para que el sector informal sea integrado al proceso de desarrollo, así como a la globalización. Si los científicos encontraron en África que las personas ocupadas en el sector informal carecían de capital y motivaciones para constituir sus unidades económicas como empresas, desde la formulación de políticas públicas se ha insistido en encontrar mecanismos para financiar la introducción de capital y tecnología, fomentar la cultura empresarial y la dinámica de producción para la exportación.

Las propuestas teóricas también parecen estar condicionadas al diseño de políticas públicas para alcanzar la modernización y el desarrollo, algunas propuestas como las formuladas desde el ILD o el Banco Mundial han sido radicales y fundamentalistas con relación al liberalismo económico, en el sentido de buscar la transferencia de los bienes públicos al sector privado bajo criterios de eficiencia. Algunas políticas como las del PREALC fueron más críticas al señalar que el sector informal asumía un papel relevante en la reproducción del capital en el contexto de la economía globalizada. No obstante, las recomendaciones han seguido el mismo patrón que las políticas formuladas desde la CEPAL en la década de 1970 al considerar que el sector informal es un obstáculo y se asumen que la modernización es el mejor mecanismo para el desarrollo. En este sentido, valdría la pena retomar la teoría crítica del desarrollo expuesta en los informes pioneros que dieron lugar al estudio del sector informal. Así mismo, frente a la prevalencia de la informalidad en las economías modernas valdría la pena recuperar la teoría de la marginalidad, particularmente los postulados de Nun que advierten que la reproducción moderna del capital ejerce efectos de exclusión sobre la fuerza de trabajo.

Respecto a la operacionalización de los conceptos, destaca la formulación del concepto de empleo informal que contribuyó a visibilizar las condiciones de informalidad en empresas formales e instituciones. No obstante, que facilita el manejo operativo, se incluyen trabajos de distinta naturaleza, por una parte se incluyen trabajos asalariados sin prestaciones laborales o seguridad social y por otros, también se incluyen trabajos por cuenta propia. Otro tema discutible es la determinación de que el empleo informal se utilice para referirse a la totalidad de la ocupación informal y al mismo tiempo sea posible utilizar el mismo concepto para describir solo a la parte de la ocupación informal distinta del Sector Informal.

Capítulo 2. El Sector Informal y el empleo informal en la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo

En el primer apartado de este capítulo, se presentan los antecedentes y la descripción de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE). En la segunda sección, se revisa la metodología para la construcción de las variables Sector Informal y empleo informal, para demostrar que se trata de conceptos distintos y que su operacionalización estadística es diferente. En el tercer apartado se presenta una propuesta para medir la duración de los eventos de ocupación, desempleo e inactividad económica por tratarse de elementos fundamentales en el análisis de sobrevivencia. La cuarta sección está dedicada a la revisión del panel, el periodo de observación y la selección de la población de estudio, mientras que el último apartado se dedica al análisis descriptivo de la población objetivo.

2.1 Antecedentes y descripción de la ENOE

Como ya se ha mencionado, las primeras investigaciones sobre el Sector Informal fueron financiadas por la OIT y tenían como objetivo determinar o al menos aproximarse a la cuantificación del Sector Informal. No obstante, Bangaser (2000) señala que la mayoría de los países latinoamericanos no contaban con instituciones estadísticas especializadas, en algunos países ni siquiera existían datos básicos sobre los mercados laborales o no siempre se levantaban de manera regular, por lo que, desde la OIT se organizaron convenios de colaboración con los gobiernos para generar las estadísticas básicas para el análisis de los mercados laborales.

México que ya contaba con una larga tradición en el levantamiento de censos y encuestas, firmó el 25 de julio de 1974 un acuerdo con la OIT para crear el Instituto Nacional de Estudios del Trabajo (INET) y el Centro Nacional de Información y Estadísticas del Trabajo (CNIET) ambos dependientes de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS).¹⁴ De acuerdo con las memorias institucionales de la OIT (1979), entre las funciones del CNIET se encontraba; la producción y difusión de investigaciones académicas; formación de especialistas en la formulación y ejecución de políticas laborales; creación de un acervo de documentación para el análisis de los fenómenos relacionados con los mercados laborales y, la obtención de estadísticas necesarias no disponibles en aquel momento.

En los primeros estudios sobre el Sector Informal se trató de cuantificar su tamaño a partir de trabajos dedicados a la medición y caracterización. En la mayoría de las investigaciones, la tipificación de las unidades económicas informales se hizo a

¹⁴ Aunque en el Diario Oficial no se hace referencia a la participación de la OIT, el documento se puede encontrar en el catálogo de acuerdos firmados entre México y la OIT en la página: www.ilo.org

partir de la escala de operación, generalmente aquellas unidades que ocupaban cinco trabajadores o menos se consideraban informales de acuerdo con las recomendaciones y lineamientos de la OIT (1989). En el análisis de la ocupación, de manera independiente a la generación de estadísticas hubo mayor discrecionalidad, pero en términos generales el Sector Informal se definió a partir del nivel de ingresos, generalmente por debajo del salario mínimo; a partir de las fuentes de ingreso laborales distintas del salario, como el pago a destajo o por producto terminado y de acuerdo con características como la escolaridad, experiencia y formación laboral. Cabe mencionar que los primeros estudios no abandonaron de manera inmediata la perspectiva marginalista, en cambio, el enfoque persistió durante algún tiempo y se traslapó con el concepto de Sector Informal.

La falta de un acuerdo común sobre la definición del Sector Informal derivó en el uso indistinto de conceptos como; población marginal, Sector Informal, Sector Informal urbano, sector tradicional, sector autónomo, trabajo por cuenta propia, subempleo y sector no estructurado. Esta diversidad conceptual denota la falta de un marco analítico homogéneo, aunque en cada investigación se pueden encontrar elementos que de manera progresiva contribuyeron a la desvinculación de los conceptos marginalidad e informalidad, al mismo tiempo que, se consolidó una perspectiva más descriptiva, con pocos elementos teóricos y que en estricto sentido ya no busca explicar las causas del subdesarrollo, sino establecer parámetros descriptivos de la condición de los trabajadores y las unidades económicas.

De acuerdo con Jusidman (1993), el primero intento de medir el Sector Informal con encuestas de hogares fue en 1976 con la inclusión de un complemento en la Encuesta Continua sobre Ocupación.¹⁵ Los resultados obtenidos para las áreas urbanas fueron de ocho millones de trabajadores en el Sector Informal, es decir, 38% de la fuerza laboral. La autora menciona que, en 1984 se actualizó la estimación a 35.5% al considerar a la población total y no solo en áreas urbanas, lo cual permitió estimar una proyección de 36.8% para 1988.

A principios de 1989 el INEGI y el Instituto Francés de Investigación Científica para el Desarrollo en Cooperación, levantaron en hogares y establecimientos la Encuesta Nacional de Economía Informal (ENEI),¹⁶ donde el Sector Informal se operacionalizó a partir de la escala de producción (INEGI, 2004). Con el antecedente de la ENEI, en 1992 la STPS en colaboración con el INEGI elaboraron la Encuesta Nacional de

¹⁵ Jusidman también menciona que en la publicación de 1975 “Bases para una política de empleo para el Sector Informal o marginal urbano” de la STPS, se llevó a cabo la primera estimación en México para medir el tamaño del Sector Informal con datos censales. La OIT (1991) coincide en que esta fue la primera encuesta, pero la sitúa entre 1979 y 1985.

¹⁶ Otro producto de esta cooperación internacional fue la publicación “La economía Informal en México. De la esfera doméstica a la dinámica macroeconómica” que se utiliza como referencia en el tercer capítulo de esta investigación.

Micronegocios (ENAMIN) para indagar sobre la organización productiva de las pequeñas unidades económicas.¹⁷

Entre 1983 y 2004 se levantó la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU), para obtener información estadística de las características ocupacionales y sociodemográficas de la población mayor de 12 años.¹⁸ Inicialmente la ENEU se llevó a cabo en 12 áreas metropolitanas hasta que en el año 2003 la muestra alcanzó a cubrir 48 ciudades del país (INEGI, 2010).

A nivel nacional, entre 1988 y 2004 se levantó la *Encuesta Nacional de Empleo* (ENE), originalmente fue diseñada como una encuesta anual, aunque finalmente se instrumentó de manera regular cada trimestre (INEGI, 2010). La ENE es representativa a nivel estatal; permite la desagregación de las variables de acuerdo con el tamaño de las localidades que corresponden al ámbito rural y urbano; incluye estadísticas de la población ocupada en actividades agropecuarias e incorpora las directrices de la XIII CIET referentes a la definición de la Población Económicamente Activa (PEA) y, la Población No Económicamente Activa (en adelante PNEA, inactividad económica o inactividad) (INEGI, 2005).

En enero de 2005 la ENOE sustituyó a la ENE y la ENEU en las 32 entidades federativas, aunque el periodo de referencia y la estrategia del levantamiento no han cambiado. Se distingue de sus antecesoras por adoptar un marco conceptual que se estandariza de acuerdo con los criterios de la OCDE bajo los cuales, se pretende tener mayor precisión en la medición de la desocupación, la ocupación y el subempleo (INEGI, 2010). De acuerdo con los documentos metodológicos de la ENOE, la muestra es representativa de la población ocupada a nivel nacional, de las 32 entidades federativas y de localidades urbanas y rurales, la unidad de selección es la vivienda y las unidades de análisis son los individuos del hogar. Para obtener los datos se incluye un módulo que corresponde a las características socioeconómicas, se recoge la información de todos los residentes habituales del hogar y para los módulos de empleo solo de los residentes mayores de 12 años. En cada hogar la información es proporcionada por un informante, residente permanente, mayor de 12 años y facultado para proporcionar la información necesaria de los integrantes del hogar. El tamaño de la muestra es cercano a 400

¹⁷ Con información de INEGI, disponible en la página www.inegi.org.mx

¹⁸ Durante 1983 y 1984 se levantó una encuesta con el nombre de ENEU, cuyo cuestionario consistió en una versión abreviada de la que se aplicaba antes en la Encuesta Continua de Ocupación, que con diferente cobertura se estuvo levantando desde 1973 hasta 1982. La abreviación del cuestionario se había planteado para reducir costos, pero el resultado fue mínimo y si mutilaba algunos conceptos básicos, por ello se planteó un nuevo diseño, que se lanzó en el primer trimestre de 1985, pero no cambió de nombre para no confundir a los usuarios más comunes, que sólo buscaban la tasa de ocupación. La nueva encuesta incluyó muchos elementos adicionales para captar la informalidad. Ese diseño se mantuvo 20 años casi sin cambios y de hecho aún hoy en día prevalece gran parte de ese diseño, aún en la ENOE.

mil casos, pero el grupo de personas en edad legal de trabajar (P15+) oscila entre las 280 mil observaciones.¹⁹

La ENOE se estructura a partir de un esquema de paneles móviles como el que se adoptó desde 1973 con la Encuesta Nacional de Hogares; cada panel representa 20% de la muestra; es posible hacer un seguimiento de las personas hasta por cinco trimestres y en cada trimestre se reemplaza el 20% de la muestra para después iniciar un nuevo panel (INEGI, 2010). Aproximadamente el 80% de las personas logran completar las cinco entrevistas, pero hay una pérdida reducida de casos entre cada levantamiento, debido a que la unidad de observación es la vivienda, mientras que la unidad de análisis son los individuos y estos, principalmente cambian de residencia, también se llagan a negar a proporcionar más información después de la primera entrevista.

Por último, es necesario advertir que por tratarse de datos panel con periodos de seguimiento limitados, no es posible analizar trayectorias laborales de larga duración, aunque los datos proporcionan un panorama más amplio y complementario al estudio transversal que posibilita el análisis de la movilidad entre el mercado laboral y entre categorías de ocupación.

2.2 Medición del Sector Informal y el empleo informal con la ENOE

La ENOE incorpora en el diseño de sus variables las resoluciones y directrices de la XV CIET de 1993, con las cuales es posible identificar a la población ocupada en el Sector Informal según las características de la unidad económica empleadora. De acuerdo con INEGI (2014), la ocupación en el Sector Informal está constituida por personas ocupadas en unidades económicas familiares, independientes o personales, sin personalidad jurídica o registros contables reconocidos por las convenciones internacionales y las autoridades hacendarias o fiscales.

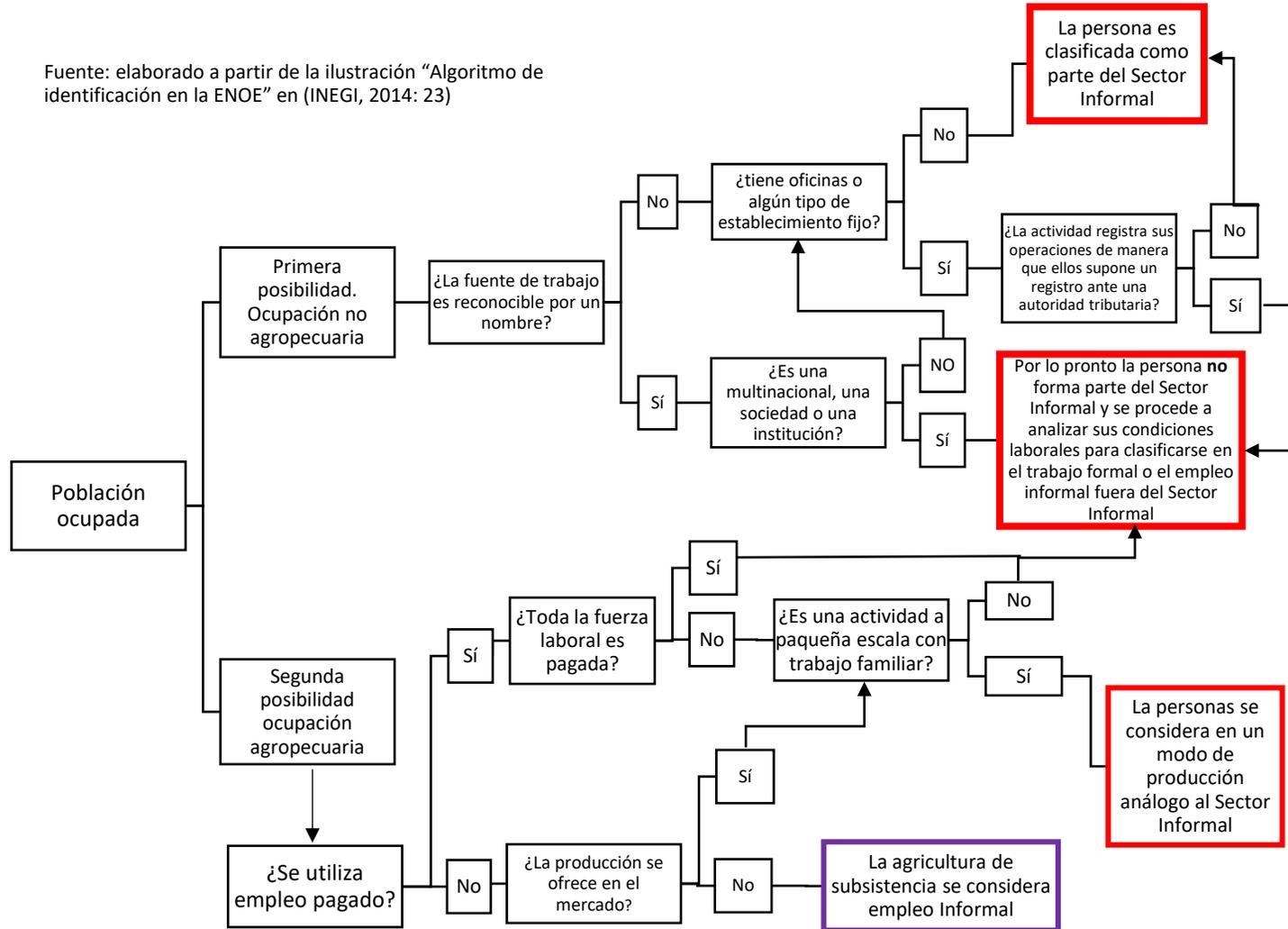
Gracias a la información sobre las características de la unidad económica empleadora es posible la operacionalización estadística del Sector Informal como se muestra en el esquema 2.1; primero, se establece que la unidad económica donde se ocupa el trabajador no es de tipo familiar, independiente o personal y no es agropecuaria; el segundo paso es identificar el nombre o razón social; posteriormente se verifica que cuente con un establecimiento fijo para sus operaciones (local, oficina o establecimiento); en caso de no contar con estos dos últimos elementos, el trabajador se clasifica como ocupado en el Sector Informal. Cuando se trata de una unidad económica identificada con un nombre o razón social; se verifica que no se trate de instituciones, empresas multinacionales o sociedades reconocidas y a continuación; se comprueba si la unidad cuenta con un establecimiento fijo; Posteriormente, se pregunta por los registros contables y en caso de que estos no existan se concluye que la persona se encuentra ocupada en

¹⁹ En esta investigación solo se considera la población de 15 años o más por ser la edad legal de trabajo; pero se levanta a partir de los 12 años, porque la participación de 12 a 14 años es importante en México y esta información está disponible en las bases de datos, lo que permite hacer comparaciones con el pasado cuando la edad legal para trabajar era menor.

el Sector Informal. Adicionalmente, en el Sector Informal se incluyen a las personas ocupadas en unidades de producción agropecuarias análogas al Sector Informal que no pueden ser incluidas en la ocupación formal.

Esquema 2.1 Esquema de la ENOE para la identificación y clasificación de la población en el Sector Informal

Fuente: elaborado a partir de la ilustración "Algoritmo de identificación en la ENOE" en (INEGI, 2014: 23)



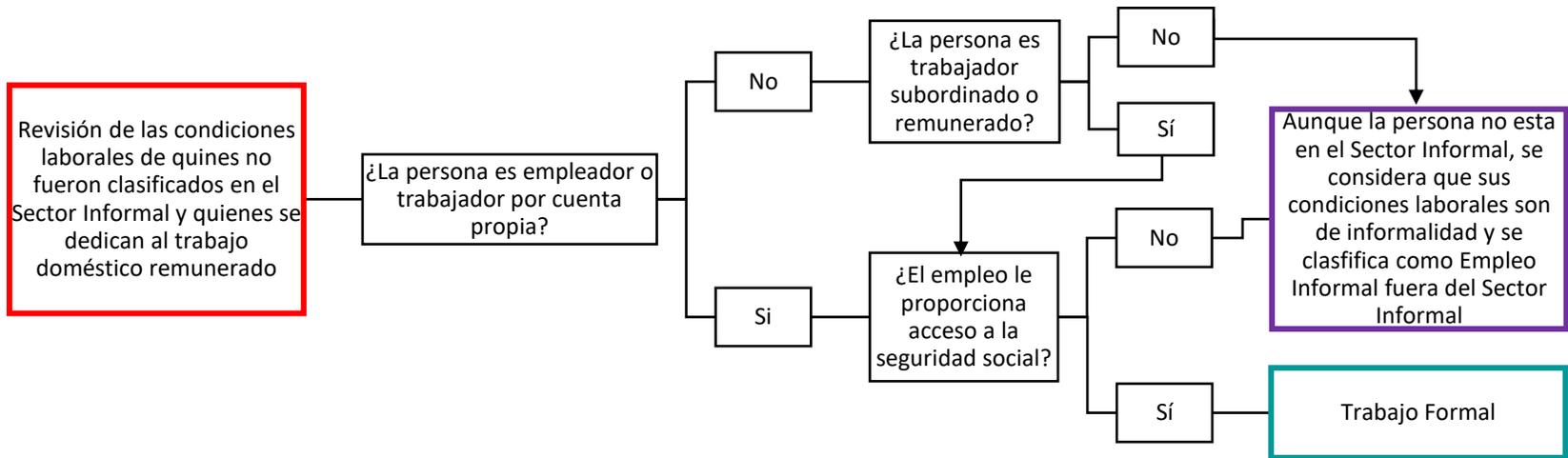
Con todos los elementos conceptuales definidos en la XV CIET y la construcción operativa a partir de la ENOE, queda claro que la pertenencia de los trabajadores al Sector Informal se determina por las características de la unidad económica para la que trabajan, y no a partir de las características del propio trabajador como es la clase social, el nivel educativo, el nivel de ingreso o el acceso a la seguridad social. De manera general, se puede afirmar que una persona pertenece al Sector Informal si trabaja para una unidad económica de tipo familiar o personal que no se dedica a las actividades agropecuarias, no cuenta con establecimiento fijo y no lleva registros contables. Sabemos que algunos trabajadores del Sector Informal cuentan con acceso a instituciones de salud no contributivas o tienen acceso a la seguridad social por parte de otros familiares, otros pueden tener algunas prestaciones económicas, pero aun así se consideran trabajadores del Sector Informal. A pesar de que la pertenencia al Sector Informal se define a partir de las características de la unidad económica, en esta investigación el objeto de análisis siempre son los individuos y no las unidades empleadoras.

La ENOE también incluye las directrices de la XVII CIET del año 2003 para determinar la ocupación informal que complementa al Sector Informal a la que INEGI se refiere como *ocupados en condiciones de informalidad fuera del Sector Informal* (INEGI, 2014c), la cuantificación a partir de las variables de la encuesta coincide con los criterios establecidos en la XVII CIET y comprende a todos aquellos trabajadores por cuenta propia en actividades agrícolas de subsistencia, trabajadores no remunerados fuera de las unidades del Sector Informal y trabajadores remunerados (asalariados o no asalariados), sin prestaciones laborales y no registrados en los sistemas de seguridad social (esquema 2.2).

Como se analizó en el capítulo 1, en reconocimiento a las resoluciones y directrices de la XVII CIET en esta investigación se utiliza la definición original de *empleo informal* para referirse a todas las ocupaciones informales que no forman parte del Sector Informal y que tampoco pueden ser consideradas en el ámbito del trabajo formal.

Es importante reiterar que, la medición del empleo informal solamente a partir del acceso a los sistemas de seguridad social puede tener sesgos, debido a que las personas acceden a las prestaciones a través de distintos medios y no solo a partir de las relaciones laborales. Una de las ventajas de utilizar la ENOE es que permite seleccionar a las personas que cuentan con acceso al seguro social como resultado de las relaciones laborales, y aunque se sabe que la falta de acceso es una característica de los empleados informales, no es el único elemento que define a esta dimensión de la informalidad.

