



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

PROGRAMA DE POSGRADO EN ECONOMÍA

FACULTAD DE ECONOMÍA ♦ DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO

Del sector informal a la economía informal, la evolución de un concepto y su propuesta de medición por los organismos internacionales, caso de estudio: Estados Unidos Mexicanos 1993-2020.

TESIS

QUE PARA OPTAR POR EL GRADO DE:

Maestro en Economía

PRESENTA:

Alejandro Beristain Palomares

TUTOR:

Dr. Carlos Guerrero de Lizardi

Facultad de Economía, UNAM

MIEMBROS DEL JURADO:

Dra. Yolanda Trápaga Delfín

Facultad de Economía, UNAM

Dr. Andrés Blancas Neria

Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM

Dr. Gerardo González Chávez

Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM

Dr. Gustavo Vargas Sánchez

Facultad de Economía, UNAM

Ciudad Universitaria, Cd. Mx.

Diciembre 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.

Contenido

Planteamiento del problema.....	4
Objetivo general.....	7
Hipótesis.....	7
Estructura.....	9
Introducción.....	10
Capítulo 1. El método científico y la metrología en economía.....	13
Conclusiones del capítulo.....	28
Capítulo 2. Evolución de un concepto, del sector informal a la economía informal.....	31
Antecedentes.....	31
Los inicios del sector informal.....	35
La evolución de los conceptos “sector y economía informal” en la Organización Internacional del Trabajo y en los organismos internacionales.....	70
Resumen propuesto.....	225
Capítulo 3. La informalidad en los Estados Unidos Mexicanos (EUM).....	227
Cuenta satélite del subsector informal de los hogares.....	233
Medición de la Economía Informal (MEI) 2008.....	247
Enoe 2014.....	261
Medición de la Economía Informal (MEI) 2013.....	285
Conclusiones del capítulo.....	297
Discusión y conclusiones finales.....	299
Respecto a las preguntas de investigación:.....	313
Bibliografía.....	321
Páginas web consultadas:.....	328
Anexo 1.....	329
Anexo 2.....	346

“Es más fácil estudiar un fenómeno cuando ha alcanzado su plenitud, que cuando se encuentra en un estadio embrionario. Incluso para hacer su historia, es preferible partir del análisis teórico del problema, cuando sus elementos están planteados con toda claridad”.

Enrique Semo.

“La acumulación de riqueza en un polo es al propio tiempo, pues, acumulación de miseria, tormentos de trabajo, esclavitud, ignorancia, embrutecimiento y degradación moral en el polo opuesto, esto es, donde se halla la clase que produce su propio producto como capital”.

Karl Marx

“Lo que no se define no se puede medir. Lo que no se mide, no se puede mejorar. Lo que no se mejora, se degrada siempre”.

William Thompson Kelvin

Planteamiento del problema.

La disciplina económica ha contribuido al conocimiento acerca de las interacciones sociales en diversas especialidades con propuestas de explicación más o menos sofisticadas para diferentes tipos de conductas, entre las que destacan: la teoría del valor; el bienestar de las naciones; el comportamiento de la unidad económica; la evolución productiva de la sociedad; el comportamiento económico de los individuos; o la evolución de la participación del Estado en la sociedad, esto desde diferentes perspectivas.

Uno de los objetivos particulares que esta ciencia se ha propuesto es el intentar describir la conducta económica de personas, empresas y el Estado. Tanto de forma individual como en conjunto, desde establecer el comportamiento de cada sujeto en cuanto a sus preferencias y elecciones, y de forma agregada en cuanto a su consumo, hasta la conducta de agrupaciones de empresas en los diferentes mercados o sectores relativo a las decisiones de producción, consumo, inversión, intercambio e innovación, y si añadimos a estos dos elementos el comportamiento del Estado, es decir si contemplamos a todos los elementos que forman parte del universo económico se observan a los grandes agregados macroeconómicos de las naciones y los bloques económicos.

Para descifrar estas conductas es necesario primero describirlas, definir las y medirlas, esto con fundamentos en las diferentes teorías sobre las causas del proceder de los participantes económicos de la sociedad, desde el nivel *micro* hasta el nivel *macro*, y a partir de esto proponer explicaciones, implicaciones y consecuencias de dicho comportamiento, así como los posibles efectos en el marco de las diferentes sociedades.

A nivel *macro* la discusión se ha planteado durante muchos años en torno a los países más *avanzados*, en cuanto por ejemplo a alcanzar sus niveles de producción o superar sus avances tecnológicos, esto ha entrañado que en la difusión de estas ideas así como en los consecuentes factores identificados como necesarios para lograr dicho crecimiento y el subsecuente desarrollo, se haya establecido de forma más o menos explícita, una vía a recorrer para poder alcanzar lo que todavía pocos países han logrado.

Sin embargo, a pesar de existir este sendero parcialmente esbozado, la investigación económica ha visto como necesario en los últimos años complementar dicho camino al considerar también como indispensable el caracterizar y estudiar lo que podría considerarse como el *complemento* a dicha situación, en donde se ha resaltado así la importancia de

analizar la evolución entre lo que es *formal o moderno* en un país y lo que no lo es, es decir, lo que se ha definido como elementos constituyentes de la denominada economía informal.

De esta forma, para conocer de manera integral la estructura económica de un país, es necesario estudiar tanto a los elementos avanzados como los *todavía-no-modernos*, en dónde a partir de la conjunción de estos se pueda proponer y alcanzar una solución sistémica a los retos que en conjunto implican un gran esfuerzo social y económico, es decir lo que para un país representa lograr su desarrollo, tanto de los agentes individuales como de los agregados.

El nivel, la importancia y la evolución de esta *otra parte* de la economía varían entre países, sin embargo, su existencia y participación es notoria y va más allá de lo necesario para realizar el tránsito de lo artesanal a lo moderno o de la subsistencia a lo comercial, considerando sobre todo los nuevos retos que esto puede involucrar para una reorganización productiva, las finanzas públicas, sin mencionar las implicaciones sobre el uso de la base material del planeta.

Así, la descripción de lo que se ha designado como *economía informal*, permite completar un poco más el conocimiento del comportamiento económico agregado de un país, y si bien las decisiones de las personas a dedicarse o no a dicha actividad exceden a los alcances del presente trabajo, es posible plantear que las actividades identificadas como partes integrantes de la economía informal representan múltiples retos a la forma de organización productiva en un país como los Estados Unidos Mexicanos (EUM).

El estudio, análisis y comprensión del fenómeno de la informalidad implican así un reto mayor que el establecimiento de un marco teórico complementario al existente (o un *addendum en el mainstream o teorías neoclásicas del comportamiento del consumidor o del productor*) o la adecuación de las diferentes identidades macroeconómicas, ya que el análisis de esta variable necesita partir desde un elemento aun más básico: la definición y su consecuente medición, para que no sea considerada solo como un elemento residual, o como una solución temporal en lo que las fuerzas del mercado o del desarrollo del capitalismo logran su incorporación a lo moderno.

Desde hace algunos años, tanto la teoría económica como las cuentas nacionales (encargadas en la práctica de la medición productiva, así como del consumo e inversión en un país, y por lo tanto de volver operacionales algunos de los conceptos que se discuten

en la teoría) han reconocido la participación de las actividades informales debido a su importancia en el mercado laboral así como en los medios de subsistencia que aporta a los trabajadores que ahí se emplean, sin embargo es, como el resto de la economía un sector complejo que para algunos entraña un parte muy dinámica e integrada al mercado, mientras para otros gravita alrededor de un componente tradicional y rezagado en la que perduran formas de producción precapitalistas, mientras que para otros más está muy relacionado con el papel *limitante* que provoca la participación del Estado en las actividades productivas de un país, por lo que de esta forma, atendiendo a las diferentes corrientes de pensamiento en que se engloba a este fenómeno es necesario identificar las propuestas de reflexión que aportan a, al menos, parte de nuestra compleja realidad.

Es así como, para poder iniciar con el estudio de este fenómeno económico es necesario utilizar las cifras disponibles que nos permitan conocer y describir a este suceso, sin embargo dados los rasgos propios de la informalidad, que es reconocida y caracterizada desde hace relativamente poco tiempo, es conveniente tomar a la teoría de la medida o metrología como punto de partida para plantear y discutir los componentes básicos a considerar como indispensables que nos permitan alcanzar la mejor aproximación posible al *dato real*, ya que este es un comportamiento económico-productivo que por su naturaleza se ha mantenido veladamente oculto de las mediciones oficiales ya realizadas.

Todo esto implica plantear tanto la discusión teórica –basada en definiciones, conceptos e interacciones construidos alrededor del fenómeno- como las formas operativas de medición, ya que si bien el conocimiento económico de la sociedad y las personas se basan en el método científico, el proceso por el cual se recaban los datos debe de cumplir con un método especial, esto debido a que el tema de investigación en economía es la sociedad en su conjunto, por lo que al analizar el comportamiento del todo o de alguna de sus partes en base a un procedimiento en el cual se le asignan las propiedades de un fenómeno a numerales se necesita de particular atención para que a partir de este se logre identificar, representar y explicar claramente lo que se desea medir.

Para lograr esto se considera indispensable reconocer las características específicas que existen en el uso del método científico utilizado en la ciencia económica, y además retomar la discusión sobre la síntesis del dato en esta disciplina, lo que implica distinguir las diferencias entre las variables: teórica, ideal y observable, en la que esta última requiere ser conocida o al menos bosquejada en cercana relación con la primera, y así, sobre estas

bases alcanzar la mejor y más útil medición posible, para que pueda a su vez ser incorporada al análisis de la economía en su conjunto.

Por otro lado, es necesario conocer la propuesta de representación que existe alrededor de la informalidad, así como las modificaciones que esta ha tenido en los organismos internacionales comprometidos en su caracterización, y por último para conocer como se ha desarrollado esta tipificación se propone la revisión de la medición de la informalidad en los Estados Unidos Mexicanos de 1993 a 2020.

Este documento pretende aportar con esto algunos elementos para conocer y describir parte de la dinámica económica nacional identificada alrededor de la noción de informalidad, además de que se esboce la importancia de esta variable, y a su vez establezca la manera en que la economía informal se comporta y se complementa o se alterna con la economía formal en este país.

Objetivo general.

Conocer y describir la evolución que ha tenido la caracterización de la informalidad en los organismos internacionales –Organización Internacional del Trabajo, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, Organización de las Naciones Unidas, Mujeres en Empleo Informal: globalizando y organizando- encargados de proponer los requisitos para su medición en los distintos países del mundo.

Hipótesis.

De esta manera para este documento se plantea la siguiente hipótesis de trabajo:

Dados los atributos que han utilizado los organismos internacionales encargados de definir, caracterizar y estudiar al grupo de actividades productivas designadas bajo el concepto de informalidad, en dónde desde un inicio se trató de concentrar a una diversa cantidad de actividades muchas veces muy distintas entre sí, esto ha provocado que a partir de la propuesta conceptual actual se carezcan de grupos homogéneos específicos aptos de ser modificados por políticas públicas.

Con base en esta afirmación se proponen una serie de preguntas de investigación relacionadas con cada una de las secciones.

Desde el proceso de medición, se plantea:

- ¿Qué elementos se proponen en metrología para lograr que la medición de un fenómeno económico cumpla con los requisitos indispensables para que esta valoración sea fructífera?
- ¿Se puede identificar un seguimiento de los criterios postulados en metrología en el cálculo de la informalidad en el país?

A partir de la evolución del marco conceptual alrededor de la informalidad en base a la discusión que se ha desarrollado en los organismos internacionales, que por su parte permite describir la forma en que es percibido este fenómeno económico – social, se formulan:

- ¿Cómo se ha transformado el concepto “informal” en la discusión de los organismos internacionales OIT – ONU - OCDE?
- ¿Cómo se ha modificado la propuesta para incluir o rechazar a una actividad como “informal”?
- ¿Ha afectado el cambio en definiciones el proceso de medición?
- Conocer las fortalezas y las debilidades de la propuesta de los organismos internacionales alrededor de la informalidad.
- Dado que una parte del pensamiento económico establece que son las decisiones individuales las que promueven la evolución económica, se indagará si la forma de entender a la informalidad se realiza en base a una propuesta de análisis unipersonal o en base al grupo familiar.

A partir de estos elementos, y una vez determinado que el caso de estudio es el de los Estados Unidos Mexicanos en el periodo 1993-2020 se proponen:

- Identificar la propuesta de medición relacionada con la informalidad que se ha manejado para los Estados Unidos Mexicanos.
- Conocer la estructura de la informalidad en los Estados Unidos Mexicanos, su importancia, composición y principales actividades realizadas.

- Dentro de los diversos grupos que se especifican dentro de la informalidad, en el caso especial de nuestro país, ¿cuál es la evolución del sector agrícola en los últimos años con respecto a la informalidad?

Si bien existen diversos segmentos de la población para los cuales el trabajo informal representa una de las pocas opciones laborales, este documento pretende al menos contribuir con una pregunta para el grupo representado por las mujeres, y es:

- Identificar de acuerdo a propuesta de medición en este país, ¿cuáles son las principales actividades informales en las que las mujeres laboran?

Cabe mencionar por su parte que el método de contrastación utilizado en este trabajo será por documentación.

Estructura.

El presente documento reconoce la importancia y la relación entre diferentes áreas de la ciencia económica, por lo que inicia con una breve revisión en el capítulo 1 de la teoría de la medida, toda vez que es necesario plantear claramente la conformación del *dato* – fuente básica de conocimiento de un fenómeno en particular -, continúa en el capítulo 2 con un bosquejo de la evolución del concepto del sector informal hacia la economía informal, para llegar a las actuales propuestas de definición y de medición, y por último en base a estas metodologías analizar en el capítulo 3 los datos recabados para México en el periodo 1993-2020.

Además de esto se hace del conocimiento del lector que si bien el presente documento puede ser un poco extenso tiene como propósito presentar los principales elementos de discusión alrededor de la informalidad en los organismos internacionales retomando los elementos fundamentales en el debate teórico-conceptual, con el fin de que sirva como una posible contribución para una ulterior y más detallada revisión de los mismos. Por último, se les menciona que a lo largo de la exposición se optó por resaltar en **negritas** las principales ideas o conceptos de los diversos autores que se considera ayudan a identificar la discusión en torno a este tema, y se usan “[]” a lo largo del texto con elementos que facilitan la lectura o que aportan elementos a la discusión y que en diferentes ocasiones ya fueron mencionados.

Introducción.

Producir nuevo conocimiento o uno más detallado en el área de economía, una ciencia social que en los últimos años ha sustentado gran parte de su desarrollo en información empírica construida a partir de la evolución de las relaciones de producción, distribución, inversión y consumo en la sociedad, plantea un reto desde su inicio, ya que no es posible la observación del fenómeno de interés desde una óptica de laboratorio, en dónde se puedan controlar los diversos componentes básicos [elementos] del entorno y aislar así al objeto de estudio, de tal manera que se le aprecie en su forma más pura posible. Es por esto que las ciencias sociales y en especial la ciencia económica, requieren de una revisión metodológica más profunda para formular experimentos o mediciones, en donde los resultados de estos experimentos deben cumplir con características específicas para que puedan ser realmente útiles y confiables en la conformación del nuevo conocimiento.

Por otra parte, la medición es el proceso básico a partir del cual se debe analizar un fenómeno natural o social ya que la representación numérica asociada a las conductas estudiadas nos permite examinar de forma objetiva el comportamiento del fenómeno de interés.

Esta práctica que implica la selección de la información más relevante y su síntesis de la manera más clara y lógica, es en el fondo, la base del procedimiento de la elaboración de la estructura temática-lógica de explicación causal en las ciencias sociales.

Con esto, una vez establecido el procedimiento inicial de medición, se necesita utilizar este marco de referencia para el estudio de la informalidad, en donde son muchos los elementos a identificar y relacionar para lograr un estudio completo alrededor de este fenómeno, ya que lograr una representación íntegra es una tarea compleja, que abarca desde analizar las causas de esta situación productivo-laboral o su etiología, hasta bosquejar la revisión de elementos sociales, económicos, políticos y en muchos casos históricos de la sociedad.

Esto ya que, la idea de alcanzar el desarrollo o el nivel de producción y consumo que ha estado asociado a pocos países en el mundo ha llevado al estudio de los elementos necesarios que permitan lograr el incremento de la actividad productiva, esto para alcanzar a su vez mejores empleos, salarios, servicios y en general un mejor nivel de vida en todos los países. Sin embargo, la ininterrumpida existencia de actividades distanciadas en distintos

grados de los elementos más productivos del país ha motivado la investigación de la *raison d'être* de estas otras formas de producción.

De esta manera, el presente trabajo se centra en distinguir la evolución del marco teórico conceptual alrededor de la informalidad así como distinguir los principales cambios que ha experimentado desde su concepción hasta las interpretaciones más recientes, modificaciones que por su parte inciden en su medición, considerando que en función de los elementos relacionados con estas propuestas de interpretación y medida se elaboran políticas públicas para su transformación.

Y, si bien no es el objetivo central del presente trabajo, se aprovecha la revisión teórica para resaltar, en dónde se identifique y para que pueda ser retomado en futuros trabajos, la perspectiva de género en las actividades económicas informales, esto debido a la certificación de la gran importancia que tienen las mujeres por un lado en el mercado laboral remunerado y por otro, el reconocimiento de que el trabajo de casa es trabajo, como lo sostiene Guerra: “Al comienzo de los años 70 – al menos en Italia surge –incluso con la utilización de instrumentos de análisis del mercado muy sofisticados- una zona “gris”, intermedia entre el trabajo oficial para el mercado y el trabajo que no era para el mercado. Así se demuestra que la simplificación de que antes hablábamos [que la relación de la mujer con el trabajo se dividía entre *muchas* amas de casa y *pocas* trabajadoras] no representa la práctica laboral concreta de la mujer, que a menudo se ejercía en zonas marginales del mercado de trabajo en forma de subocupaciones o de ocupaciones sumergidas, en este sentido es típico el ejemplo del trabajo a domicilio” (Guerra 1988, pág. 3), lo que se puede complementar con lo que estableció Barciela al hablar de lo que representó el periodo entre 1946 y 1973, conocidos como los *años dorados* del capitalismo y que para diversos sectores de población simbolizó: “El crecimiento económico, incluso el mejor reparto relativo de sus frutos, no impidió que persistieran importantes desigualdades. El caso de Estados Unidos, el país más rico del mundo, es el mejor ejemplo. Si bien es cierto que la renta media de los blancos y los negros tendió a aproximarse entre 1947 y 1970, cuando la renta media de los negros pasó del 51 por 100 al 64 por 100 de la de los blancos, en la última fecha señalada todavía el 32 por 100 de la población negra vivía por debajo del mínimo vital. Tampoco acabó la prosperidad de la edad de oro con la condición subordinada, cuando no explotada, de las mujeres. Es cierto que se produjo un amplio movimiento de incorporación de la mujer al trabajo fuera del hogar y que avanzó el proceso de igualación legal de derechos con los hombres en los terrenos civil y político. Sin embargo, la mayor parte de las mujeres siguió

sufriendo discriminación, laboral y salarial, y a pesar de ejercer un trabajo remunerado, la mayoría de las mujeres tuvo que seguir asumiendo las tareas del hogar, consideradas socialmente todavía como propias del sexo femenino” (Barciela en Comín *et al* 2005, pág. 342), y si este planteamiento se alzaba para países como Italia y Estados Unidos hacia el tercer cuarto del siglo XX, huelgan los comentarios que se pueden hacer sobre su importancia para un país como en el que vivimos.

Capítulo 1. El método científico y la metrología en economía.

La necesidad de comprender, explicar y protegerse del mundo que nos rodea es una característica humana, en dónde determinar las causas y los efectos de un fenómeno siempre ha ocupado la mente de las personas. Para lograr esto en cada civilización se ha optado por diferentes sistemas de interpretación [símbolos]: sentido común, mitológicas, La voluntad de Deidades, metafísicas, y hasta hace relativamente poco, la explicación basada en: observación, generación de hipótesis, experimentación, comprobación, elaboración de una teoría y, si todo el proceso en conjunto cumple con ciertas condiciones, la promulgación de una ley perfectible basada en el conocimiento disponible, que manifieste todo lo que el comportamiento de un fenómeno de interés involucra, siendo este, el método científico. [Esfuerzo mental deliberado y disciplinado – S XVI]

Las referencias a los primeros estudios de *mecánica celeste* en diferentes culturas, por ejemplo, son prueba de dicho interés, en dónde las explicaciones planteadas por: babilonios, chinos, griegos, aztecas y mayas, por mencionar algunas cosmogonías, muestran la necesidad de conocer y de intentar esclarecer diversos fenómenos y su entorno. Sin embargo es hasta los estudios de Nicolás Copérnico (1473-1543), Tycho Brahé (1546-1601), Galileo (1564–1642), J. Kepler (1571–1630) e Isaac Newton (1642-1727) que se puede sintetizar un avance considerable en el desarrollo de un método de explicación basado en la descripción de los hechos fácticos más que en las creencias u opiniones de cada persona o civilización, para así poder responder de forma *objetiva* [comprobable] a la pregunta inicial de: *¿por qué...?*, y con este fundamento se han creado ciencias o disciplinas, especializadas en identificar, comprender y explicar partes de nuestra realidad.

Es conveniente plantear -para desarrollar un poco más esta discusión- una primera división en cuanto a los temas de investigación de las ciencias, que de acuerdo a Bunge (1979) estas se dividen en: a) **formal**, que se caracterizan por concebir entes formales y de establecer relaciones entre ellos, y cuyos principales ejemplos son: la lógica y la matemática; y la, b) **fáctica**, basada en los hechos, entre las que se encuentran ciencias como: física, química, fisiología, psicología y economía, y es en esta división que el autor plantea: “mientras las ciencias formales se contentan con la lógica para demostrar rigurosamente sus teoremas... las ciencias fácticas necesitan más que la lógica formal: para confirmar sus conjeturas, necesitan de la observación y/o experimento” (Bunge 1979,

pág. 8), y¹, es en dónde las ciencias que estudian sobre todo a la sociedad encuentran una serie de retos intrínsecos identificados alrededor de cada uno de sus objetos de estudio y que afecta la forma en que deben comprobar o refutar sus afirmaciones, como sostiene el mismo Bunge: “La verificación de enunciados formales solo incluye operaciones racionales, en tanto que las proposiciones que comunican información acerca de la naturaleza o de la sociedad han de ponerse a prueba por ciertos procedimientos empíricos tales como el recuento o la medición. Pues, aunque el conocimiento de los hechos no proviene de la experiencia pura – por ser la teoría un componente indispensable de la recolección de informaciones fácticas – no hay otra manera de verificar nuestras sospechas que recurrir a la experiencia, tanto pasiva como activa” (Bunge 1979 pág. 29), es por esto que en todas las ciencias y sobre todo en economía, se deben plantear experimentos -aunque de forma muy acotada- en dónde la observación de los diversos objetos de estudio y en la medición de las interacciones que se presentan entre estos debe ser medida la mayor de las veces de forma pasiva².

¹ Si bien esto implica la necesidad de una ciencia del conocimiento, la epistemología, también se relaciona con la metrología. Con una evolución en conjunto primero y después con una bifurcación con ciertos elementos en común y con algunos independientes.

² En esta discusión, se puede proponer por un lado que la construcción del dato se realiza de dos formas mutuamente excluyentes: pasiva, cuando se “recibe” el dato, es decir se *observa* al objeto de estudio sin participar de él; o de forma activa, cuando el investigador “construye” el dato, es decir se propone y se realiza el experimento, se usan directamente los instrumentos, se les calibra, se analizan los resultados y se vuelve a llevar a cabo el experimento cuantas veces se considere necesario. Por otro lado, esta discusión se enriquece al hablar acerca de “observación pasiva” en la que se puede citar a Haavelmo: “*The economist is usually a rather passive observer with respect to important economic phenomena; he usually does not control the actual collection of economic statistics*” (Haavelmo 1944, pág. 7), en dónde los datos alcanzados desde esta perspectiva se pueden denominar observaciones pasivas, complementando esto, Boumans inicia su artículo con una cita al mismo libro de Haavelmo, en la que habla de la información así recabada: “*By passive observations we mean observable results of what individuals, firms, etc., actually do in the course of events, not what they might do, or what they think they would do, or what they think they would do under certain other specified circumstances*” (Boumans 2010, pág. 77). Y si bien este tipo de información es ampliamente utilizada, tiene ciertas limitantes, que quedan más claras cuando se le contrasta con la experiencia activa, ya que en esta última, el investigador puede modificar o adecuar ciertos elementos cuando realiza un experimento, y sobre todo – lo que implica una gran desventaja de la ciencia económica respecto a las otras ciencias que sí pueden realizarlo - repetirlo. Si se permite una analogía profana, utilizando estos conceptos de observación activa y pasiva, sería esta: en un deporte que confronte a dos equipos, no se generarán los mismos datos si cada aficionado al observarlo toma las estadísticas que considere importantes respecto a las jugadas, los jugadores y la evolución del partido, en dónde las diferencias de opinión se evidenciarán al final del encuentro, cuando se comparen los datos; incluso estas diferencias serán aun más marcadas si se considera este mismo ejercicio en el que por su parte también recolecten información los comentaristas deportivos *especializados* en este deporte, comentaristas que a su vez responden a una formación distinta y que consideran bajo distintos puntos de vista lo que consideran como “más importante”, por lo que, si al final del encuentro se comparan las colección de datos –de aficionados y de profesionales-, difícilmente serán parecidas y más aun porque solo se realizaría un partido a la vez, esto es no puede ser repetido. Hay que recordar que todos los que participan en la recolección de datos tratarán de explicar la evolución del mismo *desde su punto de vista*, por lo que para un mismo encuentro difícilmente las conclusiones serán las mismas. Lo mismo sucede con los datos económicos. Diferentes perspectivas proponen diferentes interpretaciones, en dónde el dato que sintetiza este experimento será por ende, diferente. Existen otras formas de abordar a los distintos datos que se recaban y utilizan en

Es posible determinar así, que el objetivo de toda ciencia es producir conocimiento racional, verificable e imparcial, por lo que para lograr esta meta es ineludible un proceso claro de retroalimentación entre: **observación, experiencia, comprensión y control de los hechos**, además de que, si bien el discurso del método es ya muy difundido y aceptado, este no está concluido (y tal vez nunca lo esté) y se sigue debatiendo en torno a él³, por lo que se puede considerar también como perfectible, y con esto como marco de referencia, es necesario tener claros ciertos elementos de la discusión epistemológica tanto en la generación de nuevo conocimiento en general, como para la concepción de nuevas propuestas de explicaciones de comportamiento en el área de ciencias sociales y en particular en la ciencia económica, ya que dada la complejidad y la mutabilidad tanto de la sociedad humana como de las relaciones que se generan en su interior, es necesario que las observaciones que de ella se hagan, cumplan con condiciones específicas – requerimientos que no son necesarios en áreas del conocimiento como medicina, física o química, en dónde en muchos casos es posible aislar al objeto de estudio sin que modifique su comportamiento, y en las que aún con esta gran ventaja se reconoce a la incertidumbre en el proceso de medición- esto porque, al científico económico no le es posible (ni factible) el observar al individuo o empresa o sociedad de forma aislada de su entorno ni de sus interacciones, por lo que para perfeccionar la comprensión en esta disciplina se necesita partir de datos que cumplan con requisitos concretos.

Todo esto porque, si bien la ciencia económica se encuentra ubicada junto a ciencias como la física, según Bunge, e incluso existe cierta analogía en la evolución de los trabajos de la primera hacia la segunda, en donde se podría aventurar que se han estudiado desde hace 200 años eventos que se podrían considerar como la *mecánica económica* de la sociedad en su conjunto, al hablar de los grandes agregados como: consumo, ahorro, empresas, corporaciones, gobierno, sector externo, crecimiento o desarrollo, y sus mutuas influencias, o tal como lo planteó A.C. Pigou (1933), el tratar de entender “el proceso por el cual se rige el cosmos económico”, y en donde al mismo tiempo que se intenta estudiar al *átomo económico* [una de las propuestas teóricas de este está alrededor del *Homo œconomicus*]

distintas ciencias, por ejemplo Heinz Dieterich (1996) habla sobre observaciones indirectas (utilizadas para las mediciones en astronomía, por ejemplo), externas y participantes.

³ En este sentido, se puede citar como ejemplo lo que propone Boumans (2007) ya que en el capítulo 1 “Introducción”, que escribe el compilador, en dónde establece una evolución en la teoría de la medida al pasar de una “Aproximación clásica (medición del error)” a una “Aproximación que considera la incertidumbre en la medición”, que se mencionará más adelante.

representado por el individuo y sus decisiones⁴, o por la empresa y sus respectivas elecciones, por lo que dependiendo de la perspectiva, se estudian las implicaciones del comportamiento individual en los resultados agregados de los países⁵ o sus planetas, de manera similar a lo que se esboza en la idea de: “los físicos atómicos imaginan diversos mecanismos ocultos que conectan los fenómenos macroscópicos con su soporte microscópico” (Bunge 1979, pág. 38), por lo que ambas ramas de las ciencias fácticas proponen, teorizan y tratan de demostrar los *anhelados equilibrios* (si es que existen) entre todos los elementos que componen un fenómeno, ya sea físico, biológico, económico, o los de interés para otra ciencia.

Continuando un poco más con la discusión acerca de la conformación del conocimiento –y su verificación- entre diferentes disciplinas, esta necesita todavía de una segmentación más detallada, por lo que se puede continuar con la división entre las ciencias naturales y las ciencias sociales, tal como lo plantea Arthur Lewis (1955) que al hablar de los cambios en creencias e instituciones en su estudio acerca del desarrollo sostuvo: “Las teorías de la evolución social nunca pueden tomar como base fundamentos tan seguros como las teorías de la química o la biología, que recurren a experimentos susceptibles de repetición. La diferencia puede ser solo de grado, ya que también las teorías más especulativas de las ciencias naturales se trastornan con frecuencia por el descubrimiento de nuevos hechos. Pero los hechos de la historia están mucho menos seguramente fundamentados que los de los experimentos repetibles, y esta es una de esas diferencias de grado que constituyen virtualmente una diferencia de esencia” (Lewis 1955, pág. 16), por lo que, como lo establece Lewis, esto limita de forma considerable al conocimiento social en general y en específico al económico.

Y con estas ideas de William Arthur Lewis de fondo, es posible identificar que en la conformación del conocimiento científico, la medición y en particular en la recolección de información de los experimentos en las ciencias sociales, en áreas tan disímiles a primera vista como la psicología o la economía, son tareas complejas y que no están libres de opiniones, discusiones, y por lo tanto de evolución, ya que al ser comparadas por ejemplo con la teoría de medición de las otras ciencias denominadas *exactas o duras* – química,

⁴ Citando nuevamente a Haavelmo (*op cit*) el autor define tres tipos de relaciones cuantitativas en economía: *Definitional identities*; *Technical relations*; *Relations describing economic action*, en dónde en este caso es esta última la de interés en esta discusión.

⁵ Uno de los ejemplos que se puede mencionar aquí es sobre las expectativas que los individuos generan al conocer de antemano el comportamiento del Estado en la economía, así como de instituciones como el banco central.

física o ingenierías - presentan complicaciones que deben ser consideradas [de preferencia] antes de iniciar un proceso de investigación, tal como lo plantea Koopmans (1947) en el contraste que realiza entre lo que denomina las fases “Kepler” y “Newton” de investigación⁶: “la presencia de variabilidad aleatoria en la información económica justifica requerimientos metodológicos que no son necesarios en el estudio del movimiento planetario” (Koopmans 1947, pág. 168), y que complementa con: “Los economistas no están en posición de realizar experimentos con el sistema económico completo cuyo único objetivo sea establecer una verdad científica” (Koopmans 1947, pág. 166), por lo que incluso en los pasos básicos de recolección, elaboración y síntesis de los datos para evaluar propuestas [hipótesis] en base a comportamientos teóricos (estas son primero singulares y posteriormente al ser agregadas pueden conformar un sistema completo ordenado y jerarquizado, y con esto se alcanza una estructura teórico – empírica íntegra útil para la descripción de eventos en la realidad) existen diferencias trascendentales entre unas ciencias y otras⁷.

Es por esto que, en el camino de conformar conocimiento objetivo y racional uno de los principales retos en la descripción de la actividad económica se encuentra en la medición. Y cómo en otras áreas científicas, la discusión no está solo en lo que le interesa al investigador medir -economista, en este caso-, modelar o en cómo especificar de forma consecuente y práctica un marco teórico respecto a la realidad, sino que existe una discusión acerca de la constitución del conocimiento, acerca del método y la forma de

⁶ Koopmans sostiene lo siguiente: “la etapa de investigación Kepler, basada en la observación de muchas series sin referencia alguna al subyacente comportamiento económico de los individuos” (Koopmans 1947, pág. 165), es decir la recopilación de datos sin que estos estén relacionados con alguna propuesta de comportamiento teórico, de forma parecida a lo que critica el epistemólogo argentino previamente citado: “los datos aislados y crudos son inútiles y no son dignos de confianza; es preciso elaborarlos, organizarlos y confrontarlos con las conclusiones teóricas” (Bunge 1979, pág. 16), en dónde además agrega: “La ciencia no se sirve de los datos empíricos –que siempre son singulares- como tales; estos son mudos mientras no se los manipula y convierte en piezas de estructuras teóricas” (Bunge 1979, pág. 18); mientras que por otro lado, en la fase Newton se confrontan los datos recabados con hipótesis de comportamiento que se basan en estructuras teóricas, y con esto se pueden aceptar unas y rechazar otras, y de esta forma generar un conocimiento integrado, que en su momento permitieron formular las leyes fundamentales del movimiento de los cuerpos, así como sus efectos y sus causas, por ejemplo.

⁷ Para la observación y descripción de un fenómeno, ya se mencionó brevemente, las características de la observación pasiva y activa; mientras que, la generación de hipótesis es un proceso lógico en el que se establecen afirmaciones así como sus posibles relaciones y jerarquías; por su parte, puede ser que en la experimentación exista una de las mayores diferencias entre las distintas ciencias, por ejemplo en la física clásica se establecen que los problemas derivados de cualquier proceso de medición se establecen como: 1.- ¿Qué se va a medir?, que implica un problema de magnitud y de análisis dimensional; 2.- ¿En qué se va a medir?, que parte del problema de las unidades y el sistema de unidades de medida; 3.- ¿Con qué se va a medir?, en el que se determinan los instrumentos de medida; y, 4.- ¿Cómo se va a medir?, en dónde se definen los aparatos y los métodos de medida, para que con todos estos pasos integrados se puedan generar dimensiones fundamentales y derivadas del fenómeno de estudio, y que se relacionan con el sistema completo (Yurrieta, 1986).

medición en economía, ya que –continuando con la analogía con la astronomía- el objeto de interés más agregado es la sociedad en su conjunto e involucra a sus *sistemas planetarios*, a los *grandes astros y sus deseables equilibrios*, por lo que la medición en laboratorio aislada de *ruido* o interferencias es poco menos que imposible.

Con todo esto, se intenta bosquejar a las diversas características que se deben cumplir al realizar una medición en la disciplina económica, ya que además la sociedad no es estática, ni en el tiempo, ni en su interior, y ni aun entre las diferentes naciones, es decir que sus relaciones de producción, consumo, etc. se transforman, por lo que es necesario identificar las particularidades que cada caso implica en la medición, tal como lo sustenta Koopmans: “Los patrones de comportamiento están sujetos a cambios: graduales a través de cambios en los hábitos y gustos, urbanización e industrialización; de forma gradual o de forma desigual por el cambio tecnológico; de forma abrupta por políticas o los efectos económicos de eventos políticos” (Koopmans 1947, pág. 167), [con esto se muestra que no es lo mismo medir el mismo fenómeno de interés ni en un mismo país en momentos diferentes, ni entre diferentes regiones de países como México, Inglaterra, Turquía, o Zimbabue, por ejemplo] y todas estas particularidades deben ser consideradas en economía al momento de agregar los indicadores económicos, que a su vez son producto de los datos recabados que tratan de resumir de forma sintética todo lo relacionado con el comportamiento de una variable de interés en un periodo de tiempo dado.

Así, se van identificando tanto retos formales como prácticos, ya que además, para poder manejar e interpretar la realidad se tienen que utilizar diversas magnitudes (escalares o vectoriales⁸) cuya disposición debe ser clara: “La medición en economía es la asignación de numerales a ciertas propiedades de objetos o eventos – lo que es medido – de acuerdo a una regla, con el objetivo de generar información confiable acerca de esos objetos o eventos” (Boumans 2007, pág. 3) –lo que se ha discutido por otro lado como el problema de la representación-, por lo que para lograr esto, es necesario plantear de la mejor manera

⁸ Es importante recordar que: “Algunas cantidades en matemáticas, y otras ciencias, tales como el área, el volumen, la longitud de un arco, la temperatura y el tiempo, solo tienen magnitud y se pueden caracterizar completamente con un solo número real (con una unidad de medida apropiada como cm^2 , cm^3 , cm , $^{\circ}\text{C}$, min o s). Una cantidad de este tipo es una cantidad escalar y el número real correspondiente se llama escalar. Conceptos como el de velocidad o fuerza poseen tanto magnitud como dirección y a menudo se representan por flechas o segmentos dirigidos, es decir, segmentos en los que se señala un sentido y representan una dirección. A este segmento dirigido también se le llama vector” (Swokowski 1989, pág. 678), esto ya que al momento de calcular la incertidumbre se puede partir de una simplificación: “Aunque para el propósito de este trabajo se considerará Y como un escalar, puede aplicarse el mismo formalismo para elementos matemáticos más complejos como vectores o matrices” (Schimid *et al* 2004, pág. 6).

a los fenómenos y a el o los objetos de estudio a ser observados y cuantificados, de acuerdo al cuerpo teórico correspondiente, así como a las definiciones y las relaciones propuestas entre estos objetos, para establecer una estructura que permita conocer, interpretar y analizar cierto comportamiento económico, como lo plantea Katarina Juselius: “Para poder utilizar un concepto teórico (en la realidad), se tiene que exponer de manera precisa acerca de cómo medir la correspondiente variable teórica, esto es, darle a la variable teórica un significado preciso” (Juselius 2006, pág. 6), además, la autora complementa con otra referencia a lo que propuso el renombrado economista noruego ya antes mencionado: “se tienen que considerar tres cuestiones de Haavelmo, que con frecuencia se pasan por alto en la modelación macroeconómica empírica: (1) la relación entre las variables teóricas, ideales y observables; (2) la distinción entre la evaluación de una hipótesis y la evaluación de una teoría; y (3) la formulación de un diseño adecuado del experimento en econometría y su relación con el diseño de un experimento basado en la observación pasiva” (Juselius 2006, pág. 4).

A este respecto, Trygve Haavelmo ya sostenía: “Aunque nuestro actual conocimiento de los hechos económicos está basado en clasificaciones toscas y mediciones aproximadas, [por lo que] sentimos de forma frecuente que “podríamos hacer algo mejor que esto”, esto es, en muchos casos, sería posible generar descripciones y reglas de medición de tal forma que dos o más observadores independientes que utilicen estas reglas para un determinado grupo de objetos obtuviesen prácticamente las mismas cantidades” (Haavelmo 1944, pág. 5), pero que por razones tanto prácticas (como por ejemplo el presupuesto para realizar la medición o incluso por falta de tiempo) como abstractas (falta de una discusión teórica completa) esto no se logra, lo cual forja *datos observados perfectibles*, además este autor agrega: “En la teoría pura se introducen variables (o funciones temporales) las cuales, por construcción, satisfacen ciertas condiciones de consistencia interna de un modelo teórico. Estas variables teóricas suelen ser definidas de tal forma que indican con qué medida real, "ideal" [true], esperamos que las variables teóricas se puedan identificar. Pero las variables teóricas no son *definidas* como idénticas con alguna variable “ideal”. Ya que el proceso de medición correcto se aplica, esencialmente, a cada variable por separado. Para establecer alguna relación funcional sobre las variables esto significa ir mucho más allá. Podríamos expresar la diferencia al decir que las variables (o funciones temporales) “ideales” representan la mejor posible forma de medir de manera precisa la realidad “como es de hecho”, mientras las variables definidas en la teoría son las mediciones verdaderas que se

obtendrían si la realidad estuviese realmente de acuerdo con el modelo teórico”⁹ (Haavelmo, *Ibid*).

Es así como, tomando como base una teoría fundamentada en objetos formales y sus relaciones, es necesario establecer el comportamiento que cada uno de estos objetos debería tener en la realidad, y determinar así, primero, reglas de correspondencia con una *variable ideal*, y segundo, definirla en términos de conceptos concretos y claros, de tal manera que esta no esté sujeta a interpretaciones o ambigüedades o variaciones espacio-temporales y lograr con esto, *la mejor* variable observada. Con todo lo antes mencionado, se identifica al primer reto en la medición, en dónde incluso hay que añadir que en economía no existe una forma única de medir, como lo plantea Boumans: “La medición en la economía no es un campo de investigación unificado, sino fragmentado en diversos campos separados, cada uno con su diferente metodología e historia, por ejemplo: econometría, teoría de números índices, cuentas nacionales” (Boumans 2007, pág. 3), por lo que la discusión de un concepto en esta ciencia, debe contemplar y tener presentes a estos campos de especialización [si así lo amerita], para que la recolección de información sea útil para todas estas áreas o al menos sean consideradas en la conformación de la investigación correspondiente.

Con esto, se establecen los tres niveles jerárquicos que una variable debe tener: **teórico**, que es la relación funcional más abstracta al formar parte de un modelo de comportamiento *especulativo*; **ideal**, en el que establece una relación entre una variable teórica con un comportamiento específico que debería suceder en la realidad y con la que se espera esté relacionado; y **observable**, que sería la relación funcional práctica y conmensurable, al momento de recolectar la información que debe representar a tal variable. Visto esto desde una perspectiva complementaria, Juselius planteó: “Cuando se considera un arreglo teórico, que involucra ciertas variables y ciertas relaciones matemáticas, es común preguntar acerca del significado real de esta o aquella variable. Solo que esta interrogante no tiene sentido dentro del modelo teórico. Y si la cuestión hace referencia a la realidad no va a tener una respuesta precisa. Una cosa es construir un modelo teórico, otra cosa es dar reglas para elegir los hechos a los cuáles el modelo teórico debe ser utilizado” (Juselius 2006, pág. 6).

⁹ Los conceptos en inglés son: “theoretical, true, and observable variables”, de las que en este documento se propone como traducción: “variables teóricas, ideales y observables”, respectivamente.

De esto se sigue que una vez establecidas las reglas de correspondencia, esto genera a su vez un nuevo desafío, ya que cuando se define a la variable observable, se tienen que plantear también al conjunto de fases sucesivas que permitirán obtener el escalar o vector relacionado a dicha variable.

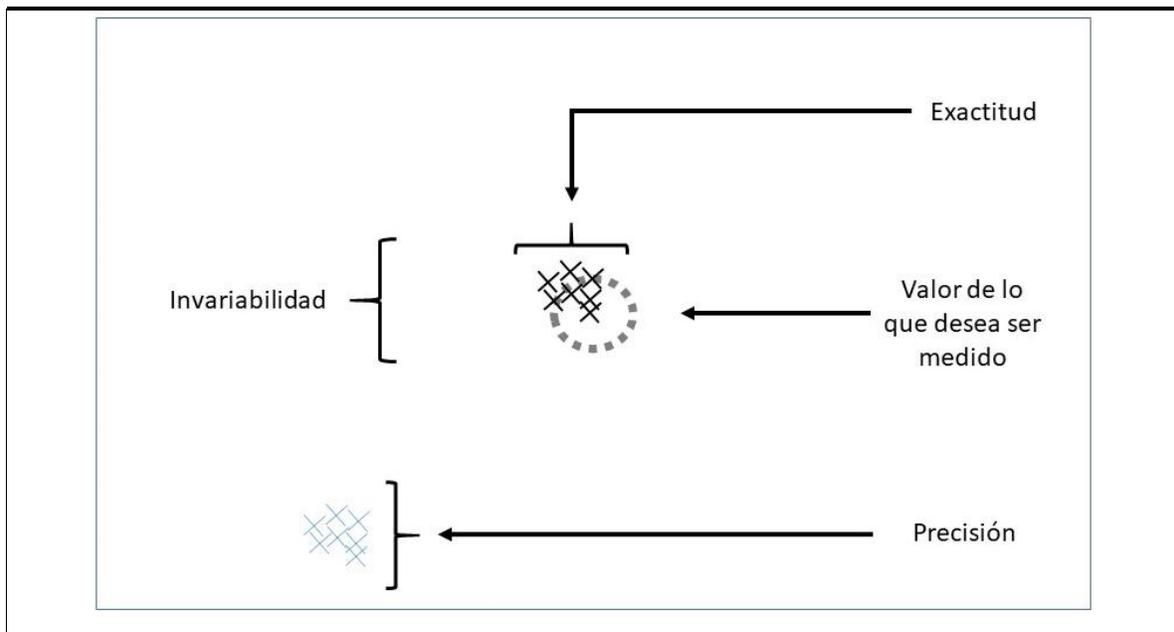
Este conjunto de fases que se establecen para recabar información de utilidad en economía, deben de considerar además otros requisitos: “La confiabilidad de los resultados de una medición pueden ser caracterizados por tres conceptos: **invariabilidad**, definida como la estabilidad entre el mensurando¹⁰ o *lo que interesa ser medido*, el sistema de medidas y el ambiente; **exactitud**, definida como el *grado de concordancia*¹¹ entre el resultado de una medición y el valor ideal de lo que interesa ser medido; y, **precisión**, definida como el grado de concordancia entre los valores cuantitativos obtenidos al reproducir varias veces la medición de interés bajo condiciones específicas” (Boumans 2007, pág. 4), lo que implica que en la síntesis de un dato, se deberán de contemplar y evaluar estos principios para alcanzar un instrumento que explique lo que realmente estamos interesados en conocer.

Una analogía gráfica que se puede utilizar para representar a estos conceptos se ejemplifica con la figura 1.

¹⁰ El concepto en inglés “measurand” arroja “mensurando” como traducción al español, sin embargo, en la Real Academia Española no aparece como sustantivo, sino como la conjugación del verbo mensurar –medir- en el gerundio de la forma no personal; aquí se propone de forma alterna: “lo que interesa ser medido”.

¹¹ *Closeness of the agreement*, se traduce aquí como: grado de concordancia.

Figura 1. Descripción gráfica de invariabilidad, exactitud y precisión.



Fuente: Elaboración propia con información de Boumans 2007.

Y, aun con todo el cuidado en el proceso de medición y considerando el proceso de conformación de toda la información posible, es necesario siempre mantener y enriquecer al marco teórico de fondo [para identificar las posibles razones de la diferencia entre las variables teórica y observada], como lo plantea Juselius: “aun si los datos reunidos por observación pasiva generalmente no califican para probar modelos teóricos “profundos”, la mayor parte de los modelos macroeconómicos están, sin embargo, basados en los datos reunidos de forma oficial. Esto es simplemente por el interés genuino en tal información macroeconómica. [Y] Ya que “la información pocas veces habla por sí misma”, se necesitan argumentos teóricos para entender la variación en estos datos a pesar de la débil correspondencia entre las variables teóricas y observables” (Juselius 2006, pág. 7), lo cual soporta aun más lo ya establecido por Haavelmo y Bunge, y que a su vez refuerza la necesidad de un proceso de medición claro, que especifique en cada sección de este su relación con la variable originalmente planteada.

Todo lo antes mencionado muestra los elementos básicos que deben ser considerados al momento de proponer un proceso de medición en economía, y aun así, es necesario también reconocer que todo proceso es perfectible, como lo ejemplifica la evolución de la medición en economía, ya que existe otro elemento más a ser considerado, tal como lo

muestra Boumans, que sostiene que la metrología o el estudio científico de la medición, no va exento de cambios en la forma de medir y presentar los resultados obtenidos, como lo muestra el paso del *enfoque clásico* a la *teoría representacional*¹² de la medición, en dónde: “El enfoque clásico da por sentado que lo que -interesa ser- medido puede ser descrito en última instancia por un único valor real, pero en el que los instrumentos y las mediciones obtenidas no generan este valor debido a “errores” aditivos, tanto sistemáticos como aleatorios. [Mientras que en] el enfoque por incertidumbre, el **error** no juega ningún papel, ya que al final solo hay una **incertidumbre** en la medición” (Boumans 2007, pág. 14), lo que plantea entonces como necesaria, a su vez, una caracterización probabilística de la medición, a lo que este autor agrega: “Para lograr mediciones confiables, los siguientes problemas deben ser atendidos: el problema de la invariabilidad; la reducción de ruido; y que, fuera del laboratorio no se puede controlar el ambiente de la medición, por lo que la precisión y la exactitud deben ser obtenidas a través de una modelación específica” (Boumans 2007, pág. 5)¹³, como ya se había mencionado líneas arriba¹⁴.

Además de todo lo anterior, otro punto a considerar es que, si bien es necesario establecer una relación precisa entre un marco teórico y las consecuentes variables teóricas, ideales y observables, conjuntar todo esto en economía tampoco es un proceso sencillo, como lo

¹² *Representational Theory of Measurement*.

¹³ Una muy breve explicación de la diferencia entre error e incertidumbre se puede consultar en: Burns *et al* 1973.

¹⁴ La revisión documental acerca de metrología en diversas ciencias fácticas permitió ubicar que por ejemplo en ciencias químicas aun cuando gran parte de sus mediciones son realizadas en laboratorios construidos *ex profeso* para tales fines, existe una amplia literatura acerca de la importancia de la medición de la incertidumbre, en dónde se hace constante referencia a lo que establece el Centro Nacional de Metrología (CENAM): “El resultado de una medición incluye la mejor estimación del valor del mensurando y una estimación de la incertidumbre sobre ese valor. La incertidumbre se compone de contribuciones de diversas fuentes, algunas de ellas descritas por las magnitudes de entrada respectivas. Algunas contribuciones son inevitables por la definición del propio mensurando, mientras otras pueden depender del principio de medición, del método y del procedimiento seleccionados para la medición” (Schimid *et al* 2004, pág. 4), y que complementan con: “También pueden influir en el resultado de la medición, y por lo tanto en la incertidumbre, algunos atributos no cuantificables en cuyo caso es siempre recomendable reducir en lo posible sus efectos, preferentemente haciendo uso de criterios de aceptación en las actividades tendientes a reducir tales efectos” (*Ibid*, pág. 4), además de esto otro autor afirma: “Cuando se da a conocer el resultado de la medición de una cierta cantidad física, es indispensable dar una indicación cuantitativa de la calidad del resultado, para que pueda tenerse una idea de su confiabilidad. Sin esto, es imposible hacer comparaciones de dichos resultados, ya sea entre ellos mismos, o con valores de referencia. Por ello debe existir un procedimiento comprensible y aceptado generalmente que lleve a una evaluación y expresión apropiada de la incertidumbre” (Miranda sin año, pág. 2); a lo que otro autor agrega: “Toda cantidad física es resultado de una medición, la cual puede ser directa si se determina por medio de un aparato de medida, o indirecta si es resultado de cálculos en que intervienen mediciones directas... Es básico reconocer —aunque sea implícitamente— la incertidumbre de toda cantidad física, ya que siendo en última instancia resultado de mediciones, uno solamente puede decir —con cierto grado de seguridad— que la cantidad en cuestión se halla dentro de cierto intervalo. El que este intervalo sea amplio o estrecho —y que sea posible determinarlo con fidelidad— es otro problema, que depende de lo burdo o refinado que sean las técnicas experimentales empleadas; pero ese intervalo siempre existe. La incertidumbre de una cantidad determina la confiabilidad de ésta” (Garduño 2006, pág. 1). Un diagrama de flujo que ejemplifica el proceso de estimación de la incertidumbre se puede encontrar en Arias *et al* 2001.

afirma Boumans un poco más adelante en su exposición: “Lograr una representación precisa de un fenómeno económico es un proceso complejo; [ya que] las representaciones no se derivan de forma simple de la teoría. Es necesario mucho conocimiento de fondo, [tal como lo plantea] Backhouse que identifica cinco tipos de conocimiento que están relacionados con la modelación: estadística, **historia** y experiencia; supuestos metafísicos, representaciones empíricas y teóricas...” (Boumans 2007, pág. 11), lo cual abunda no solo sobre el proceso de medición, sino también sobre el entorno en el que el dato de interés debe ser entendido.