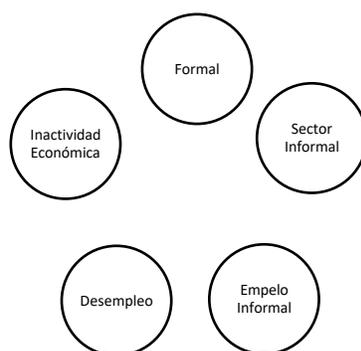
Esquema 2.2 Esquema de la ENOE para la identificación y clasificación de la población en el trabajo formal o el empleo informal



Fuente: elaborado a partir de la ilustración "Algoritmo de identificación en la ENOE" en (INEGI, 2014: 23)

Por último, es importante señalar que las personas no pueden pertenecer al Sector Informal y tener un empleo informal de manera simultánea, tal como ocurre con la informalidad y el trabajo formal: no se puede formar parte del Sector Informal y al mismo tiempo estar ocupado en un trabajo formal. Se trata de eventos mutuamente excluyentes que no pueden suceder simultáneamente (Esquema 2.3). Se sabe que hay personas con más de un empleo y que en estas situaciones, existe la posibilidad de pertenecer a dos conjuntos, pero en esta investigación solo se considera la ocupación en el trabajo principal por lo que se descarta la posibilidad de intersección.

Esquema 2.3 Espacio de los estados mutuamente excluyentes: trabajo formal, Sector Informal, empleo informal, desempleo e inactividad económica



De esta forma, al definir a tres grupos de trabajadores y adicionalmente considerar el desempleo y la inactividad económica, se han definido los estados que serán objeto de estudio en el próximo capítulo. No obstante, se puede adelantar que en el análisis de sobrevivencia cada episodio está definido por cuatro tipo de información, a decir de Bernardi (2006) estos elementos deben incluir: estado de origen, estado de destino, fecha de inicio del evento y fecha de fin. El primer elemento o estado de origen, puede referirse a cualquiera de los estados del esquema 2.3, por ejemplo, el trabajo en el Sector Informal, mientras que el estado de destino puede ser el trabajo formal. Así, cuando la persona o unidad de análisis abandona el Sector Informal para incorporarse a un trabajo formal, se considera que ha ocurrido una transición desde el sector informal hacia el trabajo formal. Lo siguiente sería determinar el episodio, también llamado duración que se refiere al intervalo de tiempo que la persona ha pasado en el Sector Informal antes de que suceda el acontecimiento o cambio de estado. Para determinar este espacio temporal es necesario contar con las fechas de inicio y fin del episodio, situación que se aborda en el siguiente apartado.

2.3 Propuesta para medir la duración de los eventos: alcances y limitaciones

En los estudios de sobrevivencia que utilizan el panel de la ENOE lo más frecuente es suponer que el tiempo de inicio es igual a cero, es decir, el sujeto de estudio está en riesgo de experimentar un evento determinado a partir del momento (fecha calendario) en que inicia la primera entrevista, aunque al suponer esto se desconoce el tiempo que las personas han pasado en su respectivo estado hasta la fecha de

la primera entrevista y por lo tanto, implícitamente también se supone que la duración pasada no afecta la permanencia, movilidad o salida del mercado laboral, lo cual, aunque es práctico es poco probable. La razón para suponer que el tiempo de inicio es igual a cero, obedece a que la ENOE no incorpora de manera directa una variable con la fecha calendario en que inicia y termina cada evento. No obstante, una de las aportaciones de esta investigación, consiste en presentar una propuesta metodológica a partir de las preguntas del cuestionario ampliado, para elaborar variables métricas que permiten tener una aproximación a la duración del empleo, desempleo e inactividad. A continuación, se exponen las limitaciones de la encuesta y posteriormente se expone la propuesta.

Como ya se mencionó, uno de los principales aportes de las encuestas panel es el poder medir la permanencia de los sujetos en observación durante un periodo determinado; los cambios pueden ser en la condición de actividad, pero también se presenta la salida de la contabilidad de la encuesta. Las causas de salida pueden ser múltiples, pero Carreño (2006) identifica tres motivos frecuentes; 1) pérdida de seguimiento 2) el estudio termina sin que el sujeto haya experimentado el evento de interés y 3) se produce el evento sin que este se vincule con el motivo de estudio. Todas estas causas suelen estar asociadas con la muerte, migración, disolución del hogar, cambio de residencia o con la negativa irrestricta a proporcionar información después de la primera entrevista.

Otra limitación, es la falta de información total o parcial referente al inicio y el final de los eventos que se analizan. A la falta de esta información se le ha denominado censura; el tipo más común se conoce como censura a la derecha y se presenta cuando la información relativa a la fecha en que termina un episodio no se encuentra disponible, o cuando el estudio termina, pero la unidad de análisis aún no ha experimentado el acontecimiento que se desea estudiar. De acuerdo con Bernardi (2006), para poder tratar la censura es necesario suponer aleatoriedad, de otra forma el análisis estaría sesgado por la presencia de una cantidad importante de eventos o censuras en un solo momento. Al respecto, es necesario señalar que los datos relativos a los acontecimientos y censura en la ENOE mantienen coherencia, pero al tratarse de datos panel, los eventos estarán fechados en el momento en que se obtienen los resultados definitivos de las entrevistas trimestrales y no en el momento de ocurrencia de los acontecimientos.

El segundo problema más frecuente es la censura hacia la izquierda y ocurre cuando se desconoce la fecha de inicio de los acontecimientos o eventos. Bernardi apunta que, al trabajar con datos panel es más común encontrar este tipo censura, especialmente en episodios de larga duración. Como ejemplo, se puede pensar en un individuo que ha permanecido en el mismo empleo o actividad económica durante 15 años; para esta persona, será difícil recordar la fecha exacta de inició en su actual empleo, más aun, cuando se trata de un trabajo en condiciones de informalidad será menos probable el establecer una fecha precisa debido a la ausencia de contratos laborales.

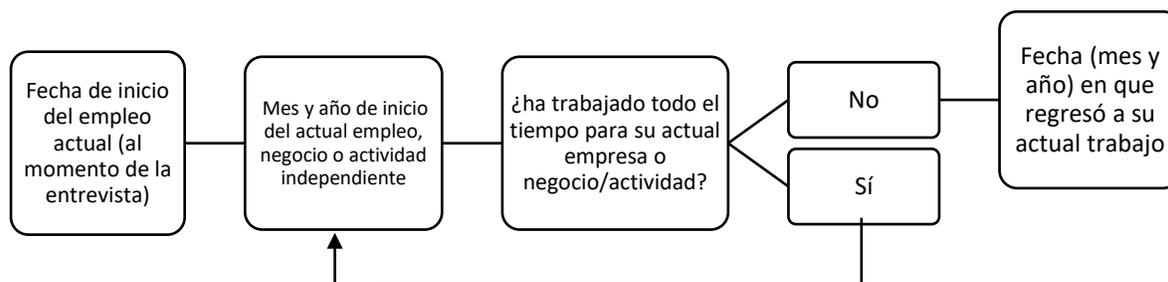
Según Bernardi (2006), existen metodologías que permiten resolver el problema de censura a la derecha, pero no hay una metodología estandarizada para resolver la

censura a la izquierda. Con el método que se expone en esta sección es posible atemperar la censura a la izquierda para la mayoría de los casos, pero es necesario advertir que la información relativa a las fechas de inicio de los eventos es heterogénea y la calidad, así como la disponibilidad depende del tipo de evento que se desea estudiar. Para analizar la calidad de los datos, se retoman los cinco estados definidos en el apartado anterior; trabajo formal, trabajo en el Sector Informal, empleo informal, desempleo e inactividad económica y a continuación se revisa la calidad de la información.

La población desempleada cuenta con la mejor calidad de la información porque se dispone del día, mes y año en que inició la búsqueda de empleo en 82.8% de los casos. Para el restante 16.4%, se cuenta con el año y mes y, solo en 0.5% no fue posible obtener ningún tipo de información.

Los datos relativos a la fecha de la ocupación se elaboran a partir del Esquema 2.4 y son de menor calidad, porque la estructura del cuestionario solo permite obtener la fecha completa para las personas que al momento de la entrevista llevaban hasta quince meses en su trabajo. Para el resto de los trabajadores se pregunta solo por el año, pero se omite preguntar por el mes. Como resultado, se dispone del año en el 99.6% de los casos, pero solo se cuenta con el dato relativo al mes de inicio para 23.5% de los ocupados.²⁰

Esquema 2.4 Esquema para determinar la fecha de inicio del empleo actual



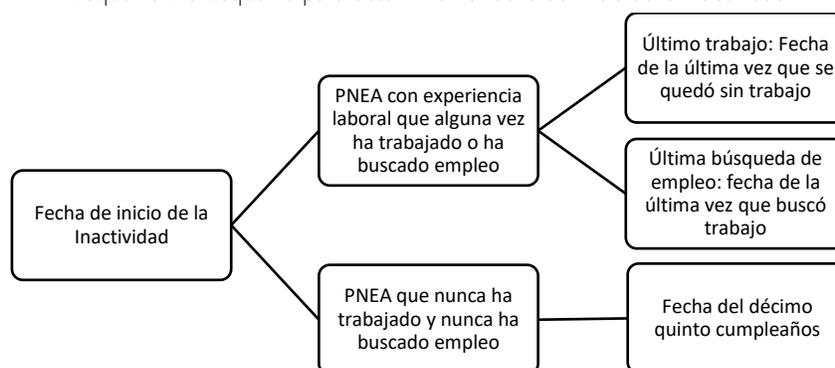
Fuente: elaboración propia con datos de INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, cuestionario ampliado.

Para resolver la falta de datos referentes a la ocupación, se han explorado dos posibilidades. Primero, al considerar que en prácticamente todos los casos se cuenta con el año, se puede generar de manera aleatoria el dato relativo al mes de inicio. La segunda propuesta consiste en colocar el mes a mitad de año para evitar que la distribución se pudiera cargar hacia los extremos en el calendario. Los resultados de ambos métodos ofrecen resultados consistentes sin diferencias significativas en la duración de los acontecimientos, por lo que se ha optado por utilizar el segundo método y establecer el dato faltante a mitad de año (ver el gráfico comparativo de ambos métodos en el [anexo metodológico](#)).

²⁰ La proporción de ocupados que puede recordar el mes en que iniciaron su empleo entre enero de 2018 y marzo de 2019 fue de 99%. Para el resto de los datos solo se cuenta con el año.

La encuesta también incluye una batería de preguntas dedicada a identificar a las personas que están en la inactividad económica o fuera del mercado laboral, pero carece de preguntas específicas para determinar la fecha de inicio de la inactividad, aun así, a partir de una combinación de variables es posible tener una aproximación al momento en el que las personas se pueden considerar parte de la PNEA, particularmente se utilizan los antecedentes expuestos en el Esquema 2.5. Para establecer esta fecha, primero es necesario segmentar a la PNEA según su experiencia laboral; para las personas con experiencia laboral, la encuesta permite establecer la fecha del último empleo o la fecha de la última ocasión en que se buscó trabajo (desempleo). En el caso de las personas que nunca han trabajado y nunca han buscado empleo, el último recurso es calcular la fecha del décimo quinto cumpleaños como el momento a partir del cual las personas se pueden considerar económicamente inactivas y a partir de esa fecha, se considera que están expuestas al riesgo de experimentar los eventos de ocupación o desempleo.

Esquema 2.5 Esquema para determinar la fecha de inicio de la inactividad



Fuente: elaboración propia con datos de INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, cuestionario ampliado.

Las personas que cuentan con experiencia laboral representan 52% de la PNEA y de manera similar a lo que ocurre con la población ocupada, 99.4% cuentan con el año de inicio y solo 27% de los casos con el mes. En los casos con información incompleta, se ha establecido el dato faltante a mitad de año, justo como se hizo para determinar la fecha de inicio del empleo actual. Con esta información es posible establecer el año de inicio para todas las observaciones y el mes para 85% de las personas con experiencia laboral.

En la segmentación de la PNEA de acuerdo con su experiencia laboral, destaca que 45% nunca ha trabajado y de este subgrupo, 76% son mujeres y 24% hombres. Otra forma de clasificación puede ser a partir de la actividad principal, en tal caso se encontró que 95% son estudiantes o personas que se dedican a los quehaceres del hogar, principalmente las mujeres. Estos datos revelan otra limitación importante en la medición de los episodios relativos a la inactividad, porque es poco creíble que casi la mitad de la PNEA nunca haya trabajado o nunca haya buscado empleo, excepto en el caso de los estudiantes quienes por encontrarse en una etapa de formación es razonable suponer que aún no han participado en el mercado laboral. En realidad, lo más sensato es suponer que la mayoría de estas personas en algún momento de su vida han trabajado para el mercado, posiblemente en unidades económicas de los hogares o bajo esquemas de trabajo no remunerado para el

mercado, pero al tratarse de representaciones de la ocupación informal que no son socialmente reconocidas, las propias personas consideran que sus actividades económicas no son trabajo y como resultado, declaran nunca haber trabajado. La consecuencia para el análisis de sobrevivencia es que la duración de la inactividad es más prolongada de lo que en realidad deberían de ser, si fuera posible indagar en los antecedentes laborales o bien, establecer la clasificación a partir de preguntas de rescate como se hace cuando se trata de definir la ocupación las duraciones seguramente serían significativamente más cortas.

Como propuesta para conocer la fecha de inicio de la inactividad de las personas que declaran nunca haber trabajado, sería necesario aplicar las preguntas de rescate que se utilizan en la ENOE cuando las personas expresan no haber trabajado durante la semana de referencia. Por supuesto, se tendrían que hacer ligeras modificaciones porque en este caso se aplicarían a personas clasificadas como económicamente inactivas, además de que se tendrían que establecer fechas en el caso de encontrar el último evento de ocupación o búsqueda de empleo. La ventaja de utilizar esta batería de preguntas es que, se trata de una metodología probada y estandarizada que, en el caso de la ENOE permite clasificar como ocupadas al 5% de las personas que originalmente habían declarado no haber trabajado al menos una hora durante la semana de referencia.

Finalmente, es importante mencionar que en la definición de cada evento se ha hecho un esfuerzo por agotar la información que ofrece la encuesta, con el objetivo de tener una mejor aproximación a la duración de cada acontecimiento, pero no se puede dejar de reconocer y reiterar que las limitaciones de la información condicionan el trabajo a la obtención de fechas aproximadas, especialmente en el caso de la PNEA que declara nunca haber trabajado.

2.4 Elección del panel, periodo de observación y población de estudio

Otra de las grandes limitaciones de la encuesta es la imposibilidad de contar con la misma cantidad de información en todos los casos, debido a que en la ENOE se utilizan dos cuestionarios de empleo: el cuestionario básico que se aplica entre el segundo y el cuarto trimestre de cada año y el cuestionario ampliado que se levanta solo en el primer trimestre. Con el cuestionario básico es posible obtener la fecha de inicio del desempleo y tener una aproximación a la inactividad, pero no hay datos de la fecha de inicio del trabajo. Debido a la diferencia de información, no es posible contar con datos relativos a la fecha del trabajo actual para la población que se incorpora a la primera ronda de entrevistas, entre el segundo y cuarto trimestre de cada año. Como se trata de un panel rotativo, en algún momento a estas personas se les aplicará el cuestionario ampliado, pero existe la posibilidad de que el empleo declarado en el cuestionario ya no corresponda al registrado en la primera entrevista, porque entre un levantamiento y otro se puede presentar cambios en el empleo o en las condiciones de trabajo. Considerando estas limitaciones, se ha decidido trabajar únicamente con el panel del Esquema 2.6 que inicia la ronda de entrevistas en el primer trimestre de 2018 (1T 2018) y concluye en el primer trimestre de 2019 (1T 2019). El panel representa 20% de la muestra total de la encuesta, no

obstante, el tamaño y la robustez permiten que se mantenga la representatividad estadística. En la elección de la población de estudio se exploró la posibilidad de trabajar con cuatro paneles y tener 80%, pero al establecer esta selección el seguimiento temporal no sería el mismo, porque las entrevistas de cada panel concluyen en periodos distintos. La ventaja de trabajar con el panel 1T 2018-1T 2019 es que, al contar con datos relativos a las fechas de empleo, se puede establecer un periodo común para todas las observaciones.

Esquema 2.6 Panel 1T 2018-1T 2019

e = entrevista

1T 2018	2T 2018	3T 2018	4T 2018	1T 2019
e. 1				
	e. 2			
		e. 3		
			e. 4	
				e. 5

Fuente: elaboración propia

Una vez que se ha expuesto la metodología para elegir el panel de estudio, es necesario precisar que solo se analizará a la población de 30 a 59 años para tratar de aislar el efecto que la edad ejerce sobre la participación laboral, al considerar que las personas jóvenes o mayores tienen dinámicas de participación particulares vinculadas con su edad. En el caso de los jóvenes, a partir de un estudio de trayectorias de vida de Coubes y Zenteno (2004) encontraron que la transición hacia la edad adulta en México se puede caracterizar por tres eventos; la salida de la escuela, la inserción al mercado de trabajo y el matrimonio o la unión conyugal. Los autores excluyen del análisis a los jóvenes con empleos de corta duración (menos de un año), por considerar que estos trabajos tienen poca relación con el tránsito hacia la vida adulta. Tomando en cuenta estas consideraciones, se puede argumentar que la elección de la población objetivo en esta investigación ha sido adecuada, porque los datos panel indican que solo la mitad de los jóvenes se encontraban ocupados al momento de la primera entrevista y de estos, 25% estaban en empleos con duraciones menores a un año, además, del total de jóvenes ocupados 25% transitó hacia el desempleo o la inactividad al finalizar la ronda de entrevistas.

El análisis de la población joven es fundamental porque permite abordar la transición a la vida adulta y obtener elementos valiosos como la primera inserción al mercado laboral. No obstante, se considera que su estudio amerita una investigación independiente del análisis de las personas en edades adultas. Por ello, en esta investigación solo se incluyen a las personas a partir de los 30 años.

Por otra parte, en las convenciones internacionales se considera que la vejez inicia a los 60 o 65 años, dependiendo de los parámetros particulares de cada país (ONU,

1982), pero en México la vejez se ha vinculado con el retiro del mercado laboral y con la edad a la que se obtienen los beneficios de una pensión contributiva. Para obtener la pensión de cesantía en edad avanzada se requieren 60 años y por vejez 65. En este sentido, Ham (1993) considera que las edades 60 a 64 son una etapa de transición y que la vejez inicia a los 65 años. Al considerar todos estos elementos, en este trabajo se asume que la vejez inicia a los 60 años, sin que ello implique dejar de reconocer que la vejez es una construcción social (Kehl y Fernández, 2001) y como lo señala Pedrero (1999), el establecimiento de una edad para definir el inicio de la vejez siempre resulta un tanto subjetivo y arbitrario.

La decisión de no incluir en el análisis a la población de 60 años y más, también obedece a la relación inversa entre la participación económica y la edad, particularmente porque 27% de la P60+ trabaja para el mercado y esta proporción se reduce a 16% en el grupo 70+, y a casi 0% en los mayores de 85 años.²¹ Por otra parte, la participación de las personas mayores como buscadoras de empleo también es muy limitada, en el 1T 2018 solo 1.03% de las personas mayores estaban buscando trabajo, aunque sabemos que estos datos no reflejan las intenciones de participación laboral. En cambio, son un indicador de que las oportunidades laborales se reducen en la vejez, debido a la discriminación por razones de edad, aunado al hecho de que existen otros condicionantes que limitan la participación económica, como las enfermedades o discapacidades que se acentúan en las edades avanzadas y en las personas de menores ingresos (Wong, et.al., 2014). Además, al analizar las transiciones del trabajo hacia la inactividad, se corre el riesgo de que los resultados estén sesgados por los condicionantes de salud, el retiro por jubilación o el retiro sin pensión, fenómenos que resultan de gran interés, pero que están fuera de los objetivos primordiales de este trabajo.

Además de la edad, también se incluye un criterio de selección por tiempo de actividad, en el que se han escogido a las personas que iniciaron en su estado actual entre enero de 2005 y marzo de 2018. El objetivo es el establecer un periodo de observación común, al considerar que 20% de las personas iniciaron en su estado actual el siglo pasado (la duración más antigua está fechada en 1926, ver el anexo metodológico). Con esta delimitación han quedado fuera del análisis 34% de los casos de 30 a 59 años; las características del grupo excluido revelan que 39% eran personas inactivas; 61% estaban ocupadas; el dato de inicio más antiguo pertenece a una persona que se encuentra en el Sector Informal desde 1960; la distribución de las duraciones indican que 50% había iniciado en su estado actual antes de 1996; del total de casos, 60% no registraron ningún cambio y 40% experimentó al menos un cambio entre 2018 y 2019. Finalmente, con el objetivo de evitar problemas de representatividad estadística, en el análisis de la función de riesgo acumulado y los modelos de riesgos en competencia del capítulo 3 se agrupan los estados de desempleo e inactividad en uno solo denominado Población No Ocupada (PNO).

²¹ Estos datos se obtienen a partir de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, pero los coeficientes de variación en estas edades pueden resultar poco significativos.

2.5 Características de la población de estudio

Después de la revisión conceptual y metodológica de la encuesta, en esta sección y lo que resta de esta investigación se presenta un breve análisis descriptivo de la población de estudio con los datos que permiten establecer un perfil de las personas ocupadas según su condición de ocupación. Los resultados del Cuadro 2.1 muestran que la población se distribuye de la siguiente forma; 40% son trabajadores formales, 20% ocupados en el Sector Informal, 19% se encuentran en empleos informales, 18% en la inactividad y solo 3% son desempleados.

En la distribución por sexo, son especialmente notables las diferencias en el trabajo formal donde se ocupan más hombres, mientras la PNEA está constituida mayoritariamente por mujeres dedicadas a la reproducción doméstica. Sobre la poca participación de los hombres en la reproducción del hogar, Rubin (1999) señala que, la inactividad económica en los hombres implica la pérdida de prestigio social y afecta su derecho de pertenencia social, porque en las construcciones sociales el trabajo es el elemento que legitima la masculinidad. Aunque en estudios más recientes (Burin, 2009; Ferraris y Martínez, 2015) se advierten elementos de cambio como, el aumento de la participación económica femenina, mayor acceso a la escolaridad, descenso de la fecundidad, avance de los derechos con perspectiva de género, precarización del mundo laboral y las transformaciones en la organización familiar que debilitan las bases de los roles masculinos tradicionales, y han puesto en entredicho el rol tradicional del hombre proveedor. Así, entre las nuevas generaciones no debería ser extraño observar nuevas dinámicas de participación económica donde el hombre ya no es el único proveedor, ni siquiera el principal.