Este autor abunda en esto al establecer además que dentro de la *teoría representacional de la medición* existen a su vez dos enfoques diferentes: el axiomático y el empírico. El primero utilizado principalmente en teoría de juegos y en teoría de índices, basado en axiomas con propiedades matemáticas específicas. El segundo, cuyo principal ejemplo son las cuentas nacionales, tiene entre otros criterios: consistencia, flexibilidad, invarianza y estandarización, en dónde: “La consistencia es garantizada por el uso de ecuaciones definitorias e identidades, las cuales se relacionan con las diversas fuentes estadísticas de cada una. Una estructura consistente de definiciones interdependientes permite un análisis uniforme y la comparación de diversos fenómenos económicos. Entre estos criterios se presentan de forma inevitable ciertas tensiones, como también entre la precisión [accuracy] y la oportunidad de las estimaciones...” (Boumans 2007, pág. 11).

Enfocado en esto, Blanchard *et al*, identifican a su vez cómo la forma de medición del enfoque empírico está enfocada a las cuentas nacionales: “La contabilidad nacional, al igual que cualquier otro sistema contable, define primero los conceptos y después elabora indicadores que corresponden a esos conceptos” (Blanchard *et al* 2012, pág. 18), aunque las definiciones se han perfeccionado a lo largo del tiempo, o han incluido nuevos elementos en función de los nuevos planteamientos socioeconómicos –lo cual ya implica básicamente el problema de invariabilidad antes mencionado- y que provoca que en la práctica existan serias limitaciones en las comparaciones temporales de datos construidos bajo distintas, y sin embargo relacionadas, acepciones.

Con el establecimiento del enfoque empírico, se reconoce una de las partes prácticas de la medición en economía, y sobre todo la cuantificación a nivel nacional, y que a su vez, debería de cumplir con los requisitos ya mencionados en el proceso de recabar y sintetizar la información *individual*, que en el caso particular de este trabajo debe ser la información

relacionada con la parte *informal* de la economía, ya que desde sus inicios fue propuesta para que fuese recabada por las oficinas de estadística, en el área de cuentas nacionales, al estar directamente relacionada con otros elementos de este marco descriptivo: el empleo y la producción, y que sin embargo se distingue una diferencia de esencia, ya que los datos en cuentas nacionales se asocian a la configuración de información contable auditable de personas, empresas y gobierno, mientras que la informalidad está asociada a la ausencia de este tipo de información, por lo que es necesario evaluar el enfoque empírico en base a las identidades *vis a vis* un marco teórico que explique el comportamiento de un fenómeno que adolece de la información en que se sustenta la contabilidad nacional.

Para continuar, es necesario ahora establecer ciertos rasgos que presentan los institutos de estadística¹⁵, que en la práctica y dada la necesidad de cuantiosos recursos humanos y tecnológicos, son los encargados de la recabar y sintetizar de información económica ya que, como parte especializada (y autónoma en el caso de los EUM) del gobierno se encargan de hacer distintos tipos de mediciones, entre las que destacan: demográficas, económicas, topográficas, geodésicas, y un largo etcétera, que a su vez hacen referencia a diferentes marcos temporales, en función de la información básica disponible, concerniente a su vez con distintos periodos de recolección y aquejada por los tiempos de procesamiento, por lo que presentan una variada descripción nacional y subnacional con una periodicidad que puede ser diaria, semanal, mensual, trimestral o anual.

Dentro de las mediciones que se hacen en cuentas nacionales, estas tienen a su vez distintos retos prácticos, ya que al caracterizar a la actividad económica dentro de una sociedad bajo esta perspectiva, se destaca que: “la recolección de información lleva tiempo; las estimaciones económicas son generadas en bloques a las que posteriormente se le pueden añadir otros bloques, que incorporan nueva información no disponible antes. Y esto afecta la precisión de las estimaciones iniciales” (Boumans 2007, pág. 16), por lo que tomando esto en consideración, se debe suponer que todo el proceso de medición debe estar armonizado, para lograr una integración completa tanto del objeto de estudio de

¹⁵ Si bien esta responsabilidad ha estado dividida entre los bancos centrales y las oficinas de estadística según el país de estudio, la evolución reciente perfila a que estas últimas sean las que estén encargadas de dicha función. En el caso de México, dicha evolución se puede constatar con la publicación el 16 de abril de 2008 en el Diario Oficial de la Federación de la Ley del Sistema Nacional de Información Estadística y Geográfica http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LSNIEG_250618.pdf.

interés como del proceso de síntesis del dato, en dónde además la conformación *el dato* se afina y complementa con nueva información a medida que está disponible.

Si bien en términos prácticos los principales desafíos para los institutos de estadística son: la cobertura, la periodicidad, el costo, y por supuesto el posible “*trade-off*”¹⁶, entre los distintos procesos de medición, ya que se reconoce que no se realiza el mismo esfuerzo al hacer una encuesta o un censo, ni por el tiempo necesario para su realización, procesamiento, ni por su costo total, que influye a su vez en la incertidumbre de la medición, es decir en las diferencias entre las variables teórica y observable, en dónde además la información específica de la incertidumbre debería estar disponible para los usuarios y que a su vez permita hacer una evaluación objetiva de la misma.

Otro de los elementos que debe tomarse en cuenta en la medición que realizan las cuentas nacionales es que la metodología tiene más de un algoritmo de cálculo de la actividad económica y que está en el núcleo del planteamiento de cálculo en base a las identidades contables, tal como sucede con el producto interno bruto (PIB) que de acuerdo al sistema de cuentas nacionales (SCN) se tienen los métodos de: valor agregado, utilización final y de ingresos primarios¹⁷, esto bajo el supuesto de: “La idea es que podamos estar más confiados de la exactitud del resultado si diferentes métodos llevan al mismo resultado” (Boumans 2007, pág. 14), que plantea a su vez la posibilidad [y necesidad] de convergencia en las mediciones que se realizan por los distintos métodos de agregación que se consideran equivalentes y que de esta forma se alcance una mayor certidumbre en el trabajo de los institutos de estadística.

Además, y como parte del esfuerzo en el proceso de medición y resumen de la información nacional calculada con este marco de referencia es necesario mantener un proceso de evaluación de la información básica, como lo plantea Koopmans: “como es frecuente en el trabajo estadístico, una gran cantidad de información –representada aquí (por sobretodo datos mensuales) por observaciones de muchas variables económicas referentes a periodos muy largos – es abreviada y resumida al calcular un número menor de mediciones “derivadas”, incorporando lo relevante e informativo, omitiendo lo accidental o que no tiene

¹⁶ La traducción de “*Trade off*” en el diccionario Merriam Webster, establece que es “el balance de diversos factores, los cuales no se pueden alcanzar todos al mismo tiempo”. En español se puede traducir como: “concesiones mutuas”, “intercambio” o “canje”, que no se consideran suficientemente claros por lo que se mantiene el concepto en inglés.

¹⁷ Se puede consultar el capítulo 2 *Sinopsis*, del Sistema de Cuentas Nacionales (SCN o SNA por las siglas en inglés) 2008, o directamente los apartados 2.138, 2.139 y 2.140 del mismo.

interés” (Koopmans 1947, pág. 162), para que a partir de esto se pueda reducir la incertidumbre en la medición y alcanzar un dato escalar o vectorial que, dadas las escalas establecidas, resume de forma clara, precisa y fidedigna la información observable básica que a su vez pueda ser contrastada con los modelos teóricos correspondientes.

A partir de esto se puede mencionar que otro de los grandes retos que se observan en economía se debe al gran interés social en sus mediciones, y que sin embargo: “No es necesario decir que, las mediciones disponibles de las estadísticas oficiales se encuentran muy lejos de las definiciones de las variables ideales. Y, aún si es posible obtener mediciones que satisfagan las definiciones de las variables ideales, es obvio que estas no corresponderán con las variables teóricas. Sin embargo, si el propósito de una investigación teórica es el de evaluar una teoría, un prerrequisito para una inferencia válida acerca del modelo teórico es una cercana correspondencia entre las variables observables y las variables ideales” (Juselius 2006, pág. 7), lo cuál exhorta a una mayor cercanía entre la teoría económica y las propuestas de medición oficiales de la economía, y en especial con la de cuentas nacionales ya que si bien se plantea que el conjunto de identidades aportan una coherencia interna en la medición, es precisamente en el cálculo de actividades que no utilizan un marco contable base que garantice esta coherencia que se necesita una continua y profunda discusión teórica para asegurar que los supuestos de comportamiento que se plantean tanto dentro como hacia afuera de la informalidad estén fundamentados.

Es así como dadas las características del objeto de estudio de este trabajo, la informalidad, que es un tema esencialmente de orden nacional por lo que se le atribuye un mayor énfasis en las particularidades que se deben tener en cuenta en su medición por parte del organismo del Estado encargado de realizar esta, esto ya que además también pueden existir otros agentes [privados o académicos] interesados en alguna propuesta alterna de medición lo que hace más apremiante una caracterización teórica transparente, que proponga la forma de entender dicho fenómeno ya sea que se sustente al menos en parte en la información oficial o que presente una forma diferente para el cálculo e interpretación.

Conclusiones del capítulo.

De esta revisión sucinta de las características del proceso de medición se pueden extraer diversas recomendaciones, entre las que se pueden citar:

- En la base del conocimiento científico y sobre todo en las ciencias fácticas se necesita preparar el trabajo para aceptar, modificar o rechazar un razonamiento o una propuesta hipotética basada en un arreglo teórico de comportamiento con fundamento en la información básica disponible: el dato, sin embargo, este no se crea ni en el vacío, ni de forma espontánea, ya que se debe construir a partir de definiciones, que a su vez no necesariamente parten de un planteamiento sencillo entre las variables teóricas y las observables, por lo que es necesario comprender “la diferencia que existe entre la definición y el dato” (Bunge 1979, pág. 64).
- Plantear un marco teórico lo suficientemente amplio en el interior de la propuesta metodológica, esto ya que: “El rechazo a las contribuciones que aporta la teoría económica puede generar vacíos...” (Koopmans 1947, pág. 164), y por lo tanto, limitaciones en el alcance e interpretación de las mediciones.
- Distinguir la importancia del paso de una medición basada en el error a una que se enfoque en la incertidumbre, esto ya que de manera práctica: “En la dinámica económica, el fenómeno de interés es esencialmente un proceso estocástico o necesita ser tratado como tal debido al gran número de factores que lo afectan” (Koopmans 1947, pág. 169), por lo que sería recomendable llegar a un dato con una incertidumbre asociada [además de que se caracterice el proceso para alcanzar dicha incertidumbre].
- Respecto a la evolución del conocimiento y haciendo eco a lo ya mencionado en la analogía entre la física y la economía, se indentifican las algunas ventajas: “Por otro lado, los economistas poseen teorías del comportamiento económico más elaboradas y mejor establecidas que las teorías del movimiento de cuerpos materiales conocidas por Kepler. Estas teorías económicas están basadas en evidencias de un tipo diferente que las observaciones contenidas en las series de tiempo: conocimiento de los motivos y hábitos de los consumidores y de los objetivos basados en las ganancias de las empresas privadas, basadas parte en la introspección, parte en entrevistas, parte en inferencias de las acciones que realizan los individuos – o de forma sucinta, un conocimiento más o menos sistematizado de

la conducta humana y sus motivos.” (Koopmans 1947, pág. 166), lo que debería aportar una base más sólida para la evolución de esta ciencia social.

- Debido a las características de la medición en economía y para que esta pueda ser evaluada es necesario partir de que: “Experimentos controlados no son usualmente posibles dentro de la economía nacional y la única posibilidad para “evaluar” relaciones hipotéticas encontradas en un análisis empírico, es esperar a la actualización de la información, ya que esta no fue utilizada en la generación de la hipótesis” (Juselius 2006, pág. 9), lo que plantea que se debe continuar con el proceso de medición siguiendo los mismos procedimientos del que se obtuvieron los datos originalmente utilizados, ya que esto puede ser la única manera de comprobar las hipótesis propuestas inicialmente.
- Respecto a los problemas derivados de la invariabilidad de los resultados sobre todo en cuentas nacionales se identifica en este a uno de los mayores retos, ya que: “Series de alta calidad, para un periodo de tiempo razonable son difícil de conseguir debido a cambios en las definiciones, a que nuevos componentes se han incorporado a los agregados y nuevas regulaciones han modificado el comportamiento. El resultado final es el mejor conjunto de mediciones para estas circunstancias, pero aun así muy lejos de los valores reales de una situación ideal” (Juselius 2006, pág. 8), lo cual habla de la evolución de los elementos ya citados previamente y como debe mantenerse un *diálogo* entre la teoría y la medición.
- El uso de la información puede tener diferentes usos interpretativos de entre los que destaca: “Sin embargo, considero que tal predicción es realmente el objetivo más importante del análisis de las fluctuaciones económicas. El criterio de utilidad social del análisis científico otorga el derecho de discutir los méritos de un enfoque particular al problema de las fluctuaciones económicas sobre las bases de las guías que otorga la política económica” (Koopmans 1947, pág. 166).
- Por último se afirma como indispensable: “La completa utilización de los conceptos e hipótesis de la teoría económica *como parte del proceso de observación y medición*, promete ser el camino más corto, tal vez incluso el único camino posible, para comprender las fluctuaciones cíclicas”(Koopmans 1947, pág. 162), lo cual habla nuevamente sobre la necesidad de marcos teóricos que sean incluyentes, capaces de complementarse y así posibilitar el estudio de los fenómenos económicos en colaboración más que de forma autosuficiente.

Para terminar se propone una síntesis de los elementos desarrollados en esta sección condensado en el cuadro 1, y que plantean los elementos considerados básicos en la medición de variables en economía.

Cuadro 1. Resumen metrología.

Variable	Proceso de medición	Evaluación de resultados	En física en necesario definir	Área de medición en economía
Teórica	Invariabilidad	Clásica – error	¿Qué se va a medir? Unidad de medida	Teoría de juegos
Ideal	Exactitud	Incertidumbre - probabilidad	¿En qué se va a medir? Método de medición	Números índice
Observable	Precisión		¿Con qué se va a medir? Definir los instrumentos	Cuentas nacionales
			¿Cómo se va a medir? Establecer las dimensiones	

Fuente: Elaboración propia.

Capítulo 2. Evolución de un concepto, del sector informal a la economía informal.

Antecedentes

Después de 1945, una parte considerable de la discusión económica se centró en diversas propuestas para tratar de entender, explicar y reducir las claras diferencias en los niveles de vida entre los diferentes países y también casi siempre incluso al interior de los mismos. Si bien parte de esta discusión tenía de fondo la confrontación entre los dos sistemas político-económicos dominantes en aquel momento¹⁸, la idea esencial en los modelos de crecimiento era identificar a elementos específicos y prácticos que necesitaban ser modificados o reorientados y que en base en esta transformación se pudiese mejorar la calidad de vida en todos los países, como lo establece Cazadero: “En las décadas que siguieron a la segunda Guerra Mundial aparecieron abundantes estudios sobre el hecho cada vez más notorio de la división del mundo en dos porciones asimétricas tanto cuantitativa como cualitativamente. Por una parte, existe una minoría de países con niveles elevados de ingresos por habitante y cuyos ciudadanos tienen generalmente acceso a satisfactores suficientes en cantidad y calidad, y por la otra una abrumadora mayoría de países de bajos ingresos y en los que la mayor parte de la población no cuenta con satisfactores adecuados ni desde el punto de vista cuantitativo ni cualitativo. Existe un consenso en el sentido de que la industrialización o la ausencia de ella es un elemento fundamental para explicar la ubicación de cada país en uno de estos dos polos en que está dividida la humanidad” (Cazadero 1995, pág. 90), además de esto se puede agregar la afirmación de Alter Chen que sostiene: “Durante las décadas de 1950 y 1960 se asumió ampliamente que, con la combinación adecuada de políticas y recursos económicos, las economías tradicionales de bajos ingresos podrían transformarse en economías modernas dinámicas. En el proceso, el sector tradicional compuesto por un comercio minorista, producción a pequeña escala y una variedad de empleos ocasionales serían absorbidos por la economía capitalista moderna -o formal- y, por lo tanto, desaparecerían” (Alter Chen 2012, pág. 2), por lo que en esta lógica, se realizaron cuantiosos trabajos enfocados en

¹⁸ En este sentido, Barciela sostiene: “La mera existencia de la URSS condicionó el comportamiento internacional y las mismas relaciones sociales en el seno de los países capitalistas. Paradójicamente, se podría sostener que los principales beneficiarios del comunismo no fueron los trabajadores soviéticos sino los de los países capitalistas. La fuerza y el prestigio de la URSS fortalecieron, a su vez, a los sindicatos y partidos de izquierda en todo el mundo e hicieron que los empresarios y los gobiernos atendieran con más cuidado los problemas y las reivindicaciones obreras” (Barciela en Comín *et al* 2005, pág. 369).

identificar a las políticas “*correctas*” capaces de modificar los patrones de producción [política basada en la industrialización] o para hacerlos más *eficientes* e incertarlos en los circuitos de competencia internacional o para lograr una dinámica interna autosuficiente capaz de permitir alcanzar el desarrollo en base a esfuerzos productivos locales.

En este sentido, la discusión se centraba en identificar las características de los diversos elementos internos (población, tasa de natalidad, nivel de educación, composición de las importaciones, deuda externa, uso de la base material, elementos jurídicos relacionados con la propiedad y el trabajo, acceso a instituciones financieras, infraestructura, servicios públicos, transporte, por mencionar algunos) y externos (adaptación y dependencia de la tecnología de punta, innovación, competencia internacional, composición de las exportaciones, acceso a los mercados internacionales de capital, nuevamente mencionando solo algunos) que podrían ser estimulados de una forma específica para lograr el gran avance hacia la modernización del total de la economía¹⁹.

Así, se plantearon tanto diversas propuestas teóricas como modelos económicos destacando alguno o algunos de los componentes que se valoraron como prioritarios por ser considerados elementos centrales para alcanzar al evasivo desarrollo.

Una forma muy elemental de proponer el concepto de desarrollo se puede apreciar en la figura 2.

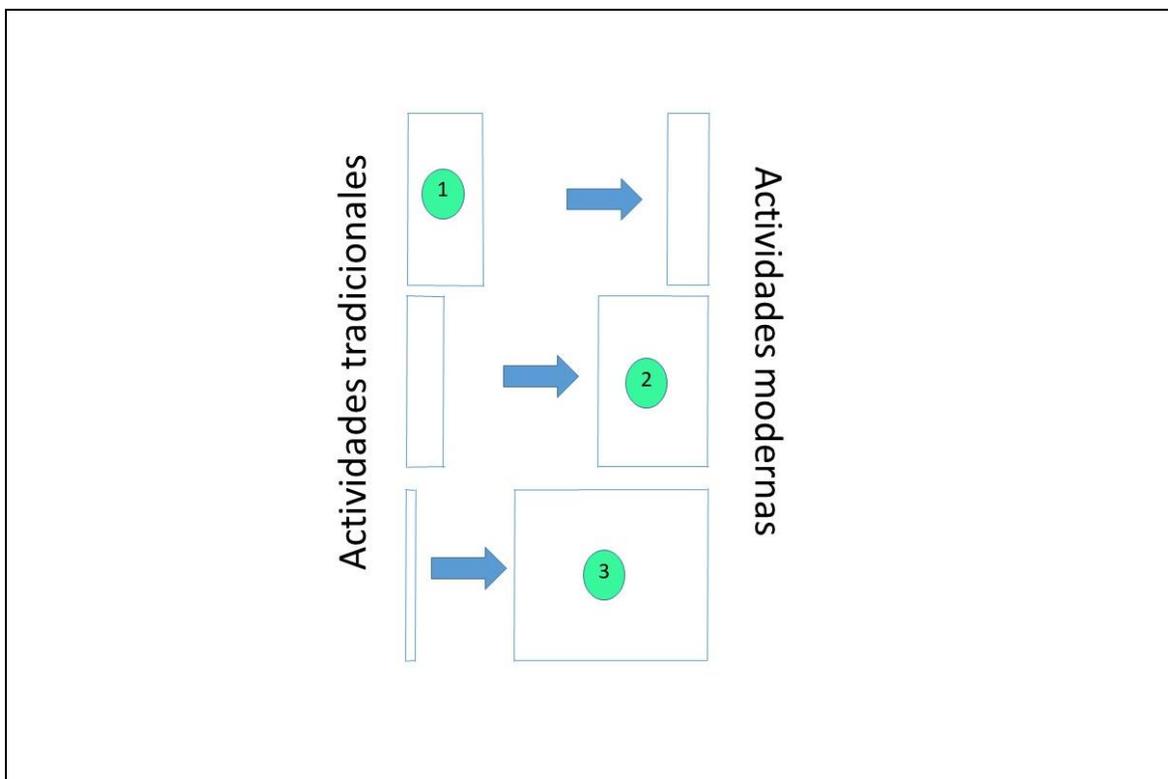
En dónde la idea esencial se basa en que en un momento tomado como base (1) [la posible fase inicial de Adelman] la estructura productiva de un país estaba caracterizada en gran medida por actividades *tradicionales*²⁰, realizadas de la misma forma o si acaso con pequeñas variaciones a lo largo de cientos o tal vez miles de años, empleando una gran cantidad de personas en su realización, con una escasa división del trabajo y con una tecnología rudimentaria, y como consecuencia de estas características, la producción resultante era exigua por lo que la generación de excedentes era ocasional, o al menos estos no se alcanzaban de forma constante al depender de factores externos como el clima por ejemplo; y fue en una sociedad con estas características [Inglaterra] que inició un proceso que utilizó un adelanto tecnológico –como la máquina de vapor - y con base en

¹⁹ La discusión tanto teórica como práctica respecto al eje principal o responsable de alcanzar el anhelado desarrollo se ha centrado de forma alternativa entre el mercado y el Estado, o la mejor combinación entre ambos para lograrlo.

²⁰ Desde el punto de vista histórico más que por la tecnología usada.

esta mejora y diversos cambios más se experimentó un incremento constante en la producción, al principio solo en algunas actividades productivas específicas, y a medida que los adelantos tecnológicos se fueron adaptando y propagando (2) estos se utilizaron en otras esferas de la producción, incrementando de forma considerable la cantidad producida.

Figura 2. Idea básica del desarrollo económico²¹.



Fuente: Elaboración propia.

Por tanto a medida que se generalizó el uso de estos adelantos dejaban de existir actividades *atrasadas*, para ser sustituidas por unas [las mismas] más productivas al mismo tiempo que se incorporaban nuevas mercancías basadas en los nuevos procesos de producción que utilizaban más máquinas [tecnología], más energía y menos personas en la producción. La tesis del desarrollo era precisamente alcanzar una fase (3), en dónde el remanente de las actividades arcaicas o atrasadas fuese nulo o trivial [despreciable] y en donde la sociedad en su conjunto se desarrollara en trabajos altamente productivos,

²¹ Esta idea se centra en el dualismo o coexistencia de formas de producción divergentes en un país.

ligados al mercado y a la competencia, en base teóricamente a una continua y *perpetua* innovación.

Sin embargo, lo esquivo de tal proceso, llevó a teorizar sobre las razones y posibilidades *sine qua non* se podría alcanzar el tan anhelado desarrollo, a veces enfocándose en cuestiones internas de un país (productivas o institucionales) o en las formas de articulación con los mercados externos, a veces enfatizando la necesidad de un polo productivo de desarrollo interno, o enfocados en la educación como medio de alcanzarlo, por mencionar algunos ejemplos.

Si bien un desarrollo productivo íntegro en teoría es posible, este no se ha materializado de forma generalizada, y no solo eso, el consumir el simple paso plasmado alrededor de la figura 2, no fue alcanzado más que en pocos países, y en muchos casos, la situación (2), con una marcada convivencia entre amplios sectores atrasados y solo algunos avanzados se ha vuelto la norma, como lo sostienen en este caso Cameron *et al*: “[Hablando de finales del siglo XIX] En estas circunstancias, los países de Latinoamérica intercambiaban sus productos primarios por los productos manufacturados europeos y americanos [sic], y al hacerlo la mayoría de ellos pasaron a depender de uno o varios artículos de primera necesidad: Argentina, del trigo, la carne, el cuero y la lana; Brasil, del café y el caucho; Chile, de los nitratos y el cobre; Bolivia, del estaño; Colombia y Centroamérica del café, y así sucesivamente. No empezaron, como los países escandinavos, por ejemplo, a procesar sus propias materias primas y así poder exportar un producto de valor añadido superior. Las críticas posteriores del sistema culpaban a los inversores extranjeros, y a sus gobiernos, de este estado de cosas. En realidad, la mayor parte de la culpa la tuvieron las arcaicas estructuras sociales y los sistemas políticos de los propios países” (Cameron *et al* 2014, pág. 345). Como se mencionó al inicio de este trabajo, dependiendo la perspectiva histórica y teórica, se proponen las premisas, se analizan los datos y se deducen las conclusiones, en este caso enfocadas al desarrollo económico y social de los países.

Con todo esto *grosso modo*, a una parte de lo interpretado como *tradicional* se le asignó hace casi 50 años el concepto de informal, dado que era lo que **no** cumplía **ni** con el avance productivo -que sí ocurría en la otra parte de la economía-, **ni** los trabajadores que ahí se encontraban alcanzaban a adquirir los derechos establecidos para el resto de la fuerza laboral que realizaban una actividad productiva *formal id est* salario, contrato y protección social, como: servicios de salud, permisos justificados por enfermedad, derecho y pago de

vacaciones, plan de jubilación, protección contra despido injustificado y costos por este; seguros de vida y por invalidez; representación y asociación sindical; la existencia y la posibilidad de ejercer una legislación laboral²², entre otros; mientras que por el lado de las empresas hay quienes relacionan al avance productivo con la posibilidad de alcanzar una figura jurídica propia, capaz de establecer contratos con terceros en función de una legislación nacional, tener un patrimonio propio, y sobre todo alcanzar el reconocimiento del gobierno para el uso de los servicios proporcionados por este.

Con estos antecedentes se propone a continuación una revisión de la evolución del concepto de informalidad tomando en cuenta algunos de los primeros trabajos realizados por investigadores en el tema, así como el progreso propuesto por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) –encargada oficial del estudio de la situación laboral mundial- y otros organismos internacionales desde los conceptos iniciales de sector informal hasta la economía informal y el trabajo decente.

Los inicios del sector informal.

El estudio formal sobre el *sector informal* inició en África, ya sea que se tome como punto de partida al sobresaliente trabajo realizado por la OIT (o ILO por las siglas en inglés), con base en los estudios realizados en el marco del Programa Mundial de Empleo (WEP, por las siglas en inglés) en Kenia: “*Empleo, ingresos e igualdad. Una estrategia para incrementar el empleo productivo en Kenia*”, codirigido por Hans Singer y Richard Jolly (1972), o que, por otro lado, se considere como pionero al trabajo realizado por Keith Hart, como parte de su investigación en el occidente de África: “*Oportunidades de ingreso informal y empleo urbano en Ghana*” (1973)²³.

El estudio en Kenia debatió sobre las causas de los problemas del empleo así como los diversos desequilibrios nacionales presentes hasta ese momento en aquel país, desde un marco teórico-conceptual amplio, analizando por ejemplo las relaciones internas y externas con el concepto de “centro-periferia”, y en base a este se identificaban a una variedad de

²² La contraparte para adquirir estos derechos está representada por los impuestos y las contribuciones sociales de los trabajadores y empleadores a las instituciones de protección social.

²³ La versión consultada en línea es de 1973, sin embargo, en la primera hoja del documento se especifica que: “Una versión preliminar de este artículo fue presentada en la Conferencia sobre Desempleo Urbano en África, que se llevó a cabo en el Instituto de Estudios del Desarrollo, en la Universidad de Sussex, septiembre de 1971”.

dificultades entre las que se pueden mencionar: problemas productivos en las zonas rurales *versus* las mayores “oportunidades” de empleo en zonas urbanas con la consiguiente migración y sus consecuentes complicaciones; los retos de un sector rural desarticulado del resto de la economía; el sistema educativo y los diferentes grados educativos posibles en un ambiente de empleo reducido; la influencia del periodo colonial presente en el país [la independencia del imperio británico se alcanzó el 12 de diciembre de 1963]; la tasa de crecimiento de la población y los patrones tecnológicos utilizados; entre otros desequilibrios identificados y examinados. Por su parte, el trabajo de Ghana analizó los patrones de comportamiento relacionados con las oportunidades de empleo, ingreso y formas de consumo, en algunos de los sectores migrantes de bajos ingresos ubicados en los alrededores de la capital del país, Accra²⁴.

En ambos estudios se reconoce la importancia del trabajo realizado por las personas que laboran principalmente en áreas o sectores no-modernos de la economía, que se ubican sobre todo en las zonas periféricas de las principales áreas urbanas de estos países, o que literalmente laboran en las calles de sus ciudades, y es desde estos trabajos iniciales, que ya se debate sobre una definición específica, además de reflexionar sobre la complejidad para una plena identificación económica y en base a esta lograr una medición específica de este fenómeno²⁵, y que en función de estudiar a este fenómeno económico de forma exhaustiva se pudiesen plantear un conjunto de políticas públicas para la inclusión de las

²⁴ Existe una división real entre el reconocimiento al trabajo inicial en este tema, al parecer, dependiendo del centro de trabajo o investigación del que se trate: por una parte algunos autores identifican al trabajo de la OIT como el pionero basado en el WEP, que inició sus trabajos en 1969, y que antes del estudio de la situación productiva en Kenia había realizado: “*Towards full employment, A programme for Colombia (1970)*”; y, “*Matching employment opportunities and expectations: A programme of action for Ceylon (1971)*”, a este respecto, se puede citar a Ralf Hussmanns: “El concepto del sector informal ha sido una de las contribuciones más importantes de la OIT al marco teórico del desarrollo. La primera referencia del término “sector informal” en un documento oficial fue en el exhaustivo reporte de la misión de empleo en Kenia emprendida por la OIT en 1972” (Hussmanns 1997, pág 1). En América Latina se siguió esta línea de pensamiento en el Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC), en donde Víctor Edgardo Tokman, fue uno de los directores del programa y quien ha sido uno de los principales teóricos y desarrolladores del tema en esta región. Por otro lado, otros autores e institutos de estadística (entre los que se encuentra el de este país), reconocen al trabajo de Hart como el primero en hablar del tema, como lo establece Negrete: “El término fue acuñado por el antropólogo social británico Keith Hart, quien lo presentó en la conferencia Urban Employment in Africa en la Universidad de Sussex en 1971 y lo recogió la OIT en su informe sobre Kenia en 1972 (Incomes, Employment and Equality in Kenya), siendo ésta la primera publicación en la que el término aparece” (Negrete 2011, pág. 77). Esta discusión, al final, pudiese ser similar al reconocimiento de trabajos iniciales que, de entre los diferentes ejemplos, se puede mencionar al del cálculo diferencial entre Newton y Leibniz.

²⁵ A este respecto Sérúzier sostiene: “*Le fait même de créer le concept d'économie informelle porte en lui l'intention de pouvoir le mesurer, c'est-à-dire d'en obtenir une représentation chiffrée, tant pour en différencier les caractéristiques que pour la situer au sein de l'économie nationale, dont elle peut constituer une partie non négligeable, et parfois même très importante. La mise en œuvre d'enquêtes statistiques sur l'économie informelle a d'abord répondu à la première de ces préoccupations; mais la deuxième représente également une demande importante, que seul le comptable national est en mesure de satisfaire*” (Sérúzier 2009, pág. 166).

personas que laborasen en estos sectores y que así lograsen trabajar -desde lo que entonces solo se denominaba “sector informal”- en actividades más modernas y avanzadas en sus respectivos países, o que incluso en caso de ser posible, se convirtiesen a las actividades ya realizadas en competitivas dentro del mercado y que así pudiesen ser agregadas al sector formal nacional.

Un breve bosquejo de estos trabajos iniciales se plantea a continuación, y se complementan con un trabajo de Sethuraman (1976) y de Tokman (1978), por ser de los autores más reconocidos en la discusión del tema.

Empleo, ingresos e igualdad. Una estrategia para incrementar el empleo productivo en Kenia 1972.

El trabajo que realizaron en conjunto OIT y el programa para el desarrollo de la Organización de las Naciones Unidas (ONU), reunió a responsables directos de diferentes ramas del gobierno keniano y a expertos de diversas organizaciones internacionales entre las que podemos mencionar: Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura; Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura; Organización Mundial de la Salud; Banco Internacional para la Reconstrucción y el Desarrollo; Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia; así como académicos de diversas universidades, como: Sussex, Glasgow, Washington, Lagos, Nairobi, por mencionar algunas, entre otros organismos y centros académicos kenianos e internacionales, que se encargarían de recabar toda la información disponible y así, estudiar y analizar el reto que implicaba alcanzar un desarrollo sostenido en Kenia. Para lograr esto, se realizó una investigación en cuatro etapas: “trabajo preparatorio; un periodo para la investigación de campo; la redacción y el trabajo editorial para la versión preliminar del reporte; y la revisión del reporte final para comentarios y discusiones” (ILO 1972, pág. XVI).

Dicho trabajo identificaba como uno de sus temas de estudio al desempleo en ese país, ya que: “A medida que se acumulan las lecciones de la década de 1960, es cada vez más claro que los problemas de empleo están relacionados muy de cerca con la desigualdad en los ingresos y en las oportunidades, [y estos] no están solo entre las consecuencias sino entre las causas también. Es en parte debido al marcado y a menudo creciente contraste entre los estándares de vida y las oportunidades urbanas *versus las* rurales, en parte a la estructura de ingresos urbana, que da cuenta de la velocidad de la migración hacia las

ciudades, las altas expectativas de la juventud educada y, los esfuerzos y sacrificios en la búsqueda de un trabajo mejor pagado” (ILO 1972, pág. XI).

Se identificaba ya, como una de las condiciones iniciales, que: “Decenas de miles de kenianos, **hombres y mujeres**, se ganan su sustento trabajando en actividades no rurales en pequeña escala en ciudades de todos los tamaños y en centros de trabajo rural” (ILO 1972, pág. 222), por lo que, se determinaba que el desafío al que se enfrentaba el grupo de trabajo reunido era considerable, ya que no se podía identificar una sola causa para un problema extendido por todo el país, por lo que se sostenía: “... Nuestro punto de vista de las causas es similar: no hay una única causa del problema del empleo sino muchas. La mayor parte de las causas son, en un sentido u otro, aspectos de los desequilibrios – el desequilibrio entre el crecimiento de la fuerza laboral, la población urbana y la educación con el crecimiento general de la economía, y el desequilibrio entre las aspiraciones de las personas y las expectativas laborales, y la estructura de ingresos y oportunidades disponibles” (ILO 1972, pág. 2) así, se establecía que dados estos desequilibrios, una propuesta centrada en una mayor generación de empleos o de actividad económica – sobre todo si esta se concentraba en unos pocos lugares del país - no solucionaría los problemas, ya que esta actividad *incrementada* generaría una mayor migración, lo que a su vez agravaría diferentes problemas en las diversas regiones del país.

Además, al contrastar las primeras dos fases del estudio: recolección de información estadística del país y trabajos de campo, y al examinarlas en conjunto llegaron a una conclusión importante, ya que con estas identificaron por *elipsis* a un nuevo sector: “El problema con el empleo es que las estadísticas están incompletas, ya que cubren a la mayor parte del empleo que percibe salarios y a algunos de los trabajadores independientes en las grandes y muy organizadas empresas, pero omiten a un segmento de trabajadores asalariados e independientes, tanto **hombres como mujeres**, en los que denominamos “el sector informal”... La visión popular de las actividades del sector informal es que son ante todo las que realizan pequeños comerciantes, vendedores ambulantes, boleros, y otros grupos “subempleados” en las calles de las grandes ciudades. [Sin embargo] La evidencia presentada en el capítulo 13 del reporte, sugiere que la mayor parte del empleo informal, lejos de ser apenas marginalmente productivo, es económicamente eficiente y que genera ganancias, aunque pequeño en escala y limitado por tecnologías sencillas, escaso capital y falta de vínculos con el otro sector (formal)... A menudo las personas no alcanzan a darse cuenta del grado de la producción económicamente eficiente en el sector informal debido a

los bajos ingresos percibidos por la mayor parte de los trabajadores de este sector. Una interpretación común de la razón de estos bajos ingresos (en comparación con el nivel promedio de salarios en el sector formal) ha sido asumir que el problema se ubica dentro del mismo sector informal; que se encuentra estancado, que no es dinámico, y que es una red [de seguridad] para los desempleados y para los que padecen de una ociosidad apenas disimulada, y que es el lugar al que deben caer los que no pueden encontrar trabajo asalariado formal” (ILO 1972, pág. 5), y es en estas breves líneas que se bosqueja la identificación del objeto de estudio del presente documento, en dónde incluso ya se inicia la caracterización del mismo, y se continúan en este sentido al avanzar en la descripción y esbozo de ambos sectores (ILO 1972, pág. 6): “Nuestro análisis pone gran énfasis en la importancia de la conexión entre las actividades formales e informales. Por lo tanto enfatizaremos que las actividades informales no están confinadas al empleo en la periferia de las principales ciudades, en **ocupaciones particulares** o aún a ciertas actividades económicas. En cambio, las actividades informales **son una forma de hacer las cosas**, caracterizadas por:

- a) Facilidad de entrada.
- b) Dependencia en recursos autóctonos.
- c) Propiedad familiar de las empresas.
- d) Escala de producción pequeña.
- e) Intensivo en trabajo con algunas tecnologías adaptadas.
- f) Habilidades adquiridas fuera del sistema escolar formal.
- g) Mercados competitivos y no regulados.

[En dónde además] Las actividades del sector informal continuamente son ignoradas, rara vez apoyadas, a menudo reguladas y algunas veces desalentadas por el gobierno”.

En contraste, se identificaba que las actividades formales se caracterizaban por (ILO, *Ibid*):

- a) Dificultad de entrada.
- b) Frecuentemente dependiente de recursos importados.
- c) Organización corporativa.
- d) Con amplia escala de producción.
- e) Capital intensiva, frecuentemente con tecnología importada.
- f) Habilidades adquiridas formalmente, a menudo en otros países.

g) Mercados protegidos (a través de tarifas, cuotas de producción y licencias comerciales).

Es con esto que se propuso una caracterización inicial de ambos sectores, y también, mostró la relación e influencia que tiene el gobierno sobre el sector informal. [Incluso esta línea de pensamiento será la idea principal de varios trabajos que más adelante serán mencionados -Loayza, De Soto-]

Si bien el alcance en el estudio de Kenia abarcó una gran cantidad de sectores, se reconocía la influencia de una estructura productiva que preservaba características tal como se tenían durante la época colonial del país [si bien el periodo británico fue de 1888 a 1963, antes la región estuvo dominada por portugueses y alemanes], elemento que se puede utilizar para demostrar la dependencia del exterior tanto para la adquisición de tecnología como para su implementación en el país, características estas a su vez de la fase histórica del imperialismo²⁶.

Además, se identificaron diversos elementos que ya Raúl Prebisch había reconocido para América Latina a finales de la década de 1940: "... La fuerza y amplitud de la influencia de los países ricos en los países en desarrollo ha crecido de forma rápida. La influencia de la tecnología de los países ricos en la producción, los patrones de consumo, el poder de negociación y la distribución del ingreso penetra en todos los sectores" (ILO 1972, pág. 12), y es así como se muestra la influencia externa no solo definiendo patrones tecnológicos *eficientes* sino también, delineando las *formas de consumo* en todos los países²⁷.

En esta lógica, se identificaban por ejemplo, las contradicciones que implicaban las innovaciones importadas: "La tecnología está interconectada con la redistribución del ingreso, tanto como causa como efecto. Una predominante tecnología capital-intensiva es incompatible con una propagación más amplia de oportunidades laborales cuando los

²⁶ A este respecto se puede consultar a Hobsbawm (1987), La era del Imperio.

²⁷ Incluso se podría sostener que esta ha sido la forma de relación entre los países avanzados y los rezagados hasta nuestros días, como lo establece Cazadero: "El sistema económico mundial que surgió como resultado de la Primera Revolución Industrial no se limitó a subordinar a las regiones coloniales a las necesidades de los centros industriales, sino también *sateliz*ó a muchas naciones nominalmente soberanas, que quedaron integradas a un orden neocolonial. Tanto las colonias como los países sometidos al neocolonialismo tienen un denominador común: sus economías son el complemento de las industriales y en ellas el proceso industrializador no se produce o bien lo hace en una forma muy imperfecta. En cambio, la principal diferencia entre ambos tipos de países es que en las colonias el poder económico y político lo ejerce un pequeño grupo de administradores y colonos venidos de los centros industrializados, mientras que en los países neocoloniales esos poderes se ejercen en asociación con élites nativas" (Cazadero 1995, pág. 101), opinión que contrasta de forma considerable con la de Cameron *et al* antes mencionada.

ingresos son generalmente bajos y el crecimiento de la población es alto” (ILO 1972, pág. 15) que a su vez es situación que se ha repetido en la mayor parte de los países del tercer mundo.

Como ya se ha mencionado, la investigación en Kenia abarcó el estudio de diversos sectores del país: en salud, se recomendaba una mejora en las instalaciones que otorgaban estos servicios y que a su vez estas tuviesen una alta prioridad, ya que se había detectado un desequilibrio serio en la provisión de estos servicios en diversas zonas del país, lo que afectaba a una parte considerable de la población; en el sector agrícola, se apoyaba el uso extensivo de la tierra, permitiendo que las áreas no utilizadas fuesen laboradas por los trabajadores agrícolas, se sugería además: la identificación de cultivos con mayores potenciales productivos por zona; que se otorgaran incentivos a la exportación, ya que se reconocía el papel del sector agrícola para contener a migración, por lo que si se apoyaba a este con: “mejoras en los servicios de extensionistas, facilitar el acceso a los insumos agrícolas, y una revisión continua de las políticas agrícolas de precios y mercadeo” (ILO 1972, pág. 16) se esperaba un efecto favorable con la disminución de la migración y en el aumento del nivel de vida de la población rural.

Una de las conclusiones de gran alcance que sostenía el estudio, se centraba en aumentar los servicios suministrados por el gobierno a toda la población, en dónde se identificaba que era indispensable que no hubiesen sectores favorecidos, ya que se argumentaba que de esta forma estos servicios permitirían establecer un piso básico para el desarrollo de la sociedad y la economía en su conjunto, debido a que también se distinguía otro problema en la concentración del poder alrededor de una élite nacional, en dónde: “La acumulación de riqueza en una pequeña parte del sector moderno es la consecuencia de la concentración de poder político en ese sector, y ha provocado el desarrollo de un subsector moderno empobrecido y económicamente marginado” (ILO 1972, pág. 503), que a su vez se identificaba como una de las muchas causas de un dualismo económico, productivo y social caracterizado por la convivencia de variadas y contrastantes realidades.

El documento también analizó y reconoció la animadversión del gobierno hacia las actividades que identificaba como informales, ya que existían todo tipo de obstáculos hacia estas: “Se identificaba al sistema de **licencias**, como una **gran barrera** a la posibilidad de ejercer algún trabajo o servicio básico –venta de libros, reparación de calzado, recolección de botellas vacías...”(ILO 1972, pág. 228), lo cual, por otro lado alentaba la corrupción en

los órganos fiscalizadores de estas actividades, y aun con todas estas trabas, el estudio identificó que: “el empleo en el sector informal ha crecido a pesar de los obstáculos y la falta de apoyo externo: la evidencia sugiere que el empleo probablemente se ha incrementado de forma más acelerada en el sector informal que en el sector formal” (ILO 1972, pág. 6).

Por otro lado, se analizó el punto de vista que la sociedad tenía respecto al sector informal, en dónde se concluía: “El empleo en el sector informal es no-deseado cuando se le observa desde la parte superior del sector formal, por los que reciben un sueldo o salario, pero es deseable y es una fuente de atracción independiente, cuando se le ve desde abajo, desde la óptica del migrante rural” (ILO 1972, pág. 224), a lo que se agrega: “Para muchos individuos y sus familias, para **mujeres** en zonas urbanas, **el sector informal puede llegar a proveer la única oportunidad de ingreso disponible**” (ILO 1972, pág. 225), además se añade que se identificaron a muchos niños realizando actividades en algún grado productivas para generar un ingreso, lo cual muestra desde este trabajo inicial que se perfilaba tanto un **análisis de género** relacionado con el sector informal, como el reconocimiento de la cruda existencia de trabajo infantil, lo que a su vez plantea de forma tácita que la realización de actividades remuneradas para la obtención de algún ingreso se realizaba en conjunto por todos los miembros para el sostenimiento del núcleo familiar en conjunto, y no de forma individual o independiente.

El extenso trabajo realizado en Kenia, alcanzó a proponer una estrategia nacional basada en cuatro objetivos: “el crecimiento continuo de la economía; una distribución más amplia de los beneficios del crecimiento; una mayor integración de la economía; y, un ataque a las disparidades y desequilibrios extremos” (ILO 1972, pág. 12), sin embargo, después de todo el estudio, trabajo y análisis realizado, una de las limitantes que más tarde se observó fue que no se dispuso de los recursos necesarios para poder realizar las propuestas alcanzadas aun cuando la WEP continuó realizando su trabajo y aportando propuestas de solución por varios años más en diferentes países.

Keith Hart: Oportunidades de ingreso informal y empleo urbano en Ghana, 1973.

Durante la segunda mitad de la década de 1960, Hart trabajó en Ghana, como parte de sus estudios en antropología social.

En su trabajo se puede identificar la discusión acerca del sector informal: “al ser **rechazados** por la estructura laboral formal, los trabajadores del subproletariado urbano buscan medios informales para incrementar su ingreso” (Hart 1973, pág. 67) y agrega una primera diferencia: “La distinción entre las oportunidades de ingreso formal e informal se encuentra esencialmente en la diferencia entre el **trabajo asalariado y el auto-empleo**. La variable clave es el grado de racionalización del trabajo – es decir, si el trabajador es reclutado en un sentido permanente y regular a cambio de un salario fijo, o no” (Hart 1973, pág. 68), con lo que se perfila el inicio de su estudio sobre este tema.

Hart, en su artículo publicado en *The Journal of Modern African Studies*, propuso una primera división de las actividades que se identificaban como nítidas para ambos sectores, que se presentan a continuación en el cuadro 2.

Cuadro 2. División de las actividades económicas en Ghana según Hart.

Actividades	Formales	Son los asalariados del sector público y privado, y los que reciben transferencias, como los jubilados o los que reciben seguro por desempleo.	
	Informales	Legítimas	<p>En el sector primario y secundario: trabajo agrícola, jardineros, albañiles y actividades asociadas, artesanos auto-empleados, zapateros, sastres y productores de bebidas alcohólicas artesanales.</p> <p>En el sector terciario, con un capital considerable para realizar la operación de: alojamiento, transporte, ciertos servicios públicos, especulación con <i>commodities</i> y <i>rentistas</i>.</p> <p>Distribución en pequeña escala: operadores mercantiles, comerciantes pequeños, vendedores ambulantes, proveedores de alimentos y bebidas, <i>barmans</i>, choferes, agentes por comisión y comerciantes.</p> <p>Otros servicios: molineros, músicos, lavaderos, boleros, barberos, barrenderos, fotógrafos, mecánicos y otros trabajadores en mantenimiento, intermediarios y curanderos, con barreras de entrada por el "saber-hacer".</p> <p>Los que reciben transferencias en forma de pago: regalos, dinero en efectivo y mercancías entre personas, los que piden préstamos y mendigos.</p> <p>Pequeñas empresas que escapan de la organización formal (contable e impositiva), y en estas pequeñas unidades productivas se desenvuelven aprendices, asistentes y una amplia variedad de empleados con o sin remuneración fija.</p> <p>Otras actividades basadas en relaciones de parentesco, grupo étnico o religioso.</p>
		Illegítimas	<p>En servicios: estafadores, y timadores en general, receptores de bienes robados, usureros y préstamos por empeño (a tasas de interés elevadas), traficantes de drogas, prostitución, proxenetas, contrabandistas, los receptores de sobornos, corrupción política y los que cometen fraudes.</p> <p>Por <i>transferencias</i> (sic): carteristas, asaltantes, malversación y juegos ilegales de apuestas.</p>

Fuente: Elaboración propia a partir del documento Oportunidades de ingreso informal y empleo urbano en Ghana, 1973.

Si bien la lista no es exhaustiva aun para el año en que fue realizada, esta sirve para mostrar el rango de *oportunidades* que las personas tenían para obtener un ingreso en base a una actividad formal o informal, en una ciudad –y sus alrededores- como Accra a finales de la década de 1960, en donde además se establecía: “la característica más destacada del empleo formal, a los ojos de los trabajadores, no es la cantidad total de dinero recibida, sino su **confiabilidad**. Mientras que el empleo informal, aun el legítimo, es arriesgado y los ingresos esperados son muy variables” (Hart 1973, pág. 78), lo cual es una muestra de que

la decisión de los trabajadores **no se enfocaba en maximizar el ingreso, sino en asegurarlo**, en dónde además se identificaba que en muchos casos aun el ingreso del empleo formal era exiguuo, por lo que era necesario buscar y encontrar opciones laborales alternas para poder incrementarlo, entre las que se mencionan: “Una solución a lo inadecuado de un trabajo asalariado urbano, sin embargo, se encuentra en la duplicación del empleo asalariado dentro de la fuerza de trabajo organizada. La práctica de tener más de un trabajo al mismo tiempo, duplicando los turnos de trabajo, haciendo veladas, así como situaciones similares por industria son muy comunes en Nima” (Hart 1973, pág. 66), argumento que nuevamente hace eco en la posición teórica [relación en la elección entre horas de empleo-ocio como determinantes del salario], ya que: “La disposición de los trabajadores de estar durante largas horas en una diversidad de ocupaciones, tanto dentro como fuera de la fuerza de trabajo organizada tiene una gran variedad de casos” (Hart 1973, pág. 66) y el autor cita como ejemplo un caso específico de una persona que realizaba cuatro tipos de actividades productivas: barrendero, jardinero, vigilante nocturno y cultivaba alimento en su casa para la venta, con lo que en conjunto aseguraba su sobrevivencia, aunque posteriormente los partidarios de la posición teórica antes mencionada denominarán a estos ejemplos solo como: “anecdóticos”.

Además, se identificaba que la situación analizada en Ghana no era solo exclusiva de esa ciudad o incluso de ese continente, tal como lo sostiene el autor: “Otra forma de elaborar esto es decir que, una vez que la estructura formal de oportunidades niega el acceso, estos miembros del subproletariado urbano buscan medios informales para incrementar sus ingresos. Esto no es único: de los muchos ejemplos posibles, se podría comparar el dilema con los habitantes de los barrios bajos de Estados Unidos, y aquellos que viven en la “cultura de la pobreza” en América Central – y sobre todo con el alto grado de informalidad en las vidas económicas de los pobres del siglo XIX de Londres” (Hart 1973, pág. 67), con lo que es posible resaltar dos elementos esenciales: el identificar que esta situación se podía encontrar en algún momento en todos los países y por lo tanto es posible aducir que uno de los elementos necesarios para un estudio exhaustivo enfocado en la organización productiva de un país es **su historia** [y que ya se mencionó en metrología, Backhouse – Boumans] ya que se han presentado diversas actividades con estas características

específicas en todos los países, por lo que es necesario hasta dónde sea posible determinar similitudes, diferencias y sobre todo la evolución²⁸ de estas.

Otro de los elementos a considerar, que también se reconoció en el trabajo de Hart y que está muy ligado a la evolución histórica de un país es el que plantea en: “El reclutamiento en el empleo formal e informal es, por supuesto, determinado de forma **muy distinta a una base aleatoria**, aun si se toman en cuenta las diferencias en calificaciones de los aspirantes a los diversos trabajos. La distribución desigual de las oportunidades económicas entre los grupos étnicos en Ghana es sorprendente... Estas diferencias que añaden un elemento étnico explosivo a la emergente estructura de clases en Ghana, es atribuida de forma considerable al grado de exposición al régimen colonial y al alcance de la educación occidental” (Hart 1973, pág. 77) [relación entre la situación social y las oportunidades laborales], lo que supone serias dudas acerca del proceso de elección del individuo en base a sus preferencias en un contexto de oportunidades restringidas en una situación relacionada a **factores no personales** sino históricos de evolución social.

Además, al analizar el cuadro 2, se identifican una amplia variedad de posibilidades laborales *informales*, no todas relacionadas con la producción en pequeña escala o el comercio al detalle, como son: alojamiento, transporte, agentes por comisión [desde ese entonces ya se identificaba esta característica laboral que se mencionará más adelante en la propuesta de medición de la OIT], lo cual muestra que parte de esa discusión práctica para determinar a las actividades constitutivas del sector informal todavía se mantiene hasta estos momentos, a lo que Hart añade: “En la práctica, las actividades informales agrupan un amplio abanico de posibilidades, desde las **operaciones marginales hasta las grandes empresas**; si la productividad (del trabajo) es alta o baja, esta es una pregunta que necesita

²⁸ Por un lado se puede retomar la idea de que: “Los procesos industrializadores implican la integración de complejas estructuras de innovaciones tecnológicas, las cuales a su vez, para ser producidas y asimiladas, requieren de una multitud de factores favorables en la sociedad, que incluyen las relaciones con el entorno natural, los nexos sociales, la naturaleza del poder político, la ideología prevaleciente e incluso oscuros mecanismos del inconsciente operando en la colectividad. Todo ello equivale a armar un gigante rompecabezas histórico en que un complejo conjunto de elementos deben integrar una totalidad funcional” (Cazadero 1995, pág. 90), por otro lado, es posible relacionarlo con la noción de “dualismo económico” que establece Kemp al plantear la coexistencia y las relaciones internas específicas entre procesos productivos disímiles en las primeras fases de la industrialización en Europa: “Así, el paso a la producción fabril se vio retrasado y las formas antiguas de industria gozaron de una vida prolongada en el campo. Siguiendo las mismas pautas, la fuerte influencia de los grupos de ingresos elevados en el mercado de productos manufacturados hizo posible la supervivencia de una producción de calidad en pequeña escala. No sólo se vio frenado de esta manera el progreso de la industria fabril, sino que éste conservó durante mucho tiempo la apariencia de un desarrollo artificial, extraño, restringido a unas pocas áreas especiales y dentro de un contexto industrial dominado aún por las formas tradicionales. Así, la “economía dual”, aunque tampoco estaba ausente de Inglaterra, era mucho más acentuada en Europa y tuvo una mayor supervivencia” (Kemp 1974, pág. 41).

una verificación empírica” (Hart 1973, pág. 68), con lo que se soporta la noción de **heterogeneidad** en el sector informal y además plantea que la evaluación de la productividad al menos establece la posibilidad de que algunas actividades sean llevadas a cabo con algún grado de eficiencia – como lo sostiene el estudio en Kenia- y evita englobar así a todas estas actividades en una sola categoría de rezago o de escasa eficiencia.

En el desarrollo del argumento de Hart, el autor mostraba ya desde finales de la década de los sesenta, la necesidad de una discusión teórica amplia del concepto, de la definición, así como los retos que implicaba su medición, si bien el autor afirmaba que aun sin todo esto que era necesario reconocer: “Dejando de lado los problemas de definición y de exactitud en la medición, es claro que una parte importante de la fuerza de trabajo urbana no tiene un salario por empleo” (Hart 1973, pág. 62) y completaba aún más esto al plantear los retos que implican estas mediciones para los encargados de la estadística nacional así como su uso para justificar políticas económicas particulares: “Antes de fundamentar políticas en las inferencias derivadas de los comportamientos de los indicadores convencionales, debemos estar seguros de que miden lo que se supone que intentan medir” (Hart 1973, pág. 88), lo que muestra como necesario una evaluación del proceso de medición que a su vez tendría implicaciones teóricas y prácticas como ya se mencionó en la sección anterior.

Otro de los significativos aportes de Hart fue tratar de esbozar desde ese momento el comportamiento del sector informal, en dónde afirmó: “la dinámica del crecimiento de la economía informal depende de diversos factores: cambios en los patrones de la demanda final hacia o contra los bienes y servicios producidos por la informalidad, cambios en las tasas de ahorro y la formación de capital en el sector informal y el volumen de transferencias por robo que es independiente de la demanda” (Hart 1973, pág. 87), con lo cual ya esboza elementos que hablan sobre la posible evolución y desenvolvimiento del sector así como su interacción con el resto de la economía, en donde sin embargo reúne –como se mostró en el cuadro 2- a actividades ilegales con informales, estableciendo un estudio dicotómico de una economía nacional.

Y es con estos trabajos iniciales enfocados en un par de sociedades africanas, que las labores de investigación *ex profeso* en el sector informal inician, mismas que se generalizaron en los siguientes años por todo el mundo tanto en los países en desarrollo como en los desarrollados, desde claro, diferentes perspectivas. Para estos últimos, el

enfoque estuvo centrado en una propuesta de interpretación enfocada en las actividades productivas encubiertas de las autoridades, fuesen estas fiscales o laborales, mientras que para el primer grupo de naciones estos fueron impulsados, tal como lo sostuvo otro autor en 1975, debido a que: "El desempleo urbano en el Tercer Mundo ha recibido una atención creciente en los últimos años, en parte porque el desempleo abierto en grandes áreas metropolitanas de muchos países en desarrollo ha aumentado a niveles sin precedentes durante la última o dos últimas décadas, poniendo en peligro la estabilidad social, económica y política. Al mismo tiempo, los investigadores están intrigados por la persistencia de la migración del campo a la ciudad a pesar del grave desempleo urbano. [En dónde] El proceso de urbanización en el Tercer Mundo se ha caracterizado, no de forma poco fehaciente²⁹, en la literatura como una "urbanización prematura" o "urbanización sin industrialización"" (Sethuraman 1975, pág. 191).

La atención a la que se refiere este autor se plasma en que, hacia mediados de la década de 1970, ya era posible agrupar y diferenciar una gran cantidad de estudios y puntos de vista relacionados con la caracterización de la informalidad; en este documento se recuperan solamente dos que a continuación se desarrollan.

En 1976 S.V. Sethuraman publicó en la *International Labour Review* el artículo "*The urban informal sector: concept, measurement and policy*" en dónde examinaba una variedad de trabajos ya enfocados en este tema elaborados no solo por la OIT, sino también por otros investigadores e instituciones, sin embargo advertía sobre diversos problemas conceptuales que implicaban retos al identificar específicamente a una población objetivo, que a su vez redundaba en dificultades para su precisa medición e impactaban, por lo tanto, en la propuesta de políticas públicas enfocadas en este tema.

De esta forma, el autor, reconocía en aquellos trabajos iniciales relacionados con el sector informal dificultades en cuatro segmentos del análisis: concepto; definición de la población objetivo; medición-información; y, políticas. Exponía que los términos empleados por los diferentes autores para estudiar este tópico podían generar confusiones, ya que no necesariamente atendían al mismo objeto de estudio, por lo que tanto su uso, como las derivadas propuestas de apoyo que de ellos se obtendrían podrían resultar poco efectivas.

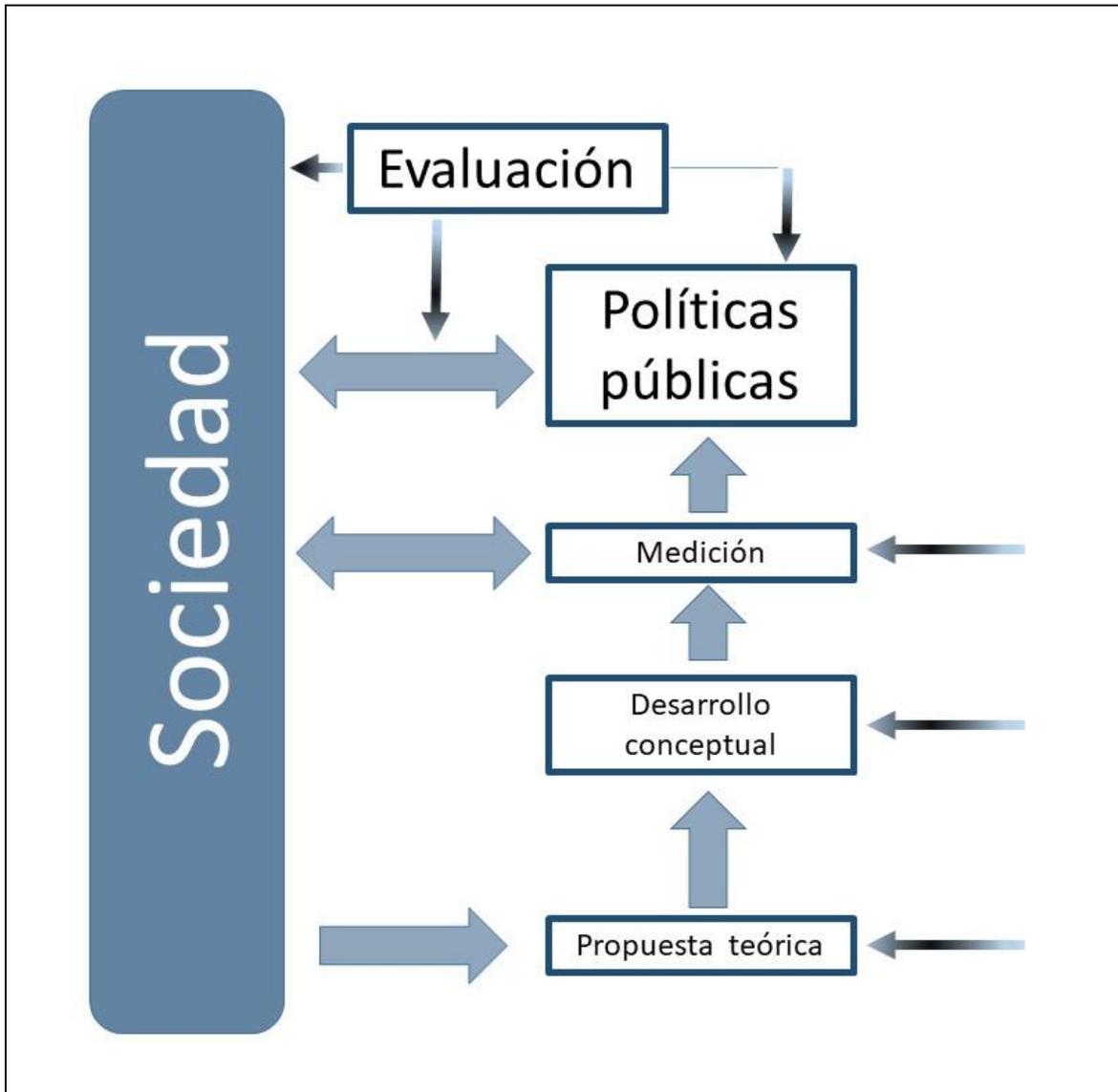
²⁹ El enunciado original es: "*The urbanisation process in the Third World has, not unnaturally, been characterised in the literature as "premature urbanisation " or "urbanisation without industrialisation".*"

A este respecto, el autor sostuvo: “A pesar de, o tal vez en razón de, el creciente interés en el tema -como se demuestra por el número de estudios de investigación realizados en los últimos años- ha surgido una gran confusión sobre lo que realmente significa la expresión [sector informal]. No es sorprendente, por lo tanto, que las prescripciones políticas difieran” (Sethuraman 1976, pág. 69), a la que añade: “A pesar del reconocimiento de la importancia del sector informal, los problemas conceptuales y de medición involucrados y, por lo tanto, las políticas relacionadas con este sector han planteado algunas dificultades, particularmente en el contexto de la transferencia de la experiencia de Kenia a otros países” (*Ibid*, pág. 70), y complementa todavía más: “Ya que el término "sector informal" se incluyó como una de las causas para la promoción del empleo, desarrollo e igualdad, tanto los investigadores como los encargados de formular políticas de otras disciplinas relacionadas han reconocido la utilidad de este concepto. Esto, sin embargo, desafortunadamente ha ampliado la confusión relacionada con la definición del grupo objetivo” (*Ibid*, pág. 73), con esto formula de forma clara una de las implicaciones más significativas en la ciencia económica que se sigue a las discusiones de conceptualización-medición, y que ya habían planteado los trabajos en Ghana y Kenia previamente, y es que la información del cuerpo económico de un país debe también servir para discriminar entre áreas o sectores que puedan necesitar de apoyos específicos para mejorar su desempeño de las que no los necesitan o de la forma en que lo requieren, es decir, esta información debe ser empleada para la conformación de una política económica pública³⁰ específica [y también para favorecer la participación privada] además de que en base a un flujo continuo de información fidedigna, se puedan justipreciar los impactos de las políticas adoptadas para que estas puedan, a su vez, ser evaluadas y corregidas si se considera pertinente.

De forma breve, en la siguiente figura, se expone una propuesta que relaciona desde la teoría hasta la práctica de la conformación de información económica o de los datos de esta disciplina, seguida de una posible política económica, así como su posible retroalimentación.

³⁰ Al respecto se puede sostener que el enfoque de política económica pública no debe enfocarse en los efectos sino en las causas, por lo que la propuesta de una participación específica del Estado en la economía debe partir de un núcleo teórico concreto que proponga el análisis causal de un fenómeno y por lo tanto debería contener los referentes necesarios para darle sentido a la acción pública, así de la identificación de un problema o área de oportunidad, le seguiría el proceso para sintetizar información pertinente de este, tanto cuantitativa como cualitativa y en base a estos elementos diseñar un plan de acción en base a programas, proyectos y actividades es decir acciones concretas enfocadas en la resolución del problema, en dónde al mismo tiempo fuese factible el monitoreo, seguimiento y la evaluación de resultados.

Figura 3. Esquema de interacción entre concepto, medición y políticas.



Fuente: Elaboración propia.

Con esto como antecedente, el autor justificaba una política de apoyo específica al subconjunto demográfico-económico identificado con la informalidad, ya que este sostenía que el principal inconveniente que se reconocía en las propuestas para impulsar las actividades económicas desde el Estado en aquellos años se debía a que: “las políticas generales de desarrollo tardan mucho en alcanzar a los sectores más pobres de la población. El desarrollo efectivo debe centrarse directamente en una población "objetivo" específica, y la Misión de empleo [en Kenia] consideró que quizás el grupo objetivo más

importante en las zonas urbanas era lo que describía como el sector informal” (Sethuraman 1976, pág. 69), por lo que se consideraba imperativo distinguir plenamente a esta parte de la sociedad para poder apoyarlo de manera clara y concreta en función de necesidades bien descritas y evaluadas.

En esta idea, S.V. Sathuraman, examinó diferentes perspectivas relacionadas con este fenómeno -considerado básicamente urbano en un inicio- y determinó que los diferentes conceptos propuestos en la discusión podrían alterar la forma de comprenderlo, para argumentar sobre esto expuso diversas nociones como: actividades informales generadoras de ingresos [del estudio de Kenia]; sector desorganizado; proletariado urbano; sector no contabilizado; individuos autoempleados; individuos que tienen ingresos menores al salario mínimo legal [subempleados]; y, trabajadores no protegidos³¹; e identificó así diferentes propuestas teórico-conceptuales que trataban de sintetizar a la población objetivo, pero que sin embargo en la práctica se reconocían diversas limitantes ya que no necesariamente estos términos lograrían identificar al subconjunto de interés de forma convergente y única, por lo que no se podían considerar como sinónimos y por tanto no se recomendaba utilizarlos de forma indistinta y menos en cuestiones de política económica.

Además de la discusión de un concepto más verosímil para este subconjunto de población, formulaba también un análisis relacionado con la propuesta dualista o de coexistencia, que trataba de explicar esta forma de organización económica (la informal) en base a la convivencia de actividades productivas enfocadas en producir un mismo tipo de producto o servicio –algunas, claro- sin embargo esto lo realizaban de forma disímil desde diferentes puntos de vista: tecnológico; organizacional; o, del proceso productivo, y que se efectuaban en un mismo país, región o ciudad, esta evaluación era necesaria ya que aducía que entre las diferentes nociones propuestas que dividían o comparaban a estas actividades económicas, también existían diferentes interpretaciones e implicaciones de política. Las principales propuestas dicotómicas revisadas se presentan a continuación en el cuadro 3.

³¹ Muchos de estos términos han formado parte del vocabulario no solo de economistas sino de igual manera de otras disciplinas que han tratado de diferenciar algunos de los rasgos de los diversos subconjuntos urbanos, como por ejemplo: vivienda o el acceso a los servicios públicos, entre los cuales se distingue a “informalidad”; otros términos que se encontraron en la revisión documental y que han podido tener un efecto adverso en el pleno reconocimiento de este fenómeno son: actividad subterránea, somersa, a la sombra (*shadow*), *underground*, *noire*, *ilegal*, *cash economy*, *parallel economy*, *sump*, *poor economy*, *last resort*, *unregulated*, *unmonitored legal activities*, *secteur non-structuré*, actividades tradicionales, ocultas, clandestina, *hidden*, circuito de producción inferior y *statistical obscure sector*.

Cuadro 3. Propuestas productivas duales identificadas por S.V. Sethuraman.

Forma de producción capitalista	Economía enfocada en la empresa	Circuito productivo ³² superior	Producción moderna	Sector formal – asalariado
Sistema de producción campesino	Economía tipo bazar	Circuito productivo inferior	Producción tradicional	Sector informal – auto empleado

Fuente: Elaboración propia con información de Sethuraman 1976.

Con esto, continúa su exposición al plantear diversas ventajas y desventajas entre los diferentes componentes duales teóricos, y establece por ejemplo que la propuesta de “moderno-tradicional” se enfoca solo en analizar la tecnología utilizada sin atender otro tipo de relaciones sociales-productivas, por lo que no era considerada tan conveniente, como lo sostiene otro de los primeros investigadores en el tema [Louis Emmerij] que inquiriere sobre el uso del concepto “tradicional” para establecer una distinción entre procesos productivos, y que afirma que su uso podría implicar una perspectiva despectiva desde países desarrollados, ya que podrían existir elementos en el lenguaje que lo relacionarían con ideas de atraso desde un punto de vista que identifica a lo externo como superior: “Otro argumento para rechazar la distinción tradicional-moderna es que “se usa a “tradicional” como un término de menosprecio [y esto] es el producto de una cultura extranjera que considera que la “tradicición” es perjudicial para el desarrollo en lugar de verla como una parte integral de la cultura e identidad de una nación”” (Emmerji en Sethuraman 1976, pág. 72); y con esta revisión de otros autores, Sethuraman determina la importancia de un uso del lenguaje imparcial para proponer explicaciones e interrelaciones entre las diferencias productivas y las relaciones sociales que estas implican.

Al final, su argumento opta por la propuesta dual que diferencie a lo formal de lo informal: “En contraste, la distinción formal-informal es neutral: todo lo que dice es que el sector informal no es formal, es decir, cualquier relación que pueda haber entre la empresa en el

³² Propuesta realizada por Milton Santos, en: *The shared space* (1979).

sector informal y otras empresas, el gobierno, los hogares (en su capacidad de producción unidades), sus trabajadores u otras instituciones, es de tipo informal” (Sethuraman 1976, pág. 72), con lo cuál se va decantando por una terminología específica.

Si bien esta depuración de ideas o propuestas la realiza desde una perspectiva en que trata de identificar y distinguir plenamente al objeto de estudio o población objetivo así como sus interacciones, reconoce por otro lado que una parte de la discusión teórica no encuentra utilidad en caracterizar a las actividades productivas como “formales o informales”, ya que algunos otros autores sostienen: “Por un lado, se argumenta que lo que hay es un continuo³³ de actividades productivas y que una división de esta en dos partes solo puede ser arbitraria. De acuerdo con este punto de vista, si realmente existe una dicotomía es porque las así-llamadas “empresas del sector informal” **todavía se encuentran en un proceso de transición y que solo es cuestión de tiempo para que estas discontinuidades desaparezcan**” (Emmerij en Sethuraman 1976, pág. 72), posición que por su parte, más parece ser partidaria de identificar en la sociedad a un proceso de evolución económica, en la que las empresas necesitan de un periodo [no especificado] para lograr perfeccionarse y adaptarse a un ecosistema económico “competitivo” y que se ha reconocido en diversos autores que más adelante se nombrarán.

Asimismo, otro de los conceptos identificados que plantea este autor, es el de “barreras de entrada”, ya que al estudiar el planteamiento de “trabajadores no protegidos”, argumenta que esta interpretación sostiene de forma implícita barreras en la libre movilidad laboral, en dónde, para que los trabajadores obtengan los beneficios (sueldos y condiciones de un trabajo formal) deberán superar dichas barreras y alcanzar así la tan buscada protección [o confiabilidad en el ingreso, según Hart]. Además plantea con este punto, que al ser la protección para los trabajadores el soporte de un estudio dicotómico o dual, esta disociación se podría plantear tanto para los trabajadores como para las empresas, y al contrastarlo un poco más con el documento de Kenia, sustentó: “Al centrarse en las características de la empresa, el informe de Kenia redujo el área de incertidumbre en la distinción discutida anteriormente [de la población objetivo]; [por lo que] son las empresas y no los individuos de la economía urbana los que se clasifican en sectores formales e informales” (Sethuraman 1976, pág. 71), y con esto propuso -al menos de forma inicial- que el estudio debía **centrarse en la empresa**, sin embargo también sostuvo que condiciones particulares

³³ *Continuum.*

identificadas **en un país no necesariamente serán relevantes en el estudio de otro**, por lo que distinguir entre empresas formales e informales podría no resolver los problemas prácticos en la identificación del objeto de estudio, con lo cual trata de abundar en la discusión y en las interpretaciones posibles.

S.V. Sethuraman, resume de igual manera la discusión que hasta ese momento se había dado alrededor de la postura de otro autor, ya que al tratar de tipificar a la informalidad Gerry sostenía: “Es notable que la mayoría de los escritores e investigadores en este campo reconocen intuitivamente estas diversas características diferenciadoras; sin embargo, es probablemente esta preocupación por la caracterización y el refinamiento de las definiciones lo que ha provocado que tales estudios descuiden el hecho de que, en gran medida, son las relaciones entre estos diferentes sistemas o subsistemas de producción los que determinan los fenómenos que caracterizarán cada uno de los elementos del conjunto [productivo], y sentará las bases para el funcionamiento del conjunto” (Gerry en Sethuraman 1976, pág. 73), con lo que se proyecta que la discusión apenas estaba empezando y que hacía falta recorrer mucho camino todavía para lograr una caracterización específica, práctica y de uso generalizado, basada en el debate epistemológico del concepto “informal”.

Congregando todo esto y en línea con lo que Hart ya había planteado para identificar específicamente actividades informales en una economía, Sethuraman retoma una de las propuestas de Guy Standing que sugirió identificar de forma más concreta a estas actividades, como se muestra en el cuadro siguiente, y que formulaba que, de entre la multitud de actividades a ser enumeradas, se debían distinguir a dos subsectores específicos, uno irregular y otro *efectivamente* informal, compuestos cada uno por actividades delimitadas que debían ser atendidas de forma independiente.

Cuadro 4. Propuesta para identificar a actividades del sector informal.

Sector informal	Subsector irregular	Variedad de actividades marginales legítimas de bajo estatus (mendicidad, diversas formas de trabajo casual como jardinería, lavado de autos, barrido de calles).
		Actividades ilegales.
	Subsector informal propiamente	Compuesto por actividades económicas a pequeña escala, comúnmente no salariales y llevadas a cabo principalmente de forma familiar.

Fuente: Elaboración propia con información de Sethuraman 1976.

Con estas ideas diversas recuperadas de este texto, se muestra qué tanto había avanzado la discusión teórica en aquellos pocos años posteriores a los estudios de Kenia y Ghana, así como es posible distinguir a las diversas propuestas que diferentes autores tenían respecto al *firme propósito de delimitar a la población objetivo*, y que sin embargo, ya desde estos esfuerzos y trabajos iniciales se lograba determinar que: “Algo que emerge de forma clara de la discusión revisada es que la economía urbana es en diversos sentidos, **heterogénea**” (Sethuraman 1976, pág. 73), por lo que la caracterización, integración y análisis de todas las actividades ahí realizadas, así como sus posibles interacciones, no iba a resultar ser una tarea sencilla.

De esta forma el autor resumía que los retos para identificar y medir a la informalidad eran diversos, ya que: “Algunos de los grupos objetivo pueden definirse en términos de los ingresos de las personas o de la situación de vivienda o su acceso a los servicios urbanos; algunos sobre la base de las características personales de los trabajadores o su situación laboral/ocupacional; algunos sobre la base de las características del mercado laboral en el que participan los individuos; y algunos en función del tipo de actividad económica o empresa de la que dependen para su subsistencia. No es necesario agregar que estos grupos objetivo no son ni independientes ni se excluyen mutuamente; la evidencia sugiere que se superponen considerablemente. Pero es esencial distinguirlos, porque cada uno

requiere un enfoque político diferente” (*Ibid*, pág. 73), por lo que plantea como indispensable un proceso que los diferencie de forma clara, y para esto sostiene que era [es] imprescindible más información sobre este sector, ya que: “Si bien es obvio que se debe hacer hincapié en el sector informal, preguntas cruciales como qué empresas deben incluirse en este sector, qué tipo de información se debe buscar sobre ellas y qué objetivos precisos se deben perseguir han quedado en gran medida sin respuesta” (*Ibid*, pág. 75), por lo que retomó la propuesta de trabajo realizada por la OIT en Kenia y que se enfocó en la empresa para obtener la información necesaria -con lo que ya se planteaba a la unidad de estudio- aun con los desafíos que este tipo de unidad implicaba, ya que esta representa al subconjunto de población de forma genérica y que realizaban un conjunto de actividades vasto, tal como lo sostenía: “En este contexto, una empresa está ampliamente definida para incluir cualquier unidad económica dedicada a la producción de bienes y servicios, ya sea que emplee a una sola persona (el propietario) o más; si utiliza o no capital fijo; si tiene o no una ubicación fija para realizar negocios. Por lo tanto, un trabajador de la construcción por cuenta propia, un trabajador de transporte por cuenta propia (por ejemplo, el conductor de un taxi de tres ruedas [rickshaw]) y un trabajador de servicio por cuenta propia (un niño bolero, por ejemplo) se consideran como una empresa individual, aunque no contratan empleados, poseen poco o ningún capital, no tienen una ubicación comercial fija y solo producen servicios. Definido de esta manera, el universo que consiste en empresas del sector informal es realmente grande en comparación con el cubierto por la definición convencional utilizada por los estadísticos para recopilar datos sobre establecimientos” (*Ibid*, pág. 76), con lo que sustentaba el reto de la medición desde dos aspectos: el gran número de actividades que se pretendía abarcar y que los encargados de realizar las mediciones nacionales no se habían enfocado en estas.

Por otro lado, consideró necesario plasmar las diversas hipótesis enfocadas en las interrelaciones de las empresas del sector informal y su entorno, y además planteó que debían ser evaluadas de forma independiente con información específica del subconjunto informal: “Por ejemplo, se presume que las pequeñas empresas están sujetas a una variedad de imperfecciones del mercado que las afectan negativamente. También se presume que la relación salario/renta de la pequeña empresa (es decir, el precio de la mano de obra en relación con el precio del capital) es tal que favorece la adopción de una tecnología intensiva en mano de obra. Además, dado que el acceso y el incentivo para buscar información sobre los mercados y una mejor tecnología a menudo varían

directamente con la escala de operación, las pequeñas empresas también están en desventaja a este respecto. O, de nuevo, se supone que las pequeñas empresas operan en un entorno político hostil. Como consecuencia de todos estos factores, se hipotetiza aún más que es probable que las pequeñas empresas tengan una productividad laboral mucho menor que las grandes. [Por lo que] Definir el sector informal en términos de una o más de estas correlaciones equivaldría a suponer *a priori* que las hipótesis mencionadas anteriormente son verdaderas” (Sethuraman 1976, pág. 76), y con todo esto se plantea como imperativo un estudio exhaustivo de este fenómeno, y que además no se deberían suponer de inicio ninguna de estas afirmaciones como verdadera debido al sesgo que podrían implicar, lo que entrañaba determinar su validez y para esto se necesitaba de una gran cantidad de información acerca de este universo productivo, con lo que justificó un trabajo específico para la recopilación de información básica en diversos países para conocer de primera mano a este subconjunto informal.

Específicamente, se inició un proceso de colección de información para atender preguntas como: “¿Qué es lo que queremos aprender sobre estas empresas? Por definición, el sector informal proporciona empleo principalmente a los pobres urbanos, ya sea como **empleadores, trabajadores por cuenta propia o asalariados**. Por lo tanto, es natural buscar información sobre su potencial para aumentar los ingresos y promover el empleo. Por ejemplo, queremos descubrir en qué medida los bajos ingresos personales se deben a las características, problemas y limitaciones de la empresa, más que a las características del individuo mismo” (Sethuraman 1976, pág. 77), interrogantes que justificaban aun más un proceso de perfeccionamiento de la forma de comprensión de este fenómeno, así como de los datos provenientes de este [a los ya existentes en las estadísticas oficiales] con el cual poder describir y evaluar al sector de interés, y poder así discernir entre este y otros componentes sociales y productivos.

En este contexto, y con las investigaciones llevadas a cabo en aquellos momentos por la OIT, se realizaron estudios en diferentes ciudades alrededor del mundo, entre ellas: Jakarta (Indonesia), Manila (Filipinas), Colombo (Sri Lanka), Córdoba (Argentina), Campinas (Brasil), Lagos, Kano, Onitsha (Nigeria), Kumasi (Ghana) y Freetown (Sierra Leona) para estudiar al sector informal y poder determinar con una mayor exactitud: ¿qué tipo de información debería ser investigada acerca de estas actividades?, y, ¿qué objetivos precisos deberían perseguir?

Se propuso así, una encuesta específica que tratase de solventar esta necesidad de información, para dar respuesta a este conjunto de preguntas, propuestas e hipótesis supuestas acerca de y en base al sector informal, en un marco que intentaba distinguir entre un gran *cosmos económico*: “Debido a que el universo que consiste en empresas del sector informal es grande, la OIT decidió adoptar un enfoque de encuesta por muestreo. Se intentó construir un marco de muestreo separado para cada uno de los códigos de un dígito en la Clasificación Industrial Estándar Internacional de todas las actividades económicas. **La minería, los servicios públicos, la banca**³⁴ y los seguros se excluyeron del alcance de la encuesta bajo el supuesto de que prácticamente todas esas empresas son de propiedad pública o tienen que ver con grandes sociedades industriales y comerciales que pertenecen a la empresa formal sector. Del mismo modo, el sector agrícola fue excluido no solo porque es menos importante en las zonas urbanas sino también porque los problemas de las empresas del sector informal en la agricultura son significativamente diferentes y, por lo tanto, es mejor investigarlos por separado. Esto dejó las siguientes cinco categorías: fabricación, construcción, transporte, comercio y servicios, y luego se seleccionó una muestra de empresas de cada una. En términos generales, las áreas de concentración de la actividad del sector informal se identificaron por primera vez y se construyó un marco de muestreo especial sobre el terreno, ya que no estaba disponible un marco de muestreo integral para la economía urbana en su conjunto. Los datos fueron recolectados de cada una de las empresas seleccionadas mediante la administración de un cuestionario desarrollado para este propósito con la ayuda de entrevistadores capacitados de antemano” (Sethuraman 1976, pág. 77), todo esto muestra la necesidad de un complejo aparato para la obtención de información, desde la conformación de las preguntas, el diseño de la muestra y a ejecución del cuestionario enfocado en el estudio de la informalidad y segmenta por tanto a los organismos o instituciones capaces de lograrlo.

En particular se estableció que la encuesta debería buscar una gran cantidad de información enfocada principalmente en: la empresa informal y sus vínculos con los otros agentes económicos, del responsable de la empresa, así como del hogar de este. La información buscada se muestra a continuación en el cuadro 5.

³⁴ Más adelante la WIEGO tratará al sector crediticio informal, lo que habla de que tanto los supuestos respecto a la división de actividades así como la discusión deben ser siempre evaluados.

Cuadro 5. Elementos de la encuesta realizada para identificar al sector informal

<p>Empresa y sus vínculos con el resto de la economía</p>	<p>La información buscada sobre la empresa incluyó: (i) ubicación física, fija o móvil; acceso a infraestructura económica y servicios públicos; si trabajan en edificios de forma permanente o temporal; ubicación comercial o residencial; estado legal de los locales; (ii) antecedentes productivos: descripción detallada de las actividades principales y subsidiarias, la naturaleza de los mercados, etc; (iii) restricciones legales tales como requisitos de licencia, registro, etc, y la naturaleza de la relación con las autoridades, si las hay; (iv) historia de la empresa, edad, cambios en la ubicación física, instalaciones, el tipo de actividad comercial, bienes y servicios producidos, volumen de producción, empleo, tecnología y los obstáculos que tuvieron que superarse para establecer la empresa; (v) características operativas: utilización de la capacidad instalada, grado de subempleo de la fuerza laboral, estructura del empleo (tiempo completo, parcial, casual), uso de mano de obra familiar no remunerada, disponibilidad de mano de obra calificada y no calificada, características de la oferta de trabajo, edad, sexo y desglose educativo de los empleados, grado de rotación laboral y recompensas por experiencia, instalaciones para capacitación y términos en los que se proporciona, datos sobre salarios pagados e importancia de pago en efectivo y en especie, valor del capital empleado, origen de los fondos para adquisición de equipo de capital, alcance y costo del alquiler de edificios, maquinaria y similares, naturaleza de los enlaces hacia atrás y hacia adelante, ingresos totales, valor de los inventarios, impuestos pagados, etc. Además de lo anterior, se preguntó a las empresas sobre las imperfecciones en los mercados de factores y productos, y las dificultades para asegurar los insumos necesarios (incluido el crédito) y para comercializar sus productos. Además, se les pidió que enumeraran los tipos de asistencia necesarios para expandir su actividad; y también fueron evaluadas sus reacciones a posibles cambios en la política del gobierno.</p>
<p>Jefe de la empresa</p>	<p>La información solicitada sobre el jefe de la empresa se relacionó a: sexo, edad, educación y capacitación formales y no formales, experiencia, historial laboral, situación migratoria, ocupación del padre, preferencia por el <i>trabajo independiente</i> sobre el empleo asalariado, satisfacción laboral, cambios en los ingresos a lo largo del tiempo, alcance del empleo y deseo por más trabajo, y actitudes hacia posibles políticas gubernamentales (por ejemplo, en materia de capacitación) y ocupación alternativa, una ubicación alternativa para la empresa, etc.</p>
<p>Hogar del jefe de la empresa</p>	<p>Finalmente, se buscó información sobre el hogar del jefe de la empresa que incluyó: cercanía de la residencia al lugar de trabajo, tipo de vecindario en el que se encuentra y acceso a servicios públicos, y hasta qué punto otros miembros del hogar trabajan en la empresa, participan en la fuerza laboral (particularmente en el sector informal), contribuyen a los ingresos del hogar o si están desempleados.</p>

Fuente: Elaboración propia con información de Sethuraman 1976.

Y, si bien para ser este instrumento de medición una encuesta especial enfocada en la informalidad de la que podrían citarse una gran cantidad de desventajas [sobre todo que solo se usaría una vez] debido en parte a que desde un inicio planteaba una gran profundidad para formar parte solo de las pesquisas iniciales, el autor parecía no tan satisfecho con sus alcances: “Huelga decir que la información buscada anteriormente no es exhaustiva y quizás no satisface las necesidades de los investigadores que buscan probar una gama más amplia de hipótesis y que requieren herramientas cuantitativas sofisticadas. Pero aparte de las consideraciones por costos, se consideró necesario restringir el alcance de la información recopilada debido a la naturaleza exploratoria de la presente investigación” (Sethuraman 1976, pág. 79), lo cual muestra los ambiciosos intereses de la OIT por lograr una descripción plena del fenómeno de estudio en los países en desarrollo, además habla de una necesidad de información vasta que sirva de base para evaluar diferentes juicios y razonamientos en la búsqueda de establecer las causas, efectos y consecuencias de la informalidad.

Aun así, con los datos recabados, se esperaba alcanzar cimientos sólidos, capaces de sustentar tanto una discusión más elaborada acerca de la informalidad como el establecimiento de propuestas públicas de participación específicas: “Las encuestas del sector informal descritas anteriormente nos darán más información sobre la composición de edad de las empresas y su estructura en términos de producción y empleo, además de su contribución agregada a los ingresos generados en la economía urbana. Se espera que dicha información muestre qué tipo de actividades del sector informal se están expandiendo o se han expandido en los últimos años. Huelga decir que tendencias como esta son de vital importancia para pronosticar el papel futuro del sector informal en la absorción de mano de obra y en la formulación de políticas apropiadas a largo plazo. En segundo lugar, es probable que las encuestas arrojen luz sobre las circunstancias que condujeron al establecimiento de empresas del sector informal. Por ejemplo, como ya se mencionó, se cree que un número desproporcionadamente grande de migrantes, con muy poco capital propio, escolaridad y experiencia, ingresan al sector informal. Si los datos de la encuesta demuestran que esta hipótesis es correcta, también se derivan implicaciones políticas significativas a largo plazo” (Sethuraman 1976, pág. 79), además de esto, el autor sostuvo: “... los resultados de las encuestas del sector informal tendrán implicaciones políticas significativas a corto y largo plazo, además de sugerir áreas específicas para la asistencia técnica. Esto, a su vez, dará paso a una nueva estrategia de desarrollo orientada hacia la

generación de empleo y una distribución de ingresos más equitativa. Al eliminar las imperfecciones del mercado y mejorar el entorno político en el que operan las empresas del sector informal, este sector podrá atraer más recursos del resto de la economía y, por lo tanto, elevar su nivel de empleo y productividad laboral. Dado que el sector informal usa considerablemente menos capital por trabajador que el sector formal, su desarrollo desalentará el uso de tecnologías intensivas en capital, excepto donde sean indispensables. Quizás un resultado más importante será que el sector informal ya no será visto como una consecuencia indeseable del proceso de desarrollo, sino como una parte integral y valiosa de la economía urbana” (*Ibid*, pág. 80), lo que abunda no solo en objetivos específicos de la medición de la informalidad sino también en el propósito de las políticas públicas consecuentes con dicha información, en base a una meta clara enfocada en el desarrollo productivo de cada país.

Tokman (1978)

Otro de los estudios que ya hacía un recuento de diversas posturas enfocadas en la investigación de la informalidad se encuentra en el artículo realizado por Edgardo Tokman: Las relaciones entre los sectores formal e informal, publicado en la revista de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) en 1978, y que en su análisis empírico utilizó el marco teórico propuesto para enfocarlo en algunas de las actividades informales realizadas en Chile, en particular en el área del Gran Santiago.

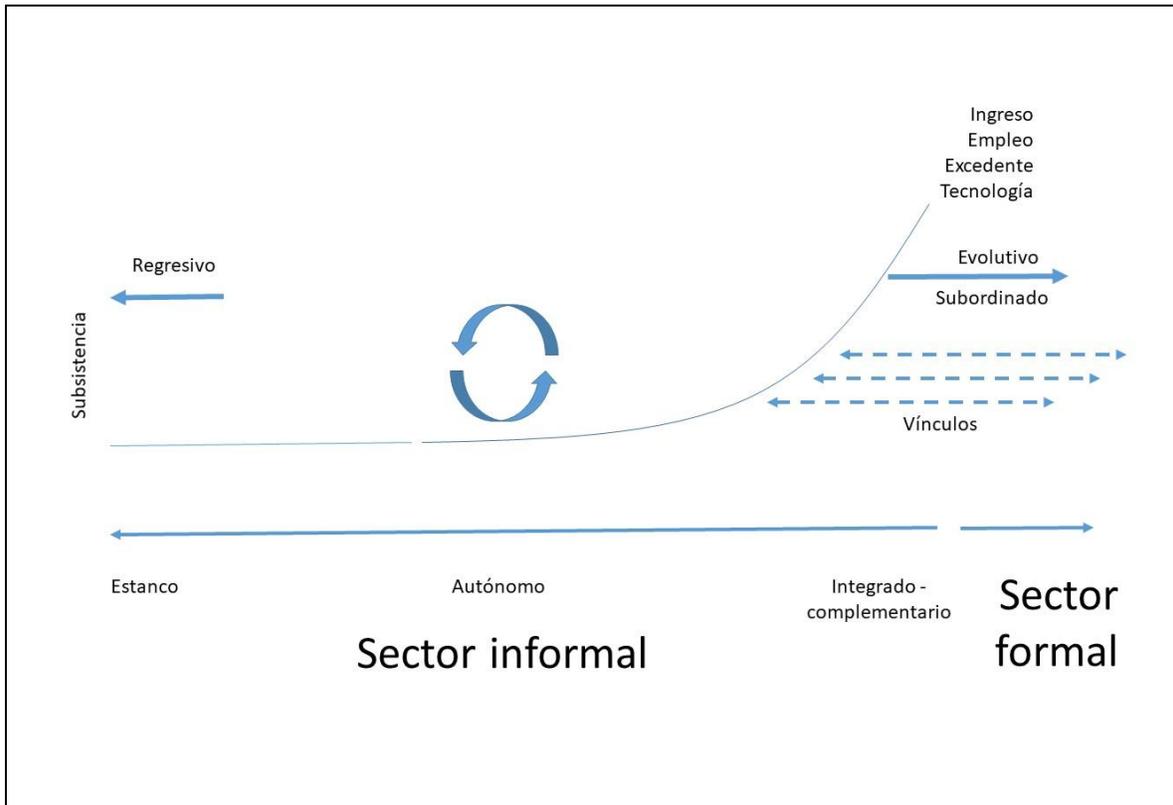
El autor planteó el estudio de un sector informal enfocándose en su naturaleza, evolución, las políticas de apoyo al sector, así como sus posibilidades de acumulación. En dónde, al concentrar las diversas propuestas teóricas revisadas, el autor sostuvo: [def. 1] “Los autores mencionados llamaron 'informal' a la manera como quienes, careciendo de un empleo bien remunerado, se las arreglan para producir o vender algún bien o servicio que les proporcione un ingreso. Su inventiva para ganarse la vida pese a la falta de acceso a los recursos y a los mercados y su capacidad de supervivencia bajo condiciones desfavorables constituye para dichos autores una clara demostración de la potencialidad de desarrollo de sus actividades” (Tokman 1978, pág. 104), con lo cuál retoma una idea que se mantuvo en algunos de los trabajos iniciales –sobre todo en Kenia y Ghana- acerca de las potencialidades de crecimiento que tienen las actividades identificadas como *informales*, por otro lado sintetiza ciertas características de este tipo de organización: “En el sector

informal predominan las actividades poco capitalizadas y estructuradas a base de unidades productivas muy pequeñas y de bajo nivel tecnológico, lo que implica escasos requerimientos de capital, tanto humano como físico. La estructura del empleo en las mismas se caracteriza por la identificación de la empresa con la persona y, cuando eventualmente se contrata mano de obra, se trata de familiares no remunerados” (*Ibid*, pág. 103), con lo que se distingue entre los rasgos a resaltar a la contribución familiar en conjunto como unidad de trabajo más que al esfuerzo de una sola persona.

Sin embargo, identifica que en la discusión acerca de las posibilidades que este sector -o de al menos algunas de las actividades que la integran- puede tener en el futuro es necesario examinar la forma en que se plantean, desde un inicio, tanto el comportamiento como las interrelaciones con el otro sector: “No obstante, las respuestas a preguntas tales como en qué parte del sector se sitúa este crecimiento potencial, cuáles son las tendencias previsibles y hacia qué áreas deberían dirigirse de preferencia los esfuerzos de políticas, están estrechamente vinculadas al problema de si se percibe el sector como un compartimiento estanco y autónomo o, por el contrario, como uno integrado al resto de la economía de una manera complementaria y, por ende, benigna” (Tokman 1978, pág. 104), con lo que el autor justifica así la caracterización y estudio de este fenómeno.

De esta manera, partiendo de una propuesta dualista y en dónde nuevamente la identificación del objeto de estudio y su tipificación son primordiales, se propone un análisis de este documento en base a la figura siguiente, en dónde el sector informal esta compuesto por una serie de actividades productivas delimitadas por características específicas que permiten una subdivisión en *subsectores* más homogéneos, en dónde los sugeridos fueron: estanco, autónomo e integrado; además de que en la forma de especificar a este último subsector, se le puede distinguir o con potencialidades evolutivas o con rasgos subordinados, elementos que a su vez determinarían la factibilidad y posibilidad de apoyo gubernamental.

Figura 4. Descripción del sector informal identificada en Tokman 1978.



Fuente: Elaboración propia con información de Tokman 1978.

A ambos lados del sector informal están: a la izquierda el subsector estanco [o aislado] que estaría caracterizado por actividades enfocadas básicamente en la subsistencia, tanto rural como urbana; mientras que a la derecha las actividades integradas tendrían cierto grado de vinculación con el sector formal, ya fuese esta o para la compra y venta de bienes o para la provisión de servicios, en donde en estos últimos destacarían la subcontratación y los servicios domésticos como principales actividades productivas, por lo que se distinguía que alrededor de estas se tendrían potencialidades de crecimiento en función a la complementariedad de sus actividades. Al centro, se encontraría un subsector autónomo caracterizado por actividades productivas desarrolladas de tal manera que pudiesen aportar al intercambio y sostenimiento de un grupo de población prácticamente separado de una participación con el sector formal, aunque con posibilidades de establecer intercambios con este ya que, desde el punto de vista de algunos autores: “El sector informal autónomo es económicamente eficiente y exhibe ventajas comparativas con respecto a actividades similares desarrolladas en el área formal. Su principal ventaja la constituyen las

proporciones socialmente adecuadas de los factores utilizados en el proceso productivo, ya que maximiza el empleo de mano de obra sin provocar requerimientos exagerados de capital o presiones excesivas sobre la balanza de pagos” (Tokman 1978, pág. 104), lo cual mostraría que el trabajo en conjunto entre el subsector autónomo y las empresas formales era tanto posible como deseable, sin que esto implicase a su vez una inversión considerable en su *adecuación* para una producción enfocada al mercado, así el autor al describir a este *subsector* sostiene: “El potencial de crecimiento del sector informal autónomo se ve fortalecido cuando las actividades que lo conforman están integradas al resto de la economía, puesto que se supone que los vínculos revisten el carácter de complementarios. Dentro de este marco analítico, se percibe al sector informal como un 'exportador' de toda clase de productos, pero en especial de servicios” (*Ibid*, pág. 105) y con esto el autor va planteando y describiendo a distintos componentes reconocibles dentro del concepto de informalidad y que tienen que ser tratados de forma particular, al tener características propias distintas a los otros subsectores.

Además de los subsectores informales, se puede apreciar en el extremo derecho de la figura al sector formal, con el que al menos algunos de los elementos informales tienen vínculos comerciales; mientras que en la línea con pendiente positiva se propone el comportamiento esperado -al menos de forma teórica- de variables como: ingreso, empleo, uso de tecnología, así como la capacidad de crear excedentes, ya que algunas actividades al estar en relación próxima con las empresas formales y el mercado tenderían a incrementar estas a medida que los vínculos comerciales fuesen mayores, dónde la pendiente sin embargo, estaría a discusión.

Así, a medida que los lazos comerciales aumentasen con un subsector identificado como integrado y evolutivo, en una argumentación que retoma Tokman de otro autor, se proponía que: “Estas actividades se encuentran por consiguiente integradas de manera estrecha al resto de la economía, 'exportando' las tres cuartas partes de su producción e 'importando' un porcentaje similar de su consumo. Por otro lado, la mencionada vinculación es benigna, toda vez que la mayor parte de las exportaciones están constituidas por servicios — comercio y actividades domésticas-, los que son complementarios de la producción formal y resultan afectados de manera sólo gradual por el cambio tecnológico” (Webb en Tokman 1978, pág. 106), esto se complementaba con que: “Las principales adquisiciones del sector informal integrado consisten en insumos, bienes de capital y productos finales para su distribución al detalle, mientras que el producto vendido por el sector se compone de bienes-

salariales (*wage goods*), productos intermedios y servicios personales” (Tokman 1978, pág. 111), y esto se sustentaba además con los hallazgos empíricos realizados en otros estudios, en dónde se reconocía que: “Alrededor del 80% de los fabricantes de muebles, el grueso de los fabricantes de zapatos plásticos y la mayoría de los mecánicos y trabajadores metalúrgicos que emplean hierro o acero, dependen del sector formal para el abastecimiento de los insumos que requieren. Por otro lado, la mayoría de los reparadores de calzado y fabricantes de sandalias, al igual que quienes trabajan el vidrio y el aluminio, son abastecidos por el sector informal a través de la recuperación o transformación de materiales descartados” (*Ibid*, pág. 111), con lo que se apoyaba el argumento de una complementariedad entre ciertas actividades y por lo tanto se sostenía que el crecimiento de estas actividades formales promoverían un mayor avance en los componentes informales integrados.

Incluso, al realizar un análisis de algunas actividades comerciales se describían condiciones en que *pequeñas empresas informales* alcanzaban cierto grado de competitividad respecto a las grandes formales, para las que se exponía: “Las imperfecciones del mercado, en especial el comportamiento de la demanda con bajos niveles de ingreso, introduce una especie de diferenciación de productos, que asegura la permanencia de estas actividades durante períodos más largos que, digamos, las manufactureras informales. La ubicación física; las relaciones personales con una clientela estable, a la que muchas veces se le vende a crédito; las posibilidades casi infinitas de subdivisión de los productos [presentaciones]; la atención permanente ya que no se aplica horario de trabajo, etc., son elementos que les permiten mantener su participación en el mercado” (Tokman 1978, pág. 116), con lo que trata de mostrar los puntos de apoyo que tenían los pequeños establecimientos comerciales familiares frente a los grandes establecimientos en el área del Gran Santiago.