El cuadro 2.1 incluye información sobre la región de residencia de acuerdo con la clasificación de Rodríguez et. al. (2019) que considera la desigualdad salarial entre el empleo formal e informal. La propuesta incluye tres categorías que expresan la exposición de las 32 entidades federativas frente a los mercados internacionales. Con respecto a esta distribución, se observa que 43% de las personas se encuentran en la región de alta exposición, mientras que las regiones con exposición media y baja concentran al resto de la población en proporciones similares, 28% y 29% respectivamente. Destaca que las personas con trabajos formales y aquellas que se encuentran fuera del mercado de trabajo se concentran en la región de alta exposición, mientras que los ocupados informales se distribuyen de manera más uniforme entre las tres regiones.

Además de la región, el cuadro también incluye información que permite clasificar a los encuestados de acuerdo con la clásica distinción entre rural y urbano según el número de habitantes. Así, las localidades con 2,500 o menos habitantes se consideran rurales. Mientras que la categoría urbana corresponde a las localidades mayores a 2,500 habitantes. Las estadísticas muestran que, sin importar la condición de actividad, casi 9 de cada 10 personas se encuentran en localidades urbanas.

Cuadro 2.1 Estadísticas seleccionadas de la población de estudio por estados, 1T 2018

Variables categóricas		Total		Formal		Sector Informal		Empleo Informal		Desempleo		Inactividad	
		Número	Porcentaje	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje
sexo	total	19,093	100	7,654	100	3,770	100	3,691	100	512	100	3,466	100
	hombres	9,190	48	4,606	60	2,043	54	1,799	49	301	59	441	13
	mujeres	9,903	52	3,048	40	1,727	46	1,892	51	211	41	3,025	87
tamaño de localidad	total	19,093	100	7,654	100	3,770	100	3,691	100	512	100	3,466	100
	urbana	16,775	88	7,154	93	3,202	85	2,963	80	463	90	2,993	86
	rural	2,318	12	500	7	568	15	728	20	49	10	473	14
escolaridad	total	19,080	100	7,649	100	3,769	100	3,687	100	511	100	3,464	100
	sin escolaridad	1,408	7	205	3	398	11	446	12	33	6	326	9
	básica	10,172	53	3,198	42	2,475	66	2,262	61	252	49	1,985	57
	media	3,545	19	1,719	22	607	16	523	14	90	18	606	17
	superior	3,955	21	2,527	33	289	8	456	12	136	27	547	16
región de residencia	total	19,093	100	7,654	100	3,770	100	3,691	100	512	100	3,466	100
	alta exposición	8,186	43	3,609	47	1,470	39	1,380	37	196	38	1,531	44
	media exposición	5,326	28	2,029	27	1,101	29	1,042	28	145	28	1,009	29
	baja exposición	5,581	29	2,016	26	1,199	32	1,269	34	171	33	926	27

Variables continuas	Media	Desviación	Media	Desviación	Media	Desviación	Media	Desviación	Media	Desviación	Media	Desviación
edad	42	8	40	8	42	8	42	8	41	8	44	9
horas a la semana dedicadas al trabajo doméstico no remunerado del hogar	26	24	20	21	24	24	23	21	27	25	42	26
años de escolaridad	10	4	12	4	9	4	9	4	11	4	10	4
número de personas en el hogar	4	2	4	2	4	2	4	2	4	2	4	2
ingreso por hora (pesos corrientes)	40	45	46	47	37	50	32	31	no aplica			

Fuente: elaboración propia con datos de INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo.

En la distribución por grado de escolaridad se encontró que, tanto la población total como la trabajadora cuenta con bajos niveles de escolaridad, pero hay diferencias notables de acuerdo con la condición laboral. La proporción de personas sin escolaridad o con escolaridad básica es de 45% entre los trabajadores formales, 76% en los ocupados en el Sector Informal y 73% en los empleados informales. De esta forma, es evidente que las personas con trabajos formales tienen los mayores niveles de escolaridad, además de que una tercera parte cuenta con licenciatura o posgrado. Al comparar las categorías de informalidad, la distribución es similar y solo se observan diferencias significativas en el Sector Informal donde hay un porcentaje mayor de personas con escolaridad básica o en empleos informales porque hay más personas con educación superior. No obstante, al observar las variables continuas, la escolaridad media y la desviación típica resultan iguales.

Al continuar el análisis de las variables continuas, también se encontró que la edad media de las personas en informalidad es igual al promedio de la población con 42 años. Los trabajadores formales y los desempleados son ligeramente más jóvenes con 40 y 41 respectivamente, mientras que las personas inactivas presentan una edad superior a la media con 44 años.

En las horas dedicadas al trabajo doméstico no remunerado para el hogar, se encontró que las personas en el Sector Informal tienen la mayor carga de trabajo con 24 horas por semana, después se encuentran las personas con empleos informales con 23 horas y finalmente las formales con 20 horas. En los estudios sobre participación laboral con enfoque de género,²² se ha encontrado que el Sector Informal permite tener mayor autonomía en el tiempo de trabajo y es más compatible con la reproducción doméstica. En este sentido, Pedrero (2009) expone que las actividades domésticas son un condicionante de la participación laboral femenina porque, al trabajar para el mercado los roles de género no cambian y las mujeres no pueden abandonar sus responsabilidades en la manutención del hogar y la crianza de los hijos. Por esta razón, buscan empleos que les permiten compatibilizar las actividades domésticas con el mercado, aunque esto signifique desempeñar ambos trabajos de manera paralela, precisamente en actividades del Sector Informal, como el trabajo por cuenta propia o en unidades domésticas al interior del hogar, donde la producción y el trabajo doméstico se alternan o bien, se llevan a cabo de manera casi simultánea.

Sobre la menor carga de trabajo doméstico registrada entre las personas con empleos formales, Pedrero apunta que las mujeres con mayor escolaridad, trabajos asalariados formales y prestaciones laborales realizan menos trabajo doméstico, ya sea porque cuentan con servicios derivados de sus relaciones laborales como guarderías o bien, porque su nivel de ingresos les permite contratar servicios externos que reemplazan el trabajo doméstico. Además de que las mujeres más escolarizadas también tienen menos hijos y, por lo tanto, menos trabajo doméstico respecto a quienes tienen familias más numerosas.

²² Por ejemplo, ver (Pollack y Jusidman, 1997) y (Rendón, 2003)

Por último, los datos muestran que las personas con trabajos formales tienen el mayor ingreso medio por hora con \$40. En cuanto a la informalidad, los trabajadores del Sector Informal ganan \$37 y los empleados informales \$31, lo que muestra una diferencia significativa en los ingresos según la condición formal-informal y por categorías de informalidad.

Capítulo 3. Análisis de las transiciones laborales

En este capítulo se presente un análisis de las transiciones laborales entre los estados definidos en el capítulo anterior. En el primer apartado, se presenta una revisión de la literatura para México, mientras que en la segunda sección se aborda el análisis de sobrevivencia descriptivo, este permite modelar la permanencia de las personas en los distintos estados a través del tiempo con la *función de sobrevivencia Kaplan-Meier (K-M)* y la *función de falla*. Posteriormente, se presentan los fundamentos estadísticos del análisis de riesgos en competencia y se analiza la *función de incidencia acumulada (FIA)* que permite modelar el riesgo de transición a través del tiempo, y comparar de manera gráfica la probabilidad de formalización cuando las personas se encuentran en el empleo informal o el Sector Informal. Finalmente, se utilizan regresiones de riesgos en competencia para modelar la tasa de transición a partir de un conjunto de covariables; se evalúa el riesgo y se presentan elementos para diferenciar los acontecimientos de interés. En el último apartado, se presentan las conclusiones donde se abordan los principales hallazgos de la investigación, las limitaciones encontradas, los resultados no esperados y las futuras líneas de investigación que se desprenden de la metodología y los resultados de esta investigación.

3.1 El estudio de las transiciones laborales en México

El análisis de las transiciones laborales en México se popularizó en la década de 1990, con el aprovechamiento de las primeras encuestas de ocupación que permitieron el seguimiento de los individuos a lo largo del tiempo. Una de las más utilizadas para estos propósitos ha sido la ENEU, porque su estructura permite el seguimiento de una muestra hasta por cinco trimestres de la misma forma en que se hace con la ENOE. Uno de los primeros trabajos en aprovechar el panel de la ENEU fue la investigación de Piñeiro (1994), quien analizó las entradas y salidas de las mujeres en el mercado laboral entre 1987 y 1989; a partir de los registros, el autor construyó un índice de volatilidad para determinar la frecuencia de participación durante 15 meses, a partir del grado de estabilidad o inestabilidad en el empleo; se analizó el contexto en el que viven las personas a partir de la generación de variables del hogar como el tamaño, ingreso, jefatura, estructura etaria entre otras. Los resultados del autor señalan que la volatilidad del empleo femenino se asocia con las características individuales, como la edad o la escolaridad, pero también con la estructura del hogar. Así mismo, se enfatiza que las mujeres con mayores responsabilidades en el trabajo doméstico tienden a ocuparse de manera más intermitente, y perciben menos ingresos que las mujeres que participan de manera estable.

Algunos estudios pioneros se desarrollaron de 1980 a 1990 y vincularon su análisis con los efectos de las crisis económicas en estas décadas. En este sentido, Pacheco y Parker (2001) utilizaron la ENEU para analizar la movilidad laboral y el

desempleo en dos periodos de crisis; 1987-1988 y 1995-1996. Las autoras encontraron que la elevada movilidad hacia el desempleo, en la mayoría de los casos ocurre por razones ajenas al despido, además, señalan que el desempleo se caracteriza por su duración breve —incluso en un periodo de crisis—, pero se advierte que una parte significativa de los desempleados termina en la inactividad por razones de desaliento laboral. Finalmente, se menciona que, al analizar los datos panel el desempleo es un evento más recurrente comparado con los resultados que se pueden obtener al estudiar los datos trasversales.

En esta misma línea de investigación, Salas (2003) elaboró un modelo con los datos del panel de la ENEU para analizar las transiciones entre el desempleo, inactividad y ocupación. Los resultados señalan que, siete de cada diez personas que ingresan al mercado laboral desde el desempleo o la inactividad lo hacen en las unidades económicas de menor tamaño, y casi siete de cada diez transitan hacia el comercio o los servicios personales. Tanto las unidades económicas de menor tamaño como el comercio o los servicios personales son características de la ocupación en el Sector Informal, por lo que es pertinente suponer que una parte relevante de las observaciones analizadas por Salas son una expresión válida de las transiciones hacia el Sector Informal, pese a que este concepto no es fundamental en la investigación.

Los estudios de género también han recurrido con mucha frecuencia al análisis de las transiciones laborales, particularmente porque en este enfoque se considera de especial interés la inserción laboral de las mujeres y su vinculación con otros eventos, como la nupcialidad o la formación familiar. Una de las primeras incursiones en este sentido fue el trabajo de Cerruti y Roberts (1998) con la ENE, en el cual se encontró que, las mujeres suelen tener trayectorias laborales más intermitentes y generalmente se incorporan al Sector Informal desde el hogar, además de apuntar que hay una asociación inversa entre la carga de trabajo doméstico y la participación laboral.

Blanco (1999) también apunta elementos valiosos vinculados con la dinámica de la ocupación por género. Al indagar en la ocupación de las mujeres, encontró que el tipo de ocupación de los padres tenía efectos sobre la trayectoria laboral de su descendencia. Así, a partir de entrevistas en un grupo de mujeres se crearon dos perfiles de trabajadoras; 1) ocupadas en la burocracia del sector público y 2) ocupadas en actividades académicas. Los hallazgos indican que las trabajadoras del sector público tenían familias de baja escolaridad y ocupaciones manuales, mientras que las académicas pertenecían a familias donde los padres tenían mayor escolaridad y se ocupaban en actividades no manuales.

En los estudios demográficos, en el enfoque de curso de vida se considera que la entrada al mercado laboral es uno de los eventos (no el único) que marca el inicio de la vida adulta, por ello, el análisis de las transiciones laborales ha resultado especialmente útil para este enfoque. Así, Coubes (2007) utilizó la Encuesta Demográfica Retrospectiva (EDER) de 1998 para analizar las trayectorias hacia micronegocios en el contexto de la apertura económica. Las observaciones fueron clasificadas en tres generaciones; la generación avanzada (1936-1938) vivió el

auge del modelo de desarrollo industrial; intermedia (1951-1953) que corresponde al agotamiento del modelo y finalmente la generación joven (1966-1968) expuesta al nuevo modelo de apertura económica. Las conclusiones muestran que, en la generación avanzada había más movimientos ascendentes entre los micronegocios y las empresas de mayor tamaño, y pocos movimientos descendentes hacia los micronegocios. En la generación intermedia, la movilidad se mantuvo, pero aumentó la frecuencia de los movimientos descendentes, mientras que, en la generación más joven la movilidad ascendente disminuyó y los movimientos inversos aumentaron. A partir de estos resultados, la autora interpreta que, en el contexto de apertura económica los resultados se aproximan al comportamiento de sobrevivencia, porque las personas a partir de una “búsqueda errática” transitan hacia los micronegocios para mantenerse ocupadas y obtener ingresos.

En la década de 1990, de forma análoga al desarrollo de los primeros estudios laborales y a partir del uso de datos longitudinales, la informalidad se incorporó con mayor frecuencia en las investigaciones de los mercados laborales. Entre los trabajos consultados destaca la investigación de Pries (1993), quien analizó las transiciones entre el trabajo asalariado y por cuenta propia bajo la premisa de que existen tres períodos en el ciclo laboral; el primero, corresponde a la inserción de los jóvenes en microempresas como asalariados precarios, posteriormente; en la segunda etapa los trabajadores de entre 20 y 35 años transitan a empresas de mayor tamaño donde son más estables y menos precarios; finalmente, en la tercera etapa del ciclo laboral, por voluntad u obligación los trabajadores se independizan y buscan formar su propio negocio. La evidencia empírica del estudio muestra una pauta de personas, con trayectorias de inserción al mercado como ayudantes o auxiliares, en trabajos asalariados, para después transitar al trabajo por cuenta propia. No obstante, se presenta una gran diversidad de empleos y trayectorias laborales, como los grupos que han pasado 30 o 40 años en el mismo empleo o actividad económica. También se describen trayectorias interrumpidas y precarias de mujeres con hijos y sin cónyuge, ocupadas en actividades por cuenta propia en actividades no profesionales y en dinámicas de sobrevivencia.

En una investigación bajo el enfoque de vulnerabilidad, Horbath (1999) analizó los procesos de formalización e informalización con datos de la ENEU de 1991 a 1992; con los datos encontró que, una parte importante de los trabajadores que se incorporan al trabajo formal provenían de las actividades informales. Así mismo, al evaluar las variables vinculadas con la estructura del hogar fue posible establecer una asociación inversa entre el tamaño del hogar y el riesgo de perder el empleo. En este sentido, se encontró que la incorporación de una persona adulta al mercado laboral reduce el riesgo de que otros miembros del hogar abandonen la fuerza de trabajo.

Pacheco y Parker (2001), también analizan las transiciones laborales con la ENEU a partir de una clasificación de las trayectorias entre intermitentes, continuas y con desempleo. A partir de la evidencia, es posible señalar que hay concurrencias de las personas con trayectorias intermitentes en el Sector Informal: el comportamiento se atribuyó a una estrategia para obtener ingresos en periodos de crisis y, en el caso de las mujeres, para compatibilizar el trabajo doméstico con el trabajo de

mercado. En una segunda conclusión relevante, se destaca que el estado de desempleo es más recurrente entre los trabajadores formales y menos frecuente entre las personas ocupadas en el Sector Informal.

Algunos estudios motivados por la crisis internacional de 2008-2009, han recuperado el interés por analizar las trayectorias laborales, pero a partir de los datos panel de la ENOE. En dos publicaciones, Ochoa (2013; 2016) analiza los movimientos en el mercado de trabajo en un periodo de estabilidad 2006-2007 y los compara con el periodo de crisis 2008-2009. La autora coincide con Pacheco y Parker (2001) al afirmar que, el mercado laboral mexicano se caracteriza por su elevada tasa de movilidad (30%-35% de las observaciones presentaron algún movimiento), pero advierte que en el periodo de crisis se presentan más movimientos, especialmente aquellos que terminan en un episodio de desempleo o de tránsito hacia otros empleos más precarios. Al igual que Pacheco y Parker (2001), señala que el desempleo es más recurrente cuando se analizan los datos transversales y apunta que los trabajadores en ocupaciones asociadas con el trabajo formal son los que logran mayor estabilidad. Por otra parte, los trabajadores no calificados, por cuenta propia o sin paga experimentaron mayor movilidad y una proporción significativa transitó hacia la inactividad, especialmente las mujeres. En el análisis de las transiciones entre ocupaciones, se apunta que la movilidad también es horizontal, porque se mantiene entre ocupaciones similares, principalmente de trabajos asalariados sin prestaciones hacia los trabajos por cuenta propia no calificados. Así mismo, se encuentran movimientos horizontales entre ocupaciones asalariadas con prestaciones laborales, trabajos calificados y trabajos en empresas grandes. Estos resultados son de especial interés, porque al elaborar el modelo de riesgos competitivos se puede esperar una mayor cantidad de movimientos entre el empleo informal y el Sector Informal y menos movimientos hacia la formalización.

Los estudios de transiciones que utilizan riesgos en competencia para analizar la dinámica laboral de México han sido muy escasos, a pesar de que la metodología es muy recurrente en otras disciplinas, como la medicina y de que la ENOE proporciona una gran cantidad de insumos para su elaboración. Entre los pocos estudios de riesgos en competencia, se encuentra la investigación de Flores et. al (2013), quienes elaboran un modelo para analizar las transiciones laborales y los medios de búsqueda de empleo en el periodo 2005-2010. En las transiciones se considera que el tiempo de origen de cada individuo es igual a cero y a partir de la primera entrevista inicia el riesgo de transición. Los estados se definen como 1) inactivos, 2) desocupados, 3) formales, 4) subordinados informales y 5) cuenta propia (incluye a los empleadores informales). Los autores encuentran que hay mayor estabilidad en la inactividad y el trabajo asalariado formal. En contraste, los estados más inestables son la desocupación, asalariado informal y cuenta propia. Entre los grupos más vulnerables se encuentran los jóvenes, con menores niveles de escolaridad y sin pareja. Por otra parte, los grupos en mejores condiciones incluyen a personas mayores con elevados niveles de escolaridad y con pareja. Con relación a la búsqueda de empleo, se encontró que los medios de intermediación

familiar o de las redes sociales se vinculan con mayores probabilidades de transitar a la informalidad.

En una investigación más reciente, Cervantes (2017) elaboró un modelo de riesgos competitivos con datos de la ENOE para analizar la estabilidad laboral en el periodo 2005-2016. Los resultados indican que los trabajadores inestables y sin contrato tienen menor riesgo de transitar hacia los trabajos estables, pero tienen seis veces mayor riesgo de experimentar el evento de informalidad y casi cuatro veces el de inactividad respecto a los trabajadores estables. Al analizar el periodo de crisis, se concluye que el efecto más notable para los asalariados inestables fue el aumento del riesgo de caer en la inactividad.

Con relación al tipo de unidad económica empleadora, Cervantes asegura que los trabajadores de medianas y grandes empresas enfrentan 80% menor riesgo de entrar en situación de informalidad, respecto a quienes se encuentran en pequeñas y medianas empresas. Por otra parte, los asalariados del sector de los hogares tienen casi tres veces mayor riesgo de experimentar el evento de inactividad, mientras que los trabajadores de microempresas tienen mayor riesgo de transitar al desempleo o la informalidad.

A grandes rasgos, los resultados obtenidos a partir de las investigaciones revisadas se pueden resumir en las siguientes generalidades; 1) hay mayor movilidad en la informalidad; 2) en el trabajo formal y la inactividad hay mayor estabilidad; 3) las mujeres transitan más al Sector Informal y a la inactividad económica y suelen permanecer más tiempo fuera del mercado laboral; 4) en las edades extremas (jóvenes y mayores) se observa mayor movilidad; 5) las personas con mayor nivel de escolaridad tienen más estabilidad y más probabilidades de inserción al trabajo formal, pero también permanecen más tiempo en el desempleo. Estos resultados son de especial interés, en la medida en que sirven como punto de referencia para entender los resultados de las variables que intervienen en la movilidad laboral.

3.2 Análisis de sobrevivencia

Después de esta breve revisión de la literatura, a continuación, se presenta el análisis descriptivo de sobrevivencia con datos de la ENOE.²³ Las funciones de sobrevivencia de esta sección se retoman de Bernandi (2006) quien define el análisis de sobrevivencia como la propensión de que un individuo transite del estado j al estado k en función del tiempo y de un conjunto de variables independientes. Así, la tasa de transición se define como:

$$[r(t)]_{jk} = \lim_{t' \rightarrow t} (t' - t) \left[\frac{Pr(t \leq T < t' | T \geq t)}{t' - t} \right]$$

²³ En este trabajo, la sobrevivencia se puede interpretar como la permanencia de las observaciones en un estado determinado, por ejemplo, el estado de ocupación. El concepto de falla se refiere a la ocurrencia de un evento determinado, por ejemplo, al estudiar la sobrevivencia de los ocupados, se puede definir el evento de interés como pasar a estar desempleado. De esta forma, ocurrirá una falla en el momento en que las personas quedan desocupadas e inician la búsqueda de otro empleo.

De acuerdo con Bernardi, T es la duración antes de que ocurra el evento de interés o, el tiempo que la unidad de análisis pasa en el estado j hasta el momento de transición al estado k . De esta forma, la tasa de transición $[r(t)]_{jk}$ expresa la probabilidad instantánea de que el evento ocurra en el intervalo de tiempo infinitesimal $t' - t$ bajo la condición de que el evento no haya ocurrido antes de t y se interpreta como la propensión de cambiar desde un estado de origen j hasta el estado de destino k en el momento t .

La propensión al cambio $T \geq t$ es una condición y se define con respecto al conjunto de unidades de análisis todavía en riesgo, es decir, el conjunto de unidades de análisis cuya duración es mayor o igual a t . La propensión al cambio se calcula solo con respecto a las unidades de análisis que han quedado en riesgo de experimentar el evento.

La Función de Supervivencia $S(t) = P(T > t) = 1 - F(t)$ modela el tiempo hasta la ocurrencia de un evento, en otras palabras, es el período de tiempo desde el inicio de la observación hasta que un evento ocurre. Se describe la probabilidad de que sea como mínimo igual a t o la probabilidad de que la unidad de análisis haya sobrevivido en el mismo estado j hasta el tiempo t .

La función de densidad describe la probabilidad incondicional de que un evento ocurra en el intervalo $t' - t$,

$$f(t) = \lim_{t' \rightarrow t} (t' - t) \left[\frac{Pr(t \leq T < t')}{t' - t} \right]$$

Bernardi advierte que, a simple vista la función de densidad y la tasa de transición son similares, aunque existe una diferencia fundamental, en la función de densidad la probabilidad de que ocurra el evento o la propensión al cambio no está condicionada a la supervivencia hasta el tiempo t :

Por último, el autor señala que la idea que fundamente al análisis de supervivencia es el establecer la tasa de transición como la variable dependiente y a partir de esto, definir modelos de la siguiente manera:

$$r(t)_{jk} = f(\beta X, q(t))$$

En la ecuación anterior, las variables independientes están representadas por X , la función del tiempo que se refiere a la duración de un episodio como puede ser el empleo o la inactividad se representan con $q(t)$ y la influencia de los coeficientes de las variables explicativas X sobre la tasa de transición se simbolizan con β .

Antes de abordar el modelo de regresión, vale la pena iniciar con un análisis descriptivo de las funciones de supervivencia y riesgo a partir de los estimadores no paramétricos. El estimador Kaplan y Meier (K-M) no paramétrico es el más utilizado en el análisis de supervivencia y se interpreta como la probabilidad de sobrevivir en el tiempo t o el equivalente, la probabilidad de experimentar el evento de análisis o fallar después de t para un conjunto de datos con tiempos de falla observados. La estimación de K-M está dada por:

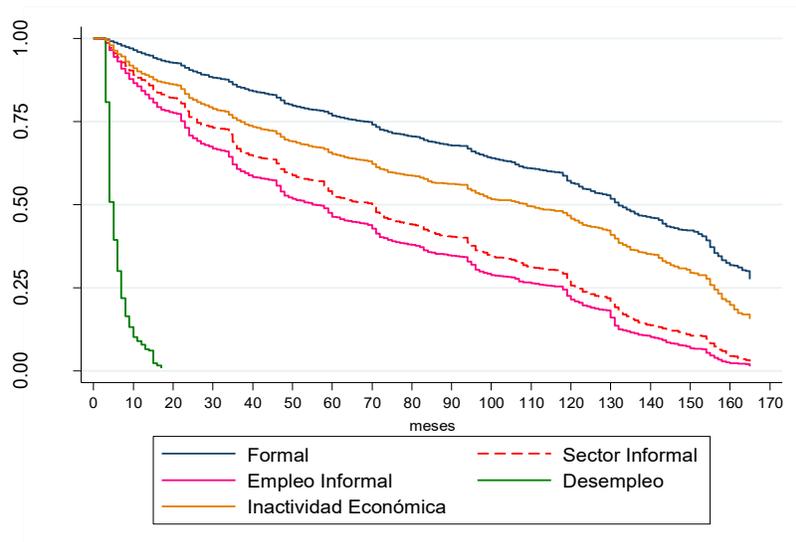
$$\hat{S}(t) = \prod_{j|t_j \leq t} \left(\frac{n_j - d_j}{n_j} \right)$$

Donde n_j es el número de individuos en riesgo en el momento t_j y d_j es el número de fallas en el momento t_j . El producto está sobre todos los tiempos de falla observados inferiores o iguales a t .

En el análisis con el panel de la ENOE, el estimador K-M se interpreta como la probabilidad de sobrevivir o permanecer en el estado j en el periodo de tiempo que va de enero de 2005 a marzo de 2019 o la probabilidad de experimentar una transición del estado j al estado k después del 1T 2019.

La Gráfica 3.1 muestra que las funciones son decrecientes en el tiempo y como se esperaba, hay mayor sobrevivencia en la inactividad y el trabajo formal y menos en la informalidad. Destaca que las personas en el Sector Informal sobreviven en promedio 7.7 meses más que las ocupadas en empleos informales.

Gráfica 3.1 Kaplan-Meier función de sobrevivencia de acuerdo con el estado de inicio



Estadísticas	Observaciones	Fallas	Tasa de falla	tiempo de sobrevivencia meses (Media)	tiempo de sobrevivencia meses (Mediana)
Formales	7654	2516	0.33	68.3	58
Sector Informal	3770	2531	0.67	58.6	47
Empleo informal	3691	2531	0.69	50.9	36
Inactividad	3466	1525	0.44	60.6	47
Desempleo	512	431	0.84	5.4	4

Fuente: elaboración propia con datos de INEGI: Encuesta Nacional de ocupación y Empleo 2018-2019

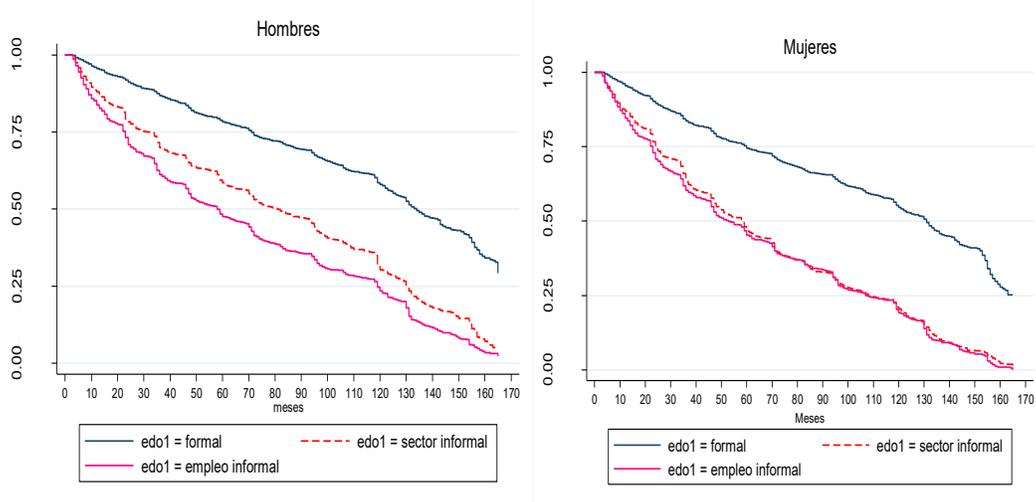
Las estadísticas de la gráfica también muestran que la sobrevivencia en la ocupación no es tan corta como podría suponerse y en este sentido, vale la pena preguntarse si en realidad el mercado mexicano se puede caracterizar por su elevada movilidad. Si bien, la tasa de falla en la informalidad es notablemente mayor que en el trabajo formal, al considerar el tiempo de sobrevivencia podemos observar

que entre el trabajo formal y el Sector Informal hay 10 meses de diferencia y 17 con relación al empleo informal.

De esta forma, al concluir que la movilidad es alta solo a partir de la tasa de falla y no a partir del tiempo que las personas han pasado en sus actuales empleos puede ser impreciso, porque los periodos de ocupación no parecen tan cortos. Por si mismos, los datos de la gráfica 3.1 no son concluyente, pero al menos permiten discutir la tesis de movilidad, en tanto que tampoco hay una medida que sirva como referencia para concluir que la movilidad es alta o baja.

La sobrevivencia laboral de la Gráfica 3.2 muestra algunas diferencias significativas por sexo. Así, entre los hombres la brecha en las funciones de sobrevivencia del Sector Informal y el empleado informal es más amplia, además de que resulta estadísticamente significativa, mientras que la curva de sobrevivencia de las mujeres es notablemente más estrecha. Como lo propone Bernardi (2006), para determinar si la diferencia en la sobrevivencia de las mujeres se debe a la aleatoriedad de la muestra o, por el contrario, podemos afirmar que es estadísticamente significativa, se puede utilizar la prueba *long-rank* basada en el estadístico *ji-cuadrado*. La hipótesis nula establece que no existen diferencias entre ambas funciones, mientras que la hipótesis alternativa indica que las diferencias son estadísticamente significativas. Al 95% el resultado de la prueba arroja un valor de 0.1199 que permite afirmar que la sobrevivencia de las mujeres en el Sector Informal no es diferente de la sobrevivencia en empleos informales. No obstante, Bernardi (2006) advierte que la prueba *long-rank* es especialmente sensible a las diferencias al final del eje temporal del proceso (cuando la diferencia en las funciones de la Gráfica 3.2 es más estrecha), por esta razón el autor sugiere complementar el análisis con la prueba Wilcoxon, cuya particularidad es que resulta más sensible a las diferencias al inicio del proceso. El resultado de la prueba arroja un resultado estadísticamente significativo con una probabilidad de 0.0457 inferior al valor del estimador, lo que permite establecer que la diferencia entre las funciones de supervivencia también depende del momento en el que se comparan.

Gráfica 3.2 Kaplan-Meier función de sobrevivencia por estados y por sexo



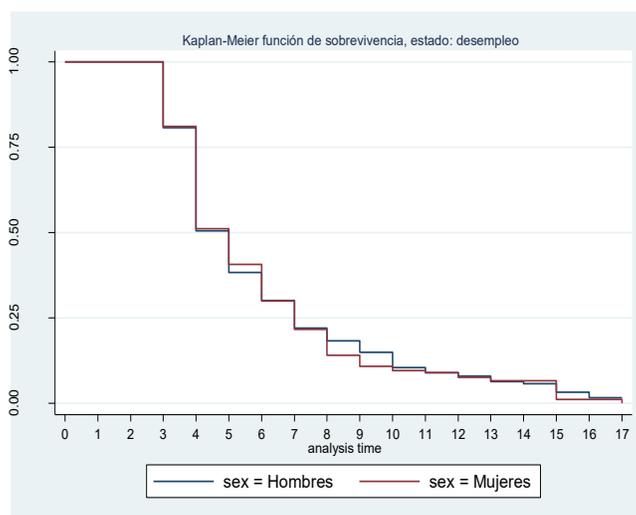
Estadísticas	Observaciones		Fallas		Sobrevivencia Media (meses)		Sobrevivencia Mediana (meses)	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Formales	4606	3048	1448	1068	68.7	67.8	59	57.5
Sector Informal	2043	1727	1250	1281	61.3	55.4	49	45
Empleo informal	1799	1892	1248	1283	52.9	49	37	35
Desempleo	301	211	249	182	5.3	5.4	4	4
Inactividad	441	3025	226	1299	47.9	62.4	36	49

Fuente: elaboración propia con datos de INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2018-2019

A partir de las estadísticas al pie de la Gráfica 3.2, podemos observar que las mujeres tienen menor sobrevivencia en cualquier categoría de ocupación, aunque en el trabajo formal y el empleo informal los datos son muy similares.

Para indagar más sobre los estados de informalidad y desempleo, a continuación, se presenta la Gráfica 3.3 con las funciones de sobrevivencia para cada estado y por sexo. La función muestra que el desempleo dura en promedio 5.3 meses y, el tiempo máximo de permanencia antes de transitar a otro estado (fallar) es de 17 meses. En los hombres, la duración media es de 5.3 meses y en las mujeres de 5.4, en ambos casos el tiempo es especialmente breve si lo comparamos con los registros de otros países de la región.²⁴ Las pruebas de significancia estadística muestran que las diferencias por sexo se presentan cuando las personas han permanecido más de ocho meses en el desempleo.

Gráfica 3.3 Kaplan-Meier función de sobrevivencia: estado de desempleo



Desempleo	Total	Media	Min.	Max.	Falla	TF	Pr>chi2	Wilcoxon
Hombres	301	5.3	1	17	249	0.8272	0.8041	0.9343
Mujeres	211	5.4	1	17	182	0.8626		

Fuente: elaboración propia con datos de INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2018-2019

La duración tan corta del desempleo en México, más que una ventaja ha sido interpretada como uno de los elementos que explican la precariedad del mercado laboral. De acuerdo con Hernández (1997), la baja tasa de desempleo y su corta

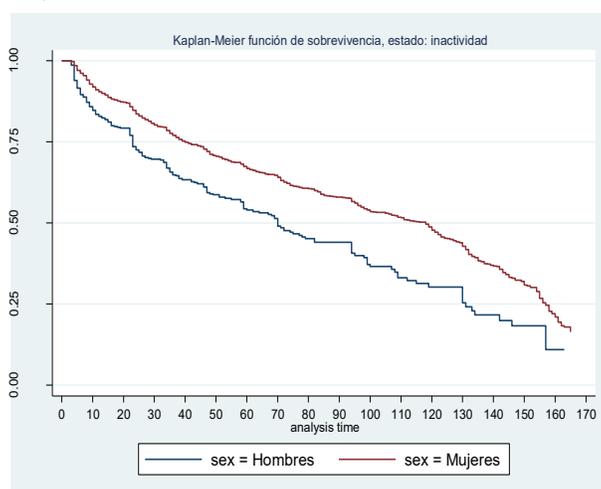
²⁴ Por ejemplo, ver Del Río Carrasquilla, et. al. (2012) y Ramoni y otros (2017)

duración no se explica por la oferta de trabajo, sino por los bajos ingresos no laborales de las familias mexicanas y por la falta de apoyos institucionales, como los seguros de desempleo que permiten financiar periodos de búsqueda más prolongados. Hernández, también apunta que en situaciones análogas los hombres y las mujeres suelen comportarse de manera similar, lo que podría ayudar a explicar la función de sobrevivencia que no presenta diferencias estadísticamente significativas por sexo, aunque en apartados posteriores se analiza la función de riesgo que permite conocer el destino de los desempleados y observar las diferencias vinculadas con los roles de género.

El único estado donde las mujeres presentan mejor sobrevivencia que los hombres es en la inactividad (

Gráfica 3.4). Como se ha explicado antes, esto puede ser debido a los patrones de participación laboral por género según los cuales, los hombres pasan menos tiempo en la inactividad y las mujeres participan más en las actividades dedicadas a la reproducción doméstica, que forma parte de la inactividad económica.

Gráfica 3.4 Kaplan-Meier función de sobrevivencia: estado de inactividad económica



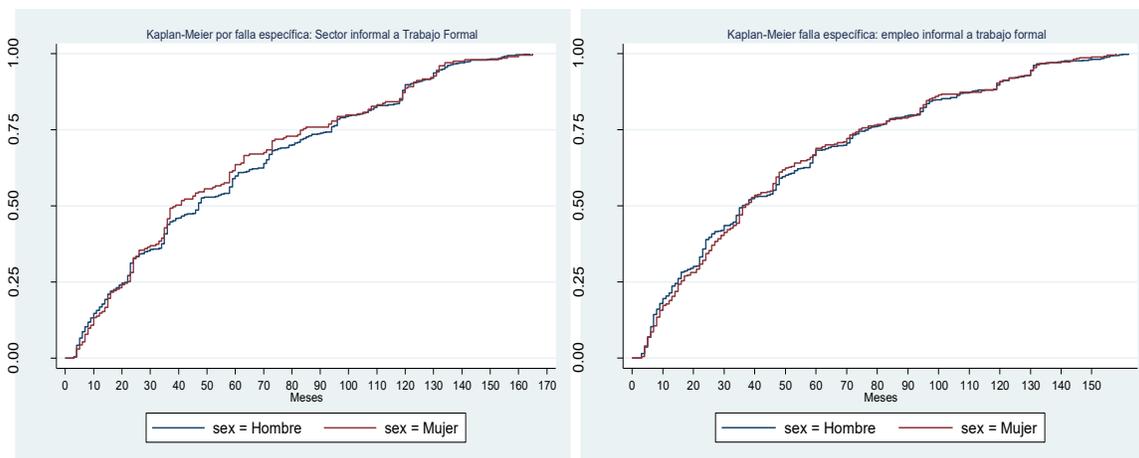
Inactividad	Total	TMS	Min.	Max.	Falla	TF	Pr>chi2	Wilcoxon
Hombres	441	48	3	163	226	0.5125	0.0000	0.0000
Mujeres	3,025	62	2	165	1,299	0.4294		

Fuente: elaboración propia con datos de INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2018-2019

En la definición del estimador K-M se estableció que además de explicar la sobrevivencia, también es posible determinar el riesgo a partir de la función de falla. De manera sencilla, el riesgo de fallar define como $1 - p$ siendo p equivalente a $S(t)$ o la función de sobrevivencia. A partir del estimador K-M, se establece que el evento de interés es la transición al estado formal (se puede hacer con cualquier otro estado) y bajo esta condición, una persona que en el primer trimestre formaba parte del Sector Informal o tenía un empleo informal fallará en el momento en el que transite hacia un trabajo formal; en cualquier otra situación, tránsito al desempleo, inactividad o permanencia en el mismo estado, se considera censura.

La función de falla específica por sexo de la Gráfica 3.5, muestra que el riesgo de transitar al trabajo formal es muy similar entre hombres y mujeres, aunque es ligeramente mayor en los hombres, pero hasta cierto momento, alrededor de 25 meses en el Sector Informal y 40 en el empleo informal. Después de permanecer entre 25 y 90 meses en el Sector Informal, las mujeres enfrentan mayor riesgo de transitar al trabajo formal. En la transición *empleo informal – trabajo formal* las mujeres tienen mayor riesgo de formalización cuando han permanecido como empleadas informales entre 35 y 60 meses.

Gráfica 3.5 Kaplan-Meier. Estimador de falla: transición al trabajo formal por estado y sexo



Fuente: elaboración propia con datos de INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2018-2019

3.3 Fundamentos estadísticos del análisis de riesgos en competencia

En este análisis se retoman las funciones de supervivencia y de incidencia acumulada (FIA) que permite modelar el riesgo de transición a través del tiempo y, se incluyen las funciones más relevantes en la teoría de riesgos en competencia definidas por Yáñez et. al. (2014) de la siguiente forma: La función de distribución total es la probabilidad de que un evento de cualquier tipo ocurra hasta el tiempo t . En otras palabras, la FIA global es igual a la suma de la FIA para cada riesgo o evento en competencia, como:

$$\begin{aligned}
 FIA(t) &= P(T \leq t) \\
 &= \sum_{i=1}^p P(T \leq t, C = i) = \sum_{i=1}^p F_i(t)
 \end{aligned}$$

Donde p es el tipo de falla o evento posible. Los datos son representados con T, C donde C es una variable discreta que toma el valor de cero cuando la observación está *censurada* y de i cuando se trata de una *falla*, donde i es el primer tipo de *falla* o evento ($i = 1, 2, \dots, p$). Cuando $C = i$, entonces T es el tiempo que corresponde a la ocurrencia del evento de tipo i , en cualquier otro caso, será el tiempo de censura.

El riesgo se genera a partir de la *falla* del evento de interés, mientras las observaciones que experimentan eventos competitivos se mantienen latentes, o en riesgo para que puedan ser considerados en la probabilidad de *fallar*.

La función de subdensidad para un evento tipo i , se define como:

$$h_i(t) = \frac{f_i(t)}{1 - F_i(t)}$$

Y la función de subriesgo como:

$$\begin{aligned} \bar{h}_1(t) &= \lim_{\delta_t \rightarrow 0} \frac{P(C = i, t < T \leq t + \delta_t | T > t)}{\delta_t} \\ &= \lim_{\delta_t \rightarrow 0} \frac{P(C = i, t < T \leq t + \delta_t)}{\delta_t S(t)} \\ &= \frac{f_i(t)}{S(t)} \end{aligned}$$

Donde $\bar{h}_1(t)$ se interpreta como la tasa de *falla* instantánea de ocurrencia del evento de tipo i en el tiempo t dado que no se ha presentado ningún evento antes del tiempo t , en presencia de riesgos en competencia. De la misma forma, el riesgo total de un evento cualquiera debe ser igual a la suma de todos los subriesgos: $h(t) = \sum_{i=1}^P h_i(t)$

El modelo especifica el riesgo relativo o riesgo de subdistribución (conocido como subhazard) para una falla específica, definida como *falla* tipo 1 (h_1):

$$\bar{h}_1(t) \lim_{\delta \rightarrow 0} \left\{ \frac{P(t < T \leq t + \delta, C = i) T > o(T > t V (T \leq t \Delta C \neq i))}{\delta} \right\}$$

El riesgo de causa específica se define como:

$$h_i(t) = \frac{f_i(t)}{1 - F_i(t)}$$

La función de supervivencia para eventos tipo 1 se define como:

$$S_i(t) = S(t_1 = 0, \dots, t_{i-1} = 0, t_i = t, t_i + 1)$$

Con estas funciones se elaboran modelos en el programa de cómputo STATA, similares a los modelos de Cox. donde el riesgo de línea base $h_{1,0}(t)$ no se especifica (para las covariables se mantiene en cero), mientras que, se supone que los efectos de las covariables son proporcionales (STATA, 2013). En STATA, el modelo se ajusta con el método Fine y Gray (1999) quienes desarrollaron un modelo de riesgos proporcionales y semiparamétrico que permite estimar la función de incidencia acumulada. En el modelo se considera el efecto de las covariables sobre la incidencia acumulada y no solo sobre la función de riesgo específico, además de que la estimación de los parámetros de la regresión es aplicable a los datos censurados.

Las estimaciones o coeficientes que se producen son conocidos como razones de riesgo relativo (subhazard ratios). Un coeficiente positivo significa que el efecto de aumentar esa covariable en una unidad, también aumenta el riesgo relativo y, por lo tanto, aumentar la FIA en todos los ámbitos. La lectura cuando el riesgo relativo es negativo es simplemente inversa o de disminución del riesgo cuando la covariable aumenta en una unidad. Para facilitar la interpretación de los resultados, se presentan los coeficientes en lugar de las razones de riesgos relativo²⁵. Los coeficientes estimados, indican los efectos de las covariables sobre el riesgo relativo y se interpretan como múltiplos de la función de riesgo: un coeficiente positivo aumenta el riesgo, mientras que un coeficiente negativo lo disminuye. En la interpretación de los resultados, es necesario identificar que, a diferencia de los modelos de regresión estándar donde las covariables explican los efectos sobre la variable dependiente o en el modelo de Cox, donde las covariables expresan el riesgo sobre la tasa de dependencia de un solo evento, en los modelos de riesgos en competencia, se toma en cuenta que la función de supervivencia incluye los efectos de las covariables sobre todos los riesgos. Por ejemplo, si se trata de estimar el riesgo de pasar de la inactividad económica al trabajo formal, a partir de una covariable que mide el tiempo de trabajo que las personas dedican a las actividades domésticas no remuneradas en el hogar, sería posible simplemente observar el signo de la variable. Si esta resulta negativa, se podría concluir que, al aumentar el tiempo de trabajo no remunerado del hogar se reduce el riesgo de transitar al trabajo formal, pero en esta conclusión no se consideran los efectos asociados con otros riesgos que compiten con el trabajo formal. En cambio, al estimar un modelo de riesgos en competencia con la misma covariable, es posible saber que el trabajo no remunerado del hogar reduce el riesgo de pasar de la inactividad al trabajo formal, pero al mismo tiempo aumenta el riesgo de transitar al Sector Informal. Como lo expresa Tomhas (1996), esto se debe a que las magnitudes de las covariables dependen no solo de la distribución de las duraciones condicionadas a un riesgo particular, sino también de la función global de supervivencia que incluye los efectos de la covariable sobre los otros riesgos que compiten con el evento de interés.