Por otro lado, si bien dentro del planteamiento de Tokman se distingue que el subsector integrado podría alcanzar un comportamiento evolutivo-complementario o que permitiese un avance y crecimiento mutuo, también se acepta que en esta interacción se pudiese presentar un comportamiento subordinado -en dónde no fuese posible una progresión entre las actividades, quedando las informales subsumidas a la formalidad- en función, ya fuese, de las relaciones de producción establecidas dentro del país o de las formas planteadas en las relaciones comerciales desde el exterior. Con esto, los riesgos y las limitaciones para un subsector integrado y subordinado, se esbozaban en una argumentación que sostiene:

“El primer factor, explicable por el monopolio que ejerce el sector formal sobre los recursos básicos de producción, hace que las actividades informales deban operar con recursos residuales, negándoles la posibilidad de mejoramiento tecnológico. La estructura oligopólica del mercado de productos deja a las actividades informales aquellos segmentos de la economía donde el tamaño mínimo o las condiciones de estabilidad que a las empresas oligopólicas no parecen suficientes para asegurarse el aprovechamiento de economías de escala y una utilización adecuada del capital. Las posibilidades de expansión del sector informal se encuentran pues subordinadas al acceso del mercado de productos, el cual, a su vez, está condicionado por las empresas oligopólicas que operan en el sector formal” (Tokman 1978, pág. 110), además de esto, y utilizando el marco teórico de “centro-periferia”, se sostuvo que incluso los avances y las mejoras productivas que se pudiesen alcanzar en la informalidad no beneficiarían a esta, sino que serían extraídas por los centros, ya que: “... Su principal argumento consiste en que en las naciones industrializadas el proceso de acumulación se traduce en que los mejoramientos de productividad son retenidos por los centros, en tanto que, simultáneamente, los avances en materia de productividad registrados en la periferia son transferidos al centro a través de diferentes mecanismos, y estos implican toda una gama que va desde la fijación de los precios internacionales y el control de los mercados hasta arreglos institucionales promovidos por las empresas transnacionales” (*Ibid*, pág. 107), en dónde también agrega la opinión de otro autor, al identificar que: “En este sentido, las mencionadas actividades [informales] sirven como canal económico de distribución de la producción del sector formal, cuyas empresas son las que en definitiva captan el excedente que se genera en el proceso (Marulanda 1976). [En el que] El grado de subordinación y la dirección de las relaciones existentes varían según el tipo de bienes negociados.” (*Ibid*, pág. 112), e identifica en el caso particular de la subcontratación a esta subsunción, ya que: “Las actividades informales que entregan su producción a grandes compañías les están subordinadas porque son estas últimas las que fijan las cantidades de producción y los precios. Por lo general, quienes realizan dichas actividades perciben ingresos inferiores que los que percibirían si desarrollaran la misma función como trabajadores permanentes en empresas formales” (*Ibid*, pág. 112), y con estos posibles escenarios el autor describe y traza las posibles formas de intercambio que se pueden presentar entre los sectores formal e informal.

Además, al continuar con el estudio de la estructura productiva de un país, el papel del Estado y al agregar las relaciones tipificadas como “centro y periferia”, se determina como

ineludible identificar el funcionamiento entre los diferentes sectores así como establecer las forma de intercambio -lo que implica definir y comprender bien el proceso en el que se desenvuelve la informalidad- ya que al caracterizar estas relaciones se pueden distinguir tanto las posibilidades de desenvolvimiento del conjunto completo, como también se puede llegar a debatir acerca de los límites y los alcances en la capacidad de transformación del Estado, con lo que sostiene: "... Como de acuerdo a este enfoque las causas principales del subdesarrollo no residen en el sector informal, y ni siquiera en las economías periféricas, sino en el proceso de acumulación de las naciones industrializadas, se concluye que son muy escasas las posibilidades de formular políticas [estatales]" (Tokman 1978, pág. 113), además de esto llega a plantear una gran condicionante: "El crecimiento evolutivo constituye una posibilidad, pero implica ir más allá que proporcionar un 'contexto de política favorable' para evitar toda discriminación en su contra, o apoyar las actividades informales sin encarar las causas profundas del subdesarrollo. Es indudable que se requiere un cambio sustantivo en el orden económico internacional imperante, pero éste no será suficiente *per se*" (*Ibid*, pág. 117), lo cual abunda en la discusión no solo de la informalidad y su posible evolución, sino habla también de la estructura productiva, el intercambio y el orden mundial, en la cuál los países de la periferia tienen poca o nula influencia, lo cuál redundaría en la distinción de las causas y consecuencias de este fenómeno.

Otro de los elementos inherentes en la informalidad, y en el cuál abunda el autor, se centra en la discusión de que si esta se incrementa debido a las limitadas posibilidades de empleo en la formalidad, esta particularidad a su vez afectaría a las actividades que pueden realizar el hogar en conjunto y por lo tanto al ingreso total del que una familia podría disponer, así el autor advierte un patrón de comportamiento: "Por último, muchos de los ocupados en el sector [informal] muestran renuencia a dejar sus actuales trabajos y están dispuestos a asumir elevados riesgos con un nivel de ingresos muy bajo, especialmente cuando las oportunidades de empleo fuera del sector son bastantes escasas. [Y explica:] Esta resistencia a cambiar de actividad tiene una explicación económica. Como dentro del sector predomina el trabajo familiar, sus integrantes están más dispuestos a aceptar una reducción del ingreso que una disminución del empleo. Habida cuenta la falta de oportunidades de trabajo fuera del sector, los miembros del hogar que abandonarían la unidad productiva informal en la práctica estarían condenados a la desocupación abierta" (Tokman 1978, pág. 115), a lo que además agrega, en base a lo deducido del estudio en Santiago de Chile, que: "Hemos demostrado que si se efectúan las deducciones pertinentes por concepto de

familiares no remunerados, el ingreso percibido por los propietarios es inferior al que podrían obtener alternativamente. Pero desplazarse de sus actuales actividades implicaría cerrar las oportunidades de empleo a los restantes miembros de la familia, quienes tropezarían con muchas dificultades para encontrar nuevos trabajos, porque entre otras razones no están en condiciones de ocuparse a jornada completa, como ocurre con las esposas y niños en edad escolar, quienes comparten su tiempo entre el negocio, las tareas domésticas y el sistema educacional” (*Ibid*, pág. 136), lo que argumenta acerca de la participación de núcleos familiares completos en actividades que realizadas en conjunto aportan a su sustento, lo que se considera distingue un comportamiento colectivo más que individual en las toma de decisiones laborales.

Aunado a esto, el tipo de estructura productiva familiar ha representado uno de los principales desafíos para la medición por parte de los encargados de las estadísticas nacionales, ya que esta no permite la completa identificación de las actividades económicas, característica que ya se distinguía desde estos trabajos iniciales, esto porque: “La organización prevaleciente en la mayoría de los casos se basa en la familia del propietario, donde predomina el trabajo por cuenta propia y da origen a una unidad en la que la función productiva está muy vinculada a la función consumo” (Tokman 1978, pág. 135), y es en esta forma de consumir y de producir al mismo tiempo -sobre todo a partir de los principales elementos del *patrimonio* familiar- que se identifica la complicación para especificar el uso productivo de estos bienes: “En consecuencia, ambos componentes del capital sirven a un doble propósito: satisfacen necesidades de bienestar (vivienda y transporte) y, al mismo tiempo, juegan un papel productivo” (*Ibid*, pág. 137), lo cuál repercute en las mediciones de los institutos de estadística dada la lógica de los cálculos en cuentas nacionales.

Con todo esto, de entre las principales conclusiones que el autor destaca en la posible evolución de las actividades informales, se pueden resaltar:

- “A modo de conclusión, cabría señalar que para el sector en su conjunto parece previsible una tendencia a la pérdida de participación en el ingreso. Ello no significa, sin embargo, que el sector informal vaya a desaparecer. Esto no ocurrirá porque la experiencia de las naciones ya desarrolladas demuestra que las actividades informales persisten incluso con niveles muy altos de ingresos” (Tokman 1978, pág.

116), lo que en opinión del autor muestra la resiliencia de este tipo de actividades aun en los países desarrollados.

- “La menor participación prevista en el ingreso total y el crecimiento de la oferta de mano de obra permiten afirmar que si no se adoptan medidas el sector experimentará un crecimiento regresivo” (*Ibid*, pág. 117), que más que conclusión es una advertencia política y social de la posible evolución de un sector sin mayor respaldo.
- De forma particular el autor sostuvo: “La trayectoria de la tasa de participación del sector informal en el ingreso total dependerá básicamente de los cambios que se susciten en las actividades de servicios. Es indudable que la mano de obra del sector se concentra en los servicios 'tradicionales', prestados por los servidores domésticos y vendedores ambulantes; la relación inversa que los mismos registran con respecto al desarrollo permite vaticinar que a largo plazo la importancia de estas actividades tenderá a disminuir” (*Ibid*, pág. 126).

Así es con estos primeros trabajos revisados que se muestra la importancia que en la primera fase de la discusión³⁵ de este fenómeno económico se centró principalmente en:

- El planteamiento y la discusión por un concepto específico y delimitado.
- La justificación para alcanzar una medición específica.
- Debido a esto se necesitaba identificar de forma concreta a la población objetivo.
- Se consideraba ineludible especificar el grado de integración a los mercados en que participaba este sector, por tipo de bien, y con esto determinar las formas de relación con la formalidad para poder particularizar en sus potencialidades de crecimiento.
- Se discutía, incluso, que en función de la caracterización del sector informal *vis a vis* al formal, se podría particularizar la posibilidad de implementar políticas públicas *ad hoc* o no.

³⁵ Bangasser (2000) propuso tres fases en la evolución del concepto del sector informal: incubación, dispersión y oficialización. La primera comprende desde finales de la década de 1960 hasta 1980; la segunda tuvo lugar a lo largo de la década de 1980, y la tercera en los años noventa. Dejando –a partir del año 2000- la pregunta abierta de lo que le deparará el futuro a esta propuesta analítica. Por otro lado, una de las respuestas más recientes en esta última cuestión la proponen Chen *et al*: “*Given transformations in the organisation of work and labour markets including new forms of informal employment, now is the appropriate time to take stock of the significant shifts in rethinking on the informal economy over the past two decades and explore emerging challenges related to it that will need policy and research attention going forward*” (Chen *et al* 2020, pág. 3).

- Se reconocía que una de las principales complicaciones para esto era la falta de información específica en el sector.

Con este marco general, se propone que el presente trabajo se enfoque en la evolución de la propuesta de definición y medición oficial llevada a cabo inicialmente por la OIT por ser un tema laboral, y a la que -debido a su importancia- se agregaron con el paso de los años trabajos, estudios e investigaciones de otros organismos internacionales como: ONU, OCDE, FMI, WIEGO por mencionar algunos, y en función de los estudios realizados especificar a las actividades identificadas con la informalidad y por ende el grado de heterogeneidad alrededor de esta. Estudiar esta evolución es importante ya que no está exenta de los vaivenes en la discusión económica internacional [*mainstream*], lo cual puede acentuar o restar importancia a conceptos o componentes, además de que estar al tanto de esta evolución permite identificar a los diversos puntos de vista en torno a este concepto, desde lo teórico hasta lo práctico, y establecer así lo que se denomina como el *estado del arte* en este tema.

La evolución de los conceptos “sector y economía informal” en la Organización Internacional del Trabajo y en los organismos internacionales.

La OIT fundada en 1919 ha tenido como objetivo el promover y establecer un diálogo social entre los tres actores productivos principales en la sociedad: el gobierno, los empleadores y los trabajadores³⁶, esta organización ha desarrollado diversos trabajos relacionados con el mercado laboral, como ya se mencionó los primeros estudios enfocados en la situación laboral de países en desarrollo fueron los realizados en Ceylán, Colombia, y por supuesto Kenia, además de estos, la OIT proporcionó capacitación técnica para el desarrollo de estadísticas laborales, como por ejemplo el programa para las capacidades de encuestas nacionales en hogares, que se enfocó en países de África, Asia y América Latina.

Los trabajos de la OIT y de la Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (CIET)³⁷ inician en 1923, como grupo de especialistas de la estadística enfocada al mercado laboral

³⁶ <https://www.ilo.org/100/en/>

³⁷ El Consejo de Administración de la OIT instruye a la Dirección del organismo a convocar a las reuniones de la CIET (o *International Conference of Labour Statisticians*, ICLS por las siglas en inglés), en dónde se reúnen representantes de los Estados pertenecientes al organismo, así como a representantes de los trabajadores y los empresarios para elaborar, discutir y modificar los estándares internacionales de las estadísticas laborales, antes de 1982 las reuniones eran a intervalos irregulares, después de esta fecha han sido cada 5 años. Hasta

han planteado a lo largo de sus trabajos la actualización y revisión de las definiciones, clasificaciones, cobertura y el estudio de la *naturaleza* de las estadísticas laborales, como se estableció desde su inicio: “El Consejo de Administración de la OIT, al llevar acabo sus compromisos bajo los Tratados de Paz [en 1923] concernientes a “la colección y distribución de información en todos los temas relacionados con los ajustes internacionales de las condiciones de vida y trabajo”, ha sido llamada frecuentemente para recolectar y comparar las estadísticas relacionadas con las condiciones laborales en diferentes países, pero ha sido obstaculizada en su tarea por la falta de comparabilidad en las estadísticas de los diferentes países... [Por lo que] El Consejo de Administración aprobó el convocar a una Conferencia de Estadísticos encargados de la compilación de estadísticas laborales, con el propósito de considerar los problemas involucrados en la recolección de tales estadísticas y de acordar, si es posible, en ciertos métodos y estándares con el objetivo de contribuir a que las estadísticas laborales sean más comparables entre los diferentes países”³⁸ (I CIET 1924, pág. 5), por lo que, con este mandato inicial se sustenta -al menos en las estadísticas laborales- la importancia en la comparabilidad internacional.

A continuación se mencionarán las CIET, en dónde se han desarrollado los trabajos sobre sector informal y su evolución, iniciando en 1982 año en que este organismo reconoce la necesidad de la discusión del concepto, hasta la última llevada acabo en 2018, además de que, cronológicamente se añadan las aportaciones de los principales organismos internacionales, dado que se realiza un diálogo interagencia en dónde los diferentes puntos de vista enriquecen y abundan en la discusión de este tema.

XIII CIET

Es a partir la XIII CIET (octubre de 1982) que se admite la relevancia de la discusión en torno al concepto de informalidad debido a la situación laboral de una gran cantidad trabajadores que se presentaba en prácticamente todas las economías y que, contrario a

la fecha la CIET se ha reunido en 20 ocasiones en los años: I CIET 1923; II CIET 1925; III CIET 1926; IV CIET 1931; VI CIET 1947; VII CIET 1949; VIII CIET 1954; IX CIET 1957; X CIET 1962; XI CIET 1966; XII CIET 1973; XIII CIET 1982; XIV CIET 1987; XV CIET 1993; XVI CIET 1998; XVII CIET 2003; XVIII CIET 2008; XIX CIET 2013, y XX CIET 2018, tomado de: <https://www.ilo.org/global/statistics-and-databases/meetings-and-events/international-conference-of-labour-statisticians/lang--en/index.htm>

³⁸ Algunos de los temas de estudio de las CIET han sido, por ejemplo: fuerza de trabajo, empleo, desempleo, subempleo, salarios, disputas laborales (huelgas), accidentes laborales, índices de precios, por mencionar algunos. Una propuesta de estudio en la evolución de estos trabajos se puede encontrar en Bananav (2019).

la suposición de que la evolución económico-productiva de forma paulatina los incluiría en el sector formal, se tenía que aceptar –al menos de manera implícita- que no se lograría esto, por lo que habría que admitir una evidente coexistencia productiva ya que la prevalencia, importancia e incremento de lo *no-formal* era [y es] incuestionable. Para su estudio en ese entonces solo se proponían una división básica: un sector informal urbano por un lado y actividades rurales no-agrícolas por otro, y con estos elementos fue que inician los trabajos oficiales en el tema.

Con este cambio de perspectiva en el ámbito laboral se prepararon los trabajos para su identificación y medición, aún bajo una idea que los situaba entre los tres diferentes tipos de economía todavía existentes en aquel momento: industrializada, centralmente planificada y en desarrollo, por lo que en el apartado de nuevos temas del reporte general de tal Conferencia se planteó investigar lo relacionado al: “trabajo en el sector informal que se ha pensado es importante tanto en países desarrollados como en desarrollo” (XIII CIET 1982, pág. 8).

En otro de los temas de la XIII Conferencia -medición de la fuerza laboral, empleo, desempleo y subempleo- ya se identificaba la importancia de estudiar a la informalidad, esto porque en la discusión de las mediciones de población económicamente activa (PEA) y los componentes entonces identificados: “población actualmente activa” y “población usualmente activa”, y que estaban a su vez ligados con la producción de bienes y servicios, lo que planteaba primero la discusión respecto a la participación de trabajadores extranjeros en el país así como a los trabajadores nacionales en el extranjero, y segundo se relacionaba con: “El tema de actividades en el denominado “sector informal” fue también mencionado, en dónde **se presentan problemas no solo estadísticos sino dudas respecto a la legalidad** de las actividades realizadas, ya que esto genera problemas incluso para identificarlas, sin hablar todavía de medir a las actividades y a las personas involucradas en estas” (XIII CIET 1982, pág. 14), además más adelante, en los primeros bosquejos de discusión, se mencionaban las condiciones específicas que tenían algunas de las actividades integrantes de este sector, ya que se consideraba complejo el tratar de distinguir entre situaciones voluntarias e involuntarias relacionadas con empleo parcial, en dónde, incluso el concepto de “*subempleo de trabajadores independientes*” no resultaba asequible.

Así, en la discusión para identificar a esta forma de trabajo en específico se planteaban diferentes complicaciones teóricas y prácticas: “Al clarificar los diferentes puntos, se consideró difícil el distinguir entre situaciones voluntarias e involuntarias respecto al empleo a tiempo parcial, y el subempleo de personas auto-empleadas, parecía no ser un concepto muy claro. Se puso énfasis en que las mediciones estadísticas para lograr estas propuestas no serían sencillas para la mayor parte de los países en desarrollo. Dos sugerencias específicas para ayudar al respecto se centraban en que utilizar al salario mínimo legal al caracterizar el ingreso era menos que satisfactorio y que la estimación de un subempleo visible a través de contar los días o medios días sin trabajo podrían ser reemplazadas por otras medidas de intensidad laboral” (XIII CIET 1982, pág. 16), con lo que se muestra que desde un inicio se identificaron complicaciones en la definición, delimitación y medición de estas actividades.

Y ya que en el debate se ubicaron diferentes puntos de vista y dificultades prácticas, se concluyó en la Resolución I de la XIII CIET que se continuarían los trabajos en este tema, esto porque: “para dar cuenta de las actividades del sector informal, tanto en los países desarrollados como en los países en desarrollo, y en las actividades rurales no-agrícolas, generalmente desarrolladas por los hogares en conjunto con las actividades las actividades agrícolas en los países en desarrollo, y dada la falta de estadísticas en estos temas, es deseable que los países desarrollen metodologías apropiadas y programas de recolección de datos en el sector informal urbano y en las actividades rurales no agrícolas. En particular, se deben desarrollar adecuadas definiciones y clasificaciones para identificar y clasificar a la población económicamente activa en el sector informal urbano y la dedicada en el sector rural a actividades no-agrícolas” (XIII CIET 1982, pág. I/8), y con esto se inició la primera aproximación para caracterizar al sector informal por parte de la ILO-CIET, enfocándose primordialmente en acercamientos en función de diversas situaciones laborales y variables observables.

XIV CIET

Para la Conferencia realizada en 1987 (28 octubre – 6 noviembre), ya es posible indentificar un considerable trabajo preliminar enfocado en el sector informal que fue realizado antes de esta reunión, en donde a su vez se destacaba el trabajo conceptual y metodológico en tres diferentes áreas (XIV CIET 1987, pág. 1):

1. Empleo en el sector informal.
2. Estadísticas de ausencia al trabajo.
3. Los esquemas de promoción en el empleo.

Más adelante se admitió que era la primera vez que el tema del sector informal se presentaba propiamente en la agenda de la CIET, además de que se aceptó que era necesario coordinar este trabajo junto con otros organismos internacionales como: comisión estadística de la Organización de las Naciones Unidas (ONU)³⁹, ISCO (*International Standard Classification of Occupations*), ISIC (*International Standard Industrial Classification of All Economic Activities*) e ICSE (*International Classification of Status in Employment*), todo esto también para el desarrollo de estadísticas enfocadas en **identificar y medir las contribuciones productivas de las mujeres** con base en los programas nacionales de encuestas a los hogares.

En el trabajo previo a la XIV CIET también se distinguieron diversos retos en el nuevo tema: desde el concepto, tal como lo planteó Sethuraman años antes, se advertía que se utilizaban diferentes acepciones como sinónimos con las cuales diversos autores e instituciones habían desarrollado hasta ese momento sus trabajos, entre las que destacaban: empresas de pequeñas escala; sector marginal; sector no estructurado (término usado en Francia⁴⁰); actividades económicas individuales; y, negocios al aire libre, con lo cual a su vez, la Conferencia aceptaba que existían dificultades para identificar plenamente el fenómeno de interés a ser estudiado.

Así, se consideraba que tanto el concepto como la definición de sector informal implicaban un reto: “Se reconoció que la recolección de estadísticas en el sector informal fue una tarea compleja y que la formulación de una definición universal del sector informal fue complicada. La noción por sí misma varía entre países, de acuerdo a la estructura de empleo de cada uno y en cierto sentido, dependía de la fuente que recopilaba los datos” (XIV CIET 1987, pág. 8), a lo que además se añadía: “Lo evasivo del concepto combinado con los formidables problemas de medición involucrados, ha contribuido al limitado desarrollo de estadísticas en el sector informal, ya sean a nivel nacional o internacional” (XIV CIETb 1987, pág. 8), lo cual muestra desde esos primeros años de estudio la

³⁹ En particular esta relación se centra con el Sistema de Cuentas Nacionales (SCN, o SNA por las siglas en inglés), que inició sus trabajos en 1953 y del que hasta el momento se tienen 5 actualizaciones: 1960 revisión 1, 1964 revisión 2, 1968 revisión 3, 1993 revisión 4 y 2008 revisión 5.

⁴⁰ Sobre esta acepción se puede consultar: Nihan (1980) y Oudin (1987).

heterogénea situación laboral existente entre los países miembros de la OIT, lo que a su vez complicaba el alcanzar una definición única, definitiva y de uso generalizado para el sector, al estar esta en función de las particularidades de los mercados laborales y productivos nacionales.

Era necesario entonces una discusión más amplia para delimitar y entender el concepto – la variable ideal-, ya que al ser identificado con: “actividades ocultas”, o que “evadían los permisos de las autoridades”, o que eran solo diversas “actividades de comercio o servicios *al detalle*”, se contemplaba un problema de superposición entre diversas acepciones, además se añadía que la discusión sobre este concepto no era la misma en los países en desarrollo⁴¹ que en los países desarrollados ya que, para los primeros se identificaba: “una parte substancial de los trabajadores era empleada en actividades de autoempleo en pequeña escala y que típicamente obtenían menores ingresos que aquellos empleados en grandes establecimientos industriales y comerciales, o en el sector público. También se observaba que el exceso en la fuerza laboral urbana, resultante de la migración rural-urbana que no podía ser empleada en las empresas modernas, tendía a ser absorbida en pequeñas unidades económicas, [mientras] muchos de ellos [estaban] creando su propio empleo, otros trabajando como empleados en esas unidades mientras esperaban obtener un mejor y más remunerado empleo en el sector moderno” (XIV CIETb 1987, pág. 10); en tanto que se aseveraba que la discusión para el segundo grupo de países era diferente, ya que se enfocaban en ciertos aspectos como: la ilegalidad o que eran actividades encubiertas de forma consciente⁴², con las consecuentes pérdidas por evasión fiscal, pérdidas en las aportaciones a los beneficios de asistencia social [welfare], a la vez que se planteaba que podía existir un abuso por parte de algunos trabajadores en la utilización de estos servicios sociales, al existir personas que al mismo tiempo que recibían ayuda del Estado tenían un trabajo que no reportaban; además de esto, en los países desarrollados se afirmaba que generalmente las actividades encubiertas creaban una competencia desleal entre empresas, fomentaban la migración ilegal, así como la explotación laboral, que en conjunto, se consideraba, socavaban lo dictado por diversas leyes.

⁴¹ Se admitía por su parte que muchas de las afirmaciones realizadas en la CIET XIV estaban basadas en el trabajo realizado por la WEP en Kenia en 1972.

⁴² Muchos de estos elementos hacen que los primeros conceptos para identificar al sector informal estuviese alrededor de las “actividades subterráneas u ocultas”, que en general es la óptica desde los países desarrollados.

Por otro lado, se distinguía un ambiente hostil en los países en desarrollo hacia estas actividades: “Parecía que las pequeñas unidades económicas del sector informal, eran objeto de severas restricciones y limitaciones por parte de las políticas públicas, que evitan que, de una manera u otra, alcanzaran su pleno potencial y que se beneficiaran de las oportunidades del desarrollo económico general. Estas unidades tienen un acceso limitado o nulo a la tecnología moderna, al crédito y a otros recursos [resources], instalaciones para el desarrollo de habilidades, infraestructura moderna, así como puntos de venta en el mercado para sus productos” (XIV CIETb 1987, pág. 10), lo cuál ha mostrado desde un inicio un particular desdén en los países en vías de desarrollo a las actividades productivas así realizadas.

Un primer consenso se alcanzó alrededor de los criterios básicos para caracterizar al sector, que se centraban en: escala (número de trabajadores), organización y tecnología, esto relacionado con los puntos básicos de “generación de empleo e ingreso”, así como “suministro de bienes y servicios baratos”, aunque en la Conferencia algunos de los delegados también proponían otros criterios, entre los que destacaban: ubicación, cantidad de capital, acceso a servicios financieros, calificación del personal empleado, por mencionar algunos.

La discusión en el uso de “registro” como discriminante no fue unánime ya que, si bien se puede decir que una característica implica a la otra, se presentaba un problema práctico ya que ni existían las mismas leyes en todos los países, ni se hacían guardar de la misma forma: “Se expresaron diversas reacciones respecto al uso del registro como criterio para definir el sector informal. Se mencionó que si se usaba solamente este, se generarían dificultades en la comparabilidad internacional. El registro era regido por disposiciones legales que variaban de un país a otro” (XIV CIET 1987, pág. 8), lo que muestra que cada característica para describir al concepto podía tener argumentos a favor y en contra, en donde la versatilidad legal entre los países –no solo la productiva- necesitaba de un análisis de cada uno de ellos para poder determinar si se podrían utilizar de forma universal o no, en función de la situación legal que este implicaba.

Otro de los elementos a discusión en el alcance y la cobertura del sector informal, justificaba la participación de la comisión de estadísticas de la ONU para lograr armonizar las discusiones que se estaba llevando a cabo, ya que la XIV CIET admitía la necesidad de que el concepto de actividades del sector informal fuese consistente con el concepto de frontera

de producción del SCN, por lo cual se debería discutir entonces cuáles incluir, tanto de la producción no-de-mercado así como de las actividades domésticas no remuneradas, todo esto, para reconocer por un lado la **labor económica de la mujer** así como su aporte al desarrollo social, y por otro también investigaba la participación productiva infantil.

En relación con la producción no-de-mercado, identificada en el sector informal para los temas de: producción de bienes y servicios para autoconsumo, así como actividades no económicas como el trabajo en el hogar, actividades “hágalo-usted-mismo”, entre otras, esta discusión estaba relacionada con la delimitación que establecía el término de “frontera de la producción” del SCN 1968⁴³.

En la Conferencia se optó por partir de un concepto amplio que abarcase muchas de las posiciones expresadas en su entorno, por lo que se decidió establecerlo como [DEF 2]: “El sector informal consiste en actividades de autoempleo en pequeña escala, con o sin empleados remunerados, operando típicamente con un bajo nivel de organización y tecnología, cuyo objetivo primario es la generación de empleo e ingresos para los participantes; en la medida que estas actividades se realicen sin aprobación formal de las autoridades y escapen de las autoridades administrativas responsables de vigilar el cumplimiento de la ley y la legislación sobre el salario mínimo, así como otros instrumentos en materia fiscal, condiciones de trabajo, de las que están **ocultas**” (XIV CIETb 1987, pág. 10), lo cual si bien representa un avance al tratar de identificar y englobar las distintas posiciones respecto al tema, también supone una limitación al afectar la precisión en la definición, ya que no se discutían las características particulares y específicas de cada posición, y que se vuelve a su vez el epicentro de la heterogeneidad.

Además de esto, se trató de relacionar este concepto con los trabajos enfocados en el sector tradicional que proponía el SCN 1968: empleo oculto y producción no-de-mercado.

La discusión respecto al primer concepto se presentaba en el contexto de que era posible establecer una coincidencia entre lo ya determinado en el SCN 1968⁴⁴, sin embargo, bajo

⁴³ EL SCN 1968 establecía que actividades como: preparación de alimentos, limpieza y cuidado de niños, realizada por los propios hogares (no contratada) no podía ser parte del concepto de “producción”. Mientras que actividades realizadas por empresas propiedad de los hogares dada la pequeña escala, los bajos niveles de tecnología y organización, y cuyo objetivo no era el mercado, tampoco deberían ser consideradas parte del sector informal.

⁴⁴ El SCN 68 establecía: “Los tipos de actividad para las cuales puede ser más útil establecer diferencias entre los modos de producción tradicionales y modernos son: agricultura, todas las clases de manufacturas, construcción y tal vez, comercio al mayoreo y menudeo, y transporte. Estos dos tipos de establecimientos, difieren marcadamente en tecnología, escala y organización de la producción, y es probable que ambos existan

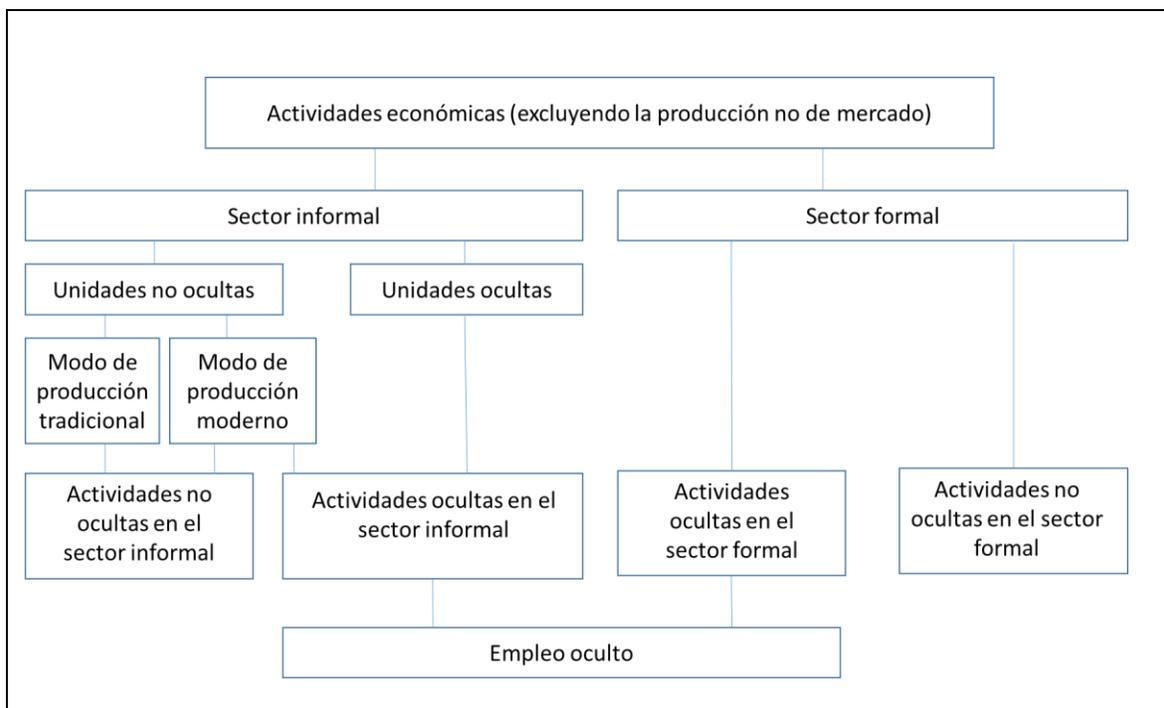
esta lógica el término de “sector tradicional” solo podía ser utilizado en países en desarrollo, mientras “sector informal” también debía ser utilizado en países desarrollados, por otro lado el término de “sector tradicional” hacía referencia a actividades realizadas “generación por generación” sin mayores cambios, mientras en el “sector informal” se realizaban actividades relativamente nuevas muy relacionadas con el proceso de urbanización, por último, el término de “sector tradicional” tenía un énfasis en la agricultura, mientras que el “sector informal” se enfocaba principalmente en actividades no agrícolas realizadas esencialmente en las ciudades, todo esto, además de considerar la discusión que Sethuraman ya había desarrollado en base al uso de este adjetivo.

Además de esto se concedía que las diferencias en el concepto de “empleo oculto”, se basaban específicamente en el trabajo, no en las unidades económicas; y se refería específicamente a los criterios de evasión legal, fiscal y administrativa de unidades formales; mientras que otra diferencia era que, si bien la informalidad podía ser considerada una actividad legal, esta se realizaba de forma ilegal, y por tanto debía ser diferenciada de actividades como narcotráfico, caza furtiva, entre otras. Para intentar salvar estas dificultades, se proponía un concepto *punte* entre ambos términos con el uso de “**unidad económica oculta**”, ya que se suponía que todas estas a su vez pertenecían al sector informal. De esta forma, **el empleo oculto** se podría definir como el realizado por las unidades económicas ocultas pertenecientes al sector informal **más** el empleo oculto realizado en unidades económicas no ocultas.

El documento de la XIV CIET, bosquejaba así una forma de identificar al sector informal junto con el concepto *punte* de unidades económicas ocultas, de la manera establecida en el cuadro que se presenta a continuación.

lado a lado en estos tipos de actividad. En otras actividades, todos los establecimientos serán o de tipo tradicional o moderno... La clasificación de los establecimientos de acuerdo al modo de producción deberán ser basados en criterios como recursos, instalaciones, y tecnología utilizada en sus actividades, la manera en la cual la producción está organizada y administrada, y la escala de operaciones. Toda la producción llevada a cabo en las instalaciones del hogar deberá ser considerada tradicional; los establecimientos del tipo tradicional frecuentemente serán parte de las unidades no legalmente constituidas. En el caso de la minería, la manufactura y la construcción, la utilización de maquinaria con potencia de dos caballos de fuerza o menos también indicarán un modo tradicional de producción. [El uso de] Equipo con poca potencia por supuesto que indica una falta de bienes de capital y una dependencia de la mano de obra. El criterio de tamaño variará de un tipo de actividad a otra, y tal vez de un país a otro, el trabajo [engagement] de menos de 5 personas, se podrá utilizar de forma frecuente para establecer una línea entre ambos modos de producción. Este criterio deberá ser útil para establecer una distinción entre establecimientos modernos y tradicionales, en todos los tipos de actividad en que se desee establecer esta distinción” (SCN 1968, pág. 209).

Cuadro 6. Sector informal y empleo oculto: un marco conceptual



Fuente: CIET XIVb 1987.

Discusión de la población empleada en el sector informal y unidad económica.

Uno de los retos que se planteó desde un inicio fue que la definición estaba enfocada en el estudio de la unidad económica, por lo que la XIV CIET definía a la población empleada en este sector como: “una persona será considerada como empleada en el sector informal solo si él o ella está empleada en una unidad económica que pertenezca al sector informal” (XIV CIETb 1987, pág. 14), esto sin importar el grado de educación, ocupación o ingreso, además, ya se distinguía la posibilidad de que las personas tuviesen más de un empleo, combinando incluso entre empleos de ambos sectores y diferenciando la importancia que podrían tener para el trabajador: “la población empleada en el sector informal puede ser identificada a la que comprende a dos grupos: (a) aquellos cuyo principal empleo está en el sector informal; y (b) aquellos cuyo principal empleo está en el sector formal, pero que tienen una actividad suplementaria en el sector informal” (*Ibid*, pág. 14).

Como el concepto de unidad económica era el rector en ese momento, se elaboró su justificación de la siguiente manera: “ya que el sector informal es considerado como un subconjunto de todas las unidades económicas y no de individuos, la unidad básica para la clasificación del sector informal es la unidad económica... en el contexto de la medición del sector informal, un bolero, un vendedor de boletos de lotería, o un vendedor ambulante pueden constituir una unidad económica por sí mismo. [Además] Un individuo puede constituir dos o más unidades económicas” (XIV CIETb 1987, pág. 14), con esto se corroboraba de forma clara el reto de medición, tal como ya lo había mencionado Hart: ““Un hombre, un trabajo”, es un supuesto riesgoso, especialmente cuando se involucran empleos con salarios bajos, y con pocas horas de trabajo” (Hart 1973, pág. 66) [Además de que se utiliza otro concepto como sinónimo para el sector informal].

De acuerdo al razonamiento de la XIV CIET, la unidad de medida que se consideró entonces fue la de unidad económica, y esta debería estar definida de acuerdo a la última versión de la ISIC. Con todo esto, la XIV CIET estableció que se debían plantear variables bien definidas para identificar a las unidades económicas pertenecientes a uno u otro sector, y retomaba como posibles variables a las utilizadas en los estudios que se habían realizado previamente en diferentes países:

1. Tamaño: un rango entre, menos de 5 o menos de 10 empleados.
2. Organización: sin personal de contabilidad, con una gestión básica en cuanto a documentación de control, sin que fuese necesaria una licencia para operar.
3. Habilidades requeridas: bajo nivel de educación, requerimientos técnicos básicos de “saber-hacer” y habilidades adquiridas fuera del sistema educativo formal.
4. Ubicación: locales temporales o ubicados en los hogares o itinerantes.
5. Beneficios sociales: sin pago de vacaciones, pensiones y sin estar cubiertos por algún servicio médico.
6. Otros: ingreso bajo, contratos casuales o temporales, sin adhesión a algún sindicato, sin acceso al mercado de capital o a créditos bancarios.

Para la recolección de información se plantearon como los más convenientes instrumentos como:

- a) Encuestas a hogares y establecimientos.
- b) Censos de población y establecimientos.
- c) Registros administrativos.

Por su parte, se aceptaba que las encuestas a los hogares, fuesen estas encuestas de fuerza laboral o encuestas ingresos y gastos de los hogares, podrían ser un razonable punto de partida para la recolección de datos, ya que primero, estas ya se realizaban en diversos países por lo cual no se tenían que desarrollar nuevas capacidades técnicas, y segundo, que en estas encuestas se podría permitir la inclusión de preguntas enfocadas en el sector informal con un relativo bajo costo, además se sostenía: “las encuestas a los hogares permiten el análisis del empleo en el sector informal junto con una variedad de características adicionales como: sexo, edad, estado civil, ocupación, rama de actividad económica, situación en el empleo, así como características del hogar y la familia, tales como consumo, gasto, ingreso familiar, tipo de familia, etc.” (XIV CIETb 1987, pág. 16), con lo cuál se aprovechaba una capacidad ya instalada, para responder a una nueva demanda de información y con esto hacer más económico el proceso de recolección de información, si bien gran parte de la información considerada como necesaria para lograr una cabal descripción ya había sido sugerida por Sethuraman años antes.

Sin embargo, se admitía que también deberían haber cambios en dichas encuestas, tales como: rediseño de muestra, para asegurar la inclusión de todos los tipos de hogares, sobre todo los ubicados en *arrabales*⁴⁵ o en áreas ocupadas ilegalmente, ya que se consideraba que sus habitantes desarrollarían muy probablemente una actividad informal.

Por otro lado, el uso de información proveniente de los registros administrativos planteaba un inconveniente, ya que si la actividad se organizaba precisamente para evadir estos registros la información que pudiese aportar sería mínima si es que algo pudiese considerarse como útil. Caso especial podrían ser los registros municipales, si fuese el caso, en el que este nivel de gobierno otorgase permisos específicos para algunas de estas actividades.

Se estableció además que, dada la **heterogeneidad** del sector informal así como las diversas actividades entre diversos países, era necesario plantear **sub-clasificaciones**, como por ejemplo: ubicación de la unidad económica, trabajadores externos, empresas de los hogares, actividades ambulantes y puntos de venta callejeros, además de que se estableciese una sub-clasificación por **género**, por lo que ya se afrontaban los problemas

⁴⁵ *Squatter áreas.*

de una definición muy amplia al mismo tiempo que se indagaba una información diferenciada por **sexo**, para conocer más a detalle la participación por sector de estos.

Incluso, en el reporte general de la XIV CIET se plasmó que la delegada de México solicitó que se estableciera una resolución basada en “la necesidad de medir el empleo fuera del sector formal” (XIV CIET 1987, pág. 9), con lo cual se distinguía aún más la importancia estimada del sector en el total de las actividades.

Fue así como al final de la Conferencia, la resolución VIII de la XIV CIET planteó: “Las discusiones han subrayado la necesidad de medir el empleo fuera del sector formal. Este es un grupo heterogéneo que plantea muchos problemas de medición. Deberá ser estudiado a profundidad para poder alcanzar una definición que incluya a todas sus subcategorías. Por lo tanto, el Consejo de Administración de la OIT deberá continuar el trabajo en este tema y se deberá incluir en la agenda de la decimoquinta Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo” (XIV CIET 1987, pág. 83).

XV CIET

La XV CIET (enero 1993) corroboró entre otras cosas la importancia que implicaba el *nuevo campo de estudio* del empleo en el sector informal: “El empleo en el sector informal es ahora reconocido como una alternativa viable al empleo en el sector formal y como una fuente de producción e ingreso para una proporción de la población, particularmente en los países en desarrollo” (XV CIET 1993, pág. 2). Además, previo a la XV CIET, se consideró necesaria una reunión de expertos que se llevó a cabo entre enero y febrero de 1992, es decir un año antes de la CIET, en la sede de la OIT y cuyas conclusiones se utilizaron para fundamentar el Reporte III de la XV CIET.

Parte de la discusión retomó la posible confusión que podría generar el uso de diversos conceptos utilizados como sinónimos al de “sector informal”, entre los que destacaban: economía oculta o subterránea, por lo que en la Resolución final de la XV CIET, se añadió un subpárrafo que enfatizaba: “el concepto de sector informal deberá ser distinguido de los conceptos de economía oculta o subterránea”, cuya intención al igual que en conferencias anteriores era clara y muy necesaria: delimitar el objeto de estudio y distinguirlo de otras formas de empleo actuales, sin embargo diferentes. De la misma manera se estableció: “El Comité decidió que el concepto de sector informal debería ser descrito en mayor detalle y

que las definiciones operativas sugeridas en el borrador de la Resolución deberían ser claramente distinguibles del concepto” (XV CIET 1993, pág. 34), lo cual muestra el reconocimiento y la preocupación por distinguir entre variables, ideal y observable en este caso, aunque sin una clara referencia a una variable teórica y mucho menos a un marco teórico explícito.

Otro de los elementos de la discusión se enfocó en delimitar el alcance del sector informal, por lo que de acuerdo a la deliberación que se realizó en la reunión previa de 1992, quedaban fuera de este: los servicios domésticos, la producción no de mercado y las actividades agrícolas, que a su vez, tampoco deberían ser consideradas como parte del sector formal, eliminando así una posible distinción dicotómica simple entre un solo sector formal y un solo sector informal, sin embargo tampoco se especificó *¿en dónde deberían quedar clasificadas a su vez dichas actividades?* Además, una vez asimilado el reto que implicaba la medición del sector, se distinguió que se podrían utilizar otros métodos de medición: estimaciones macroeconómicas indirectas o el análisis comparativo de datos, sin embargo se consideraba que estos métodos de medición al ser usados también en precisamente los cálculos de la economía oculta o subterránea, podrían quedar fuera del ámbito de las estadísticas laborales, ya que en los planteamientos y supuestos utilizados no quedaba clara la relación o distinción entre estos diferentes grupos de actividades.

La Resolución II de la XV CIET destacó la evolución de los conceptos alrededor del sector informal y sus componentes, por lo que inició con una justificación del trabajo realizado: “Se reconoce que, aunque estos conceptos y técnicas serán mejorados a medida que la experiencia en el tema aumente, existe actualmente una necesidad de estándares internacionales para proporcionar recomendaciones técnicas como base para el desarrollo de adecuadas definiciones y clasificaciones de las actividades del sector informal y del diseño de métodos de recolección de información apropiados, así como de los programas para estos, y reconociendo la utilidad de dichos estándares para mejorar la comparabilidad internacional de las estadísticas, se adopta esta Resolución” (XV CIET 1993, pág. 51), con lo que además se planteaba que de la experiencia en los trabajos prácticos en cada país, se perfeccionaría el alcance, dimensión y por supuesto medición, sin embargo, esto podría implicar inconvenientes con lo relativo a la “invariabilidad” del marco de cálculo que se mencionó en la primera sección así como en la comparabilidad temporal.

Además, es posible observar un cambio en el lenguaje entre las conferencias, ya que se propuso: “[Para los] Países en dónde el sector informal juega un papel importante en el empleo y en la generación de ingresos, así como en el desarrollo económico y social, se deberá tener el propósito, en donde sea posible, de desarrollar un sistema de estadísticas exhaustivo del empleo en el sector informal para proporcionar una base estadística adecuada para los diversos usuarios de la información estadística, tomando en cuenta las necesidades nacionales específicas y las circunstancias” (XV CIET 1993, pág. 51), y con esto se aceptó implícitamente la importancia de este sector para cierto grupo de países, así como la dinámica de este sector, manteniéndose una diferencia entre los países que habían alcanzado el desarrollo y los que no.

El concepto se definió en la XV CIET como [def. 3]: “El sector informal puede ser caracterizado de una manera general como aquel que tiene como componentes unidades que se dedican a la producción de bienes y servicios con el objetivo fundamental de generar empleo e ingresos a las personas que lo desarrollan. Estas unidades típicamente operan en un nivel bajo de organización, con escasa o nula división entre trabajo y capital como factores de producción y en pequeña escala. Las relaciones laborales –cuando existen– están basadas primordialmente en empleo casual, por parentesco o relaciones personales y sociales, en lugar de arreglos contractuales con garantías formales” (XV CIET 1993, pág. 52). También se identificaba que los rasgos distintivos de las unidades de producción son los mismos que los de las empresas de los hogares: la propiedad de los activos fijos y otros activos, no pertenecen a la unidad de producción, sino a los dueños; estas unidades, no pueden establecer contratos ni adquirir deudas; los dueños deben buscar el financiamiento necesario, bajo su propio riesgo, sin límite, por cualquier deuda u obligación adquirida en el proceso productivo; además de que el gasto de la unidad de producción no se podía separar del gasto del hogar, en dónde bienes de capital como instalaciones o vehículos son utilizados para ambos fines sin distinción.

Otra de las modificaciones respecto a los estudios previos, fue plantear que las actividades **no se realizaban con el objetivo consciente de esconderlas**: “Las actividades realizadas por las unidades de producción del sector informal no son desarrolladas necesariamente con la intención deliberada de evitar pagos de impuestos o las contribuciones a la seguridad social, o para infringir alguna legislación laboral o regla administrativa. De esta forma, el concepto de actividades del sector informal deberá ser distinguido del concepto de actividades de la economía oculta o subterránea” (XV CIET 1993, pág. 52), con lo que se

establece una diferencia clara, así como una existencia independiente entre estas posibles actividades, cuya esencia económica es fundamentalmente diferente.

Definiciones operativas.

El sector informal es visto, de esta forma, como un grupo de unidades productivas perteneciente al sector de hogares, de acuerdo al SCN 93⁴⁶, o que se denominan de la misma forma, *empresas no registradas de los hogares*⁴⁷. Mientras que la subclasificación definitiva quedó establecida en términos de:

- **Empresas informales por cuenta propia**, que son empresas de los hogares, cuya propiedad y dirección es realizada por trabajadores por cuenta propia, en solitario o asociados con otros miembros del mismo hogar o de otros hogares, que pueden emplear a trabajadores familiares o a empleados de forma ocasional, nunca a empleados permanentes.
- **Empresas informales de empleadores**, que son empresas de los hogares, cuya propiedad y dirección es realizada por empleadores, en solitario o asociados con otros miembros del mismo hogar o de otros hogares, que emplean a uno o más trabajadores de forma permanente. Estas deben de tener o un nivel de empleo permanente por debajo de un nivel específico, o un número total de empleados por debajo del umbral en un periodo de referencia, de acuerdo a las características nacionales, y, **no deben estar registrados** ni la empresa ni sus empleados. En el caso de empresas que realizan sus actividades en varios establecimientos, el criterio de tamaño será utilizado a cada establecimiento, no al total.

⁴⁶ Los sectores institucionales se dividen en relación a sus funciones principales, su comportamiento y sus objetivos, y son: las corporaciones no financieras; las corporaciones financieras; gobierno general; los hogares, y las Instituciones sin fines de lucro que sirven a los hogares. A las que se les puede añadir en el momento adecuado para el análisis, el agregado de “resto del mundo”.

⁴⁷ Las “empresas de los hogares” o, lo que es lo mismo “empresas no registradas propiedad de los hogares”, se distinguen de las corporaciones y cuasi-corporaciones por: la base legal de la organización y el tipo de contabilidad que llevan. Las empresas de los hogares son unidades involucradas en la producción de bienes o servicios que no están constituidas en entidades legales separadas, independientes de los hogares o de los miembros de los hogares a las que les pertenecen, y en las cuales no hay un conjunto completo de cuentas de contabilidad (que incluyan hojas de balance y deudas) que pudiesen permitir una distinción clara de las actividades productivas de las empresas de las otras actividades de sus dueños y de la identificación de los flujos de ingresos y capital entre las empresas y sus dueños. Las empresas de los hogares incluyen a empresas no registradas propiedad y dirigidas por miembros individuales de los hogares o por dos o más miembros del mismo hogar, así como sociedades no registradas formadas por miembros de diferentes hogares (XV CIET 1993, pág. 53).

Ya con estos elementos se establecían las subcategorías básicas del análisis del sector informal que se siguen utilizando aun. Uno de los elementos tácitos mencionados, sobre todo en “empresas informales por cuenta propia”, es la importancia del trabajo que realizan los familiares en conjunto en este tipo de unidades de producción, ya que, al carecer de este, las actividades se podrían ver muy limitadas en su alcance productivo-económico, y en sus oportunidades laborales, condiciones que ya fueron mencionadas por Tokman.

Población empleada en el sector informal

Le definición para este concepto fue establecida como: “**La población empleada en el sector informal** comprende a todas las personas que, durante un periodo de referencia, fueron empleadas (en el sentido del párrafo 9 de la Resolución I adoptada por la XIII CIET⁴⁸) en al menos una unidad del sector informal... sin tener en cuenta su *situación en el empleo*⁴⁹ o si este era su trabajo principal o secundario... donde fuese posible, la población empleada en el sector informal deberá sub-clasificarse en dos categorías: personas empleadas exclusivamente en el sector informal, y personas empleadas tanto dentro del sector informal como fuera de este” (XV CIET 1993, pág. 55). Si bien el párrafo 9 menciona “una edad específica” se reconocía que incluso **niños** por debajo del umbral de la PEA laboraban, por lo que debían ser plenamente identificados en las estadísticas, con esto se continuó identificando al final del siglo XX el trabajo infantil dentro de ciertas actividades productivas.

También se establecía la restricción por el tipo de producción como ya se había planteado en la XIV CIET: “Las empresas de los hogares, que se dediquen exclusivamente a una producción no de mercado, es decir a la producción de bienes o servicios para consumo final, o a la formación de capital fijo propio, como se define en el Sistema de Cuentas

⁴⁸ El párrafo 9 de la XIII CIET establece a la letra: “Los empleados abarcan a todas las personas por arriba de una edad específica, las cuales durante un breve periodo, fuese una semana o un día, estuviesen en las siguientes categorías: (a) Empleo asalariado: en el trabajo o, con un empleo pero no en el trabajo... (b) Trabajo independiente, en el trabajo o, con una empresa pero no en el trabajo...” (XIII CIET pág. 1/3).