También se modifican las funciones de supervivencia y *falla* utilizadas en el capítulo anterior para obtener la función de incidencia acumulada (FIA). De acuerdo con Cleves (2004) la FIA también llamada función de distribución acumulada o riesgo acumulado es una modificación de la función de *falla*, antes expresada como uno menos la función de supervivencia: $1 - S(t)$. En la función acumulativa la probabilidad de *fallar* desde la causa i , antes de t o hasta el tiempo t se expresa como:

$$FIA_i(t) = P(T \leq t)$$

A diferencia de la función de falla, los eventos en competencia no se tratan como censura porque la probabilidad de fallar por la causa i siempre es menor a uno

²⁵ Las razones de riesgo relativo se interpretan como el cociente entre la probabilidad de la ocurrencia de un evento A y la probabilidad de ocurrencia de un evento B.

debido a la presencia de otros eventos que compiten por causas distintas de i .²⁶ La función de incidencia acumulada para la causa i , es una función de todos los riesgos por causas específicas y no solo una función de riesgo debido a la causa i como ocurría al utilizar la función de *falla* estimada con K-M. De acuerdo con Paz y Yañez (2010) la FIA puede ser interpretada como la probabilidad de que un individuo *falla* antes del tiempo t o como la proporción de unidades de la población que fallarán antes del tiempo t .

3.4 Transiciones laborales en presencia de riesgos en competencia

En la sección 3.2 se utilizó el análisis de sobrevivencia estándar bajo el supuesto de que la censura de los datos no afecta la sobrevivencia calculada a partir de los tiempos de falla. Así, por ejemplo, se estimó la transición desde el Sector Informal hacia el trabajo formal, pero se omitió que en esta transición también existe la posibilidad de que las personas terminen en el empleo informal, el desempleo o la inactividad. Cuando se estima el riesgo de falla, el resto de las posibilidades se tratan como datos censurados y se supone que la ocurrencia es independiente de otras posibilidades, pero los modelos de riesgos competitivos permiten evaluar el riesgo al considerar el riesgo de todas las posibilidades o estados.

La regresión de riesgos en competencia se elabora a partir de cuatro eventos definidos como: trabajo formal, Sector Informal, empleo informal y población no ocupada (PNO). A diferencia la FIA, donde el desempleo y la inactividad se tratan como eventos independientes, aquí forman parte de un solo estado, aunque sabemos que se trata de eventos distintos. La decisión de incluir ambos eventos en una sola categoría se debe a que, la población desempleada puede resultar poco representativa cuando en la regresión segmentamos la muestra para analizar cada una de las variables.

Las covariables no cambian en el tiempo y expresan las características de los individuos: sexo, edad, tamaño de la localidad de residencia, escolaridad, región y tiempo dedicado al trabajo doméstico no remunerado. Estas variables se retoman del análisis descriptivo de la sección 2.5, pero en los resultados del modelo se excluyen los resultados de la variable de control asociada con la regionalización.

Por último, se incorporan cinco variables que dan cuenta de la situación ocupacional de los miembros que integran el hogar. Particularmente, se trata de encontrar elementos para saber si el trabajo de las personas ocurre de manera independiente de la condición laboral de otros miembros del hogar. En este sentido, como se comentó en la sección 3.1, los trabajos que analizan la reproducción intergeneracional de la ocupación lo hacen a partir de la herencia de padres a hijos, pero en este análisis se incluye la condición de todos los miembros del hogar y no solo la de los ascendientes. Con estas variables, más que la herencia, se pretende

²⁶ En la *función de falla* la probabilidad de fallar por la causa i también es menor a uno, pero esto se debe a que algunos datos están censurados y no a la posibilidad de fallar por otras causas como en la función de incidencia acumulativa.

indagar la influencia que la unidad doméstica tiene sobre la condición laboral, al considerar que existen múltiples arreglos familiares y residenciales que pueden influir en la ocupación de las personas y no únicamente la ocupación de los ascendientes. También se incluye una variable que expresa la presencia de otras personas en edad de trabajar, pero que se encuentran fuera del mercado laboral y una variable más que permite controlar el tamaño del hogar.

3.4.1 Transición de las personas fuera del mercado laboral (inactividad y desempleo) hacia el trabajo formal en presencia de riesgo en competencia

Al controlar las variables con la regresión de riesgos en competencia, en el Cuadro 3.1 podemos observar que el sexo es la variable más importante en la transición hacia el mercado laboral, solo después de la escolaridad. En términos generales, el efecto del coeficiente se expresa como el menor riesgo que enfrentan las mujeres de incorporarse a la fuerza laboral con relación al riesgo que enfrentan los hombres. No obstante, se puede observar que las diferencias en el riesgo por sexo varían significativamente en función del tipo de ocupación. Cuando la transición es hacia el trabajo formal las mujeres tienen el mayor riesgo relativo con 0.87, pero los datos indican que en la informalidad estas diferencias por sexo son menos acentuadas, particularmente cuando se trata de una transición al empleo informal con 0.39.

Cuadro 3.1 Estimación y significancia de las covariables sobre el riesgo de transición: población no ocupada (inactividad + desempleo) hacia el trabajo formal en presencia de riesgos en competencia

Variables	Formal		Sector Informal		Empleo Informal	
	Coeficiente	Valor-p	Coeficiente	Valor-p	Coeficiente	Valor-p
sexo (hombres)						
mujeres	-0.8734	0.000	-0.5293	0.000	-0.3935	0.003
edad	0.2475	0.000	0.0854	0.077	0.2135	0.000
edad2	-0.0031	0.000	-0.0010	0.057	-0.0027	0.000
localidad (urbana)						
Rural	-0.8846	0.000	-0.1775	0.126	0.1759	0.076
escolaridad (sin escolaridad)						
básica	0.6900	0.026	-0.0443	0.729	-0.3252	0.030
media	1.0502	0.001	-0.2973	0.054	-0.5168	0.003
superior	1.6370	0.000	-0.7828	0.000	-0.5461	0.003
trabajo doméstico	-0.0063	0.032	-0.0036	0.037	-0.0060	0.011
formal hogar	0.661	0.000	-0.156	0.220	0.076	0.598
Sector Informal hogar	0.321	0.124	0.241	0.055	0.146	0.342
empleo informal hogar	0.298	0.121	0.120	0.361	0.357	0.014
fuera del mercado hogar	0.404	0.001	0.146	0.057	0.187	0.043
tamaño del hogar	-0.365	0.003	-0.115	0.117	-0.118	0.173
Observaciones	3798		3798		3798	
Fallas	363		726		543	
Eventos en competencia	1269		906		1089	
Censuras	2166		2166		2166	
Pseudo log-verosimilitud	-2750.8		-5473.0		-4140.7	

Notas. Entre paréntesis se encuentra la categoría de referencia para cada variable categórica.

Para las transiciones desde la inactividad hacia el empleo informal y trabajo formal, el aumento de un año en la edad implica el aumento del riesgo de transición y, en ambos casos el efecto no es lineal, lo cual significa que el riesgo no aumenta

proporcionalmente con la edad y que, en algún momento ya no provoca un incremento del riesgo. El hecho de que esta variable no resulta significativa en la transición al Sector Informal sugiere que, a diferencia del empleo informal la edad no representa una barrera de entrada y esto tiene sentido si tenemos en cuenta que, casi la mitad de la fuerza laboral en el Sector Informal está conformada por trabajadores por cuenta propia, mientras que 80% del empleo informal es trabajo subordinado y asalariado.

El tamaño de la localidad muestra una diferencia significativa al comparar las categorías de informalidad. Las personas que viven en localidades rurales enfrentan menos riesgo de ingresar al Sector Informal con relación a quienes viven en localidades urbanas. En cambio, el riesgo de transitar al empleo informal va en sentido contrario, aumenta con relación a las personas en localidades urbanas.

El signo de los coeficientes de la variable escolaridad es positivo para el trabajo formal y negativo para las categorías de informalidad. La interpretación, indica que las personas con mayor escolaridad tienen más riesgo de ingresar al trabajo formal y menos de transitar hacia la informalidad con relación a quienes no tienen escolaridad. En los estados formal y empleo informal, cualquier aumento en el grado de escolaridad modifica el riesgo, pero de manera similar a como ocurre en la investigación de Coubes (2007), en la transición hacia el Sector Informal solo la escolaridad media y superior tienen efectos significativos, aunque aquí el extremo inferior (primaria) no resulta estadísticamente significativo. También destaca que, el efecto de la escolaridad media y superior es mayor cuando la transición es hacia el Sector Informal y menor en el tránsito hacia el empleo informal.

De todas las variables que resultan significativas, el aumento en la carga de trabajo doméstico no remunerado tiene el coeficiente más bajo y el sentido del efecto es el mismo para cualquier tipo de ocupación. En términos generales, a partir de los coeficientes podemos confirmar que el trabajo doméstico reduce la probabilidad de participación laboral, pero el Sector Informal es más compatible con el trabajo doméstico. En cambio, el empleo informal y el trabajo formal son menos compatibles con las actividades del hogar.

Los coeficientes de las variables que se refieren a la condición de los residentes en el hogar indican que, los hogares con residentes formales tienen 0.66 veces mayor riesgo de transitar al trabajo formal y lo mismo ocurre cuando en el hogar hay empleados informales, aunque el riesgo de 0.30 es considerablemente menor. En cambio, no se puede probar que las personas enfrentan mayor riesgo de transitar al Sector Informal cuando en el hogar hay otras personas ocupadas en el Sector Informal como en la tesis de Obregón (2011). Pese a que el signo de la variable es el esperado, el coeficiente no resulta estadísticamente significativo.

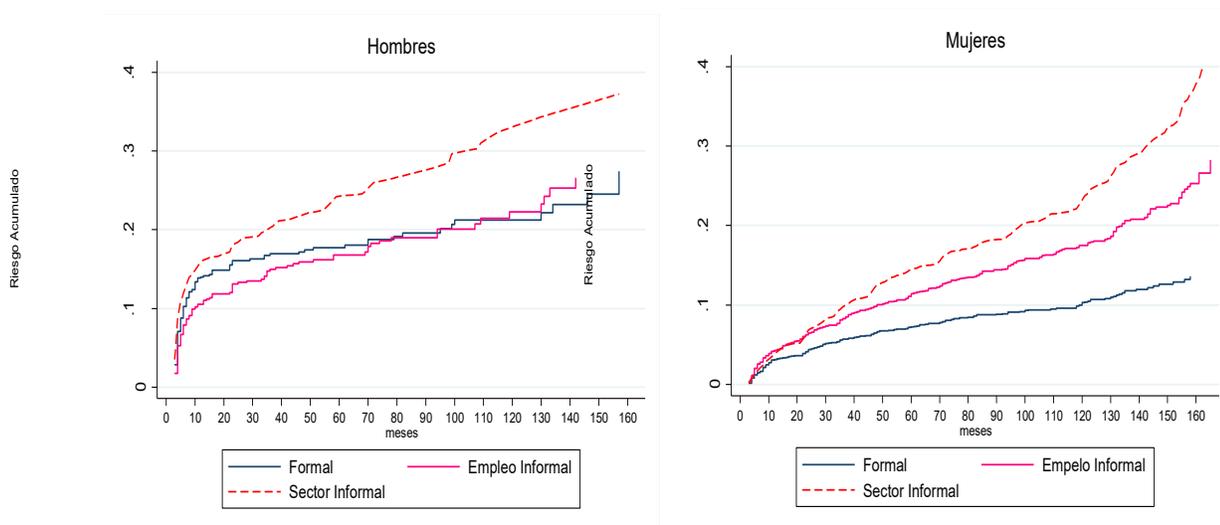
De manera similar a la investigación de Horbath (1999), las personas en hogares de mayor tamaño tienen menos posibilidades de incorporarse a la fuerza laboral, especialmente cuando se trata de una transición hacia el trabajo formal. Además, la condición de inactividad económica de los residentes también modifica el riesgo. Cuando la residencia se comparte con otras personas en edad de trabajar que se

encuentra fuera del mercado laboral, el riesgo de transitar a la formalidad aumenta 0.40 veces y 0.18 cuando la transición es hacia un empleo informal.

Para complementar los resultados de la regresión, se utiliza el modelo de riesgo acumulado de la Gráfica 3.6 que permite analizar el ingreso al mercado laboral y la competencia directa entre las categorías de informalidad en función del tiempo. Destaca que el Sector Informal es la primera posibilidad para las personas que se incorporan al mercado de trabajo a partir de la inactividad o el desempleo. Las estadísticas al pie de la gráfica indican que el riesgo medio de ingresar al Sector Informal es 1.4 veces mayor que el riesgo de transitar al empleo informal y, en el caso de las mujeres es casi tres veces mayor que el riesgo de incorporarse a un trabajo formal. Además, a medida que las personas pasan más tiempo fuera del mercado de trabajo, el riesgo de ingreso al trabajo formal se reduce.

En apartados anteriores se mencionó que la PNEA en edades intermedias está formada principalmente por mujeres, dedicadas al trabajo no remunerado del hogar y el cuidado de los hijos. También, se apuntó que las mujeres recurren más al Sector Informal en detrimento de la participación en trabajos formales. En este sentido, la FIA permiten confirmar que hay más vinculación entre la inactividad económica y el Sector Informal y esto es válido no solo para las mujeres, sino también para los hombres, aunque es necesario recordar que el grupo de hombres que forman parte de la PNEA es muy reducido, solo 13% de la población objetivo.

Gráfica 3.6 Función de incidencia acumulada: transición de la Población No Ocupada al mercado laboral en presencia de riesgos en competencia



PNO	Observaciones		Media		Mínimo		Máximo	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
formal	128	264	0.104	0.049	0.028	0.002	0.274	0.136
Empleo informal	119	446	0.099	0.088	0.018	0.004	0.266	0.282
Sector Informal	168	588	0.140	0.124	0.035	0.002	0.372	0.400

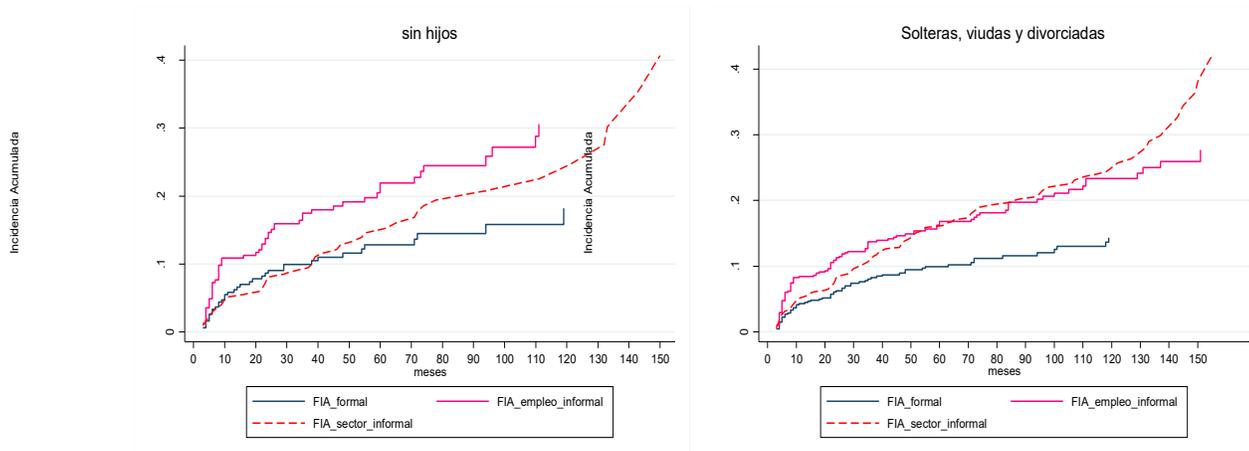
Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2018-2019

Los primeros estudios de informalidad y género en México (Pollack y Jusidman, 1997) documentaron que la incorporación masiva de las mujeres al mercado laboral

y la consecuente feminización del Sector Informal se desarrollaron de forma paralela a los cambios en la organización productiva, la crisis económica y los ajustes estructurales vinculados con la flexibilización laboral, la pérdida o reducción de las prestaciones laborales, el deterioro salarial y la extensión de la jornada laboral. El trabajo de Mier y Terán (1992), también señala que el descenso de la fecundidad a partir de la década de 1970 ha permitido que las mujeres concluyan la formación familiar a edades más tempranas y puedan conciliar la formación familiar con el trabajo, aunque debido a los intervalos temporales que las mujeres pasan fuera del mercado laboral, la participación se condiciona a los trabajos manuales y por cuenta propia. Al respecto, Pries (1993) señala que no solo las mujeres que formaron familias a edades tempranas con trayectorias interrumpidas, precarias y de sobrevivencia se ocupan más en el Sector Informal. En su investigación, el autor también encontró “trayectorias de mujeres exitosas” que después de abandonar el trabajo asalariado formaron una familia y posteriormente regresaron al mercado laboral, pero como trabajadoras por cuenta propia en el Sector Informal debido a la conveniencia de iniciar un negocio con poco capital y porque este se adapta más a las exigencias de la vida familiar.

Una forma de observar lo que han señalado los autores antes citados es controlar la FIA a partir de dos variables vinculadas con la formación, como es la presencia de hijos, el estado conyugal y la escolaridad. En la Gráfica 3.7, se presenta el riesgo de ingresar al mercado laboral, primero a partir de la función de riesgo acumulado para las mujeres sin hijos; después para quienes no se encuentra unidas o casadas (solteras, viudas o divorciadas) y finalmente, en la Gráfica 3.8 para aquellas con escolaridad superior.²⁷

Gráfica 3.7 Función de incidencia acumulada: transición de la inactividad económica al trabajo formal en presencia de riesgos en competencia para mujeres, según hijos y estado conyugal



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2018-2019

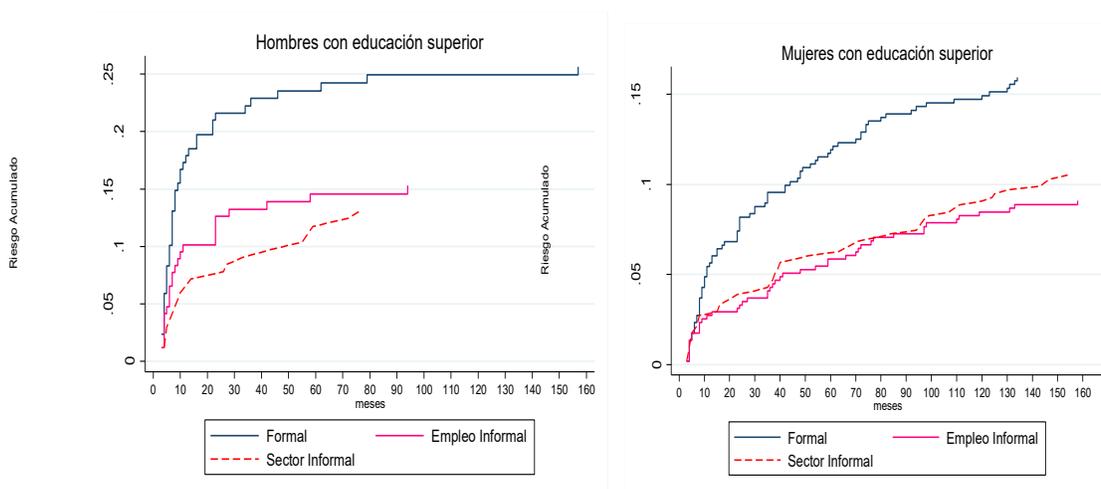
²⁷ Se ha omitido graficar a las mujeres casadas o con hijos porque su FIA es prácticamente idéntica a la que aparece en la gráfica 3.6

Las mujeres no unidas y aquellas sin hijos enfrentan mayor riesgo de transitar al empleo informal, pero a medida que pasan más tiempo fuera del mercado de trabajo, el riesgo de transitar al Sector Informal aumenta hasta convertirse en el principal riesgo, especialmente para las solteras porque la pendiente de la curva que representa el ingreso al Sector Informal es más pronunciada.

Respecto a las mujeres sin hijos casi siempre hay mayores posibilidades de ingreso al empleo informal, aunque hasta los 40 meses hay más posibilidades de ingresar al trabajo formal que al Sector Informal. No obstante, a partir de los 41 meses el riesgo de pasar al Sector Informal aumenta de manera constante hasta convertirse en la primera opción y casi en la única para quienes llevan más de 120 meses (10 años) fuera del mercado. En este sentido, si se considera que estas mujeres tienen ventajas relativas en el mercado de trabajo, es posible observar que la permanencia en el hogar por periodos prolongados anula la ventaja comparativa de no tener hijos o de no estar unida.

El hecho de que las mujeres sin hijos o no unidas tengan mayor riesgo de transitar hacia empleos informales en los primeros meses de exposición al riesgo, puede ser un indicio de que existe jerarquía en las categorías de informalidad. De ser cierto, es razonable preguntarse si el Sector Informal opera como el último recurso para quienes no pueden conseguir trabajos asalariados formales o empleos informales. Una forma de indagar sobre estos elementos puede ser a partir de la FIA controlada por la escolaridad, y de acuerdo con los resultados obtenidos hasta ahora, se puede esperar mayor riesgo de transición de la inactividad hacia el empleo informal y no hacia el Sector Informal.

Gráfica 3.8 Función de incidencia acumulada: transición de la inactividad al mercado laboral para personas con educación superior



Pese a que los resultados de la Gráfica 3.8 confirman lo encontrado hasta el momento, los resultados son parciales debido a que los hombres con escolaridad superior siguen el patrón esperado, pero las mujeres aún tienen mayor riesgo de ingresar al Sector Informal. De esta forma, no queda claro que exista una jerarquía entre las categorías de informalidad, porque si bien, pareciera que las mujeres con ciertas ventajas en el mercado como ser solteras o no tener hijos pueden tener

mayores posibilidades de ingresar a empleos informales, esto parece ser válido solo para aquellas que han permanecido periodos cortos (menos de 15 meses) fuera del mercado laboral. En cambio, aquellas que han permanecido periodos mayores a 15 meses en la inactividad económica, a pesar de contar con escolaridad superior tienen mayor riesgo de ingresar al Sector Informal.

Después de revisar todos estos datos está claro que al ingresar al mercado laboral existe una diferencia entre el Sector Informal y el empleo informal, pero las razones que explican estas diferencias son menos claras. Una forma de abordar estos contrastes también puede ser a partir del análisis de los ingresos laborales. Al respecto, se ha señalado que la informalidad es tan heterogénea que en algunas actividades informales se pueden obtener mayores ingresos que en el trabajo formal. Por ejemplo, Huesca (2008) encontró que al comparar los periodos 1992 y 2004 la remuneración en la distribución media y alta de los trabajadores por cuenta propia fue mayor con relación a los asalariados formales. Asimismo, Valdivia y Pedrero (2011) encontraron una convergencia en los ingresos de los trabajadores asalariados y por cuenta propia, aunque destacan algunos *submercados* donde los trabajadores por cuenta propia obtienen mayores ingresos que los asalariados. No obstante, Maloney (2011) advierte que no es posible una comparación directa entre ingresos formales e informales, porque una parte del ingreso formal se paga en forma de prestaciones incluidas las de seguridad social, aunque coincide en que algunas actividades por cuenta propia son atractivas debido a que el trabajo asalariado para la mayoría de la población no garantiza mejores condiciones de trabajo o mayores ingresos. De esta forma, Maloney sostiene que las personas ingresan al Sector Informal de manera voluntaria, no porque estén conformes con esta condición, sino porque el capital humano con el que cuentan no implica mejores condiciones laborales en los trabajos formales.

Teniendo en cuenta estos elementos, en el Cuadro 3.2 se puede observar que, en términos monetarios corrientes las personas que se encontraban fuera del mercado laboral y posteriormente transitaron al Sector Informal, lograron obtener mayores ingresos que aquellas que se incorporaron al trabajo formal o encontraron ocupaciones en empleos informales: esto no solo se observa al comparar los ingresos medios, sino también al contrastar el ingreso máximo por hora.

Cuadro 3.2 Ingreso corriente por hora de las personas inactivas y desempleadas que transitan al mercado laboral, por estado y sexo 2018-2019

Estado Final	Hombres				Mujeres			
	Media	Mediana	Máximo	Desviación	Media	Mediana	Máximo	Desviación
Formal	43.5	33.3	232.6	35.0	43.7	29.2	387.6	47.8
Sector Informal	44.6	26.9	600.3	72.7	47.8	27.8	666.7	64.9
Empleo Informal	32.1	26.7	125.0	21.4	37.8	25.0	711.0	59.6

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2018-2019

Nota: solo se consideran a las personas con ingresos mayores o iguales a \$1

En la comparación por sexo, las mujeres que transitaron al Sector Informal no solo obtuvieron mejores ingresos medios que aquellas que consiguieron un empleo formal, sino también más ingresos que los hombres y sus percepciones fueron

menos variables con relación a los hombres en la misma categoría, como lo muestra la desviación estándar. Además, pese a que existe mayor variación en los ingresos del Sector Informal, los hombres pueden obtener hasta 2.5 veces el ingreso máximo que se obtiene en el trabajo formal y las mujeres hasta 1.7 veces.

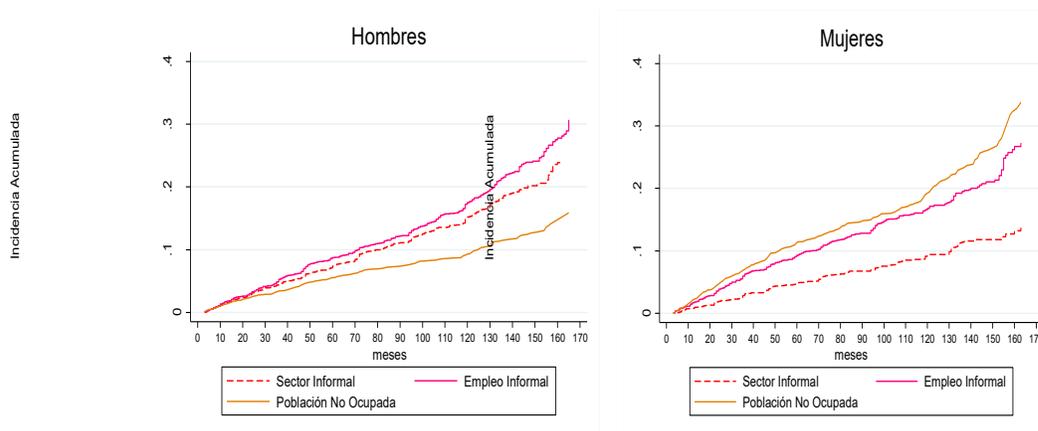
Los ingresos por hora en el empleo informal son más homogéneos, especialmente entre los hombres, pero también son los ingresos más bajos que se obtienen al comparar las tres categorías de ocupación, aunque en el grupo de mujeres que se incorporó al empleo informal se registró un ingreso máximo de \$711.05 por hora. La asimetría positiva observada en el cuadro también revela que la distribución está cargada hacia las personas de bajos ingresos, esto significa que hay muchas personas que ganan relativamente poco, mientras que los ingresos mayores se concentran en un reducido número de trabajadores.

De esta forma, si algunas personas pueden obtener mayor autonomía en el tiempo de trabajo y los ingresos son similares o en algunos casos mayores a los que se obtienen en el trabajo formal, no debería ser una sorpresa que el riesgo de ingresar al Sector Informal sea mayor, incluso entre algunas mujeres con educación superior. También, vale la pena discutir si estos comportamientos se deben a que el sector informal proporciona mejores oportunidades y condiciones de trabajo más atractivas o bien, si los movimientos hacia el sector informal son una opción atractiva en un modelo de desarrollo y de reproducción del capital caracterizado por la precarización de las condiciones de trabajo y el estancamiento de los salarios en el sector formal.

3.4.2 Transición del trabajo formal hacia la informalidad, en presencia de riesgos en competencia: empleo informal, Sector Informal y Población No ocupada (PNO)

En el análisis de la salida del trabajo formal, la Gráfica 3.9 muestra que las funciones difieren en su forma al compararlas con las funciones de falla de la sección 3.2, pero coinciden en un hecho fundamental, las personas que salen del trabajo formal enfrentan mayor riesgo de transitar al empleo informal que al Sector Informal.

Gráfica 3.9 Función de incidencia acumulada: transición del trabajo formal a otros estados en presencia de riesgos competitivos



Estado de origen	Observaciones		Media		Mínimo		Máximo	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Sector Informal	514	208	0.0780	0.0461	0.0004	0.0007	0.2416	0.1374
Empleo informal	597	393	0.0923	0.0851	0.0009	0.0003	0.3073	0.2727
No ocupado	337	467	0.0481	0.1019	0.0011	0.0003	0.1589	0.3382

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2018-2019

Las estadísticas al pie de la gráfica muestran que las personas que salen del trabajo formal tienen mayor riesgo de ocuparse en un empleo informal; para los hombres, el ingreso al empleo informal fue 1.2 veces mayor que la posibilidad de ingresar al sector informal: mientras que en el caso de las mujeres este cociente fue de 1.9 veces, aunque la posibilidad de salir del mercado, es decir entrar al estado de No Ocupado sigue siendo la opción más probable.

Al controlar estadísticamente las variables a partir de la regresión, los coeficientes del Cuadro 3.3 permiten comprobar que al salir de un trabajo formal las mujeres enfrentan menos riesgo de transitar hacia el Sector Informal con relación al riesgo que enfrentan los hombres quienes tienen más probabilidades de ingresar al empleo informal y de abandonar el mercado laboral.

Cuadro 3.3 Estimación y significancia de las variables individuales sobre el riesgo de transitar del trabajo formal al Sector Informal en presencia de riesgos en competencia

Variables	Sector Informal		Empleo Informal		PNO	
	Coefficiente	Valor-p	Coefficiente	Valor-p	Coefficiente	Valor-p
sexo (hombres)						
mujeres	-0.3838	0.000	0.196	0.010	0.878	0.000
edad	-0.0390	0.480	-0.119	0.013	-0.231	0.000
edad2	0.0006	0.373	0.001	0.015	0.003	0.000
localidad (urbana)						
Rural	0.1903	0.197	0.192	0.127	0.043	0.779
escolaridad (Sin escolaridad)						
básica	-0.3752	0.047	-0.421	0.018	-0.110	0.633
media	-0.6850	0.001	-0.645	0.001	0.035	0.884
superior	-1.2754	0.000	-0.875	0.000	-0.369	0.120
trabajo doméstico	-0.0004	0.859	-0.0030	0.1610	0.003	0.044
formal hogar	-0.0053	0.9680	-0.2077	0.0560	0.133	0.274
Sector Informal hogar	0.0892	0.5420	0.0172	0.8840	0.135	0.300
empleo informal hogar	0.6173	0.0000	-0.0311	0.7810	-0.020	0.879
fuera del mercado hogar	0.0802	0.3480	-0.1210	0.0730	0.010	0.896
tamaño del hogar	-0.0750	0.3360	0.1335	0.0270	-0.035	0.618
Observaciones	6625		6625		6625	
Fallas	614		843		706	
Eventos en competencia	1033		804		1457	
Censuras	4978		4978		4462	
Pseudo log-verosimilitud	-4896		-6775		-5703	

Notas. Entre paréntesis se encuentra la categoría de referencia para cada variable categórica.

Al igual que en el modelo anterior la edad no resulta significativa en la transición hacia el Sector Informal, pero es significativa cuando se transita del trabajo formal al Empleo Informal o cuando se abandona el mercado de trabajo. Esto significa que el incremento de un año disminuye el riesgo de ingresar al empleo informal, pese a

que el efecto no es lineal. Así, para ingresar al empleo informal, la edad tiene efectos distintos cuyo sentido depende del estado de origen. Cuando las personas pertenecen a la Población No Ocupada y se incorporan al empleo informal el efecto es positivo como se mostró en los datos del Cuadro 3.1. En cambio, en la transición *formal – empleo informal* del Cuadro 3.3 la edad presentó un efecto negativo.

La escolaridad disminuye el riesgo de inserción en cualquiera de las categorías de informalidad, pero el efecto de los coeficientes sobre el riesgo relativo es mayor cuando se trata de la transición hacia el Sector Informal y la diferencia es especialmente relevante en las personas con educación superior.

Cuando se analiza la movilidad a partir de la posición en la ocupación se encontró que, 97% de las transiciones *formal-empleo informal* son de trabajo asalariado formal a trabajo asalariado informal, es decir, las personas continuaron como asalariadas, pero en condiciones de informalidad. En cambio, en las transiciones *formal-Sector Informal*, 47% de los asalariados formales se movieron hacia el trabajo por cuenta propia y 42% permanecieron en trabajos asalariados, pero en el Sector Informal.

Sobre la transición del trabajo formal hacia la informalidad, una parte de la discusión académica ha girado en torno a si los trabajadores formales se incorporan a la informalidad de manera voluntaria o, si estos se ven forzados por las condiciones de la economía y de las empresas para las que trabajan a adoptar dinámicas de sobrevivencia, pese a que estas perspectivas más que contraponerse pueden resultar complementarias. De los procesos que regulan las transiciones hacia el empleo informal se ha discutido poco, porque la mayoría de los análisis se han enfocado en el grupo de trabajadores por cuenta propia más representativos del Sector Informal o de los asalariados contratados por empleadores del Sector Informal.

Desde la perspectiva de la precariedad, García (2009) ha señalado que los cambios en los mercados laborales han sido heterogéneos debido a la reestructuración económica de la década de 1980. Por una parte, se señala que los beneficios de la apertura económica se reflejan en menores tasas de desocupación y mayor participación económica de las mujeres, pero estos beneficios no se han distribuido en todo el territorio mexicano, debido a que el trabajo de mayores ingresos y calidad se focaliza en regiones y ocupaciones muy particulares. Por otra parte, se apunta que hubo un aumento de la informalidad y las condiciones del empleo asegurado han sufrido cambios que tienden a la precarización.

Quienes han indagado los movimientos voluntarios han documentado que los trabajadores transitan desde el trabajo asalariado formal hacia la informalidad, alrededor de los treinta años cuando buscan independencia y el establecimiento de su propio negocio. Por ejemplo, a partir de encuestas y entrevistas Pries (1993), caracterizó como “trayectorias comerciales planeadas para la tercera edad” a los movimientos de obreros de entre 30 y 40 años, calificados y asalariados que dejaban sus empleos de manera voluntaria para establecer su propio negocio en unidades económicas dedicadas al comercio. También encontró otro grupo de trabajadores asalariados; “estables sin futuro” en empresas modernas que no

permiten obtener ascensos o mayores ingresos por antigüedad, razón por la cual los trabajadores constantemente piensan en cambiar de empleo o transitar al trabajo por cuenta propia. Las entrevistas llevadas a cabo por Roubaund (1995) también incluyen a personas en edades adultas, que abandonaron el trabajo formal para constituir sus propias empresas o trabajar por cuenta propia y así, adquirir independencia laboral, obtener mayores ingresos, tener menos presión en el trabajo y liberarse de la explotación y la apropiación de su trabajo por parte de los empleadores o las empresas maquiladoras.

Sobre los ingresos laborales, los datos de esta investigación indican que en la población de estudio solo 40% de los trabajadores formales que transitaron hacia la informalidad recibieron un ingreso igual o mayor en su nueva ocupación. No obstante, el Cuadro 3.4 muestra que las personas que ingresaron al Sector Informal obtuvieron ingresos medios por hora iguales o mayores a los que tenían en sus trabajos formales.

Cuadro 3.4 Ingreso corriente por hora de los trabajadores formales que transitaron a la informalidad

Estado inicial formal	Hombres				Mujeres			
	Media	Mediana	Máximo	Desviación típica	Media	Mediana	Máximo	Desviación típica
Ingresos antes de cambiar de estado	44.6	31.3	1,162.8	64.9	36.6	27.9	258.4	29.0
Ingresos al transitar al Sector Informal	44.7	33.3	300.0	39.1	37.7	22.2	775.2	74.1
Ingreso al transitar al empleo informal	37.0	30.0	325.6	29.0	34.7	26.0	250.0	30.6

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2018-2019

En las funciones de riesgo acumulado y la regresión de riesgos en competencia se encontró que existe mayor probabilidad de transitar al empleo informal, pero los datos del ingreso promedio indican que en esta transición los hombres reciben un menor al ingreso medio. En la población femenina la disminución del ingreso fue menos acentuada, pero se puede observar que, en todas las situaciones los ingresos medios son inferiores a los obtenidos por los hombres. A partir de estos datos, además de las transiciones voluntarias, también podemos suponer que una parte significativa de los movimientos corresponden a cambios involuntarios o de sobrevivencia donde las mujeres obtienen los peores ingresos.

3.5.3 Transición de la informalidad hacia el trabajo formal en presencia de riesgo sen competencia

Finalmente, solo queda analizar la transición del Sector Informal y el empleo informal hacia otros estados. Este análisis en particular presenta un inconveniente que no estaba presente en los modelos anteriores, en tanto que, no es posible estimar un modelo de riesgo donde la categoría de origen sea la informalidad y al mismo tiempo las dos categorías de la informalidad compitan de manera simultánea. Por ejemplo, cuando el Sector Informal sea el evento de origen, el empleo informal necesariamente será el evento en competencia y viceversa. En esta situación, se puede elaborar un modelo que considere a la informalidad como un solo estado y a partir de este, la pertenencia al Sector Informal o el empleo informal se incluye como

una variable categórica denominada “tipo informal”.²⁸ De esta forma, los resultados que se muestran en el Cuadro 3.5 confirman que las personas con empleos informales tienen mayor riesgo de incorporarse al trabajo formal y menor riesgo de abandonar la fuerza laboral con relación a las personas que se encuentran en el Sector Informal. En este modelo, el análisis se limita a presentar únicamente el resultado de esta variable, aunque en la regresión se han incluido las mismas variables de los modelos anteriores. Para observar el efecto de todas las covariables, se elaboran dos modelos adicionales. En el primero (Cuadro 3.6), el estado de origen es el Sector Informal y en el segundo (Cuadro 3.7), lo es el empleo informal. Como ya se mencionó, aunque se trata de modelos que compiten con otros riesgos en común (formal y PNO), el hecho de que un tercer riesgo competitivo sea distinto condiciona la comparación a un método indirecto.

Cuadro 3.5 Estimación y significancia de las covariables sobre el riesgo de transitar de la ocupación informal al trabajo formal en presencia del riesgo de no ocupación

Variables	Formal		PNO	
	Coefficiente	Valor-p	Coefficiente	Valor-p
tipo informal (Sector Informal)				
empleo informal	0.470	0.000	-0.264	0.000

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2018-2019

En los modelos Cuadro 3.6 y Cuadro 3.7 los resultados de la variable sexo confirman la menor propensión de las mujeres para incorporarse al trabajo formal, con la distinción de que las ocupadas en el Sector Informal tienen dos veces menos posibilidades de ser formales. El resto de las variables comparten el mismo sentido; las personas que viven en localidades rurales enfrentan menor riesgo de transitar al trabajo formal; los grados de escolaridad tienen un efecto positivo sobre la formalización y, las variables de edad y trabajo doméstico no resultan significativas.

En la transición del Sector Informal al trabajo formal, la mayoría de las variables vinculadas con la condición de los miembros del hogar tampoco resultan significativas, excepto en el modelo del Cuadro 3.7 porque la presencia de otras personas con trabajos formales en el hogar aumenta el riesgo de formalización.

En ambos modelos, la transición que expresa la salida del mercado laboral muestra que, la presencia de otras personas formales en el hogar aumenta el riesgo de abandonar la fuerza de trabajo. Este comportamiento puede reflejar la cooperación entre los miembros del hogar, de tal forma que, el ingreso monetario de las personas con empleos formales relativamente estables y con prestaciones laborales pudiera representar un apoyo para amortiguar la pérdida del empleo y mitigar la necesidad inmediata de regresar al trabajo, aunque estas afirmaciones no pasan de ser una idea sin suficiente evidencia.

²⁸ En el modelo se utilizaron todas las variables que en el Cuadro 3.3, pero solo se presentan los resultados de para la variable denominada: tipo informal.

Cuadro 3.6 Estimación y significancia de las covariables sobre el riesgo de transitar del Sector Informal al trabajo formal en presencia de riesgos en competencia

Variables	Formal		Empleo Informal		PNO	
	Coefficiente	Valor-p	Coefficiente	Valor-p	Coefficiente	Valor-p
sexo (hombres)						
mujeres	-0.452	0.000	-0.175	0.092	1.290	0.000
edad	0.113	0.059	-0.047	0.379	-0.034	0.435
edad2	-0.001	0.054	0.000	0.533	0.000	0.340
localidad (urbana)						
Rural	-0.424	0.004	0.089	0.413	0.208	0.016
escolaridad (Sin escolaridad)						
básica	0.626	0.002	-0.268	0.029	0.004	0.964
media	0.950	0.000	-0.544	0.001	-0.140	0.263
superior	1.556	0.000	-0.574	0.003	-0.417	0.010
trabajo doméstico	-0.003	0.201	0.001	0.705	0.005	0.000
formal hogar	0.232	0.091	-0.257	0.026	0.257	0.004
Sector Informal hogar	0.074	0.576	-0.304	0.011	-0.121	0.178
empleo informal hogar	0.092	0.526	-0.163	0.190	0.142	0.130
fuera del mercado hogar	0.026	0.767	-0.060	0.366	-0.015	0.785
tamaño del hogar	-0.043	0.599	0.160	0.009	-0.014	0.771
Observaciones	3267		3267		3267	
Fallas	560		645		1005	
Eventos en competencia	747		662		1205	
Censuras	1960		1960		1057	
Pseudo log-verosimilitud	-4068		-4739		-7397	

Cuadro 3.7 Estimación y significancia de las covariables sobre el riesgo de transitar del empleo informal al trabajo formal en presencia de riesgos en competencia

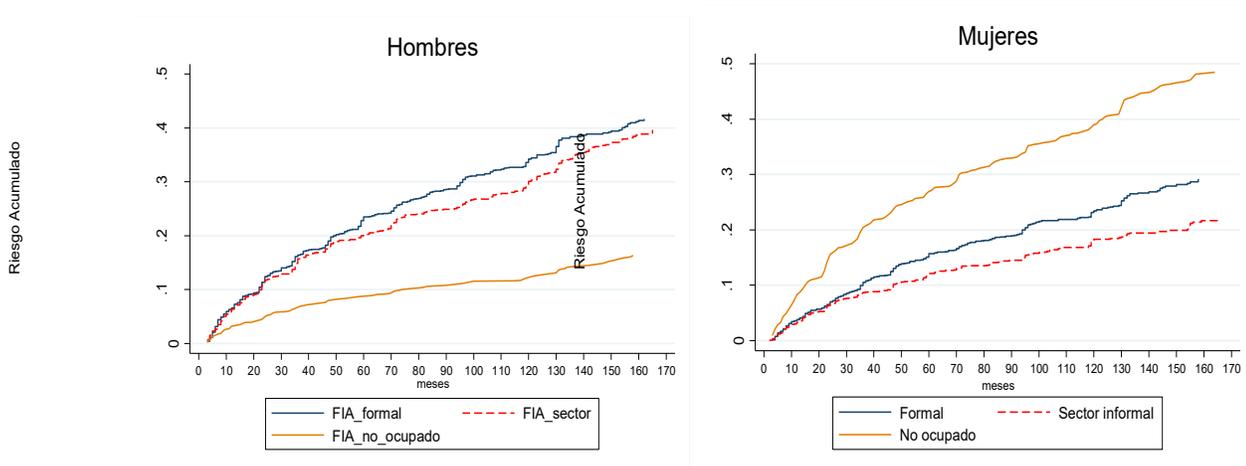
Variables	Formal		Sector Informal		PNO	
	Coefficiente	Valor-p	Coefficiente	Valor-p	Coefficiente	Valor-p
sexo (hombres)						
mujeres	-0.272	0.002	-0.498	0.000	1.203	0.000
edad	-0.019	0.713	0.022	0.687	-0.009	0.863
edad2	0.000	0.837	0.000	0.576	0.000	0.734
localidad (urbana)						
Rural	-0.602	0.000	-0.146	0.150	0.384	0.000
escolaridad (Sin escolaridad)						
básica	0.514	0.002	-0.007	0.956	-0.124	0.252
media	0.999	0.000	-0.358	0.022	-0.368	0.015
superior	1.328	0.000	-1.062	0.000	-0.460	0.004
trabajo doméstico	-0.002	0.474	0.001	0.550	0.005	0.000
formal hogar	0.230	0.046	-0.281	0.017	0.258	0.009
Sector Informal hogar	-0.166	0.193	0.116	0.306	0.195	0.056
empleo informal hogar	0.110	0.344	-0.151	0.190	0.223	0.023
fuera del mercado hogar	0.037	0.614	-0.087	0.172	0.058	0.330
tamaño del hogar	-0.053	0.437	0.081	0.158	-0.094	0.077
Observaciones	3240		3240		3240	
Fallas	777		660		779	
Eventos en competencia	755		872		1437	
Censuras	1708		1708		1024	
Pseudo log-verosimilitud	-5630		-4825		-5798	

Notas. Entre paréntesis se encuentra la categoría de referencia para cada una de las variables categóricas.