⁴⁹ La XV CIET, también revisó el concepto de “**situación en el empleo**”, que se había adoptado originalmente en 1938, cuando el Comité de Expertos en Estadística de la Liga de las Naciones consideró necesaria una clasificación para la población ocupada, y cuyos principales grupos quedaron definidos como: empleados, empleadores, trabajadores por cuenta propia, trabajadores familiares no remunerados y miembros de cooperativas de productores (XV CIET 1993, pág. 37), y que más adelante, junto con los conceptos formal e informal, arreglados de manera dicotómica se utilizaron para las matrices de empleo en función de la posición en la ocupación que desarrolló la OIT.

Nacionales de las Naciones Unidas (rev. 4), deberán ser excluidas del ámbito del sector informal por el propósito de las estadísticas de empleo en el sector informal. Dependiendo de las circunstancias nacionales, una excepción puede ser establecida en relación a hogares que emplean a trabajadores domésticos, y deberán ser identificados como una subcategoría separada... El ámbito del sector informal deberá incluir a las empresas de los hogares ubicadas tanto en áreas urbanas como en áreas rurales...[estas últimas] dedicadas a actividades no agrícolas” (XV CIET 1993, pág. 56), con lo cuál se modificaba uno de los planteamientos anteriores admitiendo que en el sector informal existen actividades que se realizan en ambas ubicaciones, rural y urbana, que es una diferencia de esencia respecto a las conferencias previas.

También se contemplaron dos situaciones que muestran la evolución del concepto y que incluso, no ayudan a eliminar o al menos reducir la heterogeneidad que la definición del concepto implica para el sector: “**Unidades económicas** empleadas en actividades profesionales o técnicas desempeñadas por trabajadores independientes tales como médicos, abogados, contadores, arquitectos o ingenieros, deberán ser incluidos en el sector informal si cumplen con los requisitos establecidos” (XV CIET 1993, pág. 5) ... y, “**Trabajadores fuera del establecimiento**⁵⁰ que aceptan trabajar para una empresa particular, o proveer una cantidad de bienes o servicios a una empresa particular, por acuerdo previo o por contrato con esa empresa, pero cuyo lugar de trabajo no está dentro de ninguno de los establecimientos que pertenecen a esa empresa... todos estos deberán ser incluidos en el ámbito de las encuestas del sector informal, sin considerar si ellos forman una unidad de producción (trabajador fuera del establecimiento, independiente), o, forman parte de una empresa que los emplea (trabajador fuera del establecimiento, empleado)” (XV CIET 1993, pág. 56), con lo cuál se establecía incluir en este sector a personas que realizaban desde trabajos muy especializados (i.e. médicos), con personas que desempeñan actividades de ventas al detalle (i.e. vendedores por catálogo), que si es analizado desde el punto de vista práctico de políticas gubernamentales, las diferencias entre ambos bloques implican propuestas y soluciones diferentes en cuanto a sus contextos, circunstancias y problemáticas productivas.

⁵⁰ Una referencia moderna que hace eco al “*putting-out system*” precapitalista y que muestra la importancia de conocer la historia para intentar explicar las actuales relaciones laborales, esto ya que: “*In what are now developed economies, virtually all workers were once informal, either self-employed or working as domestics, vendors, teamsters, casual day labourers or as homeworkers in the manufacture “putting out” system without benefit of social protection or redress from abusive conditions*” (Chen et al 2020, pág. 9).

Recolección de datos y métodos

Se establecía en la XV CIET que la recolección de información básica tendría que estar integrada al sistema estadístico nacional, y que se debería tener información anual –si fuese posible- de la evolución del empleo en el sector informal y que se realizara una investigación a profundidad del sector al menos cada cinco años, integrando: número de unidades y características del sector informal, su organización y funcionamiento, las actividades productivas desarrolladas, los niveles de ingresos generados, así como sus restricciones y fortalezas, lo cual establecía forzosamente el uso de censos económicos en estos periodos, utilizando en los años intermedios encuestas de seguimiento, en dónde muchos de estos elementos ya habían sido considerados por el estudio de Sethuraman 17 años antes.

El tipo de instrumentos de medición propuestos quedaron integrados por:

- a) Encuestas a los hogares, en dónde los hogares funcionan como **unidades de información**, y los miembros del hogar son las **unidades de observación**, por lo que en los países en donde ya se realizaban estas, se deberían adaptar preguntas acerca de las condiciones laborales de los miembros del hogar para identificar tanto a actividades como a trabajadores en el sector informal. Los principales retos que se reconocieron para este tipo de instrumentos fueron: que la muestra fuese representativa de los lugares [sin sustantivo], donde tendía a concentrarse las personas que realizaban estas actividades y que eran necesarios diversos “sondeos” para evitar que alguna actividad productiva fuese no declarada, además de identificar tanto a trabajadores familiares no remunerados como al trabajo realizado por **mujeres** en o desde el hogar. [Lo que acepta lo planteado por Guerra años antes en cuanto a la participación laboral de las mujeres].
- b) Encuestas a los establecimientos, estas deberían ser realizadas para recolectar información acerca de la producción, empleo, ingreso generado, así como otras características de las unidades económicas del sector informal y sus dueños, basados en el marco muestral que generaban los censos económicos y evitando tanto la omisión como la duplicación al momento de recabar la información.
- c) Encuestas mixtas, basadas en una primera instancia en una encuesta de hogares, para identificar a las empresas de este sector, así como a sus dueños, para ser complementada posteriormente con una encuesta a la empresa, en la que se reconocía la preferencia de que fuese en el lugar dónde se realizaban la actividades productivas.

- d) Estimaciones macroeconómicas indirectas.
- e) Análisis comparativo.

En el rubro de información a recolectar esta quedó definida por: “Las estadísticas obtenidas deberán incluir, como mínimo, el número de personas involucradas en las unidades del sector informal por situación en el empleo y por tipo de actividad económica y, si es posible, el número de empresas en el sector informal por tipo de actividad económica de acuerdo a su tipo (empresas por cuenta propia informales y empresas informales de empleadores)” (XV CIET 1993, pág. 61), además, dado que el cálculo de la actividad económica estaba basado en la lógica de cuentas nacionales se establecía: “para los propósitos de la contabilidad nacional, la recolección de información en producción e ingresos generados por las unidades del sector informal deberán buscar proveer los elementos necesarios para la estimación de la producción bruta, el valor agregado y el ingreso mixto (superávit operativo) como se define en el Sistema de Cuentas Nacionales de Naciones Unidas (rev. 4)” (XV CIET 1993, pág. 62), que mantiene y profundiza la interrelación en la propuesta de medición entre ambas instituciones.

Las sub-clasificaciones, en la XV CIET quedaron así definidas como: empresas informales por cuenta propia, y, empresas informales de empleadores; de las cuales se debían obtener las siguientes características: tipo de actividad económica; lugar de trabajo (casa del dueño, otros lugares, sin lugar fijo); ubicación (rural, urbana); número de personas involucradas; tipo de propiedad (un solo dueño, del hogar, asociación con miembros de otros hogares).

Otra de las diferencias que se identifican respecto a la forma en que se fue delimitando el concepto y en que se determinaban a las actividades realizadas en este sector fue: “El sector informal se define independientemente del tipo de lugar de trabajo en dónde se lleven a cabo las actividades productivas, la cantidad de bienes de capital fijos empleados, la duración de operaciones de la empresa (permanente, estacional o casual) o si su operación representa la actividad principal o secundaria del dueño” (XV CIET 1993, pág. 53), lo cuál representa un avance en la evolución de la discusión del tema, relacionado con las CIET anteriores.

Además, parte del objetivo de estas estadísticas era permitir el análisis de la situación económica y social de grupos particulares de trabajadores del sector informal como: mujeres, niños, migrantes rurales-urbanos o inmigrantes, con lo que se seguía

reconociendo –al menos de forma implícita- la participación productiva de diferentes grupos poblacionales hasta ese momento no registrada.

Como se mencionó al inicio de este punto, antes de la reunión de la XV CIET, y como trabajo preparatorio para esta, el Consejo de administración de la OIT convocó a una Reunión de Expertos en Estadísticas Laborales (Ginebra, 28 enero- 6 de febrero 1992) que generó un documento para la medición del sector informal, y que formó parte del Reporte III de la XV CIET, en la cual si bien se tratan los diferentes puntos que ya se mencionaron, se hace de una manera más detallada, por lo que se recuperan los siguientes puntos que abundan en la evolución del concepto y en su alcance:

Al discutir sobre el carácter voluntario o involuntario de la actividad, junto con parte de la historia económica, se admitió que: “Sin embargo, no todo el empleo es una elección involuntaria [en el sector informal] debido a la falta de alternativas: algunas personas dejan su trabajo en el sector formal para iniciar negocios en el sector informal que les ofrecen una mejor remuneración. Mientras este es un fenómeno muy reciente, otras partes del sector siempre han existido en una forma u otra: artesanos tradicionales o comerciantes, y actividades no agrícolas llevadas a cabo en áreas rurales al mismo tiempo que la agricultura o durante el periodo fuera de temporada” (XV CIETb 1993, pág. 7), lo que veladamente habla sobre el inicial dualismo económico del que se habló con la figura 2 y en que se muestra una evolución laboral considerándose casi por completo –debido a la amplia definición- que se conformaba como informal; además se discutía acerca de la competencia e integración entre los sectores formal e informal: “Por el lado de la demanda, las actividades del sector informal particularmente en el contexto urbano, dependen considerablemente en su habilidad para proveer bienes y servicios a precios, cantidades y calidades más bajas [sic] que el sector formal o si son importados del extranjero. En muchas ramas de actividad económica el sector informal coexiste con el sector formal y compite de forma exitosa. En otras áreas, ambos son complementarios: el sector informal distribuye los bienes producidos en el sector formal o proporciona insumos y servicios a través de la subcontratación, a la cual a veces se le refiere como “informalización” del sector formal [ya se reconocía de forma oficial aunque no del todo clara este proceso que años más adelante será el motivo de otra evolución en el concepto]. Es el ejemplo más notable el hecho de que el sector informal no está aislado de otras partes de la economía sino que se vincula a ellas de diferentes formas” (XV CIETb 1993, pág. 8), lo cuál determina que el análisis de competición y complementariedad entre ambos sectores debe ser establecido *caso por*

caso dependiendo de la industria o sector, y no partir de generalizaciones que pueden afectar a las actividades laborales ya establecidas e integradas en los diferentes países, y que al menos en este documento ya se identificaron en las aportaciones de Tokman antes mencionadas.

Además, se discutió sobre las implicaciones de los diferentes conceptos utilizados para caracterizar al sector: “En teoría, el sector informal debería incluir todas las actividades ocultas generadas por las unidades del sector informal” (XV CIETb 1993, pág. 9), aquí se muestra la evolución y discusión de los trabajos de la CIET, ya que todavía se hace uso de la palabra “oculta” que en la Resolución quedaba explícitamente fuera del sector informal.

Se muestra también un elemento pragmático en la discusión en la OIT concerniente a los trabajos en curso y su relación con otros organismos internacionales: “El uso del SCN como punto de partida conceptual presenta ventajas para la medición del sector informal. Primero, le proporciona la oportunidad de relacionar la definición del sector informal con conceptos y clasificaciones que están bien elaboradas, aceptadas internacionalmente y prácticamente se usan de manera universal por las oficinas de estadística nacionales. [Por lo que] Una definición estadística del sector informal que esté ligada al SCN tiene mayor probabilidad de tener una mayor aceptación a nivel internacional y mejorar la comparabilidad internacional de la información estadística resultante que otras definiciones. En segundo lugar, las estadísticas sobre el sector informal deberían ser tan comparables con los datos correspondientes sobre el sector formal como sea posible, a fin de facilitar el análisis conjunto de los resultados. El SCN sirve como marco de coordinación para garantizar la coherencia conceptual y numérica de los datos obtenidos de los distintos tipos de estadísticas económicas. Por lo tanto, los conceptos, definiciones y clasificaciones utilizados en las estadísticas del sector informal (así como las estadísticas del sector informal) deben ser consistentes con los del SCN.” (XV CIETb 1993, pág. 14), lo cual muestra una doble preocupación para la OIT: lograr una propuesta metodológica útil y que a su vez tuviese una aceptación internacional, en dónde sin embargo se ata al sector informal con el formal del SCN, aun cuando las fuentes de información no necesariamente sean compatibles. [Uso de técnicas contables].

Se distingue también otro elemento que se volverá importante en la futura [actual] organización productiva: “El trabajador fuera del establecimiento, es una persona que acepta trabajar para o proveer una cierta cantidad de bienes o servicios a una empresa,

previo arreglo o contrato (formal o informal), pero cuyo lugar de trabajo no está dentro de ningún establecimiento de la empresa” (ONU 1992 en XV CIETb 1993, pág. 22), lo cual está ahora muy ligado a diferentes procesos laborales, ya sea desde el vigente uso del “*putting-out system*”⁵¹, al muy discutido proceso de subcontratación, a la forma de trabajo independiente conocida como “*freelancers*”, e incluso a lo reconocido de forma reciente como “economía colaborativa”.

Se optó al final por dejar la decisión a cada país el incluir o excluir del ámbito del sector informal a la producción de servicios domésticos remunerados para consumo final propio, en donde se identificaban las actividades de trabajadores domésticos como: cocineros, cuidadores de niños, personas que lavan ropa, que limpian, que limpian y podan el jardín, que transportan o que ofrecen servicios de seguridad; lo cuál sin embargo podría dejar fuera de la medición a una parte considerable de la población, dependiendo las particulares condiciones nacionales. [Lo que muestra una falta de uniformidad en cuanto a determinar situaciones que si bien son de importancia en algunos países para otros no lo son tanto].

Por lo que respecta a las forma de recabar información y al plantear la importancia de los censos y encuestas, se esbozó aunque no se especificó del todo respecto a la “sensibilidad del encuestador”, ya que al realizar la entrevista se establecía que: “Se necesita de sondeos especiales para identificar a mujeres y a niños dedicados a actividades del sector informal de forma independiente, más allá de las labores domésticas, trabajo familiar no remunerado o la asistencia a la escuela” (XV CIETb 1993, pág. 49), sin mayor énfasis del proceso especial que eso implicaba [capacitación del encuestador] dada la trascendental importancia de la participación productiva de estos grupos.

Error

El punto de vista del tratamiento de la información está enfocado en un **error aditivo** que se genera a lo largo del proceso estadístico: “La precisión de los resultados en una encuesta del sector informal –como cualquier otra encuesta – depende de la magnitud de los **errores** en los estimados derivados de la encuesta. Mientras se debe tener todo el cuidado en el

⁵¹ En los *prolegómenos* del capitalismo se hace énfasis a la competencia y la innovación como las grandes bases dinámicas del sistema, sin embargo en la revisión de la evolución de las relaciones laborales se están presentando procesos productivos que hacen más eco al pasado precapitalista que al presente innovador. En el caso del “*putting-out system*” se puede revisar a Littlefield (1990).

diseño de la encuesta y en sus operaciones para minimizar los posibles errores, algunos son casi ineludibles. En el caso de las encuestas del sector informal, la contribución de **errores-no-de-muestreo** al total de los errores de la encuesta es más grande que la contribución de los **errores de muestreo**. Para la evaluación de la calidad de la información es importante tanta información como sea posible de la magnitud de los errores no de muestreo, además de la medición de los errores de muestreo. Desafortunadamente, los errores no de muestreo son más difíciles de evaluar y controlar que los errores de muestreo, porque se pueden generar de diferentes fuentes y sus efectos en los resultados de la encuesta no son fácilmente cuantificables. Los diversos tipos de **errores no de muestreo** pueden ser categorizados como: (i) **errores de cobertura** (errores de frontera, omisión o duplicación de unidades de la muestra durante la generación del listado, errores en la selección de la muestra); (ii) **errores por no respuesta** (la pérdida de unidades de la muestra entre las fases de listado y de recolección de la información, o el rechazo a participar en la encuesta, contactos no establecidos, etc); (iii) **errores en las respuestas** (recibir informes erróneos o no precisos, errores en el procesamiento, respuestas *proxy*); y, (iv) **errores en el procesamiento de la información** (captura de la información, en la edición o en la codificación)” (XV CIETb 1993, pág. 71), lo cuál presenta de forma explícita la perspectiva metodológica respecto al problema de la evaluación de los resultados.

SCN 1993

Cómo se mencionó antes, la revisión 4 del SCN llevó a la inclusión del sector informal, aunque, solo se realizó de forma breve como parte del anexo al capítulo IV Unidades institucionales y sectores, en dónde se añadió un extracto de la Resolución II de la XV CIET, sin embargo, la relación que se ha establecido entre la definición del sector informal como un subconjunto de sector institucional de los hogares, de acuerdo al SCN, hace necesario identificar las características de este sector institucional.

El SCN (o “Sistema”, como se menciona en el manual) define al hogar como:

“Un pequeño grupo de personas quienes comparten el mismo alojamiento, quienes contribuyen con una parte, o con todo su ingreso y riqueza, y quienes consumen ciertos tipos de bienes y servicios de forma colectiva, principalmente comida y vivienda... en general, cada miembro del hogar debería tener algún derecho sobre los recursos

colectivos...[en dónde] Los hogares a menudo coinciden con [el concepto de] **familias**, pero los miembros del mismo hogar no necesariamente tienen que pertenecer a la misma familia en tanto que se compartan los recursos y el consumo. Los **hogares** pueden ser de cualquier tamaño y tener una amplia variedad de formas en las diferentes sociedades o culturas, dependiendo la **tradicción**, religión, educación, clima, geografía, **historia**, y otros factores socioculturales” (SCN 1993, pág. 126), con esto se plantea la posibilidad del trabajo en conjunto de un grupo de personas que pueden estar relacionados de forma sanguínea o no, para trabajar en conjunto o aportar una fracción o el total de lo obtenido en una actividad productiva, si bien no establece aquí al menos a los miembros de la familia que lo realizan ni a las actividades realizadas en conjunto mientras que solo reportan “un ingreso”, ni tampoco se hablan de decisiones individuales o colectivas solo la aportación.

Por otro lado, estos –los hogares- relacionados con actividades productivas: “pueden realizar cualquier tipo de actividad económica y no solo dedicarse al consumo. A este respecto, el comportamiento económico puede ser más variado que el de las entidades legales cuyas actividades pueden estar restringidas por los propósitos para los cuales fueron creadas. En particular, los miembros de los hogares juegan un rol importante en la producción, ya sea dirigiendo sus propias empresas no registradas o suministrando mano de obra a otras empresas ya sean no registradas o a corporaciones, trabajando como empleados. Estas prestan y piden prestado, etc. Cuando los individuos pertenecientes a un hogar realizan alguna actividad económica, se les considera como que la realizan en nombre del hogar al cual pertenecen y no lo hacen como entidades separadas. De esta forma, cuando un miembro de un hogar tiene (él o ella) su propia empresa, que no sea una corporación o cuasi-corporación, esa empresa forma parte integral del hogar mismo” (SCN 1993, pág. 128), con lo cual se establece en el “Sistema” el marco general para identificar a las empresas no registradas del hogar, en relación a las actividades productivas de uno de sus integrantes.

Se discute también, acerca de los hogares como productores, en donde se determina que: “La producción dentro del sector de los hogares se lleva a cabo en empresas que pertenecen y son controladas directamente por miembros del hogar, ya sea de forma individual o en sociedad con otros... Las unidades de producción dentro del sector de los hogares son todas “empresas no registradas”, [aun cuando se admite que esta terminología

es inconveniente⁵² cuando se utiliza en algunas unidades de producción pequeñas o altamente especializadas] Tanto los bienes de capital como otros activos fijos utilizados por las empresas no registradas no pertenecen a las empresas sino a sus dueños. Las empresas como tales, no pueden realizar transacciones con otras unidades económicas. No pueden incurrir en relaciones contractuales con otras unidades, ni tampoco adquirir pasivos por su propia cuenta. Los dueños son personalmente responsables, sin límite, por cualquier deuda u obligación incurrida a lo largo del proceso productivo... El dueño de una empresa no incorporada de los hogares usualmente tiene una doble función: primero como emprendedor que es responsable por la creación y administración de la empresa y, segundo, como trabajador que contribuye con mano de obra que podría realizar algún empleado remunerado. El establecimiento de una empresa no registrada requiere de iniciativa, esfuerzo y equipo de capital. Los dueños, en su capacidad como emprendedores, tienen que conseguir el financiamiento necesario bajo su propio riesgo y bajo su propia seguridad personal; tienen que encontrar las instalaciones adecuadas y comprar, o rentar, el equipo de capital o materiales necesarios; y también deberán contratar y supervisar a los empleados contratados. En algunos casos, el principal papel de un dueño es desempeñar las funciones de un emprendedor, innovador y tomador de riesgo, en cuyo caso el excedente de producción que eventualmente se acumule para el dueño representa ante todo un retorno por emprendimiento [*return to entrepreneurship*]. En otros casos, la principal función de un dueño será la de proveer mano de obra-trabajo, a menudo trabajo profesional altamente especializado, en cuyo caso, la mayor parte del excedente representará, en efecto, la remuneración por el trabajo realizado” (SCN 1993, pág. 129), y con esto, de acuerdo a la lógica del Sistema, plantea la necesidad de definir al ingreso que reciben los dueños de una unidad del sector de hogares, ya que dadas las características de las empresas de los hogares y la forma en que se plantea el flujo de las cuentas, el ingreso generado por aquella no puede ser entendido de una sola manera.

Y así, dentro del marco conceptual de cuentas nacionales se define al “ingreso mixto” como: “De esta forma, el excedente que se genere por las actividades productivas de una empresa no registrada de los hogares usualmente representará una mezcla de dos tipos muy diferentes de ingresos, y es por lo tanto, descrito como “ingreso mixto” en lugar de “excedente de operación” (excepto para el excedente que se genere de la producción de servicios para los hogares por cuenta propia). El balance entre el retorno por

⁵² Se reconoce un problema pero no se soluciona.

emprendimiento y por remuneración al trabajo realizado puede variar considerablemente entre los diferentes tipos de empresas no registradas de los hogares, pero puede ser muy complicado establecer una clara diferencia entre ellos, aun de manera **conceptual** en muchos casos” (SCN 1993, pág. 129), con estos razonamientos es que dentro del marco conceptual de la contabilidad nacional se identifican –al menos de forma parcial- y se contabilizan los flujos que representan los ingresos que reciben las familias por realizar una actividad productiva destinada al mercado, aunque con sus claras limitaciones.

Además, con esto se distinguen en el SCN los casos especiales los cuales ya se habían discutido desde la XIII CIET, y lo representan las empresas de los hogares que producen para el mercado y los hogares que producen para uso final propio, aún con el área *gris* intermedia [y no necesariamente medida] que implica la posible venta de excedentes ocasionales y sobre todo, su oportuna medición.

Una posible evolución económico-productiva de estas unidades de producción, así como su reconocimiento en el sistema, examina la existencia de una categoría específica: **empresas de los hogares no registradas que producen para el mercado**, y a su vez estas quedan definidas como: “Las empresas de los hogares no registradas que producen para el mercado son creadas con el propósito de producir bienes y servicios para venta o trueque en el mercado. Pueden realizar virtualmente cualquier tipo de actividad productiva – agricultura, minería, manufactura, construcción, distribución al menudeo, o la producción de otro tipo de servicios. El rango puede ser desde una persona trabajando como vendedor ambulante o bolero, con ningún capital o ningún tipo de instalaciones prácticamente, hasta la manufactura en gran escala, la construcción o empresas de servicios con muchos empleados” (SCN 1993, pág. 130), en este caso se plantea que estas actividades también pueden ser realizadas como sociedades no registradas, y cuyo objetivo final es la generación de ganancias para sus dueños, que dados los criterios de exhaustividad del Sistema, son el objeto de estudio de las cuentas nacionales, dejando de lado las más de las veces a las pequeñas actividades.

Por otro lado, las empresas de los hogares que producen para su propio uso final, se definen como: “Estas son empresas de los hogares que operan ante todo con el propósito de producir bienes y ciertos servicios para el consumo final propio o para la formación de bienes de capital fijos propios. El valor de esta producción tiene que ser **imputado** sobre la base de los precios de bienes y servicios similares vendidos en el mercado” (SCN 1993,

pág. 130), como ejemplos de estas, se mencionan: agricultura de subsistencia u otras dedicadas a la producción de productos agrícolas para su propio consumo final; los hogares que se dedican a la construcción de sus propias viviendas; hogares que se dedican a la producción de bienes para su propio consumo como: telas, vestimenta, muebles, otros bienes para la vivienda, alimentos (diferentes a las comidas de consumo inmediato). En dónde, a su vez, se inquiriere sobre la existencia de posibles excedentes: “Estas empresas podrían vender cualquier producción excedente que supere sus necesidades, pero si de forma regular venden la mayor parte de su producción deberán ser tratados como empresas de mercado” (*Ibid*, pág. 130), y se establece una excepción para el consumo final propio y que debe estar dentro de la frontera de producción⁵³ del SCN 1993, en dos categorías especiales: **los servicios de vivienda para los propios dueños y los servicios domésticos producidos por empleados remunerados.**

A su vez, los hogares pueden ser agrupados en subsectores de acuerdo a la naturaleza de la principal fuente de ingresos, por lo cual se establece los tipos de ingresos que un hogar puede recibir (SCN 1993, pág. 131):

- a) Ingreso mixto de los empleadores: este consiste en el ingreso mixto que reciben los dueños de empresas de los hogares no registradas con empleados remunerados.
- b) Ingreso mixto de los trabajadores por cuenta propia: este consiste en el ingreso mixto que reciben los dueños de empresas de los hogares no registradas sin empleados remunerados.
- c) Compensación a empleados.
- d) Ingresos por propiedad y transferencias.

Y, con esta serie de definiciones se plasma la distinción entre los sectores formal e informal: “Es particularmente importante para muchos países en desarrollo que sean capaces de distinguir entre los sectores formal e informal de la economía. La XV Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (Ginebra, enero 1993) adoptó la Resolución II

⁵³ La frontera de la producción en el SCN 1993 se trata como: “La actividad productiva es fundamental. En el sistema, la producción es entendida como un proceso físico llevado a cabo bajo la responsabilidad, el control y la dirección de una unidad institucional, en la cual el trabajo y los bienes son usados para transformar insumos ya sean bienes o servicios, en otros bienes o servicios. Todos los bienes y servicios producidos como bien final tienen que ser de tal tipo que puedan ser vendidos en el mercado o que al menos sean capaces de ser provistos por una unidad a otra, con o sin modificaciones. El sistema incluye dentro de su frontera de producción a toda la producción realmente destinada al mercado, sea para la venta o para el trueque. También incluye a todos los bienes y servicios suministrados de forma gratuita a hogares individuales o de forma colectiva a la comunidad por unidades del gobierno o por Instituciones Sin Fines de Lucro que Sirven a los Hogares (ISFLSH)” (SCN 1993, pág. 5).

concerniente a las estadísticas en el empleo en el sector informal. La Resolución proporciona, entre otras recomendaciones, una definición estadística internacional estándar del sector informal” (SNA 1993, pág. 133), con lo que se enfatiza la importancia dentro de las estadísticas económicas internacionales dirigidas por la ONU de la medición del sector informal.

Incluso, como anexo al capítulo IV Unidades institucionales y sectores, se retomó un extracto de la Resolución II de la XV CIET, ya mencionada aquí en previas líneas.

Grupo Delhi

Como reconocimiento a la importancia del tema de la informalidad, la ONU estableció en 1997 al Grupo Delhi – o Grupo de Expertos en las Estadísticas del Sector Informal⁵⁴ - como parte de los denominados “Grupos en ciudades”⁵⁵, para ser un foro cuyo objetivo es: “el intercambio de experiencias en la medición de sector informal, documentar las prácticas de recolección de datos, incluidas las definiciones y las metodologías de encuestas realizadas por los países miembros, y para la recomendación de medidas que mejoren la calidad y la comparabilidad de las estadísticas del sector informal”⁵⁶; por lo que con esto se estableció otro grupo de estudio y análisis enfocado a este sector, y que ha formado parte desde entonces de las principales discusiones relacionadas con el tema, las cuales lograron en 2002, junto con la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), el Fondo Monetario Internacional (FMI), la OIT y el Comité Interestatal Estadístico de la Comunidad de Estados Independientes la publicación de “Midiendo a la economía no observada – un manual”, y en 2013, con el esfuerzo de otras instituciones la publicación del “Manual para la medición de la informalidad: manual estadístico en el sector informal y en el empleo informal”.

⁵⁴ Ha tenido reuniones en: 1.^a Nueva Delhi, mayo 1997; 2.^a Ankara, abril 1998; 3.^a Nueva Delhi, mayo 1999; 4.^a Ginebra agosto 2000; 5.^a Nueva Delhi, septiembre 2001; 6.^a Rio de Janeiro, septiembre 2002; 7.^a Nueva Delhi, febrero 2004; 8.^a Nadi, marzo 2005; 9.^a Nueva Delhi, 2006; 10.^a Ginebra, octubre 2007 y 11.^a Ginebra, enero 2010.

⁵⁵ Otros grupos son, por ejemplo: Londres, medición económica del ambiente; Oslo, estadísticas de energía; Ottawa, cambios en las mediciones de los precios; Praia, estadísticas relacionadas con la gobernanza; Wiesbaden, dedicada al registro de negocios, por mencionar algunos.

⁵⁶ <https://unstats.un.org/unsd/methodology/citygroups/delhi.cshhtml>

XVI CIET

La XVI CIET se realizó en Ginebra del 6 al 15 de octubre 1998, y si bien no se propusieron cambios metodológicos u observaciones técnicas a la medición del sector informal en las Resoluciones adoptadas⁵⁷, se reconocía la importancia del sector informal y su medición en la segunda Resolución, enfocada a la medición del ingreso relacionado con el empleo, sobre todo si este es independiente; o, en el caso de la tercera Resolución, al identificar que la cobertura de las mediciones serán: “En donde sea posible, las estadísticas deberán cubrir a todos los trabajadores sin importar su situación en el empleo (por ejemplo, empleado, empleador y trabajador por cuenta propia). La cobertura deberá incluir a **niños trabajadores**, trabajadores del sector informal, y trabajadores que realicen su **actividad en casa**, si existen” (XVI CIET, pág. 67), con lo cual se cumple el objetivo de generar estadísticas relevantes a la situación laboral de los países constituyentes de la OIT, también se muestra la utilidad del concepto de sector informal y se identifican grupos específicos laborales de los que se necesita información puntual para su estudio.

Midiendo a la economía no observada – un manual 2002⁵⁸, OCDE.

Siguiendo la línea de pensamiento del SCN 1993 es decir, la búsqueda de una medición exhaustiva de las actividades económicas de cada país, la OCDE propuso en el año 2002 una serie de recomendaciones para identificar y medir lo que entonces denominó: ENO – Economía No Observada. Si bien esta perspectiva se enfoca más en alcanzar una medición total del conjunto de actividades productivas de una nación identificando y tomando en cuenta diversas actividades no registradas o no conmensuradas, para el caso del sector informal solo retoma de la XV CIET los elementos ya definidos y que en este manual se identifican como uno de los componentes de la ENO.

Así, el manual hace una recapitulación somera desde los métodos de medición del PIB: producción; ingreso; y, gasto, siguiendo el marco conceptual del sistema de cuentas nacionales para identificar a las actividades enfocadas en la producción para el mercado, que tengan una demanda efectiva y que sea en función de un acuerdo recíproco entre los

⁵⁷ Estas fueron: Resolución I, concerniente a la medición del subempleo y a las situaciones inadecuadas del empleo. Resolución II, concerniente a la medición del ingreso relacionado con el empleo. Resolución III concerniente a las estadísticas de lesiones resultado de accidentes laborales.

⁵⁸ El documento utilizado fue la versión al español de la Secretaría General de la Comunidad Andina de Perú 2007.

participantes del intercambio, de aquellas actividades productivas cuyo consumo sea únicamente por uso final propio, y con esto, diferenciar las actividades que deben formar parte de las mediciones de la ENO en el marco del SCN.

Con esto, se distingue que existen cinco zonas problemáticas que constituyen a la ENO (OCDE 2002, pág. 50):

1. Las actividades subterráneas, que si bien son actividades legales son disimuladas de forma consciente para evitar: pagos de impuestos –sobre la renta o al valor agregado, entre otros; las contribuciones a la seguridad social; disposiciones legales –salario mínimo, horarios; normas sanitarias o de seguridad.
2. Las actividades ilegales, en las que se distinguen dos tipos: actividades cuya producción, distribución, almacenamiento o venta esté prohibida por la ley (el narcotráfico como ejemplo más sencillo), y, las actividades si bien legales, que necesiten de una autorización específica para ser realizadas y que se realizan sin esta (la práctica de la medicina, como mejor ejemplo).
3. Las actividades informales, identificadas en función de la Resolución de la XV CIET.
4. Los hogares, y de estos la producción para uso final propio, en la que se identifican: “La producción agrícola y la ganadería, la producción de otros bienes para uso final propio, la construcción por los hogares de su propia vivienda y otras operaciones de formación de capital fijo por cuenta propia, los alquileres imputados a los propios ocupantes y los servicios producidos por el personal doméstico remunerado” (OCDE 2002, pág. 49).
5. Los problemas propios a una medición estadística de los múltiples procesos económico-productivos, desde el levantamiento de las encuestas o censos, los cálculos, las respuestas (o ausencia de estas), denominados “vacíos estadísticos”, en los que se identifica principalmente: insuficiencia de la cobertura de las empresas; ausencia de respuestas de las empresas; y, subdeclaración por parte de las mismas. Y que se mencionaron líneas arriba contenidos en los *errores de medición*.

De igual forma el manual bosqueja que la estructura productiva, legal, administrativa, de responsabilidad estadística, así como las entidades de medición son diferentes en cada uno

de los países por lo que sugiere la elaboración de una matriz de análisis⁵⁹ que tome en cuenta estas particularidades y que ayude a reducir el impacto de las actividades identificadas en la ENO en la medición del proceso económico.

Además, el manual distingue no solo la problemática en cada uno de los puntos antes mencionados, sino que también plantea la posibilidad de una combinación en los problemas relacionados con la exhaustividad estadística, y esboza así una categoría extra, la de actividades informales subterráneas, que pudiesen ser actividades legales y en primera instancia estar incluidas dentro del marco estadístico, pero que sin embargo quedasen fuera de la medición, no de forma deliberada, sino por algún problema en la formulación de las encuestas o censos, lo cual implicaría la combinación de estas categorías.

Fuentes de información

Como información base el documento especifica: “Para producir los datos solicitados, la oficina de estadística recolecta y transforma los datos básicos proporcionados por las unidades institucionales - sociedades, administraciones públicas, hogares e instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares – en su condición de productores, consumidores e inversionistas, contribuidores de ingresos, etc. Existen dos mecanismos principales de recolección de datos económicos. Éstos son el acceso a los datos ya recolectados con fines administrativos y las encuestas directamente realizadas por la oficina de estadística” (OCDE 2002, pág. 120), con esto el manual retoma en esta última al instrumento básico para la recolección de la información económico-productiva (y social) que es la forma estandarizada para recolectar información de la sociedad en su conjunto y que ya se había establecido en CIET anteriores.

De acuerdo a estos: “Las fuentes administrativas producen dos tipos de datos que pueden ser utilizados con fines estadísticos por la Oficina de Estadística (OCDE 2002, pág. 120):

- Los datos de registro, que describen las unidades institucionales que deben estar legalmente registradas, que son útiles para la constitución y la gestión de las listas de unidades que sirven como puntos de partida para las encuestas; y

⁵⁹ Que se define como: “Esta matriz se basa en el principio de la división de actividades no observadas en distintos grupos que son más fáciles de identificar y de medir con precisión” (OCDE 2002, pág. 50).

- Los datos sobre las operaciones, que describen las operaciones llevadas a cabo conforme a la legislación, que son útiles como complemento o reemplazo de las encuestas”.

Se plantea también la división de acuerdo al “origen de los datos” debido a que: “Los datos administrativos no bastan para responder a todas las necesidades del dispositivo básico. Esta es la razón por la que deben completarse con encuestas estadísticas (incluidos los censos) es decir, con recolecciones de datos realizadas directamente por la Oficina de Estadística con fines estadísticos. La realización de encuestas es la principal actividad de la Oficina de Estadística” (OCDE 2002, pág. 121), y la información recolectada de esta forma, sirve como materia prima para la elaboración de los indicadores en los que se enfocan estas entidades gubernamentales.

Además de esto se plantea una diferencia cualitativa entre ambas fuentes de información: “Las ventajas de los datos de encuestas con relación a los datos de fuentes administrativas son que los elementos de datos que deben recolectarse y los procedimientos de recolección y procesamiento están bajo el control de la Oficina de Estadística. Además, los encuestados tienen, en principio, menos razones para comunicar **respuestas inexactas** de manera deliberada, puesto que la Oficina de Estadística garantiza que los datos recogidos son rigurosamente confidenciales y que no se utilizarán con fines administrativos. [Sin embargo] Las encuestas tienen como inconveniente su costo más elevado, un porcentaje superior de ausencia de respuestas y el trabajo adicional que imponen a los encuestados. Existe otro problema y es que, en la práctica, los encuestados pueden no estar convencidos de la confidencialidad de los datos” (OCDE 2002, pág. 121), con lo cual se establece nuevamente un *trade-off*, en el que se debe balancear el costo y el tiempo para realizar nuevos instrumentos de medición contrastado con el uso de información ya existente, aunque recolectada con otros fines, esto con la objetivo de alcanzar también la mejor combinación entre los diversos medios de recolección al menor costo posible.

Por otro lado, las oficinas de estadística tienen que elegir entre los diferentes instrumentos enfocados a diferentes universos, cada uno de los cuales presenta diferentes grados de dificultad en su realización: “Las encuestas se dividen en cinco tipos generales según las unidades constituidas en muestras y/o contactadas: encuestas a empresas; encuestas a hogares; encuestas mixtas a hogares y empresas; encuestas indirectas a empresas; y encuestas sobre los precios” (OCDE 2002, pág. 121), las cuáles deberán de constituir la

base descriptiva tanto de la sociedad como de las actividades productivas de un país, por lo que, en función de las necesidades de información, el tiempo estimado de recolección y por supuesto, el costo de cada instrumento, se deberá elegir de nueva cuenta la mejor mixtura posible, para obtener de estas la mejor *fotografía* plausible de las relaciones productivas en un momento dado, soporte a su vez de posibles políticas públicas para modificar ciertos contextos o escenarios.

Una vez seleccionado el tipo de encuesta, se tienen que considerar las características de cada una de estas, por ejemplo: “En el marco de las encuestas a empresas, las empresas (o las unidades estadísticas que pertenecen a estas empresas) constituyen las unidades de muestreo, las unidades encuestadas a partir de las que se obtienen los datos, y las unidades de observación sobre las que se obtienen los datos. Por comparación, en las encuestas a hogares, son los propios hogares los que constituyen las unidades de muestreo, las unidades encuestadas y las unidades de observación. En las encuestas mixtas a hogares y empresas, las unidades de muestreo y las unidades encuestadas iniciales son hogares, pero las unidades de observación finales son empresas. En las encuestas indirectas a empresas, se solicita que las empresas encuestadas proporcionen datos sobre otro conjunto de empresas, lo que equivale a decir que las unidades de observación no pertenecen a las unidades encuestadas” (OCDE 2002, pág. 121), en dónde cada fuente de información tiene fortalezas y debilidades que deben ser evaluadas, junto con los elementos ya mencionados [tiempo de realización y costo] para determinar con esto la composición óptima del marco estadístico de un país.

En el caso específico de las encuestas a los hogares que a su vez pueden estar enfocadas más a elementos demográficos, si bien estas pueden enriquecer el marco estadístico relacionado con el sector informal [con elementos que ya consideraba necesarios Sethuraman], también presentan ciertas limitaciones, como: “Sin embargo, en una encuesta a hogares, la unidad encuestada es una persona y no una empresa y los datos que pueden recolectarse acerca de las actividades de la empresa pueden ser más limitados” (OCDE 2002, pág. 121), por lo que nuevamente, deben sopesarse los objetivos y los alcances de los instrumentos con los cuales se debe obtener la información estadística básica.

En el siguiente cuadro, se muestra desde la perspectiva de la OCDE, el conjunto de actividades productivas que pueden realizar el sector de hogares, tratando de establecer

de forma exhaustiva los aportes productivos de estos, identificando los sectores en los cuales se debe agregar cada aportación productiva.

Cuadro 7. Las actividades productivas de los hogares según la OCDE.

Las empresas de los hogares por tipo de producción						
Sector hogares que incluyen a todas las empresas no constituidas en sociedad que pertenecen a los hogares.						
Actividades comerciales (SCN 1993) (la totalidad o la mayor parte de la producción comercializada)			Actividades no comerciales (SCN 1993)			
Producción por lo menos de una parte de los bienes y servicios para el mercado			Producción de bienes y servicios exclusivamente para uso final propio			
Actividades no agrícolas		Actividades agrícolas	Producción de bienes		Producción de servicios	
Que pertenecen al sector formal	Que pertenecen al sector informal (fuera de la agricultura)		Agricultura Silvicultura Pesca	Otros tipos de actividades	Servicios domésticos remunerados	Servicios de alojamiento de los propietarios ocupantes

Fuente: OCDE 2002.

Con esto, el planteamiento de la OCDE se enfoca en clasificar de manera nítida, las posibles actividades de los hogares, y así determinar si aportan a la producción de mercado o al uso final propio, aunque se debe mencionar nuevamente la posibilidad de que algunos hogares en algunas ocasiones alcancen suficientes excedentes para intercambiarlos o ponerlos a la venta, de los casos en que esto no ocurra, así como su medición oportuna.

Por otro lado, el documento de la OCDE analiza de forma separada la producción subterránea (capítulo VIII) y la producción ilegal (capítulo IX), y deja para el capítulo X la caracterización del sector informal. En dónde admite la importancia que este sector tiene en algunos países, y plantea de inicio dos posibilidades para estas actividades: **supervivencia** por una parte y **reestructuración productiva** por otra, tal como lo plantea el manual: “En muchos países, el sector informal representa una parte importante de la economía, en especial del mercado laboral, fundamentalmente en las economías en

desarrollo, y desempeña un papel principal en la creación de empleos, la producción y la formación de ingresos. En los países que tienen un elevado índice de crecimiento demográfico o de urbanización, el sector informal tiende a absorber la mayor parte del aumento de la mano de obra en las zonas urbanas. Trabajar en el sector informal es una estrategia de supervivencia indispensable en países que no ofrecen protección social, tal como el seguro de desempleo o en los que los salarios y las jubilaciones son demasiado bajos como para cubrir el costo de la vida” (OCDE 2002, pág. 181); por otro lado, al identificar la reciente evolución del proceso productivo, el documento sostiene: “En otros países, el proceso de reestructuración industrial en el sector formal se considera como un factor de énfasis de la descentralización de la producción bajo la forma de **subcontratación** a pequeñas empresas, [en dónde] gran número de las cuales pertenece al sector informal” (*Ibid*, pág. 181), lo cual plantea en cierta forma una **división tricotómica**: el sector formal; una parte del proceso productivo que se articula con el sector formal, aunque basado en acuerdos no-formales; y la parte de las actividades productivas enfocadas básicamente en la sobrevivencia.

Visto desde otra perspectiva, la OCDE justifica dicha división en el ámbito productivo de la siguiente forma: “Sin embargo, conviene establecer una distinción entre las empresas cuyo volumen de negocios es suficientemente elevado como para asumir los costos que derivan del cumplimiento de la normativa y aquellas que no pueden permitirse cumplir con las normativas existentes, ya sea porque su volumen de negocios es demasiado escaso e irregular, o porque algunas leyes y normativas no convienen a sus necesidades y a sus condiciones de operación, o porque el Estado está prácticamente ausente de sus vidas y no dispone de los medios para aplicar las normativas promulgadas” (OCDE 2002, pág. 181), con lo que establece el marco de acción de las empresas formales e informales, y enmarca una postura en cuanto a la posible participación del Estado: o una participación dañina por el exceso de reglas o una inexistencia total en el ámbito de las muy-pequeñas actividades productivas.

Así el documento de la OCDE al retomar diferentes elementos discutidos en la decimoquinta CIET, destaca de forma implícita la división tricotómica antes mencionada: “La XV CIET reconoció que las actividades que no entran en el universo del sector informal no son necesariamente formales. Se ven ejemplos de ello en la producción de bienes no comerciales por los hogares, la agricultura a pequeña escala, los servicios domésticos remunerados y las actividades que no entran en el ámbito de la producción del SCN de

1993, tales como los servicios domésticos y personales prestados por miembros de los hogares no remunerados y los servicios voluntarios prestados a la colectividad” (OCDE 2002, pág. 182).

Por otro lado, justifica la amplitud con la que se definió el concepto: “La definición tenía que ser aceptada por un amplio abanico de países de distintas regiones del mundo. Por ende, tenía que ser lo suficientemente extensa como para englobar a las distintas formas que reviste el sector informal en diversos países. Debía tener cierta flexibilidad que permitiese la adopción de definiciones más específicas a nivel de cada país, en función de las condiciones nacionales, aunque con esta flexibilidad se corriese el riesgo de perjudicar la comparación internacional de las estadísticas” (OCDE 2002, pág. 183), con lo cual se reconocía que **la definición no era rigurosa, sino amplia**, para poder abarcar diferentes realidades que pudiesen tener algunas características similares que permitiesen su estudio en conjunto, aunque pudiese afectar a la **invariabilidad** o la estabilidad entre el sistema de medidas y el medio de la medición al tratar de incluir una diversa cantidad de ocupaciones, lo que desde un inicio contribuyó a su **heterogeneidad**, y que al menos hasta el momento en que se presenta el documento de la OCDE se mantenía.

Aunado a esto se admitía que esta definición si bien amplia, no contemplaba la totalidad de los escenarios laborales posibles, lo cual añadía una complicación diferente a la definición y medición, esto porque: “Las personas exclusivamente empleadas en empresas que no pertenecen al sector informal están excluidas de la definición internacional del sector informal, sea cual fuese la **precariedad de sus condiciones de trabajo**. Por ende, el concepto de **empleo en el sector informal** no es idéntico al concepto de **empleo informal**, que se refiere a personas empleadas en empleos informales. La XV CIET estaba consciente de la necesidad de establecer estadísticas no sólo sobre el empleo en el sector informal, sino también sobre el empleo en forma de empleos informales. Consideró, sin embargo, que la mejor manera de definir los empleos informales era a través de subcategorías apropiadas de las clasificaciones del estatus en el empleo” (OCDE 2002, pág. 183), con esto se mostraba que si bien existía precariedad laboral en el sector informal, aquella no era exclusiva de este, por lo que era necesario ampliar el estudio a las características laborales también a las empresas del sector formal⁶⁰.

⁶⁰ En particular sobre la línea de pensamiento relacionada con “El precariado”, Guy Standing ha trabajado por ejemplo: *The precariat – The new dangerous class* (2011); *Defining the precariat* (2013); *The precariat, Class*

Medición del sector informal

El manual parte de la evaluación de la información que se generará de la medición del sector informal, ya que se plantea que los recursos –tiempo y dinero- destinados a esta medición son restringidos, por lo que atendiendo a la necesidad que se tienen de estos indicadores así como de su costo, se proyectan para su realización diferentes opciones, desde la incorporación de una batería *especial* de preguntas a una encuesta ya existente para obtener un panorama general del sector, hasta la realización de una encuesta especial del tema. En general, se plantean las fortalezas y debilidades de las siguientes encuestas como formas de obtención de información del sector:

- Encuestas sobre la población activa.
- Encuestas sobre ingresos y gastos de los hogares.
- Encuestas sobre las empresas (o establecimiento) del sector informal.
- Encuestas mixtas sobre el sector informal a hogares y empresas.
- Encuestas independientes.
- Encuestas anexas a las encuestas a los hogares.
- Encuestas integradas.

Otro de los temas que se retoma en el manual de la OCDE (capítulo XII), es el de la macromodelación, que se enfoca en el uso de otras variables económicas o productivas que ya estuviesen definidas y medidas, y con las que se establecería una relación de comportamiento aproximado para lograr así una medición indirecta de la ENO en base a supuestos de correspondencia entre una y otra, para así obtener a través de estas variables alternas, una medición indirecta del nivel que la ENO tiene en la economía. Y es en la formulación de estos supuestos – que tienen que ser teóricos - que se muestra que la medición en particular de la informalidad necesita de un plantamiento riguroso entre los tipos de variables mencionadas en la sección uno, así como la o las teorías con las que se relacionen.

Sin embargo, desde el inicio del manual se exponen los límites al uso de estos modelos, ya que se afirmó: “Los macromodelos que modelan el conjunto de la economía en función de variables que pueden tener algún vínculo con la ENO son demasiado rudimentarios para

and Progressive Politics: a Response (2016), mientras que para México se tiene: *El precariado ¿nueva clase social?* (2015).

ser precisos y los resultados a los que llegan no pueden integrarse a otros datos para mejorar los ajustes” (OCDE 2002, pág. 17).

Mientras que por otro lado, en el capítulo dedicado a la ENO se justificó la inclusión de esta propuesta de medición alterna en el manual: “Estos métodos se mencionan en este capítulo, no porque se considere que sean útiles para la obtención de estimaciones exhaustivas del PIB o para considerar la producción subterránea, sino porque tienden a desembocar en mediciones espectacularmente elevadas” (OCDE 2002, pág. 211), a lo que añaden: “los métodos de macro-modelación presentan graves problemas que siembran dudas acerca de su utilidad ya que el concepto de **precisión** es importante” (*Ibid*, pág. 211), lo cual muestra de inicio, advertencias sobre su empleo y la precaución que se debe tener con los resultados obtenidos a partir del uso de estas técnicas estadísticas.

De manera explícita el manual identifica los siguientes problemas con la macromodelación (OCDE 2002, pág. 211):

- “Las actividades que los modelos pretenden medir **no están definidas de manera precisa**; a menudo no se sabe si los modelos estiman la producción no observada o la producción no medida, o si cubren el sector informal o actividades ilegales al mismo tiempo que actividades subterráneas;
- Las hipótesis en las que se basan estos modelos son excesivamente simplistas;
- Los resultados a los que llegan dichos modelos no son estables, en el sentido en que una modificación de las hipótesis de un mismo modelo puede desembocar en resultados muy diferentes;
- Existen muchos modelos y dan resultados diferentes;
- Los métodos sólo permiten una estimación global para el conjunto de la economía, mientras que los usuarios a menudo quieren estadísticas del PIB desglosadas por rama de actividad o por categoría de gastos; y finalmente,
- Los resultados no pueden combinarse inmediatamente con otras mediciones; en particular, los que se obtienen a través de los métodos detallados que se basan en datos estadísticos que se utilizan para establecer las Cuentas Nacionales, como se vio en los capítulos anteriores de este Manual”.

De manera sintética, los métodos que se describen en el texto son de tres tipos⁶¹:

1. Los que relacionan a la ENO con variables o flujos monetarios, en los que a su vez, se identifican tres métodos específicos:
 - a. Método de transacciones.
 - b. Método del cociente de activos líquidos.
 - c. Método de la demanda monetaria.
2. Los métodos de estimación a través de un indicador global.
3. El método de variable latente.

El primer grupo se basa en el supuesto de que la ENO utiliza exclusivamente el dinero en efectivo como medio de pago dada su naturaleza *clandestina* y establece, por ejemplo, que las modificaciones en el patrón de comportamiento de variables monetarias *líquidas* como M1⁶² respecto a un año “base” (en el que se supone de alguna manera que no hubo ENO) reflejarán *la sombra* de las actividades de la ENO, por lo que estas se medirían de forma indirecta y se obtendría su proporción en el total de la economía.