Las funciones de riesgo acumulado de la Gráfica 3.10, confirman que al salir de un empleo informal, hay mayor riesgo de transitar al trabajo formal que de terminar en el Sector Informal, sin embargo, en el caso de las mujeres el principal riesgo es la salida del mercado de trabajo y la brecha en su punto máximo, indica que la posibilidad de salir del mercado llega a ser hasta 1.7 veces mayor que la posibilidad de ingresar a un trabajo formal.

Cuando las personas permanecen hasta 30 meses en empleos informales, las posibilidades de transición hacia el Sector Informal son muy similares al riesgo de ingresar al trabajo formal, pero después de este lapso temporal la brecha se amplía en favor de lo que comúnmente se considera una transición ascendente hacia el trabajo formal. En resumen, se puede observar que mientras mayor sea el tiempo de permanencia en el empleo informal, mayor será la posibilidad de formalización. Una explicación de este comportamiento puede encontrarse en la dinámica de contratación, por ejemplo, en el sector público una parte del personal suele ser contratado bajo esquemas de confianza sin prestaciones laborales o seguridad social, para después de cierto tiempo competir por un puesto formal. Lo mismo puede ocurrir en empresas que buscan trabajadores calificados, en un primer momento pueden otorgar contratos en condiciones de informalidad para después de un periodo de prueba contratar formalmente a quienes logran permanecer en el puesto de trabajo.

Gráfica 3.10 Función de incidencia acumulada: transición del empleo informal al trabajo formal en presencia de riesgos en competencia por sexo



Estado empleo informal	Observaciones		Media		Mínimo		Máximo	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
formal	542	370	0.1777	0.1183	0.0044	0.0011	0.4169	0.2919
Sector Informal	498	281	0.1639	0.0883	0.0072	0.0005	0.3965	0.2236
no ocupado	208	632	0.0678	0.1971	0.0022	0.0090	0.1632	0.4845

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2018-2019

El Cuadro 3.8 presenta un resumen estadístico de los ingresos para las personas que transitaban desde empleos informales hacia otros estados de ocupación (formal o Sector Informal). Como se observa, el ingreso medio y máximo de los hombres

que se formalizaron mejoró y, aunque esto es también es válido para las mujeres, el incremento fue menos significativo que el observado entre los hombres.

Cuadro 3.8 Ingreso corriente por hora de las personas ocupadas en empleos informales que transitaron a otros estados

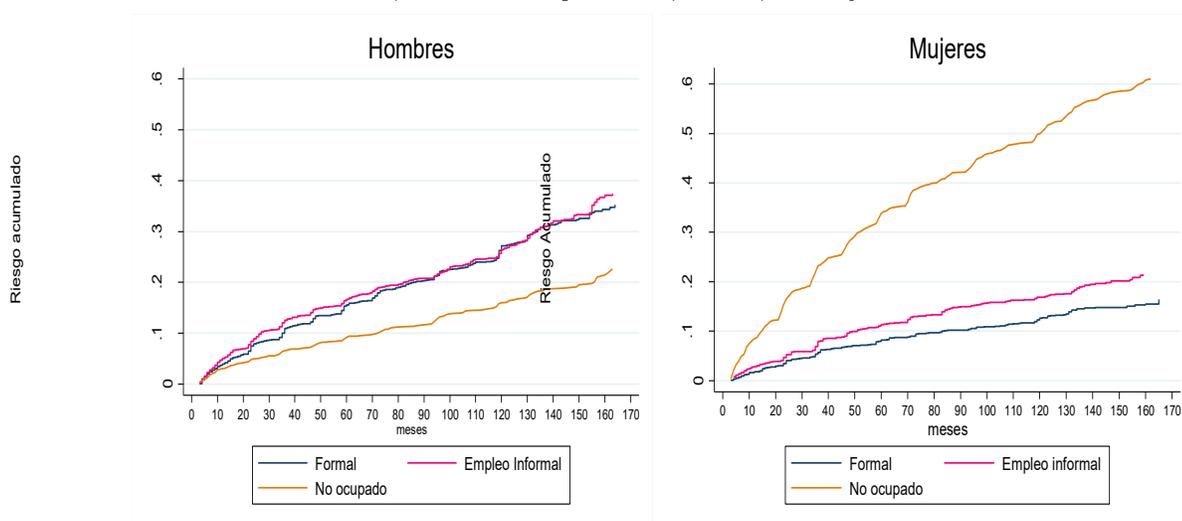
Estado Final	Hombres				Mujeres			
	Media	Mediana	Máximo	Desviación	Media	Mediana	Máximo	Desviación
Ingresos antes de cambiar de estado	32.9	26.2	249.2	25.3	33.4	25.0	400.0	31.8
Ingresos al transitar al trabajo formal	39.6	30.3	325.8	32.0	35.3	24.9	291.7	35.8
Ingresos al transitar al Sector Informal	32.5	27.3	218.0	22.9	27.9	23.3	208.3	22.6

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2018-2019

En la transición hacia el Sector Informal, se observa que el ingreso medio de los hombres no se modificó mucho (aunque la asimetría se hizo más estrecha), pero el de las mujeres disminuyó significativamente al pasar de \$33.4 por hora a \$27.9, por lo que es posible suponer que la transición del empleo informal al Sector Informal tiene una lógica distinta al compararla con otras transiciones que también tienen como destino el Sector Informal, probablemente se trate de movimientos más vinculados con la sobrevivencia y la necesidad de la población por mantenerse ocupada.

En la transición del Sector Informal al trabajo formal ilustrada en la Gráfica 3.11, se encuentra un comportamiento distinto al observado en la Gráfica 3.10, en el sentido de que la transición hacia el trabajo formal es la segunda opción para los hombres y la tercera para las mujeres.

Gráfica 3.11 Función de incidencia acumulada: transición del Sector Informal al trabajo formal en presencia de riesgos en competencia por sexo y estado



Estado Sector Informal	Observaciones		Media		Mínimo		Máximo	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
formal	471	203	0.1403	0.0681	0.0010	0.0006	0.3529	0.1645
empleo informal	492	276	0.1442	0.0923	0.0029	0.0076	0.3750	0.2156
no ocupado	287	802	0.0856	0.2646	0.0039	0.0035	0.2261	0.6104

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2018-2019

A diferencia del modelo anterior donde la permanencia en empleos informales garantizaba mayores posibilidades de transitar a la formalidad, en la transición de la gráfica 3.11 la permanencia en el Sector Informal disminuye el riesgo relativo de transitar al trabajo formal. También es posible observar que las mujeres enfrentan 1.3 veces mayor riesgo de abandonar la fuerza laboral con relación a las empleadas informales de la gráfica 3.10. Además, el riesgo de caer en la inactividad económica es 3.8 veces mayor que la probabilidad de insertarse un trabajo formal.

Las transiciones modeladas en las gráficas 3.10 y 3.11, también confirman la hipótesis de que las probabilidades de formalización no son las mismas para las personas con empleos informales y para aquellas que trabajan en el Sector Informal. Concretamente, los empleados informales tienen 1.5 veces más riesgo de transitar a la formalidad que los trabajadores del Sector Informal. Además, otro elemento que resulta importante para los propósitos de esta investigación es comprobar que existe una diferencia en el riesgo de transitar hacia la inactividad. En este sentido, se confirma que las personas en el Sector Informal tienen 1.3 veces más riesgo de terminar en la inactividad que las personas con empleos informales.

Respecto a los ingresos laborales, el Cuadro 3.9 muestra que los resultados de transitar a un trabajo formal son similares a los observados en el Cuadro 3.8. Los hombres que transitaron al Sector Informal mejoraron sus ingresos medios, no obstante, el ingreso de las mujeres disminuyó, aunque en menor medida que en el modelo anterior.

Cuadro 3.9 Ingreso corriente por hora de las personas ocupadas en el Sector Informal que transitaron a otros estados

Estado Final	Hombres				Mujeres			
	Media	Mediana	Máximo	Desviación	Media	Mediana	Máximo	Desviación
Ingresos antes de cambiar de estado	36.5	28.6	357.1	31.7	36.4	24.0	400.0	44.9
Ingresos al transitar al trabajo formal	41.8	33.3	250.0	33.7	35.3	24.9	291.7	35.8
Ingresos al transitar al empleo informal	28.6	25.0	200.0	18.3	27.9	23.3	208.3	22.6

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2018-2019

En cuanto a la transición hacia empleos informales, se presenta un cambio significativo respecto al Cuadro 3.8, porque al pasar hacia otro estado de informalidad los hombres no logran mantener o mejorar los ingresos medios que tenían antes de cambiar de estado. Para ambos sexos, la transición hacia el empleo informal representa una disminución significativa en el ingreso medio por hora, por lo que se puede concluir que abandonar el Sector Informal y transitar al empleo informal no parece tener muchas ventajas, además de la permanencia en la ocupación.

3.5 Conclusiones

El objetivo de la investigación fue el análisis comparativo de la dinámica de inserción a la ocupación en el Sector Informal y el empleo informal. Se utilizó el análisis de sobrevivencia con los datos panel de la ENOE 2018-2019 y, se recurrió al análisis de las transiciones entre estados de ocupación y entre el hogar y el mercado. A partir de la elección metodológica se utilizó el análisis de las funciones de sobrevivencia, funciones de riesgo acumulado y modelos de regresión con eventos en competencia a lo largo del tiempo.

La pregunta de investigación se orientó a conocer si las personas ocupadas en el Sector Informal tienen la misma probabilidad de formalización que aquellas ocupadas en empleos informales. A partir de los resultados, fue posible establecer que las personas ocupadas en empleos informales enfrentan mayor riesgo de transitar al trabajo formal. También, se encontró que las personas ocupadas en el Sector Informal tienen mayor riesgo de abandonar la fuerza laboral con relación a quienes se ocupan en empleos informales.

Pese a que los empleados informales tienen más posibilidades de formalización y, las personas en el Sector Informal presentan características que tradicionalmente se han considerado menos favorables, no es posible asegurar que existe una relación jerárquica, porque al analizar los ingresos medios de las personas que transitan al mercado laboral a partir de la inactividad o el desempleo, se encontró que los ingresos del Sector Informal son superiores a los que se obtienen en el empleo informal. Además, los ingresos medios de las personas ocupadas en empleos informales resultaron inferiores en las transiciones hacia empleos formales o ser trabajadores del Sector Informal.

Aunque la transición del trabajo formal hacia la informalidad suele considerarse un movimiento descendente o negativo, los datos del ingreso corriente por hora muestran que no necesariamente es así, porque en el Sector Informal algunas personas pueden obtener ingresos medios, iguales o mayores a los que perciben las personas que ingresaron al trabajo formal. En este sentido, vale la pena reflexionar si realmente el trabajo formal cumple como el mejor modelo de trabajo, dadas las características y necesidades de la población mexicana.

La propuesta de medir la duración a partir del momento en que inicia el evento y no a partir del momento de la primera entrevista permitió analizar los riesgos vinculados con las transiciones a través del tiempo. Así, se encontró que al ingresar al mercado laboral desde la inactividad o el desempleo las personas que han permanecido menos de dos años en la inactividad tienen mayor riesgo de ingresar al trabajo formal; la segunda posibilidad fue el ingreso a un empleo informal. En contraste, las personas que han permanecido largos periodos fuera de la fuerza laboral tienen mayor riesgo de ingresar al Sector Informal, especialmente fue el caso de las mujeres que pasan largos periodos fuera del mercado de trabajo debido a la formación familiar, pero incluso eso pasa cuando tienen características que se pueden considerar ventajas relativas para ingresar a trabajos formales, como aquellas que no se encuentran en una relación conyugal o no tienen hijos: algunas características como la educación superior resultaron relevantes en la probabilidad

de obtener un empleo formal, pero incluso entre las mujeres más escolarizadas, la permanencia prolongada en el hogar impuso un límite a las posibilidades de ingreso al trabajo formal. Quizás esto se está más vinculado con la pérdida de experiencia laboral, redes de apoyo o el deterioro de las capacidades para la competitividad de empleos formales.

En el análisis de las variables individuales, se encontró que al ingresar al mercado de trabajo las personas en localidades rurales tienen menos posibilidades de ingreso al Sector Informal y mayor riesgo de transitar al empleo informal.

Cuando se analizó la influencia de otros residentes del hogar sobre la tasa de transición, no fue posible probar que las personas tienen mayor riesgo de ingresar al Sector Informal cuando en el hogar hay otras personas ocupadas en el Sector Informal. A pesar de que el signo de la variable corresponde con la hipótesis formulada, la significancia y la robustez de los coeficientes indican que la hipótesis no puede ser verificada. En cambio, un resultado que no se esperaba indica que la presencia de otras personas con trabajos formales o empleos informales en el hogar incide positivamente en el riesgo de ingresar al trabajo formal. En este sentido, si consideramos que tanto el trabajo formal como el empleo informal están constituidos mayoritariamente por trabajo subordinado y asalariado, resulta de especial interés para futuras investigaciones explorar la reproducción doméstica e intergeneracional del trabajo más allá del estado formal e informal.

Otro de los resultados no esperados, es que el ingreso medio de las mujeres que se incorporan al Sector Informal a partir del desempleo o la inactividad resulta superior al ingreso de las mujeres que pasan a formar parte del trabajo formal o que se incorporan al empleo informal, pero además también es mayor que el ingreso medio de los hombres en estas mismas transiciones. No obstante, los datos de la mediana y la desviación típica muestran que el ingreso que se paga en el sector informal suele ser muy heterogéneo, por lo que es necesario no generalizar estos resultados y tener en cuenta que la mayor parte de la población obtuvo un ingreso menor.

Al analizar la salida del trabajo formal se encontraron resultados que sugieren comportamientos de sobrevivencia, debido a que la mayoría de los movimientos hacia empleos informales son correspondidos con menores ingresos.

Por tratarse de una encuesta con limitaciones en la información y de los datos, no ha sido posible evaluar a toda la población disponible, particularmente porque las preguntas que contienen las variables para medir las duraciones solo se encuentran en el cuestionario ampliado que se levanta en el primer trimestre de cada año. También se han encontrado una gran cantidad de datos faltantes referentes a las fechas de inicio de la inactividad económica, lo que supone que en el análisis no sea posible considerar a toda la PNEA que potencialmente podría ser incorporada a la base de datos. Esto se debe a que en el caso de las personas inactivas no se indaga sobre sus antecedentes laborales con la misma profundidad con la que se revisan los antecedentes de las personas ocupadas. El cuestionario simplemente limita la pregunta a saber si alguna vez han trabajado, pero no hay preguntas que permitan rescatar todas las posibilidades de ocupación anteriores a la inactividad

como si se hace cuando se trata de establecer si una persona se encontraba ocupada en la semana de referencia de la encuesta. Si los antecedentes laborales de la PNEA se construyeran de la misma forma que se determina la condición de ocupación, es muy probable que se obtuvieran duraciones menos prolongadas.

Una vez que se han encontrado elementos para suponer que los procesos de entrada y salida al empleo informal y el Sector Informal no son iguales, en futuros trabajos es pertinente investigar el impacto de las variables macroeconómicas en la duración de los eventos y en los movimientos de entrada y salida del mercado laboral, así como entre categorías de ocupación. Particularmente, resulta de especial interés el estudio del crecimiento económico y sus efectos sobre la tasa de transición de la informalidad al trabajo formal a partir de la distinción entre Sector Informal y empleo informal.

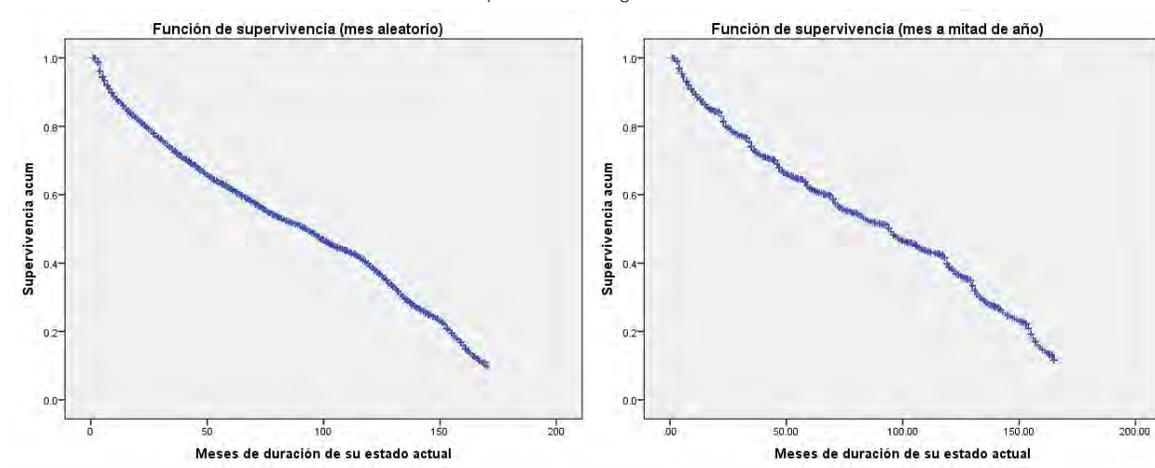
También, a partir de la medición de la duración del empleo, es posible abordar la caracterización del mercado laboral mexicano. Particularmente, se puede discutir la tesis que sostiene que el mercado laboral se puede caracterizar por su elevada movilidad. En tanto que, la medición de la duración muestra una permanencia temporal media de cuatro años para el empleo informal, cinco para el Sector Informal y seis para el trabajo formal. Sí bien, esta investigación no proporciona elementos concluyentes en este sentido, —en parte porque no se analizan los cambios entre empleos, sino entre estados y solo se consideró a la población en edades intermedias—, es necesario encontrar un punto de referencia a partir del cual se pueda caracterizar la movilidad en el mercado de trabajo en México.

Anexo metodológico

La exposición al riesgo es relativamente homogénea entre los tres estados de ocupación, aunque existen diferencias significativas en el año de inicio del empleo actual. El dato más antiguo corresponde a un empleado informal que declaró haber iniciado en su actual empleo en 1926. Para los trabajadores formales, el empleo más antiguo tiene fecha de 1948 y para el empleo informal es de 1952. Aunque al comparar los datos más antiguos de los tres estados existe una notable diferencia, 95% de los casos se concentran entre 1987 y 1990.

Al calcular la función de supervivencia K-M para los datos relativos a la ocupación que cuentan con mes y año observamos un patrón más parecido a la clásica curva de supervivencia y una duración menor porque los datos están limitados a un periodo de exposición de 13 meses y solo contamos con 23.5% del total de ocupados. Al generar un mes de forma aleatoria para el resto de los datos que solo cuentan con el año, tenemos una exposición más prolongada y una curva de supervivencia menos pronunciada hasta los últimos 13 meses cuando la pendiente cambia como resultado de las fallas observadas en la ENOE. Podemos apreciar también que no existen diferencias significativas entre la función de supervivencia con el mes generado de forma aleatoria y el mes generado a mitad de año.

Función de supervivencia Kaplan-Meier según el mes de inicio del estado actual



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2018-2019

Para el caso de los desempleados observamos que el 99% de los casos se encuentran entre febrero de 2017 y marzo de 2018. Es decir, al momento de la primera entrevista la duración del evento se concentró en un periodo de hasta 13 meses, por lo que el resto de los casos pueden ser considerados como casos atípicos.

La inactividad es el estado que aporta el mayor tiempo de exposición al riesgo al situarse como el límite inferior de todos los estados. La fecha de inicio de la inactividad más antigua corresponde a 1926 y a diferencia de lo que sucede con el

resto de los estados donde encontramos fechas antiguas asociadas con datos atípicos, en la inactividad la distribución de los datos no es atípica y tiene que ver con la participación femenina en la fuerza laboral.

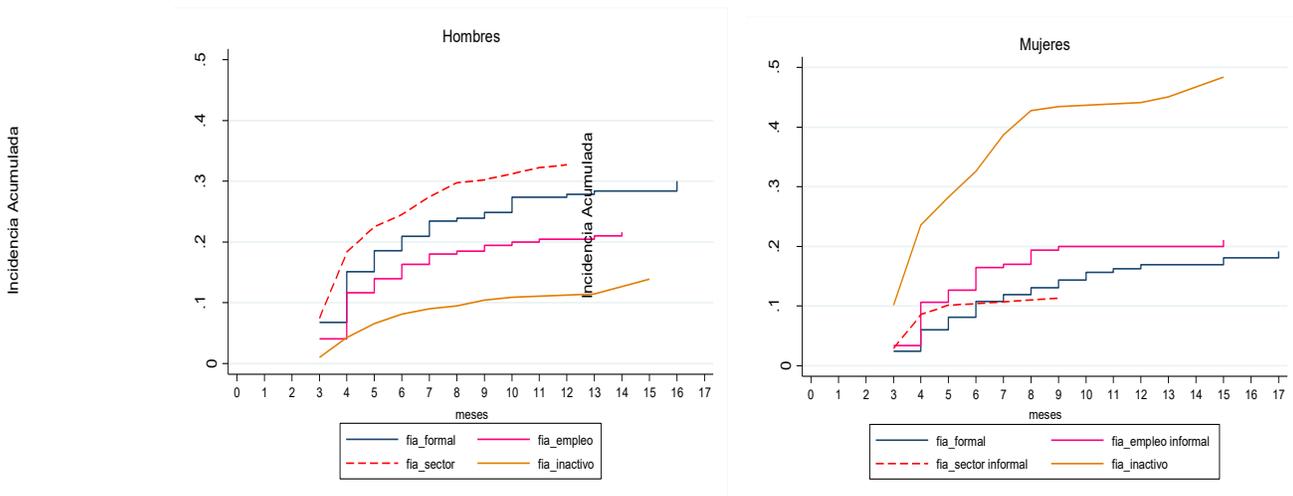
Ajuste en los datos de desempleo con duraciones atípicas

En la duración de desempleo, se ajustaron siete casos con valores extremos que aportaban duraciones de 20 a 76 meses. Es posible que, en este conjunto de datos la declaración de la fecha de inicio sea errónea, sin embargo, se han mantenido en el análisis al establecer una nueva fecha de desempleo a partir de la variable que indica la última vez que se buscó trabajo. Con este ajuste, la duración del desempleo para estos siete casos va de tres a seis meses.

FIA: transición del desempleo al mercado laboral

Con el objetivo de mostrar las transiciones del desempleo hacia la ocupación o la inactividad se incluye la siguiente FIA. En lo que respecta a las transiciones desde el desempleo, se observa que los hombres tienen mayor riesgo de ingresar al Sector Informal, pero en el caso de las mujeres el empleo informal es la primera opción de trabajo, aunque ambas opciones se encuentran por debajo de la posibilidad de pasar directamente a la inactividad. Como lo señalan Pacheco y Parker (2001) una parte de los desempleados terminan en la inactividad y a partir de las funciones de riesgo acumulado, podemos advertir que las mujeres tienen más riesgo de caer en la inactividad y que este llega a representar hasta cuatro veces la posibilidad de encontrar un trabajo formal (valor máximo del riesgo).

Función de incidencia acumulada: transición del desempleo hacia el trabajo formal en presencia de riesgos en competencia



Estado Desempleo	Observaciones		Media		Mínimo		Máximo	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
FIA formal	75	33	0.162	0.097	0.068	0.024	0.301	0.192
FIA empleo informal	56	39	0.123	0.122	0.041	0.034	0.216	0.211
FIA Sector Informal	86	22	0.188	0.075	0.074	0.029	0.327	0.113
FIA inactividad	32	88	0.071	0.266	0.010	0.101	0.139	0.484

La función de riesgo acumulado también muestra que la probabilidad de inserción al trabajo formal crece a lo largo del tiempo y llega a superar la probabilidad de inserción al Sector Informal, pero solo para aquellas personas que son capaces de mantenerse como buscadoras de empleo por periodos superiores a 13 meses en hombres y 15 en mujeres, aunque en el caso de estas últimas el riesgo es menos de la mitad del observado entre la población masculina. De esta forma, parece que la búsqueda activa de empleo aún está lejos de ser una garantía de encontrar un trabajo formal, porque la probabilidad de transición hacia el Sector Informal o la inactividad en el caso de las mujeres casi siempre se mantiene como la primera posibilidad en la que terminarán las personas desempleadas. En este caso particular del desempleo de larga duración, de acuerdo con lo señalado por Hernández (1997) podemos suponer que se trata de personas con expectativas e ingresos no laborales que les permiten sobrevivir en esta condición por más tiempo y finalmente, obtener trabajos vinculados con la formación profesional y salarios superiores a la renta media.

Las funciones de riesgo acumulado para las transiciones al empleo informal y el trabajo formal guardan similitud en el comportamiento a lo largo del tiempo, aunque se mueven en distintos niveles. Una explicación a este comportamiento puede ser debido a que, la mayor parte del empleo informal corresponden al trabajo subordinado y asalariado, ya sea en empresas formales, instituciones no lucrativas o gubernamentales, donde las convenciones de contratación requieren de una solicitud explícita de trabajo como ocurre con el trabajo formal. En cambio, en el Sector Informal que muestra un comportamiento más diferenciado, el proceso de contratación suele ser más recíproco y menos institucional como lo señala Lomnitz (1975).

Bibliografía

- Bangasser, P. E. (2000). *The ILO and the informal sector: an institutional history*. http://www.ilo.org/employment/Whatwedo/Publications/WCMS_142295/lang--en/index.htm
- Bernardi, F. (2006). *Análisis de la historia de acontecimientos. Colección de cuadernos metodológicos Núm. 38* (p. 168). Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Breman, J. (1976). A dualistic labour system? a critique of the 'informal sector' concept: I: the informal sector. *Economic and Political Weekly*, 11(48), 1870–1876. <http://www.jstor.org/stable/4365139>
- Bromley, R. (1998). Informalidad y desarrollo: interpretando a Hernando de Soto. *Sociología. Revista Del Departamento de Sociología/UAM Azcapotzalco, Volume1(37)*, 15–39. [internal-pdf://3702-3172578561/3702.pdf%5Cnhttp://www.revistasociologica.com.mx/pdf/3702.pdf](http://www.revistasociologica.com.mx/pdf/3702-3172578561/3702.pdf%5Cnhttp://www.revistasociologica.com.mx/pdf/3702.pdf)
- Burin, M. (2009). Género masculino, trabajo y subjetividad. *Revista La Manzana, IV(7)*. <http://www.estudiosmasculinidades.buap.mx/num7/genero.html#2>
- Campaña, A. (1992). Modernización y dependencia. In *Documento docente: Programa Global de Formación en Población y Desarrollo*. (No. 12).
- Cardoso, F. H. (1971). Comentario sobre los conceptos de sobrepoblación relativa y marginalidad. *Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales*.
- Cardoso, F. H., & Faletto, E. (1978). Dependencia y desarrollo en América Latina :ensayo de interpretación sociológica. *Sociología y Política, 14a correg*, 213.
- Carreño, S. Á. (2006). Análisis de supervivencia. In G. Serra & C. Montero (Eds.), *Métodos estadísticos para enfermería nefrológica* (pp. 225–246). Sociedad Española de Enfermería Nefrológica. https://formacion.seden.org/publicaciones_revistadet.asp?idioma=&id=122&Datapageid=4&intInicio=1
- CEPAL. (1998). *Cincuenta años de pensamiento en la cepal. Textos seleccionados. Volumen I* (CEPAL (ed.); Primera ed). Fondo de Cultura Económica.
- Cervantes, A. D. (2017). *Inestabilidad laboral en México: análisis de trayectorias, movilidad e impacto del tipo de contratación, 2005-2015*. Universidad Nacional Autónoma de México.
- Chen, M. A. (2012). *La economía informal: definiciones , teorías y políticas*.
- Cleves, M. A., Gould, W. W., & Gutierrez, R. G. (2004). *An introduction to survival analysis using Stata*. College Station; Stata Corporation.

- Contreras, C. J. J. (2015). *Enfoque crítico sobre las teorías del sector informal urbano en América Latina*. UAM.
- Cortes, F. (2000). La metamorfosis de los marginales: la polemica sobre el sector informal en America Latina. In *Tratado latinoamericano de sociología del trabajo* (pp. 492–618).
- Coubes, L. M. (2007). Movilidad ocupacional en el cambio del modelo económico: la transición hacia un micronegocio dentro de las trayectorias laborales. In F. Cortés, A. Escobar, & P. Solís (Eds.), *Cambio estructural y movilidad social en México* (pp. 223–265). El Colegio de México. <https://www.jstor.org/stable/j.ctv6mtcv2.9>
- Coubes, L. M., & Zenteno, R. (2004). Transición hacia la vida adulta en el contexto mexicano: una discusión a partir del modelo normativo. In L. M. Coubes, M. E. Zavala de Cosío, & R. Zenteno (Eds.), *Cambio demográfico y social en México del siglo XXI. Una perspectiva de historias de vida* (1st ed., pp. 331–353). El Colegio de la Frontera Norte A.C.; Miguel Ángel Porrúa.
- De Soto, H., Ghibellini, M., & Ghersi, E. (1987). *El otro sendero: la revolución informal* (Instituto Libertad Democracia (ed.); 6a.). 'La Oveja Negra.
- Del Río Carrasquilla, F., Yáñez Contreras, M., & Pérez Arroyo, J. (2012). Duración del desempleo y eficiencia de la búsqueda de empleo en Cartagena, Colombia. *Cuadernos de Economía*, 31(58), 145–171. <https://revistas.unal.edu.co/index.php/ceconomia/article/view/37974/40283>
- Dougherty, S., & Escobar, O. (2013). The Determinants of Informality in Mexico ' s States. *English*, 1043.
- Ferraris Sabrina, A., & Martínez Salgado, M. (2015). Pero sigo siendo el rey. Trayectorias de proveeduría de los hombres del México urbano. *Avances de Investigación. Centro de Investigación En Trabajo, Distribución y Sociedad*, 27, 2–15. https://ri.conicet.gov.ar/bitstream/handle/11336/16086/CONICET_Digital_Nro.19586.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Fine, J. P., & Gray, R. J. (1999). A Proportional Hazards Model for the Subdistribution of a Competing Risk. *Journal of the American Statistical Association*, 94(446), 496–509. <https://www.jstor.org/stable/2670170>
- Flores, L. R., Zamora, S., & Contreras, E. (2013, April). Transiciones entre el trabajo formal e informal y medios de intermediación laboral en México: 2005-2010. *Technical Notes Inter-American Development Bank*, IDB-TN-525. <http://publications.iadb.org/handle/11319/5920>
- García, B., Muñoz, H., & Oliveira, O. De. (1978). Migraciones internas y grupos populares urbanos: ciudad de México (1950-1970). *Revista MMxicana de Sociología*, 40(1), 107–129. www.jstor.org
- García, G. B. (2009). Los mercados de trabajo urbanos de México a principios del siglo XXI. *Revista Mexicana de Sociología*, 71, 5–46.

- Germani, G. (1967). La ciudad como mecanismo integrador. *Revista Mexicana de Sociología*, 29(3), 387–406.
- Goldberg, M. M. (1941, February). A qualification of the Marginal Man theory/American Sociological Association. *American Sociological Review*, 6(1), 52–58.
- Gómez de León, J., & Partida, B. V. (2001). Niveles, tendencias y diferenciales de la mortalidad. In J. Gómez de León & R. C. Rabell (Eds.), *La población de México. Tendencias y perspectivas sociodemográficas hacia el siglo XXI* (Primera Ed, pp. 81–108). Consejo Nacional de Población/Fondo de Cultura Económica.
- Guillermo, P. E., Maloney, W. F., Omar, A. S., Pablo, F., Andrew, M. D., & Jaime, S.-C. (2007). Panorama general. In *Informalidad: escape y exclusión* (Primera ed, pp. 1–19). Banco Mundial. http://www.funtrab.org.pa/uploads/informalidad_bm_2007_resúmen.pdf
- Ham, C. R. (1993). México: un país en proceso de envejecimiento. *Comercio Exterior*, 43(7), 688–696. <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/248/10/RCE10.pdf>
- Hart, K. (1973). Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana. *The Journal of Modern African Studies*, 11(1), 61–89.
- Hart, K. (1985). Economía Informal. *The Cambridge Journal of Anthropology*, 10(2), 54–58. <http://www.jstor.org/stable/23816368>
- Hernández, L. G. (1997). Oferta laboral familiar y desempleo en México: los efectos de la pobreza. *El Trimestre Económico*, 64(256(4)), 531–568. <https://www.jstor.org/stable/20856952>
- Hirschman, A. O. (1977). *Salida, voz y lealtad. Respuestas al deterioro de empresas, organizaciones y estados* (1a en espa). Fondo de Cultura Económica.
- Horbath, C. J. E. (1999). La vulnerabilidad laboral, la formalización e informalización en el mercado laboral urbano de México, 1991 y 1992. *Papeles de Población*, 5(21), 57–100.
- Huesca, R. L. (2008). Análisis de los cambios de la población masculina en el sector formal e informal urbano de México. *Estudios Demográficos y Urbanos*, 23(3), 543–569.
- INEGI. (2004). *La Ocupación en el Sector no Estructurado en México 1995-2003*.
- INEGI. (2005). *ENOE 2005. Una nueva encuesta para México*. 62. http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/metodologias/encuestas/hogares/docto_met_mti11.pdf
- INEGI. (2010). *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2005, una nueva encuesta para México*.
- INEGI. (2014a). *Estadísticas históricas de México 2014*. INEGI.

- INEGI. (2014b). *La informalidad laboral Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo: marco conceptual y metodológico*.
- INEGI. (2014c). *La informalidad laboral Marco conceptual y metodológico*. http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/Proyectos/encuestas/hogares/regulares/enoe/doc/Informalidad_marco-met.pdf
- Jusidman, C. (1993). *El sector informal en México* (No. 2; Cuadernos Del Trabajo).
- Kehl, W. S., & Fernández, F. J. M. (2001). La construcción social de la vejez. *Cuadernos de Trabajo Social*, 14, 125–161. <http://envejecimiento.sociales.unam.mx/archivos/europa.pdf>
- Klein, E., & Tokman, V. E. (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/El Colegio de México*, 205–212.
- Loayza, N., & Naotaka, S. (2009). El sector informal en México hechos y explicaciones fundamentales. *El Trimestre Económico*, 76(304), 887–920.
- Lomnitz, L. A. (1975). *Cómo sobreviven los marginados* (C. Valcarde (ed.); 5a ed.). Siglo XXI.
- Maloney, W. F. (2011). La informalidad en América Latina. *Realidad, Datos y Espacio Revista Internacional de Estadística y Geografía. INEGI*, 2(3), 32–61.
- Mier y Terán, M. (1992, December). Descenso de la fecundidad y participación laboral femenina en México. *Notas de Población/CEPAL*, 143–172.
- Nun, J. (1969, July). Superpoblación relativa, ejercito industrial de reserva y masa marginal. *Revista Latinoamericana de Sociología/Centro de Investigaciones Sociales Del Instituto Torcuato Di Tella.*, V N° 2.
- Nun, J. (1999). El futuro del empleo y la tesis de la masa marginal. *Desarrollo Económico*, 38(152), 985–1004. <http://www.jstor.org/stable/3467265>
- Obregón, Z. J. A. (2011). *Determinantes de la informalidad en México* [Universidad Nacional Autónoma de México]. <http://132.248.9.195/ptb2011/agosto/0671740/Index.html>
- Ochoa, L. S. M. (2013). *Riesgo y vulnerabilidad laboral durante la crisis financiera y económica de 2008-2009*. El Colegio de México.
- Ochoa, L. S. M. (2016). Trayectorias laborales durante la crisis económica 2008-2009 en México. *Economía Informa*, 399, 34–58. <https://doi.org/10.1016/j.ecin.2016.08.004>
- OIT/PREALC. (1991). México. In *Retrospectiva del sector informal urbano en América Latina: una bibliografía anotada* (Primera ed, pp. 215–268). PREALC.
- OIT. (1972). *Employment , Incomes and equality: a strategy for increasing productive employment in Kenya*. [https://doi.org/http://dx.doi.org/10.1016/0305-750X\(73\)90150-2](https://doi.org/http://dx.doi.org/10.1016/0305-750X(73)90150-2)

- OIT. (1979). *Mexico: consolidacion y desarrollo del instituto nacional de estudios del trabajo (inet); informe de la mision de evaluacion pnud/ OIT, 1979*. https://www.ilo.org/public/libdoc/ilo/1979/79B09_966_span.pdf
- OIT. (1993). *Resolucion sobre las estadísticas del empleo en el sector informal, adoptada por la decimoquinta Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo*. <http://www.ilo.org/global/statistics-and-databases/standards-and-guidelines/resolutions-adopted-by-international-conferences-of-labour-statisticians/lang--es/nextRow--0/index.htm>
- OIT. (2002). El trabajo decente y la economía informal. Informe VI. In *Conferencia Internacional del Trabajo 90° reunión*.
- OIT. (2003a). *Directrices sobre una definición estadística de empleo informal, adoptadas por la Decimoséptima Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (noviembre – diciembre de 2003)*. <http://www.ilo.org/public/spanish/bureau/stat/download/guidelines/defempl.pdf>
- OIT. (2003b). *Informe de la Conferencia. Decimoséptima Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo*.
- OIT. (2015). KILM8. Empleo en la economía informal. In *Indicadores Clave del Mercado de Trabajo 2015. Novena edición* (pp. 89–95). Oficina Internacional del Trabajo. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---stat/documents/publication/wcms_501585.pdf
- OIT, & PREALC. (1989). *Bibliografía comentada sobre el sector informal urbano en América LATina: 1975-1987* (No. 332).
- Oliveira, O. De, Ariza, M., & Eternod, M. (2001). La fuerza de trabajo en México: un siglo de cambios. In C. J. Gómez de León & R. C. Rabell (Eds.), *La población de México: tendencias y perspectivas sociodemográficas hacia el siglo XXI* (pp. 874–923). Instituto de Investigaciones Sociales UNAM y Fondo de Cultura Económica.
- ONU. Organizazción de las Naciones Unidas. (1982). *Report world assembly on aging*. file:///C:/Users/Gabriel/Downloads/VIPEE-English.pdf
- ONU/CEPAL. (1957). *Proyecto de resolución aprobado por el Comité II el 25 de mayo de 1957*. s/n.
- Pacheco, E., & Parker, S. (2001). Movilidad en el mercado de trabajo urbano: evidencias longitudinales para dos periodos de crisis en México. *Revista Mexicana de Sociología*, 63(2), 3. <https://doi.org/10.2307/3541345>
- Pacheco, G. M. M. E. (2004). Dinámica y heterogeneidad del mercado de trabajo, vertientes teóricas. In *Ciudad de México heterogénea y desigual, estudio doble el mercado de trabajo* (pp. 31–56).
- Park, R. E. (1928). Human Migration and the Marginal Man. *American Journal of Sociology*, 33(6), 881–893. <https://doi.org/10.2307/2765982>
- Parra, R. (1972). Marginalidad. In R. C. Gutiérrez (Ed.), *Las migraciones internas*

- (pp. 221–247). Andes.
- Paz, S. M. C., & Yanez, C. S. (2010). *Comparación de dos grupos en presencia de riesgos competitivos*. Universidad Nacional de Colombia, XII Seminario de Estadística Aplicada IASI.
- Pedrero, N. M. (1999). Situación Económica en la tercera edad. *Papeles de Población*, 5(19), 77–101. <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=11201906>
- Pedrero, N. M. (2009). Las condiciones de trabajo a principios del siglo XXI. Presencia de las mujeres en el sector informal. *Papeles de Población*, 15(59), 119–171.
- Piñeiro, R. C. (1994). Volatilidad en el empleo femenino: características individuales y del hogar. *Frontera Norte*, 6(12), 25–39.
- Pollack, M., & Jusidman, C. (1997). *El sector informal urbano desde la perspectiva de género. El caso de México* (No. 20; Mujer y Desarrollo).
- Portes, A., & Benton, L. (1987). Desarrollo industrial y absorción laboral: una reinterpretación. *Estudios Sociológicos/El Colegio de México*, 5(13), 111–137.
- PREALC. (1974). La política de empleo en América Latina: lecciones de la experiencia de PREALC. *El Trimestre Económico*, 41(164), 917–936.
- PREALC. (1975). El sector informal urbano. *Cuadernos de Economía, Año 12*(N° 35), 117–129.
- PREALC. (1985). *Barreras institucionales de entrada al sector informal en la Ciudad de México* (No. 258).
- Pries, L. (1993). Movilidad en el empleo: una comparación de trabajo asalariado y por cuenta propia. *Estudios Sociológicos*, 11(32), 475–496.
- Quijano, A. (1966). *Notas sobre el concepto de marginalidad social*. <http://200.9.3.98/handle/11362/33553>
- Quijano, A. (1977). Polo marginal y mano de obra marginal. In *Imperialismo y marginalidad en América Latina* (CEPAL, pp. 239–287). Mosca Azul.
- Ramírez, L. B. P. (1989). Las interpretaciones del desarrollo en América Latina. *Problemas Del Desarrollo / México, IIEc-UNAM*, 11–32.
- Ramoni Perazzi, J., Orlandoni Merli, G., Prasad Sinha, S., Torres Rivas, E., & Zambrano, A. (2017). Análisis de la duración del desempleo y el destino de los desempleados en la República Bolivariana de Venezuela. *Revista de La CEPAL*, 257, 19. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/42040/1/RVE122_Ramoni.pdf
- Rangel, C. J. C. (1970). La polarización de la estructura de clases en México. *Revista Mexicana de Sociología*, 32(2), 395–416.
- Rendón, G. T. (2003). *Trabajo de hombres y trabajo de mujeres en el México del siglo XX* (1° ed.). CRIM/PUEG/UNAM.

- Robles Ortiz, D. (2015). *Escape y exclusión: algunos determinantes de la informalidad en México*. (Vol. 30, Issue 73). <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=a9h&AN=110245389&site=eds-live>
- Rodríguez, P. R. E., Castro, L. D., & Mendoza, L. M. (2019). Desigualdad salarial y trabajo informal en regiones de México. *Región Y Sociedad*, 31, 1–23. <https://doi.org/10.22198/rys2019/31/1062>
- Roubaud, F. (1995). *La economía informal en México. desde la esfera doméstica a la dinámica macroeconómica* (1a español). Fondo de Cultura Económica.
- Rubin, L. L. (1999). When you get laid off, it's like you lose a part of yourself. In *Sociology of Families: Readings* (Albers M., pp. 228–236). Pine Forge Press.
- Salas, P. C. (2003). Trayectorias laborales entre el empleo, el desempleo y las microunidades en México. *Papeles de Población*, 38, 121–157.
- Schulze, M. S. (2013). El legado histórico de la categoría analítica de marginalidad en América Latina. *ISEES: Inclusión Social y Equidad En La Educación Superior*, 13, 89–108. <http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4421709>
- Secretaría de Economía. (2015). *Comercio Exterior / Países con Tratados y Acuerdos firmados con México*. <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-paises-con-tratados-y-acuerdos-firmados-con-mexico#:~:text=México cuenta con una red,el marco de la Asociación>
- STATA. (2013). *Competing-risk regression*. Stata Manual. <https://www.stata.com/manuals13/ststcrreg.pdf>
- Sunkel, O., & Paz, P. (1970). *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*. 394.
- Thomas, J. M. (1996). On the Interpretation of covariate estimates in independent competing risk models. *Bulletin of Economic Research*, 48(1), 27–39.
- Tokman, V. E. (1978). Tecnología para el sector informal urbano. *Estudios Demográficos y Urbanos/El Colegio de México, A.C.*, 12(2), 290–304.
- Tokman, V. E. (1987). El sector informal: quince años después. *El Trimestre Económico*, 54(215), 513–536.
- Valdivia, L. M., & Pedrero, N. M. (2011). Segmentación laboral, educación y desigualdad salarial en México. *Revista Mexicana de Sociología*, 73(1), 139–175. <https://doi.org/10.22201/iis.01882503p.2011.1.23566>
- Vink, N. (1976). Marginalidad: teoría y práctica. *Boletín de Estudios Latinoamericanos y Del Caribe*, 21, 57–75.
- Weber, M. (1964). *Economía y sociedad. Esbozo de sociología comprensiva* (J. Winckelman (ed.); 2a español). Fondo de Cultura Económica.
- Wong, R., González, C., & López, M. (2014). Envejecimiento y población en edades avanzadas. In C. Rabell Romero (Ed.), *Los mexicanos. Un balance del cambio*

demográfico (pp. 185–221). Fondo de Cultura Económica.

Yáñez, C. S., Lopera, G. C. M., & Jaramillo, E. M. C. (2014). Métodos estadísticos de riesgos competitivos: un estudio comparativo. *Revista Ciencia En Desarrollo*, 5(2), 89–97.