El segundo grupo se centra en un indicador físico específico de la actividad económica, por ejemplo, se plantea que el consumo de energía eléctrica es una variable que mide la actividad productiva de forma proporcional, por lo que si se tienen el total de transformación⁶³ de todas las fuentes de energía (térmica, hidráulica, eólica y solar) a energía eléctrica, y se le resta el consumo medido (y cobrado) de los hogares y las industrias, toda diferencia tendría que ser ocasionada por la actividad productiva en la ENO.

⁶¹ Se mencionan estos métodos de cuantificación alterna debido a que INEGI utilizó uno de estos en particular, aun cuando la OCDE advertía de forma explícita sus limitaciones.

⁶² Otro de los elementos a considerar aquí son las limitaciones que presentan estos modelos dados los cambios que por su parte han tenido las definiciones de los agregados monetarios, particularmente M1 y M2; la historia de estas modificaciones para México se puede consultar en el Banco de México: <https://www.banxico.org.mx/>

⁶³ Existe un error en INEGI respecto al concepto de energía, y que se muestra desde el sector 22 que se denomina: “Generación, transmisión y distribución de energía eléctrica, suministro de agua y de gas por ductos al consumidor final”, que a su vez se sigue en el subsector 221, en la rama 2211, en la subrama 22111 y en las clases de actividad 221111, 221112, 221113, 221119 (INEGI- SCIAN 2018). Este desacierto se explica porque de acuerdo a los principios de conservación de la energía que esclarece la termodinámica, nada ni nadie puede *generar* energía, solo se puede transformar de una fuente a otra, con las inherentes pérdidas en el proceso. En contraste, en la versión en inglés del SCIAN se denomina al sector 22 *Utilities* [Empresas de servicios públicos]: “*The Utilities sector comprises establishments engaged in the provision of the following utility services: electric power, natural gas, steam supply, water supply, and sewage removal*”(NAICS 2017, pág. 119), mientras que la versión canadiense en francés denomina a este sector: *Services publics: “Ce secteur comprend les établissements dont l’activité principale est l’exploitation de services publics d’électricité, de gaz et d’eau”* (Statistique Canada - SCIAN 2017, pág. 99).

El tercer grupo está basado en el trabajo de Frey y Weck (1983), sobre lo que se denomina “variable latente”, y en el manual se sostiene: “El tamaño de la economía subterránea se considera en función de la evolución de las variables que, por una parte, afectan a la amplitud y al crecimiento de la producción subterránea y, por otra parte, de las que son los rastros de las actividades subterráneas en la economía” (OCDE 2002, pág. 216), y además se establece: “Según Frey y Weck, se puede explicar el tamaño de la economía subterránea en función del peso efectivo de la tributación, de la percepción del peso de la tributación, de la tasa de desempleo, de peso de la normativa (por ejemplo, el número de leyes), de la actitud respecto al pago del impuesto (ética fiscal) y de los ingresos disponibles per cápita” (*Ibid*, pág. 216).

Dada la importancia que se ha dado al método de variable latente, a continuación se examina de forma sucinta del trabajo original de Frey y Weck, y ya que este documento se enfocó en los países que formaban parte de la OCDE en 1983 (México se incorporó hasta 1994), por lo que se examina para México y para América Latina un documento de Norman Loayza, que a su vez se ha tomado como referencia para los estudios del sector informal en esta parte del mundo.

Un vistazo al trabajo de Frey y Weck (1983)

El trabajo de Frey y Weck, se basa en información directa, como: empleo, los impuestos directos e indirectos, así como el marco normativo que tiene cada Estado en su economía (medido a través del número de empleados en el sector público respecto al total del empleo) para 17 países de la OCDE en ese año⁶⁴, *vis a vis* las estimaciones realizadas por algunos economistas en el tema de economía subterránea, oculta o a la sombra [se usan de forma indistinta] para algunos de estos países, y a su vez se contrasta todo este conjunto de información con las notas publicadas por la prensa de cada país relacionadas con este tópico; si bien la aproximación al objeto de estudio podría plantear ciertas dudas, los autores reconocen esta preocupación desde el título del documento: “Estimando la economía a la sombra: un enfoque “naïve””.

⁶⁴ Los países considerados fueron: Suecia, Noruega, Holanda, Dinamarca, Bélgica, Austria, República Federal Alemana, Finlandia, Francia, Reino Unido, Irlanda, Canadá, Italia, Suiza, Estados Unidos de América, Japón y España.

El método desarrollado consiste en establecer una escala aproximada de jerarquía entre esos países para identificar en cuáles de ellos se podría **esperar** una *economía a la sombra* muy grande, grande, pequeña o muy pequeña en función de las variables mencionadas primero, estableciendo con esto una base de comparación y después incluyendo otros factores para examinar los posibles cambios de jerarquía conforme se modifican las variables explicativas, ya que además se consideran ciertas ponderaciones entre estas, en las que a algunas se les supone una mayor influencia para provocar una economía a la sombra.

El primer ejercicio establece como las principales razones para la existencia de la economía oculta a los impuestos y a las restricciones gubernamentales, y parte de una primera proposición: “A mayores impuestos y restricciones más severas (regulaciones) la economía a la sombra será más grande” (Frey *et al* 1983, pág. 25), y como se admite que la influencia de estos elementos puede ser diferentes en cada país, se proponen diferentes ponderaciones, que a su vez son respectivamente: I 50%-50%, II 60%-40% y 70%-30%, dando un mayor peso a los impuestos como causa principal de la economía subterránea, y con esto se jerarquizan a los países estudiados.

A partir de esto, los autores desarrollan su método, primero planteando que no será utilizado el método de regresión múltiple de forma tradicional, a saber, en dónde se tiene que un modelo de tipo:

$$X_D = g_1X_1 + g_2X_2 + \dots + g_nX_n$$

En la que $X_D, X_1, X_2, \dots, X_n$ son conocidas y se estiman los valores de los parámetros (pesos) g_1, g_2, \dots, g_n .

Mientras que el modelo propuesto es el opuesto, los parámetros g_1, g_2, \dots, g_n se determinan en función a la literatura existente, y el tamaño de la variable dependiente X_D , que es la variable independiente, se infiere en relación con los parámetros y las variables explicativas X_1, X_2, \dots, X_n , en dónde los autores establecen: “En nuestro caso, la variable dependiente es el tamaño de la economía a la sombra, para la cual no hay (hasta el momento) una medición confiable disponible” (Frey *et al* 1983, pág. 28).

Para los pesos, establecen como justificación: “El sistema de ponderaciones utilizado tuvo que ser deducido en base a la importancia establecida para los diversos determinantes en los documentos sobre la materia, asumiendo que los especialistas en el área son **razonablemente precisos** en cuanto a las causas que conducen a la formación de la economía a la sombra” (Frey *et al* 1983, pág. 28). Y si bien se acepta que el principio en el que se basa esta lógica no es utilizado en economía, se conoce y se considera aceptable en otra ciencia social: psicología.

El segundo conjunto de variables explicativas utiliza a las ya mencionadas en el primer ejercicio e incluye además: la responsabilidad moral de los ciudadanos para el pago de impuestos y la percepción de la carga impositiva; información que parte de encuestas realizadas en los países de la OCDE sobre dichos puntos. Con esto se establece una segunda proposición: “A menor responsabilidad moral por el pago de impuestos y a un mayor incremento en los impuestos en los últimos años, la economía a la sombra será más grande” (Frey *et al* 1983, pág. 31), con lo que se repite el proceso de jerarquización.

Además de estas variables se acepta la importancia de otros factores, como la influencia del mercado laboral, para las que a su vez se establece: “El tamaño de la economía a la sombra depende no solo del incentivo para salir de una economía con *fuerte* carga impositiva y regulada, y en la disposición psicológica y de conciencia para seguir a tales incentivos, sino también en la posibilidad de encontrar un trabajo en la economía a la sombra. Cuando una gran proporción de la población trabaja en la economía oficial, cuando hay bajo desempleo y cuando la jornada laboral es larga, las personas tienen pocas oportunidades de trabajar en la economía a la sombra” (Frey *et al* 1983, pág. 32), así se establece la proposición 3: “Dado un bajo el nivel (oficial) de empleo, un mayor nivel (oficial) de desempleo, y a medida que la jornada laboral (oficial) sea más corta, mayor será la economía a la sombra” (*Ibid*, pág. 33), por lo que con este bloque ampliado de información (y sus ponderaciones) se propone una nueva jerarquización entre los 17 países considerados. Elementos que cabe mencionar, ya estaban considerados en la propuesta de Hart desde 1973.

Si bien, en la última parte del artículo se habla sobre las ventajas y desventajas del método, es necesario resaltar que en el razonamiento de los autores no se utiliza una definición concreta del concepto de interés. Los autores sostienen que al no calcular un nivel de la economía a la sombra propiamente: “**No se requiere una definición concreta** para el

estudio, ya que los determinantes aquí identificados pueden ser relevantes para varias definiciones de la economía a la sombra, y la posición relativa de los países puede verse no afectada por una definición específica considerada para la economía a la sombra” (Frey *et al* 1983, pág. 29). Otra de los elementos a resaltar se encuentra en la similitud con la fase Kepler revisada en la primera sección de este documento, ya que los autores especifican: “Se puede argumentar en particular que los factores determinantes considerados (sin mencionar los problemas de los datos utilizados), su importancia y su ponderación no está basada en un razonamiento teórico explícito, sino en los reportes estudiados sobre la economía a la sombra” (*Ibid*, pág. 36).

Por otro lado, al dar cuenta de los métodos existentes para el cálculo de la economía a la sombra, los autores critican al método de flujo monetario, al sostener: “El método monetario utilizado por Gutmann, Tanzi y Kovland establece supuestos muy dudosos de que las actividades subterráneas utilizan exclusivamente el efectivo en sus transacciones, id est el uso tanto de cheques como el trueque son olvidados, y al establecer que la velocidad de circulación es la misma en los sectores oficiales y a la sombra, o que establecen velocidades de forma ad hoc para cada uno. Más aun, las estimaciones dependen de forma crucial del año base elegido” (Frey *et al* 1983, pág. 36), lo cuál muestra que las limitaciones al uso del método monetario para la determinación de la economía a la sombra (o la ENO), ya se planteaban 19 años antes que el estudio de la OCDE.

Conjuntando todo esto, los autores finalizan el artículo con dos conclusiones importantes:

- “Lo que todos los enfoques [que analizan la economía a la sombra] tienen en común es que **adolecen de una base teórica sólida**. No es suficiente solo con medir los “indicios” que el sector a la sombra deja, o recolectar las influencias que pueden hacer que la economía a la sombra exista. **Lo que se necesita es un modelo que especifique claramente la relación entre los sectores oficial privado, a la sombra y el gubernamental en la economía**” (Frey *et al* 1983, pág. 39). Lo que abunda sobre los que se comentó en la primera sección de este documento.
- “Es necesario especificar qué reglas se siguen sosteniendo en la economía a la sombra, y qué reglas (por ejemplo el pago de impuestos y las contribuciones a la seguridad social, las horas de trabajo, la seguridad en el empleo) ya no se sostienen. El análisis debe, más aun, no ser restringido solo al papel de la carga impositiva y de la regulación, sino que debe incorporar en el modelo los determinantes y los

efectos de la moralidad en el pago de impuestos y la percepción impositiva, así como las condiciones del mercado laboral. Solo cuando la relación entre estos factores esté establecida en base a un modelo consistente de comportamiento humano y características institucionales, será posible obtener estimados consistentes de la economía a la sombra” (Frey *et al* 1983, pág. 40).

Un vistazo al trabajo de Norman Loayza (1996), *The economics of the informal sector: a simple model and some empirical evidence from Latin America*.

Un ejemplo del uso del método de variable latente para países latinoamericanos se puede encontrar en Loayza (1996), en el que a grandes rasgos se puede clasificar su aportación en tres vertientes: los determinantes del sector informal en estos países; la *fragilidad* del sector informal [sin derechos], y los efectos del sector informal en el crecimiento agregado de un país.

Al método empleado por el autor, este lo sustenta como: “El enfoque empírico consiste en identificar el tamaño del sector informal relacionado con una variable latente para la cual existen múltiples causas e indicadores” (Loayza 1996, pág. 129), lo cuál muestra su relación con el trabajo antes mencionado.

Sin embargo, el estudio no se queda en la fase de identificación y medición de la economía informal, sino que lo relaciona con las limitantes que padece una economía, así el autor continúa y sostiene: “Los resultados empíricos sugieren que un incremento en el tamaño del sector informal afecta negativamente en crecimiento en primer lugar, al reducir la disponibilidad de servicios públicos para todos en la economía, y en segundo lugar, al incrementar el número de actividades que utilizan los servicios públicos de forma menos eficiente o nada eficiente” (Loayza 1996, pág. 130).

Con estas bases, el estudio centra su análisis en el papel del Estado en la actividad económica nacional, sobre todo, en la función que tiene al fomentar el surgimiento de la economía informal o sector informal [se usan de forma indistinta].

Según el autor [y reconociendo el trabajo de De Soto⁶⁵], lo que los gobiernos provocan al interior de la economía es:

⁶⁵ De Soto afirma por ejemplo: “... podríamos decir que la informalidad se produce cuando el Derecho [sic] impone reglas que exceden el marco normativo socialmente aceptado, no ampara las expectativas elecciones

- Un alto costo de entrada a la legalidad – a través de tarifas, licencias y requisitos de registro.
- Un alto costo para mantenerse legal – en base a impuestos, formalidades burocráticas, regulaciones laborales y ecológicas.

Además Loayza afirma, por otro lado, la posibilidad de que existan grupos con intereses particulares al interior del gobierno, que en base al ejercicio del poder público y para poder beneficiarse de este se fomentaría aun más la informalidad, como lo sostiene el autor: “Si los trabajadores del Estado, o grupos de interés relacionados con ellos, se benefician de alguna manera de la presencia del sector informal, aquellos crearán un ambiente que vuelva a la informalidad atractiva o simplemente inevitable” (Loayza 1996, pág. 131), con lo cuál el Estado promovería de forma *indirecta* el surgimiento y la expansión de la economía informal, en perjuicio de la actividad formal *más eficiente*, que se puede definir plenamente como: corrupción del gobierno.

Determinantes del sector informal.

En este punto Loayza afirma: “La economía informal **surge** cuando los gobiernos instituyen impuestos y regulaciones excesivas, mientras que al mismo tiempo aquellos no tienen la capacidad de hacer cumplir estas cargas” (Loayza 1996, pág. 129), lo cuál en esta lógica establece un Estado *grande* en cuanto a la carga impositiva que intenta *imponer* al interior de las actividades productivas y a la vez un Estado *pequeño*, al no poder hacer cumplir lo establecido en las disposiciones hacendarias.

Además, el autor remarca los efectos que tienen las regulaciones al interior de una economía: “Las regulaciones controlan el uso de los recursos, la forma de producción, y de

y preferencias de quien no puede cumplir tales reglas y el Estado no tiene capacidad coercitiva suficiente... No son informales los individuos, sino sus hechos y actividades. La informalidad no es tampoco un sector preciso ni estático de la sociedad, sino una zona de penumbra que tiene una larga frontera con el mundo legal y donde los individuos se refugian cuando los costos de cumplir las leyes exceden sus beneficios” (De Soto 1987, pág. 12). Este autor, equipara el “no respetar las reglas” con la informalidad, lo que sin embargo no plantea un subconjunto de estudio particular sino que, al utilizarlo en un marco histórico amplio en la ciudad de Lima, Perú este concepto se emplea para diversos grupos de forma intercambiable, en dónde, por ejemplo al plantear el estudio de la vivienda en esa ciudad sostiene que ciertas zonas en donde se desarrollaron residencias entre 1921 y 1926 fueron de forma informal: “La característica común de todos esos vecindarios es que al urbanizarlos, los empresarios formales, terratenientes y contratistas incumplieron una serie de disposiciones legales: no recabaron licencias, dejaron inconclusas las obras de habilitación, no proveyeron servicios e inclusive se ampararon en contratos de dudosa legalidad. Es decir, urbanizaron informalmente los barrios tradicionales de la ciudad” (De Soto 1987, pág. 36).

distribución de la producción y las ganancias. Ciertos tipos habituales de regulaciones son los que se relacionan con la protección ambiental, la asignación de insumos importados, la protección del consumidor y los controles de calidad, la disponibilidad de capital financiero, y la asistencia social a los trabajadores. De todos los tipos de regulaciones, aquellas relacionadas con la **asistencia social** a los trabajadores son las más restrictivas y costosas en países subdesarrollados (y en muchos países desarrollados también)” (Loayza 1996, pág. 133), todo esto según Loayza limita la capacidad de las empresas para acceder y trabajar en el sector formal, y agregando todas estas restricciones se puede concluir que: las regulaciones limitan el tamaño y el crecimiento de la economía formal de todo un país.

El autor de esta forma obtiene la siguiente conclusión: “Se identifica que el tamaño del sector informal depende de forma positiva en *proxies* para la carga impositiva y las restricciones del mercado laboral, y de forma negativa en una *proxy* para la calidad de las instituciones gubernamentales” (Loayza 1996, pág. 129), lo cual hace recaer en la participación Estatal en la economía la existencia y el fomento (directo o indirecto) del sector informal.

Desventajas del sector informal

En este punto el autor sostiene diferentes premisas que relacionan a la informalidad con una posición desventajosa respecto al resto de los participantes productivos, por ejemplo afirma: “Las actividades informales están sujetas a sanciones severas en forma de multas o de confiscación de los bienes de capital. Más aun, debido a la situación ilegal, los agentes informales no tienen acceso pleno a los servicios públicos, particularmente aquellos que les posibilitan derechos de propiedad completos y exigibles ante la ley sobre su capital y su producción” (Loayza 1996, pág. 130), lo cual establece una posición de franca desventaja respecto al resto de los agentes económicos, y en particular respecto al Estado [otra vez]; por otro lado, el autor sostiene que en general, todas las empresas -grandes y pequeñas- buscan resguardarse del Estado, en donde por un lado las empresas formales: “Para evitar ser detectadas, las empresas reducen el tamaño en sus operaciones informales. [Mientras que] En el caso de de empresas puramente informales, los esfuerzos para evitar detección les impide alcanzar economías de escala y la **posibilidad de elección** entre la combinación **óptima** entre capital-trabajo; esto es porque las empresas grandes e intensivas en capital son más fácil de detectar” (*Ibid*, pág. 135), con lo cuál el autor determina nuevamente la

influencia negativa del Estado en la economía en base a las restricciones que provoca ahora afectando a la producción.

Efectos del sector informal en el crecimiento.

El estudio continúa su argumentación y el autor establece las consecuencias negativas que provoca la informalidad: “Las unidades económicas eligen entre ser parcial o completamente informales al ponderar los **costos y los beneficios** que implica una situación legal, y considerando las restricciones de recursos e institucionales. En este sentido, **la elección para ser informal es una racional**” (Loayza 1996, pág. 131), lo cuál acerca el racionamiento a una escuela de pensamiento en particular así como a su marco teórico y que se complementará más adelante con otro documento.

Por otro lado, el autor sostiene: “En países en dónde la carga impositiva es mayor que la **óptima** y en dónde el sistema para hacer cumplir con esta carga es muy débil, el tamaño relativo del sector informal está correlacionado de forma negativa con la tasa de crecimiento; en otras palabras, cambios, tanto en los parámetros de política y en la calidad de las instituciones gubernamentales, que promueven un incremento en el tamaño relativo de la economía informal también generarán una reducción del crecimiento económico” (Loayza 1996, pág. 142), con lo cuál se sustenta una relación inversa entre las variables informalidad y crecimiento.

Con todos estos argumentos se establece un contraste general entre los países desarrollados y no desarrollados: “Esto sugiere que el tamaño del sector informal está relacionado al nivel de desarrollo del país. [En dónde los] Gobiernos de países menos desarrollados pueden intentar regular y establecer cargas impositivas en sus economías de acuerdo a los estándares de los países más desarrollados sin tener la capacidad para lograr su cumplimiento. La ejecución de las regulaciones y las cargas impositivas es complicada en los países menos desarrollados porque tienden a tener **débiles burocracias, frágiles instituciones legales, y poblaciones rurales amplias y poco educadas**” (Loayza 1996, pág. 149), en dónde sin embargo no queda claro el sentido de la causalidad entre una y otras.

Nuevamente, como en el caso de Frey y Weck, hay un comentario respecto a la definición usada en este documento, si bien el autor concede que se basa en el trabajo de De Soto,

la definición [Def 4] usada es de Portes *et al* 1989: “La economía informal es... un proceso para la generación de ingresos caracterizado por un rasgo central: no es regulada por las instituciones de la sociedad, en un ambiente legal y social en el que actividades similares están reguladas” (Portes en Loayza 1996, pág. 130), es decir, el autor se basa en una definición muy amplia, que trata de plantear una situación productiva resultado de una dicotomía entre actividades productivas –las mismas- en unos casos reguladas y en otros no, como la venta de productos alimenticios, servicios de transporte o construcción; sin embargo, bajo este razonamiento se agregan en esta definición de economía informal a un conjunto de actividades muy diferentes entre sí, con diferentes características y no del todo clara.

Ahora bien, este trabajo se enfoca a los países Latinoamericanos⁶⁶ y existe al menos una contradicción entre estos dos últimos trabajos planteados, ya que Frey y Weck concluyen que es necesario alejarse de un planteamiento que se centra básicamente en los impuestos y las regulaciones como las principales causas de la economía a la sombra, y que trece años después de este primer trabajo, para Loayza siguen siendo las principales razones de existencia de la informalidad.

[Al final la lógica del planteamiento es: menos regulaciones, menor costo laboral, menos informalidad: uso tu método, no tu lógica.]

OIT, El trabajo decente y la economía informal (2002)

Como parte de la evolución de la discusión respecto a la informalidad, en la nonagésima Conferencia Internacional del Trabajo se presentó el Reporte VI, denominado “Trabajo decente y la economía informal”, en el que se debatió acerca de estos nuevos conceptos, su relación con el sector informal, sus implicaciones con el resto de la economía, el dilema que generaban para las investigaciones de la OIT, así como sus “causas y síntomas”.

Es además, con este documento, es que se puede identificar un cambio en la perspectiva de la OIT, en la que se puede determinar una representación diferente de la informalidad de la que se había desarrollado a lo largo –para esos momentos- de los últimos 30 años, y es a partir de ese momento que se reconocen tanto al marco legal como a las restricciones

⁶⁶ Este trabajo calcula un peso de la informalidad en México para los años de estudio en 27.1% del PIB (pág. 149).

gubernamentales, como los mayores retos para poder superar el desafío de la informalidad; esto constituye un gran cambio respecto a lo propuesto en un inicio con el trabajo en Kenia y lo planteado por la WEP, y una mayor cercanía con la lógica de trabajos como el de Loayza visto líneas arriba.

Importancia

Si bien el texto acepta desde un inicio la vitalidad de la economía informal, en donde parte de admitir: “Contrario a las predicciones iniciales, la economía informal ha crecido de forma rápida casi en cada rincón del planeta, incluyendo a los países industrializados – [por lo que] no puede seguir siendo considerado como un **fenómeno temporal o residual**. La mayor parte de los nuevos empleos en años recientes, sobre todo en los países en desarrollo y en transición [desde una economía centralizada a una de mercado], se encuentran en la economía informal. La mayor parte de las personas se han dirigido a la economía informal debido a que ellos no pueden encontrar trabajos o son incapaces de iniciar un negocio dentro de la economía formal” (OIT 2002, pág. 1).

El documento a lo largo de toda su presentación va retomando elementos que explican la dinámica que ha tenido la ahora economía informal en esos [estos] años, y que abundan acerca de elementos ya considerados desde la XV CIET:

- “... ha habido un incremento en la flexibilización e informalización en las relaciones de producción y el empleo en el contexto de la competencia global y en las tecnologías de información y comunicación (TIC). Más y más empresas, en lugar de utilizar una fuerza laboral *continua*, de tiempo completo establecida en una única y amplia fábrica o un lugar de trabajo registrado, están descentralizando la producción y reorganizando el trabajo al formar **unidades de producción más flexibles y especializadas**, algunas de las cuales permanecen como **no-registradas e informales**. Una variación global de la especialización flexible es el crecimiento dinámico de las cadenas de valor y de los *commodities* transfronterizos en los que la empresa líder o el gran minorista se encuentra en un país industrializado avanzado y el productor final es un trabajador por cuenta propia en una

microempresa o es un trabajador a domicilio en un país en desarrollo o en transición (OIT 2002, pág. 2)⁶⁷.

- “Uno de los factores clave para explicar a la economía informal se relaciona con los patrones de crecimiento económico. Algunos países han experimentado un pequeño o nulo crecimiento en décadas recientes, mientras que otros se han concentrado en un **crecimiento capital-intensivo**, resultando en un “crecimiento sin empleo”. En ambos contextos, no se han creado suficientes empleos para aquellos que buscan trabajo, obligando a las personas a encontrar empleo o crear su propio trabajo en la economía informal. Muchos países en desarrollo han adoptado políticas que favorecen a la inversión extranjera, a grandes compañías y a industrias manufactureras, y han olvidado el sector agrícola – sin embargo la mayor parte de su población todavía se encuentra en áreas rurales y todavía es muy dependiente de la agricultura” (OIT 2002, pág. 29), argumento que por su parte deja de lado la crisis de la deuda y el proceso de reestructuración productiva que inició a principios de la década de 1980 en América Latina y que se enfocó precisamente en esta política⁶⁸.
- “Vale la pena recordar que la economía informal contribuye al crecimiento económico en al menos dos formas. Primero, la producción y los bajos salarios de los trabajadores informales ayudan [assist] al crecimiento de las industrias, incluyendo a las industrias exportadoras clave en muchos países. Segundo, la producción de las empresas informales también contribuye al crecimiento económico” (OIT 2002, pág. 30), en dónde en particular la última afirmación rebate lo sustentado por Loayza líneas arriba.

⁶⁷ Como ejemplo de este proceso se sugiere el capítulo que John Oliver realizó para *Last Week Tonight “Fashion”*, transmitido el 26 de abril de 2015: <https://www.youtube.com/watch?v=VdLf4fihP78>, en dónde se aprecia que las grandes empresas vendedoras de ropa de los países desarrollados no solo no se ven afectadas por la informalidad laboral sino que se han beneficiado de esta desde hace muchos años.

⁶⁸ A este respecto Marichal expone acerca de la década de 1980: “En resumidas cuentas, si nos preguntamos acerca de las causas del estancamiento durante estos años – que en Lationamérica fue calificado como la *década perdida*- pueden señalarse diversas razones que se reforzaron mutuamente. Entre ellas destacan las siguientes: la dureza del ajuste fiscal, las políticas de reducción de salarios reales, las transferencias de los recursos petroleros para el pago de la deuda y la continua fuga de capitales” (Marichal 2010, pág. 218), a lo que se le puede agregar lo que Segura también plantea sobre esta década: “... la nueva ortodoxia se apoyará en dos pilares: primero, las políticas de demanda debían perseguir como objetivo fundamental la estabilidad, ser neutrales y sustituir la discrecionalidad por reglas de comportamiento estricto y conocidas por los agentes que, de esta forma, verían reducida su incertidumbre y podrían incorporarlas en sus decisiones económicas. Y, segundo, la influencia del sector público en los procesos de asignación de recursos debía instrumentarse mediante un adecuado sistema de incentivos y no por medio de la intervención directa en los procesos productivos, dando mayor protagonismo a los mercados y eliminando en lo posible los obstáculos para su funcionamiento flexible. Lo primero implicaría cambios importantes en el diseño de las políticas monetaria y fiscal y lo segundo tendría su reflejo en los procesos de privatizaciones, liberalización y cambio regulatorio” (Segura en Comín *et al* (2010), pág. 407).

- “Ahora es ampliamente aceptado que las políticas de estabilización y ajuste estructural de los años 1980’s y 1990’s, provocaron en muchos países el aumento de la pobreza, el desempleo y el subempleo, contribuyendo a la proliferación de la economía informal” (OIT 2002, pág. 30), al menos en esta afirmación se plantea que no solo no se había resuelto el reto de la informalidad durante la fase de crecimiento económico enfocado en la economía mixta, sino que esta se incrementó considerablemente con las políticas de ajuste antes mencionadas.
- “Especialmente en las economías en transición, pero también en otros lugares, la reestructuración económica y la reducción de tamaño de las empresas no dejó a muchos trabajadores despedidos más opción que dirigirse a la economía informal” (OIT 2002, pág. 30).
- “Como parte de las medidas para la **reducción de costos** y los esfuerzos para mejorar la productividad, las empresas están operando de forma creciente con un pequeño núcleo de empleados asalariados en términos y condiciones **regulares** (empleo formal) [sic] basados en un lugar de trabajo formal fijo y con una periferia creciente de empleo “no estándar” o “atípico” y de forma frecuente con trabajadores informales en distintos tipos de lugares de trabajo, diseminados en diferentes ubicaciones. Estas medidas incluyen también la **subcontratación** y el **outsourcing**, así como en general un cambio desde relaciones de empleo formales hacia relaciones más flexibles e informales” (OIT 2002, pág. 35), lo cual muestra las tendencias de las prácticas laborales de las empresas enfocadas específicamente en la reducción de costos.

Todo esto, muestra que una parte de la “eficiencia productiva” basada en la competencia y la flexibilización laboral (y que para Arthur Lewis representaba el objetivo de ahorro en las actividades productivas) ha fomentado de forma considerable a la informalidad. Por otro lado, en otros puntos del Reporte, se establece la relación entre la economía informal y la pobreza, así como el deterioro de las relaciones laborales en partes de la economía formal que impactan tanto en esta última, así como en los empleos formales:

- “Algunos de los problemas y restricciones para lograr un trabajo decente que enfrentan los trabajadores y las empresas no se restringen a la economía informal; son comunes a partes de la economía formal también. Por ejemplo, el “trabajador pobre” (que gana menos de lo suficiente para generar un ingreso familiar de 1 dólar de Estados Unidos (USD) por día per cápita) puede ser encontrado tanto en trabajos

formales como informales” (OIT 2002, pág. 4), situación que ya había descrito Hart 30 años antes para en Ghana.

- En cuanto al trabajo en conjunto de un núcleo familiar, el documento sostiene: “En muchos países en desarrollo, los salarios en el sector público son insuficientes para mantener a una familia, por lo que **los trabajadores (y miembros de la familia)** son obligados a complementar sus ingresos encontrando trabajo en la economía informal” (OIT 2002, pág. 30), en dónde por lo tanto las decisiones se toman en conjunto, no de forma individual.
- “Por otro lado, trabajar en la economía formal no es garantía para escapar de la pobreza. Tristemente [sic], muchos trabajadores formales nunca escaparán de la extrema pobreza, especialmente en los países en desarrollo y en transición, dónde la remuneración en el servicio civil y en las empresas propiedad del Estado puede no ser la de un salario digno” (OIT 2002, pág. 31).
- “Sin embargo, no hay forma de negar que **es la pobreza la que obliga a la mayor parte de las personas a aceptar trabajos no-atractivos en la economía informal**, y que los bajos ingresos que estos trabajos otorgan crean un círculo vicioso de pobreza. Vistos en conjunto, los ingresos promedio de la economía informal son mucho menores que en la economía formal” (OIT 2002, pág. 31), lo que vuelve a retomar ideas vistas en los trabajos iniciales acerca de la informalidad.
- Incluso se llega a establecer una diferencia que podría considerarse socava parte de lo sostenido por la teoría neoclásica⁶⁹ en cuanto a la relación empleo/salario: “El ser pobre implica no poder permitirse ser abiertamente desempleado, en dónde prácticamente cualquier trabajo puede ser mejor que ningún trabajo. Por lo tanto, el incremento en la pobreza es una de las razones fundamentales para el crecimiento de la economía informal” (OIT 2002, pág. 31), en dónde de forma implícita establece que las decisiones no son en función de la relación ocio-salario, sino en función de sobrevivencia.

Junto con esto se asevera también que son las mujeres las más afectadas por estar más *expuestas* a trabajar en la economía informal, con lo que se puede rescatar algún plantamiento desde la perspectiva de género en el documento:

⁶⁹ Como ejemplo de estos razonamientos se sugiere el documento: La teoría del desempleo, de A.C. Pigou (1933).

- “No hay una relación sencilla entre trabajar de forma informal y ser pobre, así como en trabajar de forma formal y con esto escapar de la pobreza. Pero es esencialmente cierto que un porcentaje mucho mayor de personas trabajando en la informalidad en relación con la economía formal son pobres, y es mucho más cierto que una gran cantidad de mujeres en relación con los hombres que trabajan en el sector informal son pobres” (OIT 2002, pág. 3).
- Desde el punto de vista de los retos de la medición estadística se sostiene: “Es más probable que las mujeres se encuentren en las actividades informales subestimadas que los hombres, tales como la producción para consumo propio, las actividades domésticas en hogares y el trabajo realizado en casa. También es más probable que las mujeres se encuentren en unidades económicas de pequeña escala que los hombres, **cuyas contribuciones económicas sean invisibles y por lo tanto no contabilizadas**. De forma frecuente se dedican a actividades agrícolas, que muchos países excluyen del alcance de las encuestas de empleo por razones prácticas” (OIT 2002, pág. 12).
- “No solo un porcentaje mayor de mujeres que hombres trabajan en la economía informal, [además] las mujeres se concentran en los segmentos de menores ingresos, trabajando en actividades enfocadas en la **sobrevivencia** o como trabajadoras asalariadas casuales o como trabajadoras a domicilio” (OIT 2002, pág. 32).

Además de esto, en el Reporte se reconoce la existencia de trabajo infantil en el que al menos una parte de este se realiza de una forma precapitalista y sin embargo es retomada, con las siguientes afirmaciones:

- “La mayor parte del trabajo infantil podrá ser identificado en la economía informal, de forma frecuente en las formas de trabajo más ocultas y peligrosas, incluyendo el trabajo forzado y la esclavitud” (OIT 2002, pág. 25).
- “Muchos niños realizan actividades relacionadas con mendicidad, robo u otros delitos menores, sin embargo la mayoría se dedicará a lavar carros, lustrar zapatos, a la venta ambulante, a la entrega de mercancías y a realizar otros trabajos en la calle para obtener **medios para su subsistencia diaria e incluso de sus familias**” (OIT 2002, pág. 26). Que a su vez abunda en considerar a todos los integrantes de la familia como unidad de trabajo, no la persona.

Y agregando todo esto, el Reporte diagnostica: “No hay una clara dicotomía o división entre la “economía informal” y la “economía formal”. Lo que pasa en la economía informal tendrá un impacto en los trabajadores y los empleadores de la economía formal, y viceversa” (OIT 2002, pág. 4) lo que muestra al menos en parte, un tipo de integración más estrecha y profunda, tal como lo expresó Tokman en un inicio.

Además de esto se admite la coexistencia e integración entre ambas “*economías*” al plantear las formas en que la economía informal se relaciona en las cadenas de valor de las grandes empresas: “E incluso los vendedores [callejeros] se están encadenando con las corporaciones multinacionales, con compañías tales como Unilver vendiendo jabón a través de ellos o con Coca-Cola rentando kioscos [puntos de venta]” (OIT 2002, pág. 16), esto también es como ya se había establecido por Tokman 24 años antes.

Otro de los puntos que menciona el Reporte, se relaciona con el énfasis en el carácter **heterogéneo** de las actividades realizadas dentro de la economía informal, ya que en su estudio no solo se incluyen a las actividades antes mencionadas relacionadas con la sobrevivencia, sino que ya también se consideran actividades de alto valor agregado: “También hay un relativamente pequeño pero significativo grupo de “consultores” quienes “típicamente trabajan fuera del sistema regulatorio principal, por lo que su empleo no es obstaculizado por este” – aunque ellos no pueden considerarse como, o ser comparados con otros trabajadores informales, ya que ellos son trabajadores independientes enfocados específicamente en un nicho de mercado, que puede llegar incluso a dedicarse a la consultoría de gestión, y estos tienen típicamente **contratos individuales** [sic] hechos a la medida de acuerdo a las necesidades de la empresa y a sus capacidades” (OIT 2002, pág. 25), con esto se plantea que dada la forma en que se establecieron los criterios para identificar a la informalidad no solo confluyen en estos una amplia variedad de actividades, sino que se trata de englobar actividades que no tienen menor punto de comparación ni en la práctica ni en política, y además de esto se presentan una vez más problemas en cuanto a la **definición y sus características**, ya que en este último grupo mencionado, se hablan sobre “contratos individuales”, cuando en las caracterizaciones antes propuestas, una de las condiciones era precisamente la no existencia de estos. Con todo esto, se muestra que en la informalidad se han agrupado actividades heterogéneas, lo que sigue y seguirá siendo una restricción para la investigación, estudio y propuestas de soluciones del mismo, ya que no es posible plantear una contribución teórica o práctica para resolver un problema si este se mantiene como difuso o al menos no-nítido.

Diferencia

Además de todo esto, en la evolución del concepto de informalidad y de sus elementos distintivos, la XC Conferencia plantea una nueva variante a la forma más frecuente en que se había utilizado el término de empleo informal e introduce un nuevo concepto: “Sin embargo el trabajo en la economía informal no puede ser denominado “decente” comparado con el empleo reconocido, protegido, seguro y formal” (OIT 2002, pág. 1), con lo cual se establece desde otra perspectiva diferencias cualitativas entre una y otra ocupación productiva.

Al mismo tiempo, plantea que esta situación va en aumento: “Tanto en países en desarrollo así como en los que están en transición, el **trabajo a domicilio** y el realizado en “fábricas de gran explotación” [*sweatshops*] o por trabajadores externos o casuales son ahora el ejemplo típico en lugar del atípico, sin embargo de forma frecuente estos no están ni reconocidos ni protegidos por leyes laborales o cubiertos por la protección social” (OIT 2002, pág. 2), con lo cual se abunda acerca de la vulnerabilidad laboral o precariedad de los trabajadores realizando actividades productivas bajo condiciones que se habían supuesto erradicadas y que sin embargo se han refuncionalizado en el capitalismo globalizado de finales del siglo XX y principios del XXI, en relación a esto se justifica continuar con el estudio de estos al argüir: “Es importante advertir la diversidad de estos trabajos en la economía informal debido a que sus problemas y necesidades son diferentes” (*Ibid*, pág. 2), y que sigue hablando sobre la necesidad de políticas específicas para grupos homogéneos no heterogéneos como ya lo planteaba Sethuraman, en dónde aun con el trayecto recorrido no es posible establecer poblaciones objetivo específicas, sino que se mantiene un agregado que cada vez abarca a una mayor cantidad de actividades disímiles.

Cambio de perspectiva

Junto con la evolución al concepto de “trabajo decente” bajo el cual si bien se distinguen las carencias y los retos que implican los tipos de actividades laborales informales, se identifica claramente un cambio en el *representación* de la informalidad, esto porque incluso se acomete contra el concepto con el que se había trabajado al menos por 30 años: “El término “sector informal” ha sido encontrado como inadecuado, si no es que engañoso, para reflejar esta dinámica heterogénea y de aspectos complejos de un fenómeno que de hecho no es realmente un “sector” es el sentido específico de un grupo de industrias o actividad

económica. En su lugar el término “economía informal” se ha vuelto ampliamente utilizado para englobar al muy diverso grupo en expansión de trabajadores y empresas tanto en áreas rurales como urbanas trabajando de forma informal” (OIT 2002, pág. 2), lo cual muestra el intento de abandono de un término que reflejó y refleja una situación particular de trabajadores en muchos países y que, con esta nueva postura parecería quedar rezagado y en desuso. A esto se agrega lo que sostienen en el Reporte un poco más adelante, y que muestra el matiz con que ahora se identifica a estas actividades: “Estos diferentes grupos han sido denominados “informales” debido a que comparten una característica importante: **no son ni reconocidos ni protegidos** bajo los marcos legales o normativos. Esta no es, sin embargo, la única característica propia de la informalidad. Tanto los trabajadores informales como los emprendedores se caracterizan por un alto grado de vulnerabilidad” (*Ibid*, pág. 3), lo cual muestra la característica especial con la que ahora se planteará el problema, y que se centra en el concepto de trabajo decente.

[Informalidad vs vulnerabilidad]

Así, la nueva perspectiva acerca del trabajo no reconocido se presenta oficialmente en la OIT: “Sin embargo, para la OIT, la forma más significativa de ver esta situación para aquellos que están en la economía informal está en términos del **déficit de trabajo decente**. Trabajos de baja calidad, improductivos y no remunerados, que no son ni protegidos ni reconocidos por la ley, la ausencia de derechos laborales, una protección social inadecuada, y la falta de representación política así como de voz, son [los elementos] más pronunciados en la economía informal, especialmente en la parte más baja de estos, y entre las mujeres y los trabajadores jóvenes” (OIT 2002, pág. 4) [Se continúa con una definición basada en “NO”].

Otro de los puntos que muestra una distancia respecto a lo que originalmente se planteó, ahora en relación con el estudio de Kenia, es que a partir de este documento se sostiene: “Las empresas informales generan **competencia desleal** a las empresas formales al no pagar impuestos, contribuciones a la seguridad social de los trabajadores o evitando otros costos en los que se incurren en la economía formal. Medidas para reducir los **excesivos costos de transacción** de los negocios así como las **barreras institucionales** promoverán la legalización de las empresas informales, beneficiando a los trabajadores en estas empresas y reduciendo la competencia desleal hacia los negocios formales. Por lo tanto,

es útil adoptar la perspectiva de que empresas y trabajadores formales e informales coexisten a lo largo de un continuo⁷⁰, con un déficit muy serio **de trabajo decente** en la parte más baja de este” (OIT 2002, pág. 4), con este nuevo punto de vista se identifica al trabajo decente como la situación laboral en dónde obtener todos los derechos y reconocimientos por ejercer una actividad productiva se encuentran en la parte alta de una distribución y a medida que se desciende, se van perdiendo estos derechos hasta llegar a la parte más baja en dónde se ubicaría que el único resultado que se puede esperar por trabajar es la obtención de un medio de subsistencia al día [en dinero o en especie], y con esto se establece la nueva forma de abordar el problema que hasta este documento se determinaba como la informalidad laboral.

Como parte de la nueva propuesta que plantea la OIT y para hacer frente a esta nueva posición, se esbozó: “Por lo tanto una estrategia integrada y exhaustiva para lograr el trabajo decente a lo largo del continuo deberá tener (OIT 2002, pág. 4):

- En el plazo inmediato, dar prioridad para reducir el déficit de trabajo decente en la economía informal, asegurando que aquellos que están actualmente en la economía informal sean reconocidos por la ley y tengan derechos, protección legal y social, así como representación y voz.
- A corto y mediano plazo, permitir a aquellos que están actualmente en la economía informal subir a lo largo del continuo y al mismo tiempo a asegurar que los que buscan trabajo por primera vez y los emprendedores potenciales puedan acceder a las partes más formales, protegidas y decentes del continuo. Se debe dar prioridad para asegurar que trabajadores y emprendedores tengan la capacidad, flexibilidad y, los marcos legales y políticos propicios para lograrlo. Se deberá otorgar especial atención a aquellos que están principalmente en desventaja o son discriminados en el mercado laboral, tales **como mujeres**, jóvenes que inician su vida laboral y trabajadores migrantes.
- A largo plazo, se deberán **crear suficientes oportunidades de empleo** que sean formales, protegidas y decentes para todos los trabajadores y empleadores. Ya desde 1991, la OIT dejó en claro que la economía informal no debería ser desarrollada o promovida como una forma de bajo costo para la creación de empleo. En el siglo XXI el trabajo decente es sin duda algo más que un trabajo a cualquier

⁷⁰ Nuevamente, *continuum*.

precio o bajo cualquier circunstancia. Por lo tanto, la nueva generación de empleo no deberá ser en la economía informal. El énfasis se debe poner en trabajos de calidad en la parte superior del continuo, en lugar de la parte inferior.”

Es así con todo esto que **parecería que se deja de lado lo ya avanzado con el estudio del sector informal**, adoptando ahora la idea en relación a los conceptos de economía informal y -sobre todo- del trabajo decente en donde este último sería el principal objetivo de evolución socioproductiva en base a los derechos laborales y sociales. [Discusión relacionada a que “trabajo a cualquier precio” no es desde el Estado, sino desde las personas, es sobrevivir]

Incluso, para sostener un poco más este cambio de perspectiva, se añaden ideas semejantes a las que Loayza expresó en el trabajo mencionado líneas arriba, por ejemplo:

- Desde el punto de vista de la **debilidad** de la informalidad el Reporte sostiene: “De forma frecuente, los trabajadores y emprendedores informales son objeto de acoso, extorsión y solicitud de sobornos, realizada por oficiales corruptos y enfrentan costos prohibitivos y unos procedimientos burocráticos complejos para establecer y operar empresas” (OIT 2002, pág. 6).
- Desde la visión relacionada con la **eficiencia**: “Para un país en conjunto, la informalidad sofoca el uso más eficiente de sus recursos y mejoras en la productividad” (*Ibid*, pág. 7).
- Además se sostiene que: “La Comisión [encargada del estudio previo al Reporte] identificó como los factores que contribuyen a la existencia del **trabajo no declarado** a: “los altos impuestos y a las contribuciones a la seguridad social; una legislación pobremente adaptada a los nuevos tipos de trabajo; a la carga de los procedimientos administrativos para el registro de ciertos empleos o a las restricciones al acceso a ciertas ocupaciones; la presencia de una gran cantidad de pequeñas y medianas empresas dentro del tejido industrial; a **empresas trabajando en sectores en retroceso** utilizando **trabajo no declarado** como medio de sobrevivencia en un mercado competitivo; y a la aprobación cultural – la participación en la economía informal se percibe de forma frecuente como el intercambio de servicios que no necesitan ser declarados” (*Ibid*, pág. 23).
- “La informalidad de forma frecuente es la respuesta de los participantes en el mercado [operators] quienes no son capaces de cumplir con las complicadas,

irrelevantes o prohibitivas **reglas y regulaciones**, o quienes no tienen acceso a las instituciones de mercado. Las reglas y las regulaciones que impactan en las actividades económicas determinan **costos de transacción**” (*Ibid*, pág. 27).

- “Los **costos de transacción** pueden incluir: obtener una licencia para realizar un trabajo; adquirir un título de propiedad o adquirir un arrendamiento; tener acceso a facilidades de crédito; cumplimiento de contratos y acceso al sistema legal; obtención de servicios públicos como telecomunicaciones, electricidad y agua; familiarización y cumplimiento con una gran cantidad de leyes y regulaciones; obtención de información para el acceso a materias primas, precios, consumidores potenciales, y fuentes de proveedores de bienes y servicios; costos laborales y sociales; y costos impositivos” (*Ibid*, pág. 28).

Y con estas premisas, que muestran tanto el cambio de perspectiva como la aproximación a una escuela de pensamiento en particular, se identifica ahora:

- “Tres tipos de legislaciones y regulaciones son importantes: regulaciones comerciales y de negocios que rigen el establecimiento y la operación de las empresas; las leyes relacionadas con los derechos de propiedad, que pueden afectar la posibilidad para transformar activos en capital productivo; la legislación laboral que rige las relaciones laborales y los derechos y la protección de los trabajadores” (OIT 2002, pág. 27).
- “La simplificación de las reglas y los procedimientos para los negocios, y la reducción de los costos de transacción promoverán el emprendimiento y facilitarán la formalización. Simplificar las leyes y las regulaciones no significa la desregulación total. **Es importante recordar que las leyes no solo obstaculizan al emprendimiento y a la formalización** [sic], estas también pueden jugar un rol para facilitar y permitir que se refuercen los principios fundamentales y los derechos. Un sistema legal adecuado [enabling] puede ofrecer seguridad, incentivos, salvaguardas y protección, limita las obligaciones, provee reglas de sucesión y permite la conversión de deudas. Las empresas informales en el presente no tienen acceso a este tipo de leyes y por lo tanto no se benefician del marco legal que tienen las empresas formales” (*Ibid*, pág. 28).
- “Las estructuras institucionales y los procedimientos en los niveles nacionales y locales también juegan un rol importante para estimular la formalidad o la informalidad – estos determinan cómo las leyes y las regulaciones son

implementadas, los costos de transacción para el cumplimiento de la legislación y las regulaciones, el acceso a los mercados, la información, los recursos y la tecnología. Instituciones fuertes y eficientes que no sean corruptas, que ofrezcan acceso equitativo a todos los clientes potenciales, que sean transparentes y consistentes en la aplicación de las reglas y las regulaciones, que protejan y hagan cumplir las obligaciones contractuales y que respeten los derechos de los trabajadores, fomentarán un mayor cumplimiento tanto en los negocios como en las regulaciones laborales y promoverán el trabajo decente para todos” (*Ibid*, pág. 29).

Con todo esto se identifica una convergencia en la línea de pensamiento entre la OIT y ciertos organismos internacionales que plantean a los elementos del marco legal-administrativo, como los principales impedimentos para fomentar la transición desde la informalidad hacia el sector formal y por ende al desarrollo.

Definición

Si bien se identifica a una nueva visión sobre la informalidad, se detecta también un problema de concepto en el argumento principal, ya que la XC Conferencia Internacional del Trabajo se realizó en el mismo año de la publicación del manual de la ENO de la OCDE antes visto, y aun así se identifican ciertas inconsistencias en la definición **al incluir actividades no productivas**, esto como se establece en el SCN; se menciona esta contradicción ya que la OIT expuso como un objetivo claro y preciso el de armonizar el trabajo de definición y medición con la Comisión de estadísticas de la ONU [como en el caso que mencionan que el informal no es un *sector*], mientras que en esta nueva visión de la economía informal se retoman actividades que no son parte de un proceso de producción: “Por supuesto que hay actividades criminales en la economía informal, tales como el tráfico de drogas o de personas, así como el lavado de dinero (que no se tratan en este reporte). Existen también otras actividades ilegales como la evasión deliberada de impuestos...” (OIT 2002, pág. 3), en dónde, por lo ya visto con la ENO, ni el tráfico de personas, ni el lavado de dinero ni la evasión fiscal serían estudiadas o analizadas por el SCN al no relacionarse propiamente con una *producción*, es decir no tener ni insumos, ni consumo intermedio ni valor agregado, y por supuesto por la razón básica de que no existe el mutuo acuerdo de intercambio, aunque podría estar más cercana a la postura de De Soto acerca del incumplimiento de leyes.

Además se sostiene una premisa que difícilmente se mantendría después del trabajo elaborado por las CIET anteriores a este reporte, ya que se acomete también contra de los esfuerzos de medición ya realizados: “Delinear a la economía informal para comprender su tamaño, composición y evolución es un ejercicio extremadamente difícil e inevitablemente impreciso” (OIT 2002, pág. 10), aunque se matiza un poco más adelante, al sostener que las *mediciones hasta ese momento realizadas* son: “En el mejor de los casos son ilustrativas e incompletas; lo que enfatizan es la necesidad de información estadística más detallada y también más estudios [que sean] más profundos [y] que sean relevantes para las políticas públicas, por ejemplo, sobre las razones del porqué los trabajadores y emprendedores entran y se quedan en la economía informal” (*Ibid*, pág. 16).

Se identifica también una posible contradicción en la línea de razonamiento del documento, ya que por un lado sostiene que: “No puede haber un mayor contraste en términos de acceso a mercado, poder y competitividad, que el que existe entre la mujer que produce ropa en casa para los mercados locales y la empresa de marca minorista que elabora ropa de moda en los Estados Unidos o Europa” (ILO 2002, pág. 34) con lo que sustenta más adelante: “En las cadenas de ropa orientadas a la moda, muchos grandes minoristas y compañías de marca se han literalmente retirado de la manufactura de las prendas para concentrarse solo en el diseño y en el mercadeo. Ahora estas subcontratan o contratan por fuera [outsourcing] la manufactura a empresas locales que a su vez pueden subcontratar con intermediarios, que nuevamente subcontratan el trabajo ahora con trabajadores independientes o a domicilio” (*Ibid*, pág. 36), y que incluso es lo que se sostiene en el reportaje de Oliver antes mencionado y que para el productor directo real difícilmente puede representar una posición de “empoderamiento”, en dónde además, se puntualiza uno de los papeles productivos de la mujer en los procesos competitivos actuales.

Otra de las contradicciones identificadas es: “El apoyo que los gobiernos proporcionaron para mejorar la competitividad desde el lado de oferta, por ejemplo a través de incentivos o subsidios en la promoción de la exportación, la modernización en la tecnología, los impuestos a las vacaciones, entre otros, son medidas normalmente sesgadas en favor de las grandes empresas industriales y estas puede que no solo eviten que pequeñas empresas desarrollen su potencial o que ganen acceso a los mercados globales, sino que también provocan el desplazamiento de trabajadores y operadores informales...” (ILO 2002, pág. 35). La contradicción se centra como ya se mencionó antes en que estas formas de *apoyos* fueron parte de una política pública expresa, consensuada y fomentada por diversos

organismos internacionales para aumentar la productividad y la competitividad después de 1982 en México y en general en prácticamente todos los países de América Latina, y que ahora se sugiere fue contraproducente con respecto a la evolución informal-formal.

Conclusiones del documento.

Como conclusión de este documento, se retoma la idea que en la Conferencia se estableció como los *saldos de la informalidad*: “Ya sea que la globalización desemboque en el aumento del trabajo decente o en brechas en el trabajo decente en la economía informal, esto dependerá en gran medida de las políticas gubernamentales. Por ejemplo, muchos gobiernos otorgaron incentivos para atraer inversores extranjeros, pero, a **menos de que la combinación de políticas sea la correcta** [sic], si la inversión es capital incentiva esta podría no generar nuevos empleos (resultando en un “crecimiento sin empleo”) e incluso podría provocar una contracción o una reducción de estos (es decir, una pérdida de empleos). [En donde] Los inversionistas que buscan trabajo barato en lugar de uno calificado y productivo podrían provocar un incremento en la informalidad” (ILO 2002, pág. 35). Además del papel del Estado, es posible especificar nuevos conceptos que comenzarán con su proceso de discusión y evolución, tal como se hizo con el de “sector informal” en su momento, afectando también a la “invariabilidad” en el sistema de medidas necesarias para la cuantificación.

XVII CIET

Esta se realizó del 24 de noviembre al 3 de diciembre de 2003, en dónde si bien se ha visto que el discurso al interior de la OIT cambiaba al inicio del nuevo siglo, el trabajo respecto a la informalidad continuó dentro de la CIET entre 1998 y 2003, en dos principales vertientes: lo que ya se había mencionado en previas reuniones de la CIET, respecto a la informalización del proceso productivo debido a la flexibilización de las relaciones laborales producto de la competencia internacional, y por otro lado, en el marco de esta discusión en el seno de la OIT, en la 90.^a sesión de la Conferencia Internacional del Trabajo del año 2002, se presentó -como ya se mencionó líneas arriba- el reporte denominado: “El trabajo

decente y la economía informal”⁷¹, en la que se hacía hincapié en la necesidad de más y mejores estadísticas laborales, por lo que la Conferencia solicitó al Consejo de administración de la OIT: “Apoyar a los Estados miembros para recolectar, analizar y divulgar estadísticas desagregadas en el tamaño, composición y contribución de la economía informal que ayudarán a la identificación de grupos específicos de trabajadores y unidades económicas, y sus problemas en la economía informal” (XVII CIET 2003, pág. 91) y que podrá sustentar la “formulación de políticas y programas apropiadas” recomendación que la OIT hacía desde 1983 para el sector informal y ahora se extendía a la economía informal.

Y con esto, fue necesario ampliar el marco teórico para definir a la economía informal a la vez de delimitarla respecto al todavía utilizado concepto de sector informal, mismo que había regido la discusión desde la XIII CIET.

Se estableció así a este nuevo concepto en el siguiente marco general: “se considera que la economía informal comprende: (i) el empleo en el sector informal; y (ii) otras formas de empleo informal (por ejemplo, el empleo informal fuera del sector informal)” (XVII CIET, pág. 47), con lo cual se reconciliaba a ambos conceptos y se evitaba una posible doble contabilización.

Además, dado que en los trabajos realizados hasta 1993 tanto en la CIET como en el SCN el enfoque que se había utilizado estaba basado en **la empresa**, esto por que en los trabajos preliminares se determinó que era la más viable unidad de observación, se consideró que debido a los cambios en la dinámica laboral relacionados sobre todo con la globalización esta visión necesitaba ser complementada con un enfoque basado en **el empleo**, en el que este concepto ahora sería la unidad de observación complementaria, sin que esto fuese un problema en la concepción general: “El propósito del marco conceptual desarrollado en el reporte de la OIT era para relacionar el concepto de empleo en el sector informal basado en la empresa de una manera consistente con el concepto de empleo

⁷¹ El trabajo decente se definió originalmente como: “Las oportunidades para mujeres y hombres para obtener un trabajo decente y productivo en condiciones de libertad, equidad, seguridad y dignidad humana” (OIT 2002), con lo cual se consideraba a este concepto como “un marco conceptual para la integración y el desarrollo de estadísticas tanto dentro como fuera de la OIT... el cual servía como guía para los cuatro sectores principales de la OIT: Normas, principios y derechos fundamentales en el trabajo; empleo; protección social; y diálogo social” (XVII CIET 2003, pág. 2).

informal basado en el empleo, y de esta forma extender aquel en uno más amplio” (XVII CIET, pág. 49).

Con esto se distinguía que los efectos de competencia productiva a nivel internacional habían generado una segmentación diferente en el mercado laboral, en dónde la aproximación basada solo en un sector informal ya no era la idónea para abarcar a las diferentes formas de empleo, denominadas algunas veces como: no-convencionales, atípicas, alternativas, irregulares o precarias, y que se realizaban en empresas formales.

Con esto en mente y con los antecedentes tanto del sector informal como de la situación en el empleo ya indicadas, se definió al empleo informal como: “el número total de empleos informales sean realizados en empresas del sector formal, en empresas del sector informal, o en los hogares, o como el número total de personas ocupadas en empleos informales durante un periodo de referencia dado” (XVII CIET, pág. 49), y con estas modificaciones se propuso un arreglo matricial para identificar a los empleos que representaran a estos diferentes segmentos del empleo informal, y que se presenta en el cuadro 8:

Cuadro 8. Marco conceptual: empleo informal⁷²

Unidades de producción por tipo	Empleos según la situación en el empleo								
	Trabajadores por cuenta propia		Empleadores		Trabajadores familiares auxiliares	Asalariados		Miembros de cooperativas de productores	
	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Informal	Formal	Informal	Formal
Empresas del sector formal					1	2			
Empresas del sector informal ^{a)}	3		4		5	6	7	8	
Hogares ^{b)}	9					10			

a) Según la definición de la XV Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (con exclusión de los hogares que emplean a trabajadores domésticos asalariados).

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

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

Empleo informal: casillas 1 a 6 y 8 a 10. Empleo en el sector informal: casillas 3 a 8. Empleo informal fuera del sector informal: casillas 1, 2, 8 y 10.

Fuente: XVII CIET 2003.

Se necesitan así, definiciones complementarias para este arreglo matricial y son las siguientes: “Las unidades de producción están clasificadas en tres grupos: empresas del sector formal, empresa del sector informal y hogares. Las **empresas del sector formal** comprenden a las corporaciones (incluyendo a las cuasi corporaciones), las instituciones sin fines de lucro, las empresas no registradas propiedad de alguna unidad del gobierno, así como aquellas empresas no incorporadas privadas que producen bienes o servicios

⁷² La matriz de empleo o “el marco conceptual: empleo informal”, se encuentra definida en los documentos: Reporte general I de la XVII CIET pág. 50; “*Measuring the informal economy: From employment in the informal sector to informal employment*”, de Ralf Hussmanns 2004 pág. 27; “*Defining and measuring informal employment*” Ralf Hussmanns (sin año) pág. 18; sin embargo en los documentos consultados para México y sobre todo en INEGI se renombra a este arreglo matricial como “Matriz Hussmanns”, en donde ejemplos de esto se pueden encontrar en: “El concepto estadístico de informalidad y su integración bajo el esquema del grupo Delhi” Rodrigo Negrete Prieto, págs. 86, 87, 90, 91; ¿Qué tan informales somos hablando de informalidad?, por Norma Samaniego y Ciro Murayama, revista Nexos, 1 noviembre 2012; esto ya que el Sistema de Cuentas Nacionales de México (SCNM) en la publicación del cambio de año base 2008 presentó el documento: “Medición de la economía informal”. Fuentes y metodología, en el que en la novena nota al pie de la pág. 8 se estableció: “La Matriz Hussmanns es un bloque de dos dimensiones que registra el tipo de unidad de producción en términos de su organización legal (filas) y el tipo de empleo en términos de su situación en el empleo (columnas). El nombre se le atribuye a Ralf Hussmanns quien ha contribuido de manera importante dentro de la OIT en los trabajos de la medición de la informalidad”. Se menciona esto ya que modificar el nombre de propuestas teóricas o conceptuales no solo no ayuda a la evolución de los conceptos, sino que puede provocar confusiones, sobre todo en la comparación internacional.

para la venta o el trueque, y que no forman parte del sector informal. Las **empresas del sector informal** como se definieron en las XV CIET: son empresas privadas no registradas que no son entidades legales separadas de sus dueños; que no tienen el conjunto de cuentas contables completas; que pueden ser propiedad de uno o más miembros de un hogar, o de diferentes miembros de varios hogares en sociedad, o que pertenecen a cooperativas formadas por miembros de diferentes hogares, que producen bienes o servicios, con el objetivo de venderlos o intercambiarlos; existe un umbral para el tamaño de la empresa, por debajo de un mínimo determinado por la situación del país; que no están registradas bajo alguna de las diferentes leyes, disposiciones administrativas o reglamentos establecidos, cuyos empleados (en caso de existir) tampoco están registrados; y, que realizan actividades no agrícolas. **Los hogares como unidades de producción** son aquí definidas como aquellos que producen exclusivamente bienes para el consumo final propio (por ejemplo, agricultura de subsistencia, construcción hecha por uno mismo) así como hogares que emplean trabajadores domésticos pagados (jardineros, empleadas domésticas, vigilantes, choferes, etc.)” (XVII CIET, pág. 50). Con lo cual básicamente se establece un sector productivo basado en: empresas registradas, que producen para vender en el mercado y generar una ganancia; empresas no registradas, que producen para vender al mercado y también generar una ganancia; y, actividades de subsistencia, las que eventualmente podrían alcanzar un excedente que pudiese ser intercambiado, sin embargo se puede sostener que su principal objetivo es la sobrevivencia.

Mientras que en relación a la frontera de producción del SCN: “Hogares que producen servicios domésticos o personales no remunerados (tareas del hogar, cuidados a miembros del hogar) para consumo final propio están excluidas, ya que dichas actividades están fuera de la frontera de la producción del SCN y no son consideradas empleo” (XVII CIET, pág. 50).

Así se establece el concepto de “empleo informal” estudiado en este documento: “El empleo informal comprende el número total de empleos informales tal como se definen en los subpárrafos 2) a 5) abajo, ya se ocupen estos en empresas del sector formal, empresas del sector informal, o en hogares, durante un periodo de referencia determinado” (XVII CIETc, pág. 16):

2) “Como se indica en la matriz, el empleo informal incluye a los siguientes tipos de empleos:

- i. Trabajadores por cuenta propia dueños de sus propias empresas del sector informal (casilla 3).
 - ii. Empleadores dueños de sus propias empresas del sector informal (casilla 4).
 - iii. Trabajadores familiares auxiliares, independientemente de si trabajan en empresas del sector formal o informal (1 y 5).
 - iv. Miembros de cooperativas de productores informales (casilla 8).
 - v. Asalariados que tienen empleos informales (tal como se definen en el subpárrafo 5 abajo) ya que estén empleados por empresas del sector formal, por empresas del sector informal o por hogares que les emplean como trabajadores domésticos asalariados (casillas 2, 6 y 10).
 - vi. Trabajadores por cuenta propia que producen bienes exclusivamente para el propio uso final del hogar (casilla 9), si están 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 XIII CIET⁷³.
- 3) Los trabajadores por cuenta propia, empleadores, miembros de cooperativas de productores, trabajadores familiares auxiliares y asalariados se definen de acuerdo con la última versión de la Clasificación Internacional de la Situación en el Empleo (CISE)⁷⁴.

⁷³ El apartado 6) del párrafo 9 de la XIII CIET establece lo siguiente: “Las personas ocupadas en la producción de bienes y servicios económicos, para consumo propio o del hogar, deberían considerarse como personas con empleo independiente, si dicha producción constituye una aportación importante al consumo total del hogar”.

⁷⁴ Las definiciones de la CISE 1993 de estos conceptos son: “**Trabajadores por cuenta propia**: son aquellos trabajadores que, trabajando por su cuenta o con uno o más socios, tienen el tipo de empleo definido como “empleo independiente” y no han contratado a ningún “asalariado” de manera continua para que trabaje para ellos durante el periodo de referencia. Cabe notar que durante el periodo de referencia los miembros de este grupo pueden haber contratado “asalariados”, siempre y cuando lo hagan de manera no continua. (Los socios no son necesariamente miembros de la misma familia u hogar). **Empleadores**: son aquellos trabajadores que, trabajando por su cuenta o con uno o más socios, tienen el tipo de empleo definido como “empleo independiente” y que en virtud de su condición de tales han contratado a una o varias personas para que trabajen para ellos en su empresa como “asalariados” a lo largo de un periodo continuo que incluye el periodo de referencia. El significado de “contratado a lo largo de un periodo continuo” se debe determinar de acuerdo a las circunstancias nacionales, de tal manera que corresponda con la definición de “asalariados con contratos estables”. (Los socios no son necesariamente miembros de la misma familia u hogar). **Miembros de cooperativas de productores**: “son los trabajadores que tienen un “empleo independiente” en una cooperativa que produce bienes y servicios, en la que cada miembro participa en pie de igualdad con los demás miembros en la determinación de la organización de la producción, ventas y/o otras actividades del establecimiento, en las inversiones y en la distribución de los beneficios del establecimiento entre sus miembros. (Cabe precisar que los “asalariados” de las cooperativas de productores no deben clasificarse en este grupo). **Trabajadores familiares auxiliares**: “son aquellos que tienen un “empleo independiente” en un establecimiento con orientación de mercado, dirigido por una persona de su familia que vive en el mismo hogar, pero que no pueden considerarse como socios, debido a que el nivel de dedicación a la operación el establecimiento, en términos de tiempo de trabajo u otros factores que deben determinarse de acuerdo a las circunstancias nacionales, no es comparable con aquel del jefe de establecimiento. (Cuando sea costumbre que los jóvenes, en especial, trabajen sin remuneración en una empresa económica dirigida por un pariente que no vive en el mismo hogar, se puede suprimir el criterio “que vive en el mismo hogar”). **Asalariados**: “son todos aquellos trabajadores que tiene el tipo de empleo definido como “**empleos asalariados**” (a su vez definidos como: “son aquellos empleos en los que los titulares tienen contratos de trabajo implícitos o explícitos (orales o escritos), por los que reciben una remuneración básica que no depende directamente de los ingresos de la unidad para la que trabajen (esta unidad puede ser una

- 4) Se consideran como informales las cooperativas de productores que no están formalmente constituidas en entidades legales y que también satisfacen a los otros criterios de las empresas del sector informal especificados en la Resolución sobre las estadísticas del empleo en el sector informal adoptada por la XV CIET.
 - 5) Se considera que los asalariados tienen un empleo informal si su relación de trabajo, de derecho o de hecho, no está sujeta a la legislación laboral nacional, al impuesto sobre la renta, a la protección social o a determinadas prestaciones relacionadas con el empleo (preaviso al despido, indemnización por despido, vacaciones anuales pagadas o licencia pagada por enfermedad, etc.). Las razones pueden ser las siguientes: la no declaración de los empleos o de los asalariados; empleos ocasionales o de limitada duración; empleos con un horario o un salario inferior a un límite especificado (por ejemplo para cotizar a la seguridad social); el empleador es una empresa no constituida en sociedad o una persona miembro de un hogar; el lugar de trabajo del asalariado se encuentra fuera de los locales de la empresa del empleador (por ejemplo, los trabajadores fuera del establecimiento y sin contratos de trabajo); o empleos a los que el reglamento laboral no se aplica, no se hace cumplir o no se hace respetar por otro motivo. Los criterios operativos para definir empleos asalariados informales deberían determinarse en función de las circunstancias nacionales y de la disponibilidad de información.
4. Cuando existan, los asalariados que tienen empleos formales en empresas del sector informal (casilla 7 de la matriz adjunta) deberían excluirse del empleo informal.
 5. El empleo informal fuera del sector informal comprende los tipos de empleo siguientes:

corporación, una institución sin fines de lucro, una unidad gubernamental o un hogar). Algunos o todos los instrumentos, bienes de capital, sistemas de información y/o locales utilizados por los titulares pueden ser la propiedad de terceras personas, y los titulares pueden trabajar bajo la supervisión directa de, o de acuerdo con directrices estrictas establecidas por el(los) propietario(s) o las personas empleadas por el(los) propietarios(s). (Las personas con "empleos asalariados" se remuneran típicamente con sueldos y salarios, pero también pueden remunerarse por medio de comisiones de ventas, pagos a destajo, primas o pagos en especie tales como comida, habitación o formación)). **Asalariados con contratos estables:** son aquellos "asalariados" que han tenido, y continúan teniendo, un contrato de trabajo implícito o explícito (oral o escrito), o una serie de tales contratos, con el mismo empleador de manera continua. El significado de "de manera continua" se refiere a un periodo de empleo que es más largo que una duración mínima especificada, la cual se determina de acuerdo con las circunstancias nacionales. (Si este periodo mínimo permite que hayan interrupciones, la duración máxima de estas interrupciones también debe determinarse de acuerdo con las circunstancias nacionales). **Los asalariados regulares** son aquellos "asalariados con contratos estables" ante quienes la organización empleadora es responsable por el pago de las cargas fiscales y de las contribuciones de la seguridad social y/o aquellas cuya relación contractual se rige por la legislación nacional del trabajo. **"Empleos independientes":** "son aquellos empleos en los que la remuneración depende directamente de los beneficios (o del potencial para realizar beneficios) derivados de los bienes o servicios producidos (en estos empleos se considera que el consumo propio forma parte de los beneficios). Los titulares toman las decisiones operacionales que afectan a la empresa, o delegan tales decisiones, pero mantienen la responsabilidad por el bienestar de la empresa. (En este contexto, la "empresa" incluye a las operaciones de una sola persona)" (XV CIET, 1993).

- i. Asalariados que tienen empleos informales (tales como se definen en el apartado 5 del párrafo 3 arriba) en empresas del sector formal (casilla 2) o como trabajadores domésticos asalariados empleados por hogares (casilla 10).
 - ii. Trabajadores familiares auxiliares que trabajan en empresas del sector informal (casilla 1).
 - iii. Trabajadores por cuenta propia que producen bienes exclusivamente para el propio uso final de su hogar (casilla 9), si están ocupados de acuerdo al apartado 6) del párrafo 9 de la Resolución sobre las estadísticas de la población económicamente activa, del empleo, del desempleo y del subempleo adoptada por la XIII CIET.
6. Los países que no tienen estadísticas sobre el empleo en el sector informal, o los cuales no les parece relevante una clasificación del empleo por tipo de unidad de producción, podrían elaborar, cuando lo deseen, estadísticas sobre el empleo informal especificando definiciones adecuadas de empleos informales de trabajadores por cuenta propia, empleadores y miembros de cooperativas de productores. Alternativamente, la medición del empleo informal podría limitarse a empleos asalariados.
7. Los países que excluyen actividades agrícolas del ámbito de sus estadísticas sobre el sector informal, deberían elaborar definiciones adecuadas de empleos informales en la agricultura, especialmente con respecto a empleos desempeñados por trabajadores por cuenta propia, empleadores y miembros de cooperativas de productores”.

Con estas definiciones y consideraciones se plantea el marco general para la medición de la economía informal, que está vigente hasta estos momentos.

Error

El concepto de error fue nuevamente utilizado en la XVII CIET, y se le contempla como una posibilidad en la que, al usar el marco analítico de sector informal y al tratar de clasificar ciertas actividades en una u otra de las posibilidades (como por ejemplo, trabajadores fuera de establecimiento, subcontratistas o *freelancers*) podría existir el riesgo de que fuesen mal ubicados, lo cual derivaría en un error de medición.

En cuanto al instrumento de medición, se da un mayor énfasis en la necesidad de utilizar encuestas de fuerza laboral como mejor instrumento para recopilar la información.

Por otro lado, y retomando lo establecido en el trabajo del año 2002, se incluye ahora el nuevo concepto guía de “trabajo decente” en el marco de discusión, en dónde destacan diversos retos para su uso, por ejemplo:

- Se cuestionaban “la utilidad del concepto de *trabajo decente* en países donde el empleo independiente constituía una gran parte de la fuerza de trabajo y dónde la escasez de empleos significaba que los trabajadores tenían que aceptar cualquier empleo, independientemente de sus características” (XVII CIET, pág. 6).
- La ya existencia de: “Indicadores laborales, sociales y algunos económicos en una serie de medidas para seguir la marcha del progreso social” (XVII CIET, pág. 6).
- Se examinaba que para medir las características cualitativas y cuantitativas del empleo, se planteaba un problema práctico: “se reconocen las dificultades que existen para definir los términos apropiados y traducirlos a otros idiomas con fines estadísticos” (XVII CIET, pág. 7).
- Además, se planteaba algo ya mencionado en la primera parte de este trabajo: “Se debe establecer con claridad el objetivo asociado a cada indicador o grupo de indicadores. En principio, se debe seleccionar cada indicador de manera que su tendencia señale de manera inequívoca y correcta una variación que se acerca o se aleja del objetivo definido” (XVII CIET, pág. 8), como lo mencionó Hart 30 años antes y que justifica las revisiones de ambos temas [metrología y este marco teórico conceptual] por ser complementarios.
- Y se identificaban problemas prácticos al: “Utilizar diferentes fuentes de datos y no depender únicamente de las encuestas sobre la fuerza de trabajo” (XVII CIET, pág. 8), así como establecer las diferencias entre: “la medición del trabajo decente y las medidas del trabajo decente”, que a su vez remite al cuadro resumen de la primera sección de este documento.

Banco mundial. Informalidad: escape y exclusión (2007)⁷⁵.

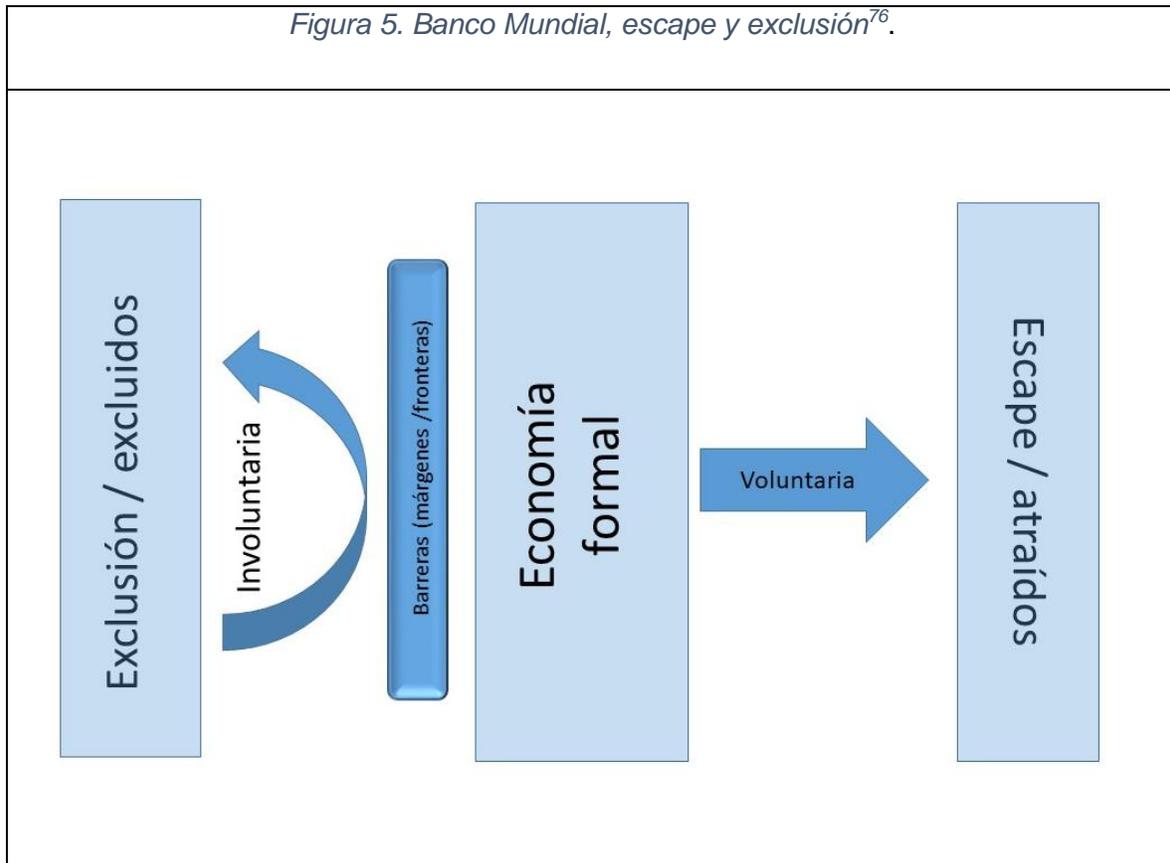
Si bien desde el trabajo de Frey y Weck antes mencionado se reconocía de forma explícita que en la discusión acerca de la informalidad se adolecía de un marco teórico para entender

⁷⁵ Si bien este trabajo se sustenta en una gran cantidad de documentos realizados a su vez por una multitud de autores, los autores son: Guillermo E. Perry, William F. Maloney, Omas S. Arias, Pablo Fanjzylber, Andrew D. Mason y Jaime Saavedra-Chanduvi.

y explicar este fenómeno, lo que también puede ser planteado de una forma alterna, ya que en los documentos de la OIT se habla a menudo solamente de “concepto” y “variables a medir” – lo que según se revisó en la primera parte de este documento equivaldría a plantear variables ideales y observables- lo que dejaría de lado a las teóricas, a la descripción de las relaciones entre estas variables así como a las jerarquías entre estas, esta limitación –al parecer- trató de ser subsanada con el documento publicado en conjunto por el Banco Mundial y Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento en el año 2007, aunque enfocado desde la perspectiva de una sola escuela de pensamiento que trata de argumentar en el sentido de: preferencias, motivaciones, equilibrios, decisiones óptimas de los actores económicos, percepciones, externalidades, costos de transacción, asimetrías en la información, así como la insidiosa participación tanto del Estado como de los sindicatos en la economía; este estudio estuvo enfocado por su parte hacia América Latina y el Caribe, en base a la información estadística ya publicada sobre el tema por estos países y a encuestas *ex profeso* para el estudio. Con todo esto se planteó como explicación para la informalidad, en términos generales, a una de dos opciones: “escape o exclusión” de la economía formal, basados a su vez en dos perspectivas de la problemática económico-productiva, una tradicional –relacionada con decisiones involuntarias - y otra integral – relacionada con decisiones voluntarias -.

Retomando la idea de la figura 5 que se presenta a continuación, el argumento esencial del documento se centra en plantear que la existencia de la informalidad se basa en dos tipos de fuerzas: “La mayor parte del debate sobre la naturaleza e implicaciones de la existencia de un sector informal grande puede ser rastreada, en general, a dos visiones acerca de si los trabajadores son atraídos o empujados hacia el trabajo informal. En la visión de “exclusión”, los trabajadores informales, bien sean autoempleados o asalariados, son una clase desaventajada de un segmento del mercado laboral, que surge de un **dualismo económico** y de **rigideces institucionales**. Los trabajadores preferirían los salarios y beneficios presumiblemente más altos del trabajo formal, pero son excluidos de éste. En contraste, la perspectiva integral enfatiza el **carácter voluntario** del empleo informal. Los trabajadores pueden escoger tener empleos informales, dadas sus **preferencias**, habilidades, otros medios de protección social y su **valoración de los costos** y características del empleo informal y formal. La lógica básica detrás de cada una de estas visiones se discute más adelante. Dado que la visión tradicional de exclusión es más conocida, se hace una discusión más detallada de la perspectiva integral” (Banco Mundial

2007, pág. 43), para estas ideas se propone una aproximación esquematizada como se plantea en la siguiente figura:



Fuente: Elaboración propia en base a Banco mundial. Informalidad: escape y exclusión (2007).

La justificación que se plantea para el estudio de este fenómeno, se encuentra desde la primera página, y retoma en esencia una lógica similar a la que ya se había revisado en Loayza: “La informalidad ha ganado una creciente atención como un posible lastre al crecimiento económico y al aumento del bienestar social, y como una fuerza corrosiva para la integridad de las sociedades latinoamericanas” (Banco Mundial 2007, pág. 1), y a lo largo del texto se refuerza el argumento que habla de dos fuerzas: una que podría ser caracterizada como “centrípeta”, es decir que fuese atraída hacia la formalidad y que estuviese representada por trabajadores que buscasen una situación laboral confiable y estable –contratos y sueldo fijos- con los derechos laborales *habituales*, sin embargo que

⁷⁶ Si bien una propuesta tricotómica ya había sido considerada en el documento de la OCDE 2002 antes mencionado, un razonamiento de este tipo ya lo había presentado Guy Standing en: *A trichotomus model of urban markets* en 1974.

una barrera, representada por el Estado y sus regulaciones o los sindicatos, les impidiese acceder a esta formalidad, por lo que el estudio de estos organismos internacionales se centra en caracterizar y explicar esta barrera; por otro lado, la segunda fuerza estaría representada por una que fuese centrífuga, que por su naturaleza se alejase de la formalidad, nuevamente debido a la dañina participación del Estado por la excesiva reglamentación de las actividades productivas, en donde el criterio de decisión de los agentes económicos (trabajadores o empresas) se centraría básicamente en una metodología de análisis costo-beneficio *implícito o explícito*, y que a lo largo del documento esto se adereza, en diversos casos, utilizando *sugestivos* ejemplos hipotéticos.

La forma de plantear a la fuerza que se aproxima hacia la formalidad y que, sin embargo, es rechazada está compuesta y sustentada por diversos argumentos entre los que se puede mencionar:

- “De las muchas visiones a través de las cuales los trabajadores informales han sido percibidos, la más influyente se ha centrado en su **exclusión** de beneficios cruciales otorgados por el Estado o de los circuitos de la economía moderna. Puede considerarse que esta exclusión ocurre a lo largo de **tres márgenes, o fronteras**, entre la formalidad y la informalidad. Primero, una larga tradición en la literatura laboral percibe la segmentación del mercado de trabajo como impidiendo que los trabajadores abandonen su patrón de informalidad y se empleen en el sector formal que ofrece beneficios estipulados por el Estado. Segundo, el trabajo innovador de De Soto (1989) argumenta que **costosas regulaciones** de entrada impiden que las empresas pequeñas crucen la frontera hacia la formalidad y el crecimiento. Tercero, algunas grandes firmas, enfrentando excesivas cargas fiscales y regulaciones pueden permanecer parcialmente en la informalidad como una medida **defensiva** y, como resultado, sacrifican crecimiento potencial y ganancias de eficiencia. Este informe encuentra que estos **factores de exclusión** son, de hecho, importantes, documenta su impacto negativo en la productividad y el bienestar y discute algunas de las reformas necesarias para mitigarlos” (Banco Mundial 2007, pág. 1), estas ideas retoman mucho de la lógica que Loayza ya había expresado en el documento revisado líneas arriba.
- “El propietario de una microempresa, sin licencia debido a los altos costos de registro, puede ser de hecho excluido de los deseados circuitos del crédito formal,

en tanto que opta por no contribuir a los pobremente diseñados fondos estatales de pensiones en representación de sus trabajadores” (*Ibid*, pág. 2).

- [Una parte de la fuerza laboral] “Trabajadores, especialmente los viejos y los jóvenes, que preferirían un trabajo con la protección laboral estándar pero que son incapaces conseguir uno” (*Ibid*, pág. 21).
- [Una parte de los empleadores, que son] “Microempresarios sin intención de, o potencial para crecer y, por tanto, sin ninguna intención de involucrarse con las instituciones de la sociedad civil” (*Ibid*, pág. 21).
- [Una parte de los empleadores, que son] “Microempresarios a quienes se ha imposibilitado su expansión a causa de **excesivas barreras** para registrarse con las entidades del gobierno y que, por tanto, tienen acceso a otros insumos que ofrece el sector informal” (*Ibid*, pág. 21).
- [Diversos estudios] “También revelan que, en la mayoría de los países de la región, los trabajadores informales asalariados parecen corresponder más con la visión tradicional de **estar esperando para ingresar** al sector formal” (*Ibid*, pág. 26).
- “La literatura sobre el mercado de trabajo desde hace largo tiempo se ha enfocado en la relación y los flujos de trabajadores en el sector formal, protegidos por la legislación laboral, y aquellos en el sector informal microempresarial, que no están protegidos. Estos últimos son a menudo considerados los más desaventajados del mercado laboral urbano, como quiera que padecen **precariedad**, con frecuencia se denominan de **subsistencia** y consideran como el **extremo más bajo** de la cadena global de valor. Un sector informal grande también se ha percibido como evidencia de un mercado laboral segmentado por agudas **rigideces** en el sector formal, que surgen de **excesivamente altos salarios mínimos o poder de negociación de los sindicatos**” (*Ibid*, pág. 26), se argumenta esto aun cuando parte de las medidas adoptadas por los gobiernos en el ajuste estructural de la década de 1980 limitó la participación de estos últimos⁷⁷.
- “Se puede argumentar que tanto el patrón de entrada tardía como el de más larga duración a medida que aumenta la edad, también son consistentes con la

⁷⁷ A esto Marichal, al hablar de la forma en que se enfrentó el pago de la deuda externa al inicio de la década de 1980 ha sostenido: “... se asignó una cuantía mayor de ingresos fiscales para cubrir los intereses sobre el enorme cúmulo de préstamos externos; en el caso de países exportadores de petróleo –como México, Venezuela y Ecuador-, durante muchos años se destinaron casi todas las ganancias de este rubro al pago de las deudas. Para disponer de más fondos, virtualmente todos los gobiernos latinoamericanos aplicaron una drástica reducción de gastos y salarios públicos, en especial de maestros, trabajadores de la salud y empleados de rangos inferiores de la administración pública” (Marichal 2010, pág. 217).

perspectiva de exclusión: un trabajador de mediana edad que pierde su trabajo en el sector formal puede ser incapaz de encontrar uno nuevo y, por tanto, se ve forzado hacia el autoempleo como **red de seguridad**. Esta dinámica pudo haber sido de particular relevancia durante las reestructuraciones económicas de los años noventa, cuando los trabajadores desplazados de mayor edad pudieron haber encontrado que sus conocimientos eran obsoletos y de baja demanda en los sectores emergentes” (*Ibid*, pág. 58) y que es la misma red de sobrevivencia que se habló en los primeros trabajos del tema para África 30 años antes.

- “El trabajo asalariado informal tiene un importante componente que corresponde a los altos índices de desempleo encontrado entre los jóvenes en los países de la OCDE, que es frecuentemente el doble o el triple de aquellos hombres en la edad prima de 25-54 años... Las causas de esto son numerosas, incluyendo el tamaño relativo del grupo de jóvenes entrantes, la dificultad para señalar la conveniencia de un solicitante para un trabajo en particular, la dificultad para rechazar a un trabajador nuevo si la adecuación de su perfil al empleo parece reducida, o factores de exclusión relacionados con la deficiente escolaridad o discriminación de jóvenes no calificados y pertenecientes a las minorías. Estos factores se presentan también en el contexto latinoamericano; por tanto, aún en ausencia de rigideces nominales que pueden segmentar el mercado, tanto una **legislación laboral restrictiva** como mecanismos inadecuados para resolver **asimetrías de información** pueden impedir la entrada de los trabajadores jóvenes al sector formal” (*Ibid*, pág. 61).

Por otro lado, la forma de plantear a la fuerza centrífuga que sale de la formalidad, además de posibles sugerencias de políticas, están sustentadas por variados argumentos entre los que se pueden destacar:

- “Muchos trabajadores, empresas y familias escogen su **nivel óptimo de vinculación** con los mandatos e instituciones del Estado, dependiendo de su **valoración** de los beneficios netos asociados con la formalidad y los esfuerzos y capacidades del Estado para hacer cumplir la ley. Es decir, ellos realizan un **análisis costo-beneficio implícito** acerca de si cruzar el margen relevante hacia la formalidad y, frecuentemente, deciden en contra de esto. Esta visión sugiere que el resultado de una alta informalidad se origina en una **decisión masiva de salir** de las instituciones formales por parte de las firmas y los individuos, e implica una fuerte acusación social acerca de la calidad de la provisión de servicios por el Estado y su

capacidad de hacer cumplir la ley” (*Ibid*, pág. 2), lo que a su vez muestra una visión de juez y parte, primero por que esta institución fue de las que auspiciaron la reducción del tamaño del Estado en la década de 1980 y después se han quejado de la exigua capacidad de respuesta del Estado.

- “Los propietarios de microempresas, con poca intención o potencial para crecer, pueden percibir que obtendrán insignificantes beneficios de involucrarse con regulaciones e instituciones fiscales inútiles” (*Ibid*, pág. 2).
- “Los análisis arrojan luz sobre las características de los trabajadores informales, sus **motivaciones y sus preferencias** por los beneficios y características no pecuniarias de los empleos (por ejemplo, flexibilidad, autonomía, estabilidad, movilidad), mediante el **examen** de su remuneración y de **su propia apreciación** acerca del bienestar y la satisfacción con su trabajo” (*Ibid*, pág. 4).
- “Además, aunque la deseada flexibilidad, asociada con el autoempleo y la propiedad de microempresas, está frecuentemente relacionada con bajos ingresos y poca seguridad, estos trabajos **se consideran mejores opciones** que los empleos equivalentes que estos trabajadores podrían obtener en el sector formal, dado su mínimo capital humano, acceso limitado a otros activos y la baja productividad agregada en la economía” (*Ibid*, pág. 4).
- “Para muchos de estos trabajadores, la informalidad refleja en gran medida la **decisión** de las empresas para las cuales trabajan, especialmente las microempresas, de operar fuera del ámbito de las reglamentaciones gubernamentales” (*Ibid*, pág. 6).
- “En resumen, la mayoría de los trabajadores independientes no parecen estar “excluidos” del sector formal; más bien, después de hacer un **análisis costo-beneficio implícito** deciden renunciar a la formalidad” (*Ibid*, pág. 6).
- “Por tanto, entender **la racionalidad** que hay detrás de las **decisiones** de las pequeñas empresas acerca de registrarse y registrar a sus trabajadores, pagar impuestos y demás, es fundamental para entender el fenómeno de la informalidad” (*Ibid*, pág. 6).
- “La mayoría de estas empresas no tiene potencial para crecer (la rotación de personal es extremadamente alta en este subsector) y por tanto, sus necesidades de crédito pueden ser marginales. Éstas tienen un número limitado de clientes y con la mayoría de ellos guardan relaciones personales, por lo que no se beneficiarían mucho de un **mayor acceso a los mercados impersonales organizados** y a los

servicios judiciales, usualmente asociadas con la formalidad. No es sorprendente que una encuesta a las microempresas informales de México revele que alrededor del 75% de éstas dicen que la principal razón para no registrarse ante las autoridades es que son demasiado pequeñas para que valga la pena hacerlo” (*Ibid*, pág. 9).

- “Las empresas entonces **parecen realizar un cuidadoso análisis de costo beneficio**, ponderando los beneficios “privados” de la informalidad (evasión fiscal, evasión de reglamentaciones costosas) contra los costos “privados” (riesgo de multas y sobornos, acceso imperfecto a los mercados y servicios gubernamentales) al escoger su “grado” de formalidad. Los programas administrativos y de simplificación y fiscal para reducir la burocratización y los costos de cumplimiento de la ley [sic], las revisiones regulatorias orientadas a eliminar leyes y normas anacrónicas o motivadas por intereses privados y a fortalecer el cumplimiento de la ley son respuestas clave de política con respecto al fenómeno de la informalidad parcial en las grandes empresas” (*Ibid*, pág. 10).
- “Sin embargo, hay evidencia de que, en algunos casos, la informalidad refleja evasión defensiva o posiblemente una excesiva regulación” (*Ibid*, pág. 10).
- “El poco acceso a los instrumentos básicos de gestión del riesgo, unido al inadecuado diseño de los sistemas de seguridad social, que presta un deficiente servicio a los trabajadores y brinda incentivos para ser informal. En esencia, esto puede requerir repensar el modelo tradicional de protección social, en el cual la protección depende del contrato de trabajo” (*Ibid*, pág. 15).
- “Trabajadores que han renunciado a empleos en el sector formal para empezar una microempresa, para ser sus propios jefes, ganar más dinero y evitar hacer pagos a la protección social; y **mujeres que dejan trabajos asalariados formales a cambio de la flexibilidad de balancear las responsabilidades en el hogar y las de la consecución de ingresos**” (*Ibid*, pág. 21).
- “Empresas e individuos que evitan los impuestos u otras regulaciones, debido a que todos los demás lo hacen y debido a la débil y desigual aplicación de las leyes” (*Ibid*, pág. 21).
- “Empresas que registran sólo parte de sus trabajadores y parte de sus ventas –o declaran sólo parte del salario de sus trabajadores– debido a excesivas cargas regulatorias” (*Ibid*, pág. 21).

- “Lo que complica la toma de decisiones de política es que, como los capítulos en este volumen mostrarán, **los trabajadores con frecuencia escogen empleos** que carecen de tales beneficios o voluntariamente dejan trabajos que se los ofrecen, valorando más otras características de los trabajos informales. En este caso, el trabajador y su familia deben estar al menos tan bien como estaban antes, pero pueden ser aún vulnerables a algunos tipos de mala fortuna (en particular mala salud) para las cuales las protecciones informales son pocas” (*Ibid*, pág. 22).
- “En la visión de De Soto (1989), los costos de convertirse en formal son demasiado altos y las empresas son efectivamente excluidas del reino de la formalidad y forzadas a permanecer subóptimamente pequeñas” (*Ibid*, pág. 26).
- “Tanto la literatura sociológica como la económica sugieren razones por las cuales muchos trabajadores podrían realmente preferir ser autoempleados que tener trabajos asalariados. A los ya mencionados motivos de mayor **flexibilidad, autonomía e iniciativa empresarial**, la literatura habla también acerca de la toma de riesgo, la tradición familiar y las oportunidades de movilidad” (*Ibid*, pág. 63).

Por otro lado, unificando estas dos propuestas, los organismos internacionales sintetizan ambas ideas en una diatriba en contra de la participación del Estado en la economía además de soportar sus afirmaciones con *ejemplos hipotéticos*, así plantean:

- “Estas dos visiones, enfocándose respectivamente sobre la informalidad determinada por la **exclusión** de los beneficios del Estado y sobre decisiones voluntarias de **escape** que resultan de cálculos privados de costo-beneficio, son marcos analíticos complementarios antes que competitivos. Primero, los países **difieren enormemente en historia**⁷⁸, instituciones y marcos legales, de manera que los mecanismos de **exclusión** pueden ser más importantes en algunos y el **escape** más importante en otros. Segundo, el sector informal es tremendamente **heterogéneo** y sin duda, entonces, hay un continuo⁷⁹ en términos de la importancia

⁷⁸ Llama la atención esta afirmación aun cuando América Latina es una región relativamente parecida que es el resultado de la colonización por varios cientos de años de prácticamente dos países europeos, con dos lenguas romances dominantes y una religión con amplia mayoría; a este respecto Maddison menciona: “Hay un elemento de homogeneidad en el enfoque latinoamericano hacia la política económica, derivado en parte de la unidad lingüística del área. Esto facilita la comunicación, lo que significa que las modas de la política económica se difunden rápidamente y a menudo han sido poco ortodoxas o extremas. Lo extremo de la política económica se debe en gran medida a la herencia institucional común que incluye una distribución muy desigual de la tierra, débiles estructuras fiscales que a menudo recurren a la inflación como un instrumento recaudatorio, y una tradición de autoritarismo militar-burocrático que fortalece la creencia en el control gubernamental más bien que en el mecanismo de precios” (Maddison 1988, pág. 61).

⁷⁹ *Continuum*, nuevamente.

relativa de **la exclusión y el escape** entre trabajadores individuales y firmas dentro de los países. Tercero, en algunos casos los dos pueden virtualmente no distinguirse. Un microempresario, concluyendo, a través de un análisis costo beneficio, que la formalidad no compensa los altos costos de registro, puede ser explícitamente excluido o autoexcluido –en cualquier caso, el efecto es básicamente el mismo. Un trabajador pobre excluido de los servicios de atención de salud, debido que vive en una remota área rural o en un vecindario urbano pobre, puede ver poca razón en ser formal y pagar impuestos laborales y pagar por servicios a los cuales no tiene acceso” (*Ibid*, pág. 2).

- “Esto sugiere que el trabajo asalariado informal es un punto de entrada al mercado laboral para muchos jóvenes y en la medida en que adquieren experiencia o simplemente tienen mejores condiciones para encontrar un empleo en el sector formal o de satisfacer el sorprendentemente común deseo de trabajar por su propia cuenta. El empleo informal asalariado es también una opción para muchos de los trabajadores mayores que carecen de las destrezas o del capital para convertirse en trabajadores independientes, o para obtener un empleo asalariado formal, o quienes **escapan** a la formalidad debido, por ejemplo, a que ya no pueden acumular suficientes años de vida laboral para asegurar una pensión significativa” (*Ibid*, pág. 6).
- “Independientemente de si la informalidad es un resultado de políticas o mecanismos excluyentes o resultado de decisiones de tipo costo-beneficio para las empresas y personas, que los lleva a optar por escapar de las instituciones formales, ésta representa una crítica fundamental al Estado latinoamericano a diferentes niveles. Tanto en la implementación de regulaciones complicadas para las empresas y para el mercado laboral, como en el deficiente diseño de sistemas de protección social, **el Estado no está cumpliendo de manera adecuada con sus funciones**” (*Ibid*, pág. 11).
- “Los trabajadores no asegurados contra los riesgos de salud, vejez y otros, pueden tener una más baja productividad y menores incentivos para invertir en la acumulación de capital humano. Las empresas incapaces de tener acceso al crédito, a los mercados con grandes ventas o niveles de producto y fuentes de innovación y aquellas que evaden los impuestos, pueden estar operando a una escala subóptima. La competencia con empresas que no cumplen con los requisitos de ley lleva a pérdidas de productividad para las empresas formales. En un nivel

agregado, una gran concentración de trabajadores en empresas pequeñas, antes que en las grandes, puede llevar a un menor crecimiento de la productividad” (*Ibid*, pág. 22).

- “Un trabajador pobre, excluido de los servicios de salud en virtud de vivir en una zona rural pobre o remota o en un vecindario urbano, puede ver poca importancia en formalizarse y pagar impuestos laborales por servicios a los cuales no tiene acceso real. Finalmente, la informalidad es un concepto multidimensional en el cual los agentes interactúan con el Estado a lo largo de algunas dimensiones y no de otras, creando una gran área gris entre los extremos de completo cumplimiento e incumplimiento. El escape y la exclusión pueden jugar papeles diferentes a través de dimensiones diferentes: un propietario de microempresa no registrada, debido a los altos costos de matrícula, puede sentirse excluido de facto del deseado crédito formal, en tanto que opta por no contribuir a fondos de pensiones estatales mal diseñados en favor de sus empleados” (*Ibid*, pág. 47).
- “El sector comprende trabajadores jóvenes posiblemente excluidos por las distorsiones laborales y regulatorias, y aquellos que están entrando a la fuerza de trabajo, los que buscan trabajos y se sienten frustrados por la falta de una historia laboral y por **asimetrías de información** en el mercado laboral y **algunas mujeres que encuentran una mayor flexibilidad en los trabajos asalariados en microempresas**. De nuevo, las distorsiones laborales o regulatorias que reducen el empleo asalariado formal no son los únicos factores que pueden estar detrás de la naturaleza en gran parte involuntaria del sector. La sección final de este capítulo examina más detalladamente las razones que llevan a que los trabajadores, en los dos sectores informales, estén sin protección para la vejez y de salud en sus trabajos” (*Ibid*, pág. 70).

Un punto a considerar es que, a lo largo del texto, no es posible encontrar una única definición de la informalidad como tal por lo que se rescatan diversos elementos que se plantean sobre este punto a lo largo del documento:

- “El empleo informal comprende una amplia gama de personas. Aunque en el informe se consideran diferentes criterios comunes para definir el empleo informal, se concentra en la definición basada en la protección social” (*Ibid*, pág. 4).
- “La definición de la OIT sobre informalidad, tanto la tradicional como la más reciente..., es perfectamente compatible, en tanto que la última se extiende a lo

largo de estos tres márgenes [los propuestos en el análisis del Banco Mundial]" (*Ibid*, pág. 26).

- “La informalidad laboral, medida como la falta de cumplimiento con la legislación, sin embargo, puede ser fundamentalmente un factor de firmas pequeñas y de baja productividad, más que un tema de cumplimiento per se” (*Ibid*, pág. 33).

Además, se admite la complejidad de un estudio como este dada la heterogeneidad que este concepto implica, así se sostiene:

- “Con toda probabilidad estamos abordando varios fenómenos distintos bajo este conveniente, pero sin duda útil término [informalidad]" (*Ibid*, pág. 1), lo que muestra sobre la complejidad en que derivó la evolución de este concepto.
- “La multiplicidad de adjetivos provenientes de distintos campos de estudio sugieren que al estudiarlos uno puede enfrentar el problema clásico de “los ciegos y el elefante” –cada uno toca una parte del animal, pero percibe solamente la parte que han tocado. Más probablemente aún, es posible que estemos explorando varios fenómenos distintos cuando intentamos describir una torpemente compuesta “informalidad”” (*Ibid*, pág. 21).

Además de esto, el texto distingue la necesidad de información estadística para el estudio de este fenómeno, ya que: “Afortunadamente, la acumulación de completas bases de datos, a lo largo de las últimas décadas, ha arrojado progresivamente más luz sobre el reino de lo informal, permitiéndonos documentar la gran heterogeneidad de actores y su *razón de ser*” (*Ibid*, pág. 21), sin embargo, parecería que la fotografía no logra estar del todo completa todavía.

Otra de las características que retoma el documento es el punto de vista de los costos y efectos que tiene la informalidad en la sociedad en conjunto que retoma diferentes ideas, algunas de ellas incluso de índole *shumpeteriana*, así plantea:

- “Tener una fuerza de trabajo tan grande en las microempresas y tener tantas de estas desvinculadas de la economía formal, con toda probabilidad entraña algunos costos de productividad. En primer lugar, es posible que haya algunas economías de escala o **externalidades** que surgen del empleo en empresas grandes. En la medida en que la informalidad está asociada con la preponderancia de empresas pequeñas y que los ingresos crecientes a escala son relevantes para su rango de

tamaño, la informalidad puede llevar a considerables **pérdidas de eficiencia**. En segundo lugar, la **competencia desleal** de las empresas informales puede desacelerar el proceso de **creación destructiva** por medio del cual las empresas ineficientes son reemplazadas por competidores más eficientes, y podrían afectar negativamente **los incentivos** de las empresas formales para **innovar** y adoptar nuevas tecnologías. En tercer lugar, si la reducción de los costos y el aumento de los beneficios de la formalidad permiten que empresas previamente informales ganen un mayor acceso a los mercados y servicios, el resultado podría ser un mayor crecimiento de la productividad agregada” (*Ibid*, pág. 9).

- [Relacionada con la falta de cumplimiento en *ambas* economías] “En muchos países de la región, aun las grandes empresas muestran niveles considerables de evasión fiscal e informalidad laboral” (*Ibid*, pág. 10).

El amplio documento, también hace explícita una postura relacionada con temas como la educación y el sistema crediticio de los países estudiados:

- “Los sistemas de capacitación de la región necesitan ser más competitivos y responder mejor a las exigencias del mercado” (*Ibid*, pág. 15).
- “Los trabajadores que han recibido una muy mala educación, bastante menos que a una generación de distancia de la agricultura de subsistencia, podrían también, en promedio, tener bajo nivel de habilidad para administrar una empresa. Alternativamente, **las mujeres pueden elegir desempeñarse como independientes para tener un mejor equilibrio entre sus obligaciones** en el hogar y la generación de ingresos y no tener planes de expandirse (Cunningham 2001). Aún más, no sabemos qué tan poco sustituibles son los insumos formales por los menos formales” (*Ibid*, pág. 25).
- “Estas restricciones de crédito pueden ser exacerbadas en los países en desarrollo, donde no sólo los mercados de crédito funcionan deficientemente, sino que, además, débiles sistemas educativos hacen que la acumulación de capital humano sea también difícil” (*Ibid*, pág. 57).
- “Con todo, los perfiles de educación y ocupacionales indican que la graduación hacia el trabajo asalariado formal es poco probable para los jóvenes que se retiran de la escuela antes de completar por lo menos un curso completo de educación secundaria” (*Ibid*, pág. 62).

Desde el punto de vista de género, la perspectiva del documento de estas instituciones ya se ha ido delineando en los puntos anteriores, aun así además de esto se afirma de forma clara y explícita:

- “Muchas mujeres, en particular, dicen que prefieren no tener trabajos formales asalariados para tener un mejor balance entre sus responsabilidades en el hogar y el trabajo” (*Ibid*, pág. 2).
- “Para las mujeres casadas los trabajos informales ofrecen una flexibilidad que les permite equilibrar mejor el trabajo y la crianza de los hijos” (*Ibid*, pág. 45).
- [Al hablar de microempresas mexicanas se sostiene:] “Aún una parte grande del trabajo basado en el hogar, que esencialmente involucra a mujeres y se entiende algunas veces como especialmente explotador, puede surgir también de esta dinámica” (*Ibid*, pág. 51).
- “Cunningham (2001a) argumenta que los patrones de participación de las mujeres mexicanas –y especialmente su gravitación hacia el autoempleo– están determinadas por su necesidad de equilibrar sus otras responsabilidades en el hogar; la crianza de los hijos requiere una mayor flexibilidad laboral de la que ofrece el sector asalariado. Las mujeres con hijos menores a menudo prefieren ser autoempleadas antes que tener empleos en el sector formal” (Cunningham en Banco Mundial 2007, pág. 60).
- “Estos resultados también confirman las ventajas del autoempleo para muchas mujeres. En México, casi dos terceras partes de las mujeres en situación de autoempleo informan como razón la necesidad de complementar el ingreso familiar y sólo 7% parece ser excluido de los trabajos asalariados. A diferencia de los hombres, las mujeres mexicanas muestran un marcado incremento en las respuestas de que han entrado en el autoempleo para complementar el ingreso familiar después de los 19 años, más del 60% por encima cuando se compara con aproximadamente 15% y 20% para los hombres” (*Ibid*, pág. 66).
- “Aún entre los trabajadores en edad prima, el 44% de las mujeres en edades entre 25 a 54 años se inclina a permanecer como informal asalariada y, entre éstas, nuevamente la flexibilidad para atender el hogar gana importancia con la edad para casarse (25%). Otra lógica aplica a los trabajadores domésticos, uno de los componentes principales de este grupo, aunque con algunas compensaciones. Las entrevistas con mujeres de clase obrera y pobre en Argentina revelan que no es

poco común para las mujeres poco calificadas dejar los trabajos en el sector formal, que pueden ser mejor pagos para entrar (o regresar) al servicio doméstico, mencionando la flexibilidad, en términos de horas de laborales, periodicidad de pago y la seguridad en términos de una fuente de ingreso de emergencia, redes para otras fuentes de empleo y una sensación general de conexión con el empleador” (*Ibid*, pág. 69).

Y, si bien esto establece una óptica particular respecto a las mujeres trabajadoras los autores hacen una pertinente aclaración relacionado a este punto: “De ninguna manera se intenta demostrar que la evidencia presentada aquí valide la división del trabajo en el hogar, sino que simplemente sugiere que los patrones de empleo de las mujeres son consistentes con su necesidad sentida de equilibrar la vida familiar y laboral –bien sea éste un papel socialmente atribuido al género o no” (*Ibid*, pág. 66), aun así existe al menos una organización internacional discordante con estas afirmaciones y que se mencionará un poco más adelante.

Por otro lado retoma una de las ideas que ya había expresado Loayza en términos generales sobre el desgaste del funcionamiento y legitimidad de las instituciones que deberían reforzar la competencia y la equidad, ya que: “El incumplimiento con el pago de impuestos y con la regulación que apoya los mercados erosiona el imperio de la ley y la integridad de las instituciones públicas, y limita la habilidad de la sociedad para abordar las necesidades colectivas, que oscilan desde la infraestructura hasta la mitigación de la desigualdad. El incumplimiento puede convertirse en una norma social que aumenta los costos de hacer cumplir la ley, mina la legitimidad de las instituciones sociales y crea inequidades horizontales y verticales (en las que las personas que están dentro del sistema están mejor que las que se encuentran fuera del mismo). Dicho esto, el cumplimiento de las normas legales puede ser endógeno a las percepciones acerca de la eficacia actual de las instituciones públicas y, más profundamente, a la naturaleza del “contrato social” subyacente” (*Ibid*, pág. 22).

Después del análisis y exposición de los argumentos para caracterizar a la economía informal y sus efectos en los países latinoamericanos, el documento propone algunas acciones necesarias para terminar con o al menos reducir la informalidad:

- “El logro de reducciones significativas en los niveles actuales de informalidad requerirá, primordialmente, medidas destinadas a **aumentar la productividad**

agregada de la economía. Un **clima de inversión más favorable** permitirá que las empresas formales se expandan y paguen salarios más altos. El aumento de los niveles del capital humano, especialmente para los pobres, permitirá que un mayor número de trabajadores encuentre trabajos mejor remunerados en un sector formal más dinámico. Sin tales mejoras en la productividad agregada, seguiremos encontrando un número muy grande de microempresas, caracterizadas por un alto nivel de rotación de personal, débiles perspectivas de crecimiento y baja productividad, que verían pocas ventajas en formar parte de las instituciones formales” (*Ibid*, pág. 10).

- “Para tener un efecto significativo, tales medidas normalmente requieren un buen balance **de incentivos** (reformas y medidas para facilitar, reducir los costos y aumentar los beneficios de la formalización) y **de sanciones** (control fiscal mejorado, más estricta reglamentación de esas leyes). Adicionalmente, aquellas regulaciones e impuestos excesivos que crean algún grado de segmentación del mercado laboral, según se observa en muchos países, al menos durante ciertos períodos, deben reducirse” (*Ibid*, pág. 13).
- “En este sentido, el desafío consiste en distinguir las reglamentaciones pertinentes de las anacrónicas, así como identificar aquellas regulaciones que aumentan significativamente el costo de operación de las empresas privadas y que no se justifican por intereses públicos legítimos, tales como la protección de seguridad pública o de medio ambiente. Si estas reformas resultan exitosas, pueden ayudar a reducir la informalidad al aumentar la creación de empleos en el sector formal y reducir el incumplimiento de las reglamentaciones entre las empresas medianas y grandes formalmente registradas –por ejemplo, la evasión fiscal y de la seguridad social” (*Ibid*, pág. 17).
- [Además admite uno de los riesgos que se puede generar apartir de la informalidad en grupos específicos de población:] “El autoempleo no es una alternativa viable para la mayoría de los jóvenes, ya que ellos pueden carecer de la experiencia y el capital para tener alguna posibilidad de tener éxito como empresarios” (*Ibid*, pág. 67).

Agregando todo esto, se pueden extraer diversas conclusiones de documento, entre las que destacan:

- “Considerando toda la evidencia, el informe concluye que inclinar el análisis de costo-beneficio hacia la formalidad para un porcentaje sustancial de empresas informales, requiere una combinación adecuada de **“incentivos”** y **“sanciones”** (*Ibid*, pág. 10).
- “La baja productividad agregada en el sector formal tiende a limitar el impacto general aun de programas integrales y bien diseñados para **incentivar** a las empresas informales a convertirse en formales” (*Ibid*, pág. 10).
- “Por ejemplo, la mayoría de los países de la región se caracterizan por “sistemas de bienestar truncados”, en los cuales aquellos que se encuentran en el sector formal tienen acceso a un paquete multidimensional, **a veces generoso**, de seguridad social, mientras aquéllos en el sector informal tienen un acceso mucho más limitado a los beneficios estatales o a los instrumentos formales de administración del riesgo” (*Ibid*, pág. 11). [Dados los procesos de ajuste en Latinoamérica, una pregunta: ¿generosos?].
- “Más allá de una elevada informalidad, esto puede también verse en la **incapacidad del Estado** para corregir la alta y persistente desigualdad, en el débil ejercicio de la ley, en el, algunas veces, elevado porcentaje de ciudadanos indocumentados, o en episodios recurrentes de inestabilidad macroeconómica. Por ejemplo, una alta desigualdad en los ingresos y en el poder está correlacionada con la informalidad... y con frecuencia está asociada con instituciones débiles y la captura del Estado, tanto por parte de las élites como de segmentos organizados de la clase media (ver de Ferranti et al. 2004; Perry et al. 2006). La captura del Estado conduce a la percepción generalizada de que éste rige para el beneficio de unos pocos y, por ende, refuerza la norma social de incumplimiento de las regulaciones y leyes fiscales en lo que puede denominarse una “cultura de la informalidad”” (*Ibid*, pág. 12).
- “Alguna literatura reciente se ha enfocado en la posibilidad de que América Latina esté atrapada, de hecho condenada, en un inadecuado equilibrio social en el cual las élites arraigadas en el poder no tienen interés en responder a las peticiones manifiestas de quienes buscan una participación plena en la sociedad” (*Ibid*, pág. 12).
- “Los resultados de este informe sugieren que las políticas para el mercado laboral son determinantes importantes de la informalidad a través de tres canales. En primer lugar, los excesivos costos laborales, **bien sean derivados de la legislación laboral o de exigencias no realistas de los sindicatos** (tales como salarios

mínimos exagerados, costos de despido o impuestos y contribuciones laborales), reducen el número de empleos en el sector formal creando frecuentemente el clásico mercado segmentado... (*Ibid*, pág. 13) ... En segundo lugar, la legislación puede crear **incentivos** para la informalidad voluntaria. El diseño de redes de protección social y de legislación laboral necesita tomar en consideración una perspectiva más integral del mercado laboral, que tome en cuenta el **análisis costo-beneficio** que muchos trabajadores y empresas hacen para decidir si van a interactuar o no con las instituciones formales. Los elevados impuestos o contribuciones laborales que no corresponden a la valoración que los trabajadores hacen de los beneficios, pueden llevarlos a decidir mantenerse fuera del sector formal. Las dificultades de combinar el trabajo con la crianza de los hijos, bajo contratos de trabajo formales rígidos, pueden llevar a **las madres jóvenes a decidirse por trabajos informales independientes que ofrecen mayor flexibilidad**... (*Ibid*, pág. 14) ... En tercer lugar, el efecto de las instituciones del mercado laboral sobre el crecimiento de la productividad probablemente no ha sido suficientemente enfatizado. La **teoría y la evidencia anecdótica** sugieren que excesivas restricciones a la reasignación o destrucción de empleo, por causa justa u otras **inflexibilidades inducidas por el gobierno o los sindicatos**, pueden tener un efecto desincentivador sobre la adopción de nuevas tecnologías, lo cual explica hasta alrededor de la mitad de las diferencias en los niveles de desarrollo económico. Como se muestra en este informe, el nivel de desarrollo económico es el determinante más importante de los niveles observados de informalidad” (*Ibid*, pág. 14).

- “La presente constelación de frecuentemente bien intencionadas, pero exageradamente **represivas regulaciones laborales**, no favorece a los trabajadores ni a las empresas, y ambos podrían beneficiarse de una reforma sustancial en éstas. En particular, un más fuerte cumplimiento de una legislación laboral rediseñada, que combine redes de seguridad social fortalecidas, medidas de protección para los trabajadores mejor diseñadas y una representación de los trabajadores con la flexibilidad que las empresas necesitan para **adaptarse en una economía global**, tienen el potencial de ampliar el empleo formal y reducir la decisión de escape” (*Ibid*, pág. 15).
- “La informalidad disminuye considerablemente con el nivel de educación, en parte debido a que el costo de oportunidad de ser independiente aumenta. Sin embargo,

los sistemas de educación y capacitación de baja calidad en la región de América Latina y el Caribe no sólo impiden el crecimiento necesario para generar empleos en el sector más moderno de la economía, sino que además reducen el apego de los trabajadores al sector formal. Aún más, la poca confianza que inspira la calidad de la educación, que resulta de la ausencia de una **certificación o acreditación uniforme**, impide la entrada de trabajadores jóvenes a los empleos formales. La solución de estas fallas, junto con una ampliación de los servicios de intermediación laboral, puede reducir las **asimetrías de información** que enfrentan los trabajadores jóvenes” (*Ibid*, pág. 15).

- “**La informalidad refleja subdesarrollo** y este informe intenta profundizar en algunas de las interacciones y direcciones de causalidad entre el fenómeno de la informalidad y el desarrollo. **Hay evidencia que indica que, en parte, la informalidad es simplemente una etapa en el proceso de desarrollo: la siempre presente microempresa refleja las poco atractivas opciones de un sector moderno pequeño y una dependencia tradicional en la familia y la comunidad.** Sin embargo, otra evidencia sugiere que, en parte, la informalidad es una voz de alerta –el síntoma de políticas inadecuadas y, más profundamente, de la falta de confianza en el Estado y quizás en nuestros conciudadanos” (*Ibid*, pág. 18), lo cual refleja ideas como la recuperada y mostrada por Sethuraman al inicio de esta segunda parte, aunque, 31 años después de aquel documento parece no tener fin la etapa *inicial* que mencionan aquí y allá.
- Incluso en la argumentación del documento hay una propuesta de explicación a la coexistencia entre las diferentes formas de organización laboral, ya que como parte de la evolución del capitalismo se ha presentado y mostrado algún grado de dualismo [como el mencionado previamente en Kemp], así establece: “De manera más general, hay **un equilibrio** donde las pequeñas empresas encuentran soluciones no estatales a sus necesidades, y el Estado se ocupa de las empresas por encima de este umbral para el cumplimiento de la ley. **Desde este punto de vista, la informalidad no es la causa ni el resultado del subdesarrollo, ni es necesariamente patológica; en cambio es una fase normal en el proceso de desarrollo** –una falta de formalización de las empresas y la dominación de los sistemas institucionales locales que complementan, compiten con, o sustituyen a aquellos del Estado. No es tanto acerca de “escapar” como de nunca haber “entrado” realmente” (*Ibid*, pág. 25).

Con esto, se muestra una posición clara respecto a la informalidad, en el que se adecúan los términos y conceptos de una línea de pensamiento a la propuesta de explicación teórica de la informalidad, aunque, generando ciertas dudas al plantear *¿cuál es la causa y cuál es la consecuencia?* entre informalidad y subdesarrollo.

Otra de las características en este documento se relaciona con que, en ningún momento se plantea un estudio alterno o complementario para analizar a la informalidad dentro del capitalismo, en dónde como muestra de esto, la cantidad de veces que aparece la palabra “capitalismo” en este escrito es: cero⁸⁰.

Por último, y para cerrar una idea que se abordó al revisar el segundo trabajo de esta sección, se plantea en el documento del Banco Mundial que: “A pesar de la sugestiva evidencia anecdótica, los estudios estadísticos aún tienen que documentar éste como un fenómeno amplio [el informal]” (*Ibid*, pág. 52), que es la réplica a la distancia a diversos trabajos, entre ellos el de Hart que ya se había mencionado y que hace referencia a la cita que se encuentra en una de las primeras hojas de este documento referente a la afirmación de William Thompson Kelvin. [Si no hay información estadística, ¿no sabemos como es este fenómeno?].

XVIII CIET

Si bien la XVIII CIET (Ginebra 24 noviembre -5 de diciembre 2008) no tuvo referencias específicas sobre la medición de la economía informal o el sector informal, como se muestra en las seis Resoluciones⁸¹ adoptadas, se identifica ahora la predilección por el concepto de “trabajo decente”, como se establece en las interrelaciones entre los conceptos y las estadísticas laborales, en dónde destacan:

- Desarrollado en relación con los **Objetivos de Milenio**, en particular: “Alcanzar un empleo pleno y productivo, y trabajo decente para todos, incluyendo a las mujeres

⁸⁰ Esta posición contrasta con lo que expresa Breman: “*Under neoliberal capitalism, informality rapidly became the organising principle of the globalised economy, propelled by dynamics which resulted in the return of the social question for the workforce of the world at large*” (Breman en Chen *et al* 2020, pág. 32).

⁸¹ Las Resoluciones fueron: (técnicas) Resolución I: concerniente a la medición del tiempo de trabajo; Resolución II: concerniente a las estadísticas de **trabajo infantil**; (propuesta de trabajo futuro) Resolución III: concerniente al desarrollo de la medición de la subutilización laboral; Resolución IV: concerniente al desarrollo en la medición del **trabajo decente**; (relacionada con la XIII CIET) Resolución V: concerniente a la enmienda del párrafo 5 sobre las estadísticas de la población económicamente activa; Resolución VI: sobre la duración, la frecuencia y la duración de la CIET.

y a los jóvenes”, (XVIII CIET 2008, pág. 5), sin embargo todavía se reconocía la relación entre género e informalidad: “Se enfatizó la necesidad de monitorear el empleo tanto formal como informal de las mujeres” (*Ibid*, pág. 5).

- Se identificó, retomando de la discusión en la XVII CIET ciertos elementos técnicos relacionados con los problemas de medición: “En la discusión del punto “empleo informal y el sector informal” los participantes solicitaron información acerca de la factibilidad de distinguir entre empleo formal e informal en los censos de población. En respuesta a una pregunta formulada, la Conferencia fue informada que la evaluación de la experiencia de cada país en el uso de la definición estadística internacional de empleo informal, que se había adoptado en la XVII CIET [2003] no se había realizado debido al corto tiempo desde su adopción” (XVIII CIET 2008, pág. 5). Incluso se identifican grandes áreas de oportunidad para alcanzar este tipo de mediciones: “La discusión de la sección del reporte en la que se discutía acerca de estadísticas sobre el diálogo social se relacionó con los problemas que algunos países enfrentan para la recolección de información fidedigna para indicadores de diálogo social convencional, especialmente en países con economías informales amplias” (*Ibid*, pág. 7), lo cual por su parte puede mostrar lo recursivo que puede ser el nuevo marco conceptual respecto al informal.

Otro de los problemas representados, esta vez en relación con el concepto de “horas trabajadas”, en el que se establecía: “Otra cuestión relacionada con fortalecer el énfasis para considerar los conceptos de medición del tiempo de trabajo que son relevantes para tipos de empleo informal, en dónde los trabajadores pueden **no tener el mismo nivel de conciencia** [sic] acerca de su tiempo de trabajo como lo tienen los trabajadores en empleos de tipo más formal” (XVIII CIET 2008, pág. 25)⁸², lo cuál agrega al problema de identificación y medición de una variable, el problema de la percepción de esta situación de forma “personal” como condición *sine qua non* se pueda reconocer en los instrumentos estadísticos.

Por otro lado, se recomendó el uso de “encuestas mixtas hogar-empresa para generar estadísticas de horas de trabajo realmente realizadas u horas usualmente trabajadas para trabajo en el sector informal” (XVIII CIET 2008, pág. 49), esto de acuerdo a las discusiones respecto a los mejores instrumentos de segmentación y medición.

⁸² Esta idea también se maneja en Benanav (2019).

En general y como ya se mencionaba como objetivo central en los trabajos de la OIT, se apoyaba la noción de ampliar las capacidades estadísticas en los países en desarrollo para mejorar la medición en estos nuevos conceptos.

SCN 2008

Como parte del proceso de modernización en la medición de la actividad económica, la Comisión de Estadística de la ONU, junto con el FMI y la OCDE, publicaron en 2008 la revisión 5 del manual del sistema de cuentas nacionales.

El objetivo establecido en este manual es: “El SCN está concebido para el análisis económico, la **toma de decisiones y la formulación de políticas públicas**, cualquiera que sea la estructura económica o el grado de desarrollo económico de un país” (SCN 2008, pág.1), en dónde se pretende asimismo que las clasificaciones y reglas contables sean de aplicación universal para lograr una descripción uniforme de todas las economías.

La revisión 5 del SCN, incluyó un capítulo especial para la economía informal. El capítulo 25 se denomina: “Aspectos informales de la economía”, y en este se certifica el trabajo realizado por la OIT y otras instituciones para la medición del sector informal.

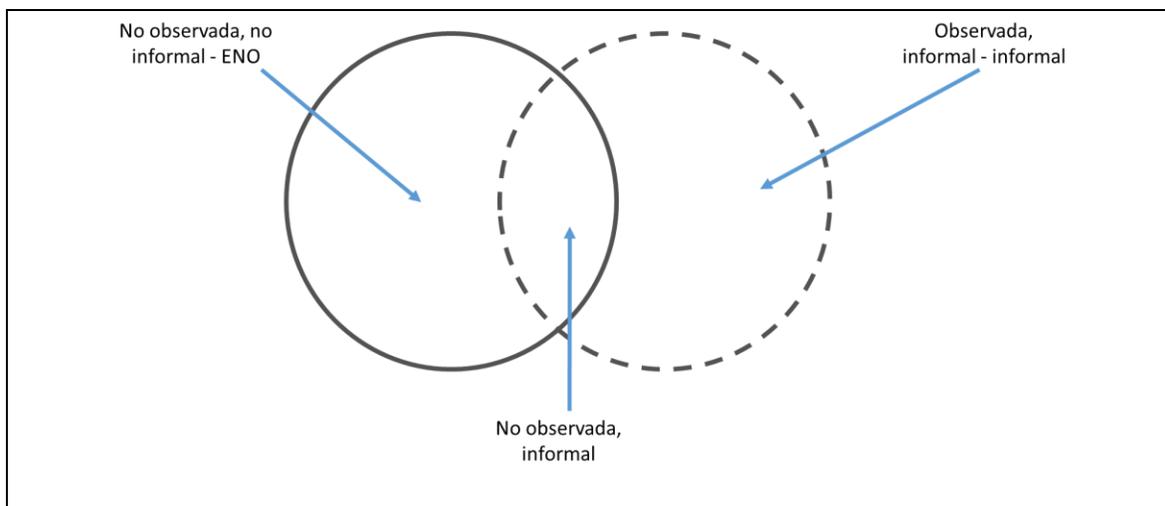
Además de esto y dada la perspectiva del SCN, se insiste en que es necesario medir de la manera más completa posible a la actividad económica de un país en un lapso de tiempo determinado para lograr también la mejor comparabilidad entre naciones, lo cual implica agregar tanto a las actividades informales, como a las ocultas o subterráneas -con lo cual se retoma el concepto de Economía No Observada- al resto de las actividades formales que se tienen registradas y se contabilizan.

Se admite también que el concepto de informalidad es más importante para cierto tipo de países, ya que: “... La segunda alternativa (la medición del subconjunto de unidades económicas denominadas informales) reconoce la importancia analítica, especialmente en los países en desarrollo, de ser capaces de medir esa parte de la economía que refleja los esfuerzos de las personas que no tienen trabajos formales y que realizan de alguna actividad económica monetaria. Esta parte de la economía se ha conocido como el sector informal. Y es estimando el tamaño del sector informal que es posible evaluar el **alcance de los beneficios que ha tenido el desarrollo** [sic], por ejemplo, [para las] personas

viviendo en la calle o en los cinturones de pobreza” (SCN 2008, pág. 471), con lo que se justifica esta medición en particular.

Así, para facilitar el manejo de los diferentes conceptos el Sistema se propuso el siguiente esquema:

Figura 6. La economía no observada y el sector informal.



Fuente: SCN 2008.

Esta es la forma que se sugiere para entender y dividir a los diversos tipos de actividades, ya que se admite que los conceptos pueden confundirse o traslaparse, por lo que el Manual distingue entre:

- a) Actividades no observadas informales, como las actividades que realizan algunos taxistas, los servicios de alojamiento en casas particulares, etc.
- b) Actividades no observadas no informales, sobre todo las que realizan las empresas formales al presentar informes erróneos de sus actividades (por error o intencionales).
- c) Actividades observadas informales, realizadas por ejemplo por profesores sustitutos temporales.

Además se enfatiza que en los problemas de comparabilidad internacional, algunas actividades realizadas pueden ser “no observadas” o “informales” en unos países, y en otros ser consideradas de forma diferente, lo cual genera un reto para lograr la tan buscada equiparación entre países y al desarrollar el tema se establece que se deben utilizar una

serie de conceptos de uso universal para delinear a la informalidad, por lo que a su vez se tienen que considerar los siguientes elementos:

- a) Registro, ante alguna entidad pública. Que puede generar problemas por: falta de cumplimiento de los dueños, o por el grado en que hacen respetar las leyes las autoridades.
- b) Constitución legal, para diferenciar entre corporaciones, cuasi corporaciones o empresas no constituidas de los hogares.
- c) Tamaño, de empleados a ser definido por el país, se recomienda un umbral de menos de 4 empleados, en total o del establecimiento más grande para el sector informal. También puede ser por tamaño de facturación.
- d) Si se le realiza alguna de las encuestas para las estadísticas nacionales, dependerá de las condiciones de cada país.
- e) Utilizar el concepto de frontera de la producción⁸³.
- f) Si es una actividad ilegal, esta puede ser ignorada de forma pragmática por el gobierno.
- g) Ubicación, urbana o rural.
- h) Forma de empleo, al determinar los derechos que tiene el trabajador (aguinaldo, permiso por enfermedad, pensión, vacaciones pagadas, etc.) además del sueldo o salario.

Por otro lado, el concepto de error se mantiene en el SCN 2008 en los diferentes niveles de manejo de información, en dónde se admite que se busca reducir el sesgo por: los “errores de respuesta o reporte”; diferentes “errores de medición”; o el relacionado con las actividades ilegales, en donde si bien se parte de admitir la dificultad para recolectar información de estas, se recomienda incluirlas en las mediciones, así sea solo para “reducir el error en otros *items*” al momento de hacer los diferentes balances de los elementos de contabilidad nacional.

⁸³ El SCN 2008 establece a la “Frontera de producción” como: “La actividad de la producción es fundamental. En el SCN, la producción se entiende como un proceso físico, realizado bajo la responsabilidad, control y gestión de una unidad institucional, en el que se utilizan mano de obra y activos para transformar insumos de bienes y servicios en productos de otros bienes y servicios. Todos los bienes y servicios producidos han de ser susceptibles de poder venderse en el mercado, o al menos han de tener la posibilidad de ser provistos de una unidad a otra, onerosa o gratuitamente. El SCN incluye dentro de la frontera de la producción toda la producción realmente destinada al mercado para su venta o trueque. Incluye asimismo todos los bienes o servicios suministrados gratuitamente a los hogares individuales, o proporcionados colectivamente a la comunidad por las unidades gubernamentales o las ISFLSH (Instituciones Sin Fines de Lucro que sirven a los hogares)” (SCN 2008, pág. 6).

Para lograr esto, el SCN remarca la importancia del concepto de “unidad institucional”, para poder relacionarlo con los conceptos de propiedad y producción, y que marcan una diferenciación clara entre una y otra unidad: “En el SCN se distinguen dos grandes categorías de unidades institucionales o sujetos de transacciones: los hogares y las entidades jurídicas. Estas últimas son entidades creadas con el fin de producir, principalmente las sociedades o las instituciones sin fines de lucro (ISFLSH), o entidades creadas mediante procesos políticos, como son específicamente las unidades del gobierno. La característica definitoria de una unidad institucional es su capacidad para ser propietario de bienes y de activos, para contraer pasivos y para realizar en nombre propio actividades económicas y transacciones con otras unidades. A efectos del SCN, las unidades institucionales residentes en la economía se agrupan en cinco sectores mutuamente excluyentes, compuestos por los siguientes tipos de unidades: a) Sociedades no financieras; b) Sociedades financieras; c) Unidades del gobierno, incluidos los fondos de seguridad social; d) ISFL que sirven a los hogares (ISFLSH); e) Hogares. **Estos cinco sectores constituyen la economía total.** ” (SCN 2008, pág. 2), y así se establece un marco conceptual que identifica a los participantes en los procesos económicos, para poder medir su aportación productiva y, junto con todo esto permitir el establecimiento de políticas enfocadas y auditables dentro de una economía nacional.

Más adelante, y haciendo un análisis más específico se establecen otras definiciones necesarias para el estudio de la informalidad y que son concretas para el mercado laboral, como por ejemplo:

- Trabajadores: “La fuerza de trabajo son las personas que están activamente dispuestas a aportar su trabajo durante un periodo de referencia determinado a fin de producir bienes y servicios que estén incluidos en la frontera de producción del SCN. La fuerza de trabajo se divide además entre las personas empleadas y las personas desempleadas. De manera que la población de un país puede subdividirse en tres categorías: empleados, desempleados y no incluidos en la fuerza de trabajo. La situación de una persona dependerá de su actividad (o ausencia de actividad) durante un periodo de referencia determinado (normalmente una semana)” (SCN 2008, pág. 406).
- Trabajo: “el empleo en el SCN se define como todas las personas, empleadas o trabajadores por cuenta propia, dedicadas a alguna actividad productiva

comprendida dentro de la frontera de producción del SCN y que está a cargo de una unidad institucional residente” (*Ibid*, pág. 407).

- Examina posibles situaciones que es necesario analizar para evitar problemas en la medición, como en el caso de “puestos de trabajo vs asalariados”: “Las personas pueden tener más de una fuente de ingresos por concepto de empleo, bien porque trabajen para más de un empleador o, porque además de trabajar para uno o más empleadores, trabajan por cuenta propia... el número de empleos en la economía superará el número de personas empleadas en la medida en que algunos asalariados tengan más de una ocupación” (*Ibid*, pág. 408), tal como lo establecía Hart casi 40 años antes.
- Otro de los conceptos necesarios para el desarrollo de las cuentas, y muy relacionado con la economía informal es el de “ingreso mixto”, en dónde se plantea que en la cuenta de generación del ingreso: “el saldo contable recibe el nombre de **excedente de explotación**, excepto en los casos de las empresas no constituidas en sociedad propiedad de los hogares en los cuales el (los) propietario(s) o los miembros del mismo hogar aportan mano de obra no remunerada de una clase similar a la podrían aportar trabajadores remunerados. En este caso, el saldo contable recibe el nombre de ingreso mixto, ya que implícitamente contiene un elemento de **remuneración** del trabajo realizado por el propietario o por otros miembros del hogar que no pueden identificarse por separado del **rendimiento** obtenido por el propietario como empresario” (*Ibid*, pág. 152).

El manual además recomienda la presentación de la información recabada sobre las actividades informales en la forma de “cuenta de producción” de la siguiente forma (*Ibid*, pág. 571):

- a) Producción.
 - a. Identificando y separando la utilizada para uso propio.
- b) Consumo intermedio.
- c) Valor agregado.
- d) Remuneraciones a los asalariados (en las que se tengan).
- e) Ingreso mixto bruto.
- f) Consumo de capital fijo.
- g) Ingreso mixto neto.

Por otro lado, el SCN 2008 expone las aportaciones tanto de la OIT (XV y XVII CIETs) como del Grupo Delhi en la descripción y caracterización de la informalidad; mientras que para determinar las fuentes de información básica para la medición de este fenómeno sugiere a: (*Ibid*, pág. 481)

1. Encuestas a hogares.
2. Encuestas a establecimientos.
3. Encuestas mixtas a hogares-establecimientos.

Es con esto que el capítulo 25 plantea el marco general con el que el Sistema en su revisión 5 le otorga un grado de importancia –al menos para unos países- al grupo de actividades a ser medidas en el marco de la informalidad, tratando siempre de mantener los conceptos generales de medición [cuenta de producción] utilizados con las sociedades formales, con ciertas adecuaciones por supuesto y asumiendo que la ausencia de estas mediciones desequilibra al Sistema en conjunto al inhibir la contabilización total de las actividades productivas.

Women in Informal Employment: Globalizing and Organizing – WIEGO.

Otra de las organizaciones internacionales que han contribuido al estudio y análisis de la informalidad, sus causas y consecuencias ha sido la WIEGO⁸⁴, que ha trabajado en los últimos años junto con OIT y grupo Delhi: “La Oficina Internacional del Trabajo (OIT), el Grupo internacional de expertos en estadísticas del sector informal (llamado Grupo de Delhi) y la red mundial Mujeres en el empleo informal: globalizando y organizando (WIEGO) trabajaron de forma conjunta para ampliar el concepto y la definición [del sector informal] e incorporar ciertos tipos de empleo informales que no se habían incluido en el concepto y la definición anteriores del "sector informal". Estas organizaciones intentaron incluir todos los aspectos relacionados con la informalidad laboral, tal como se manifiesta en las economías industrializadas, las que se encuentran en transición y las que están en desarrollo, así como la dinámica del mundo real en los mercados laborales de hoy, particularmente los acuerdos laborales de los trabajadores pobres” (Alter Chen 2012, pág. 7), con esto, el panorama de

⁸⁴ *Women in Informal Employment: Globalizing and Organizing* (Mujeres en el empleo informal: globalizando y organizando), fundada en 1997 es una red mundial de investigación, política y acción, cuyos estudios hacen contribuciones teóricas y empíricas al conocimiento sobre la economía informal, especializada en los trabajadores pobres –particularmente mujeres-, sus condiciones de vida y trabajo, así como sus organizaciones, en: <https://www.wiego.org/>

instituciones internacionales dedicadas al estudio y caracterización de la informalidad agregó a otro colaborador, con la particularidad de que se integra al análisis desde una perspectiva de género para abordar esta problemática laboral y social.

Junto con el bagaje en este tema se distingue que en los trabajos de la WIEGO hay dos soportes esenciales: por un lado, el análisis de la discusión precedente permite apreciar el camino recorrido en el tema, así como su contraste con la realidad [teoría vs *praxis*], y por otro lado, disponer de información estadística oficial que ha sido recolectada en años recientes por diversos países con el objetivo específico de medir a la economía informal. Esta perspectiva temporal posibilita tratar a este tópico con datos que hablan de la aportación en conjunto que estas actividades realizan al total de la economía, y cuando es posible, ubicar a las principales actividades productivas en que la informalidad tiene una mayor presencia.

Los trabajos de la WIEGO que se mencionan a continuación son: Chen (2012) que plantea una revisión general de la informalidad desde el debate en torno a su definición, teoría y opciones de política; mientras Vanek *et al* (2014) utilizan la información estadística recolectada por 121 países (40 de ellos basados en información directa y 81 con información indirecta) para que al agruparlos por regiones se obtengan algunas conclusiones generales sobre el funcionamiento de la informalidad; por otro lado Heintz *et al* (2008) estudian a la informalidad en África⁸⁵.

Si bien en el momento en que la WIEGO fue fundada e inició sus investigaciones ya habían pasado 25 años al menos de que la informalidad se consideró como un tema de análisis por derecho propio⁸⁶, los vaivenes históricos de finales del siglo XX, el papel específico que ha tenido este tipo de organización productiva en el trabajo y empleo en prácticamente todo el orbe, así como la relevancia de ciertos grupos productivos al interior de este fenómeno

⁸⁵ Entre otros documentos publicados por la WIEGO están disponibles: Chen *et al* (2008) que habla de la dinámica del empleo y la economía informal en el Sudeste de Asia, en particular en Bangladesh, India, Nepal, Pakistán y Sri Lanka; Skinner (2008) investiga acerca del comercio ambulante en diversos países de África, desde el debate entre 1970 y 1980, hasta el análisis en base a la información disponible y diversas cuestiones de política acerca de este tipo de comercio; por otra parte, Herrera *et al* (2012) utilizan el marco del Proyecto de Ciudades Inclusivas [del Banco Mundial] para estudiar a la informalidad en: Niamey, Ouagadougou, Bamako, Dakar, Adidjan, Lomé, Cotonou, Antananarivo en África, además de la ciudades de Ho Chi Mihn y Hanoi en Vietnam, y Lima, Perú.

⁸⁶ El documento de Kenia ya establecía: "*We should record here that the thinking of the mission on these matters has been greatly influenced and helped by a number of sociologists, economists and other social scientists in the Institute for Development Studies at the University of Nairobi. One begins to sense that a new school of analysis may be emerging, drawing on work in East and West Africa and using the formal-informal distinction to gain insights into a wide variety of situations*" (ILO 1972, pág. 6).

económico, han justificado una apreciación alternativa y diferente, ahora desde una perspectiva más detallada e integral, tal como la planteaban Sethuraman y Tokman en sus inicios.

Con esto se puede identificar una motivación renovada en el análisis de este objeto de estudio y enmarcada por la discusión de ciertos elementos como: “Los recientes estudios sobre la informalidad se centran de manera diversa en el tamaño y la composición de la economía informal, lo que impulsa o causa la informalidad, cuáles son las consecuencias de la informalidad en términos de bienestar o productividad, y qué vínculos existen entre informalidad y formalidad, crecimiento, pobreza y desigualdad. Este resurgimiento del interés en la economía informal ha generado un replanteamiento significativo del concepto y mejoras en la medición oficial del fenómeno” (Alter Chen 2012, pág. 4), lo cual además muestra que aun con todo el camino ya recorrido el debate respecto a este fenómeno sigue e incluso se puede apreciar que muchas de las preguntas siguen siendo las mismas que se plantearon en los documentos de los autores revisados al inicio de esta sección.

Y, si bien desde el principio del estudio de la informalidad se hizo una diferenciación entre la que se presentaba en países en desarrollo y en los desarrollados, la redefinición de los procesos productivos derivados de la globalización y la competencia internacional han llevado a que: “La producción en masa estaba dando paso a la “especialización flexible” o, en algunos contextos, volviendo a la producción en fábricas de explotación [*sweatshops*]” (Piore and Sabel en Alter Chen 2012, pág. 3), lo cual retoma ciertas ideas de un resurgimiento y por lo tanto una renovada coexistencia entre procesos productivos que hubiesen debido desaparecer definitivamente con el desarrollo en los países industrializados y que ahora sin embargo, son fomentados por estos. Esto se complementa con: “Estos cambios han estado (y todavía están) asociados con la informalización de las relaciones laborales. Trabajos estándar se han convertido en trabajos-no-estándar o atípicos con salarios por hora pero pocos beneficios, o ahora son trabajos a destajo sin beneficios; la producción de bienes y servicios ha sido subcontratada a unidades informales en pequeña escala y a trabajadores industriales externos [*industrial outworkers*]”⁸⁷ (Alter

⁸⁷ Otro de los elementos que contrasta con la argumentación en el *mainstream*, se basa precisamente en que WIEGO identifica un trabajo informal atípico pagado por hora, mientras que en Benanav *op cit*, se expone: “*Especially in regions where ‘non-monetary’ economies were extensive, many workers were not paid by the hour and hence had no reason to economize on the use of their time. As a result, these workers tended to ‘spread’ their work in two directions: first, they shared their work out among members of their households; second, they allowed what work they had to fill their days. Such workers appeared to work full time but made extremely low incomes. Their disguised unemployment was thus itself disguised*” (Benanav 2019, pág 113).

Chen 2012, pág. 3), con lo que se puede argüir acerca del incremento en la heterogeneidad laboral que se ubica alrededor de este fenómeno⁸⁸, y que ya no son solo o actividades de subsistencia o actividades que *huyen* de la formalidad, sino que ahora también se explican por una metamorfosis interna de lo que hasta hace pocos años todavía era formal.

Con esto se retoma la investigación enfocada en entender y describir el comportamiento de la informalidad, así la autora inquiriere: “¿Por qué el empleo en la economía informal a menudo se expande durante los períodos de ajuste o transición económica?, cuando las empresas reducen su tamaño o cierran, los trabajadores que son despedidos y no pueden encontrar otros trabajos formales a menudo terminan trabajando en la economía informal. **Esto es particularmente cierto para aquellos que no pueden permitirse el lujo de estar desempleados, más aún en países sin seguro de desempleo o compensación.** Si los tiempos económicos difíciles van acompañados de una inflación creciente o recortes en los servicios públicos, los hogares a menudo necesitan complementar los ingresos del sector formal con ingresos informales” (Alter Chen 2012, pág. 3), argumentación que se puede complementar con: “A menudo, la población desempleada incluye una mayor proporción de personas de entornos relativamente privilegiados. En ausencia de una red de seguridad social bien desarrollada, solo aquellas personas con los medios económicos suficientes pueden permitirse permanecer abiertamente desempleados” (Heintz *et al* 2008, pág. 4), e incluso a partir de esta última afirmación se podría considerar necesario también replantear el concepto de “desempleo” ya que, por un lado, esta no es una característica homogénea si se le relaciona con ciertos atributos *históricos* del núcleo familiar al que pertenece cada individuo, y por otro, se refuerza la crítica a la posición de que un individuo al elegir un trabajo *equilibra* su decisión entre tiempo de ocio y de trabajo, mediado por el salario, mientras que ya varios autores retoman que es la subsistencia del grupo familiar el principio básico de elección en dónde pueden ser varios los tipos de actividades productivas -con sus respectivas jornadas laborales- llevadas acabo también por un subconjunto de varios miembros del hogar –que pueden ser todos-, en dónde a partir de este trabajo en cooperación, se aseguren primero los satisfactores elementales.

Por otro lado, y como ya lo adelantaba Tokman: “Se reconoce cada vez más que gran parte de la economía informal actual está integralmente vinculada a la economía formal y que además contribuye a la economía total; y que apoyar a los trabajadores pobres en la

⁸⁸ En relación con su definición, que está directamente en función de la *formalidad* y no de características propias.

economía informal es un camino clave para reducir la pobreza y la desigualdad. Y también se reconoce cada vez más que las mujeres tienden a concentrarse en las formas más precarias de empleo informal, de modo que apoyando a las trabajadoras en la economía informal es un camino clave para reducir la pobreza de las mujeres y la desigualdad de género” (Chen 2004 en Alter Chen 2012, pág. 3), lo que modifica la discusión respecto a lo planteado por la OIT en 2002, ya que al menos aquí se postula como conveniente incidir directamente en este subconjunto de personas como motor para posibilitar un cambio y que si bien el rol productivo de la mujer se había identificado desde el trabajo en Kenia, la WIEGO considera indispensable enfocar esfuerzos en las actividades que de forma tradicional se han realizado sin protección y que también son de forma habitual realizadas por mujeres, en donde por otra parte, sin duda se deberá reconsiderar discutir acerca de la capacidad de transformación del Estado en la sociedad.

Es con estas ideas y tomando mayor distancia de las últimas opiniones que la OIT ha expresado respecto a una *conveniente* modificación conceptual, se afirmó: “En resumen, aunque el interés en la economía informal ha variado desde principios de la década de 1970s, el concepto sigue siendo útil para muchos formuladores de políticas, activistas e investigadores” (Alter Chen 2012, pág. 3), lo cuál argumenta sobre la pertinencia del término y el análisis que se hace entorno a este.

Para sustentar lo adecuado que este concepto es, diversos estudios de la WIEGO han retomado la información estadística recolectada por numerosos países en el mundo, en dónde por ejemplo Heintz *et al* señalan: “Muchos de estos trabajadores, incapaces de encontrar empleo en el sector formal, han tenido que **subsistir** con los bajos ingresos generados en la economía informal. Varios estudios en África han puesto de relieve el rápido aumento de los niveles de urbanización, que a su vez han contribuido al crecimiento de la fuerza laboral urbana. Muchos de estos trabajadores que viven en barrios marginales urbanos [*slum areas*] alrededor de las principales ciudades se ganan la vida en la economía informal” (Heintz *et al* 2008, pág. 18), en dónde las palabras de estos últimos autores no difieren mucho de las expresadas originalmente cuando se identificó a este fenómeno en Kenia y Ghana; por otra parte, otorgando un especial énfasis desde la perspectiva de género, en dónde el estudio realizado por Vanek *et al* utiliza los datos de varias naciones para agruparlos en las siguientes regiones: América Latina y el Caribe, África subsahariana, África del Norte y del Medioeste, Europa del Este y Asia central, Este y Sureste Asiático (excepto China) y China (basado solo en seis ciudades), y a partir de esto señalaron: “En

tres (de las seis) regiones y en la China urbana, el empleo informal es la fuente de empleo más importante para las mujeres que el empleo formal y una fuente de empleo más grande para las mujeres que para los hombres” (Vanek *et al* 2014 pág. 7), estas dos afirmaciones redundan en la figura 2 del inicio de la sección y dan una noción de la cantidad de personas que en el mundo tienen una actividad productiva con las características resaltadas en este documento y que aun hoy con los casi 50 años que han pasado desde el comienzo de su estudio parecen no solo no disminuir sino que podrían estar aumentando.

De la misma forma, en el lapso de tiempo que ha transcurrido entre los primeros bosquejos de la informalidad y el año 2020 [actual] se han presentado diversos avances tecnológicos y considerables cambios en los procesos productivos lo que ha evidenciado una mayor complejidad económica entre los países “desarrollados” y “no desarrollados”, por lo que es necesario plantear una perspectiva inclusiva de la evolución de este tópico explorando todavía más contextos en que la informalidad se materializa en dónde todavía se puede contrastar que existen una visible y una invisible, y además de esto es necesario reflexionar acerca de la gran cantidad de actividades que se han tratado de considerar bajo este concepto, en dónde si bien: “El concepto de empleo informal está propuesto para identificar las relaciones laborales que no se rigen por regulaciones económicas formales y/o protecciones legales y sociales básicas. A menudo, el término "empleo informal" se utiliza en los mercados laborales de los países en desarrollo. En las economías de mayores ingresos, es más común hablar de empleo "no estándar" o "atípico" (Heintz *et al* 2008, pág. 4), y aun con esto: “En algunas circunstancias, el empleo no estándar se define de manera análoga al empleo informal. Sin embargo, el empleo no estándar se refiere con mayor frecuencia a las relaciones laborales que: (a) son a corto plazo y de naturaleza fortuita (por ejemplo, contrataciones a corto plazo y jornaleros), o (b) se caracterizan por un empleo parcial o regímenes de tiempo de trabajo volátiles (por ejemplo empleo a tiempo parcial y de guardia [on-call employment]). Dependiendo de las leyes laborales específicas, el empleo no estándar también puede asociarse con un nivel reducido de protección social y regulatoria (es decir, el trabajo no estándar también es informal)” (Heintz *et al* 2008, pág. 4), y es importante considerar estos términos particulares debido a la perspectiva -ya vista- que tuvieron los países desarrollados en la propuesta de analizar primero un *empleo oculto* en lugar del informal y que ahora se propone un tipo de empleo *no estándar* en lugar de informal, en el cual: “Es probable que muchas de las personas que trabajan bajo tales acuerdos, pero no todas, se puedan identificar con empleos informales en los países en

desarrollo. Los acuerdos en cuestión generalmente se denominan empleo-no-estándar porque tienden a no brindar a los trabajadores la protección de un empleo asalariado regular, de tiempo completo y de duración anual. Como se usa comúnmente, el término trabajo "no estándar" incluye: trabajadores independientes por cuenta propia sin empleados; empleo temporal (o de duración fija), que también incluye agencias de ayuda temporal, trabajadores on-call [de guardia], por contrato determinado; y algunos trabajadores a tiempo parcial [part-time workers]" (Vanek *et al* 2014, pág. 15), lo que muestra que los matices laborales se han incrementado al mismo tiempo que ha sucedido el avance tecnológico, en dónde la vulnerabilidad en el trabajo en todas las regiones del mundo se plantea nuevamente como el *leitmotiv* ya mencionado antes y que se ha designado en los últimos años como de carácter fundamental para considerarse informal; y es por el uso de estos diversos términos que se considera indispensable realizar primero **una discusión a partir de conceptos y términos unívocos claros, que sean específicos para cada situación, evitando el uso innecesario de sinónimos que sin duda vician el análisis**; y con todo esto se puede afirmar con toda seguridad que la discusión de este fenómeno está todavía lejos de estar terminada, ya que, de forma independiente al concepto⁸⁹ que se utilice: "La investigación ha demostrado que los trabajadores en empleos informales ganan menos, tienen ingresos más volátiles, carecen de acceso a servicios públicos básicos y protecciones, y enfrentan mayores riesgos de pobreza en comparación con los trabajadores en el empleo formal" (Chen en Heintz *et al* 2008, pág. 4), lo que justifica continuar con este debate debido a las consecuencias sociales que este involucra.

Aunado a esto, una de las características que se ha mencionado a lo largo de esta revisión y que aparece en prácticamente todos los documentos revisados es el de **heterogeneidad** de lo que se intenta estudiar, comprender y medir, ya que dada la forma *lato sensu* en que se definió desde un inicio esto implicó abarcar a casi todo lo que no era formal [quedando fuera solo lo subterráneo y lo ilegal] por lo que se incluyeron una gran diversidad de actividades, con un rango en sus características muy amplio: "Las condiciones de trabajo y el nivel de ingresos difieren notablemente entre los que buscan en la calle ropa vieja y papel, los que producen prendas de vestir subcontratados desde sus hogares, los que venden productos en las calles y los que trabajan como procesadores de datos temporales. Incluso al interior de los países, la economía informal está altamente segmentada por sector de la

⁸⁹ "...*What's in a name? That which we call a rose by any other name would smell as sweet...*"

economía, lugar de trabajo y situación en el empleo y, dentro de estos segmentos, por grupo social y género. Pero aquellos que trabajan de forma informal tienen una cosa en común: **carecen de protección legal y social**" (Alter Chen 2012, pág. 4), que nuevamente es el *tema central* alrededor del cual se ha conformado el análisis y es el punto en torno al cual convergen los diversos casos estudiados, esto lleva de forma implícita un gran reto desde la perspectiva de política económica, ya que entre más extensa y diferente sea la población objetivo [cantidad y atributos] menor será la capacidad de transformación por parte del Estado.

Esta extensa población objetivo se puede rastrear en la evolución y desarrollo del concepto: "La definición ampliada se centra en la naturaleza del empleo además de las características de las empresas e incluye todo tipo de empleo informal, tanto dentro como fuera de las empresas informales. Esta definición ampliada fue respaldada por la Conferencia Internacional del Trabajo (CIT) en 2002 y la Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (CIET) en 2003. En 1993, la CIET adoptó una definición estadística internacional del sector informal para referirse al empleo y la producción que se lleva a cabo en pequeñas empresas no incorporadas y/o empresas no registradas. En 2003, la CIET amplió la definición para incluir los diversos tipos de empleo informal fuera de las empresas informales: los estadísticos se refieren a esta noción ampliada como "empleo informal" (Alter Chen 2012, pág. 7), es así como el empleo informal, así definido, es una categoría amplia y diversa a partir de la cual, se le subdivide primero en autoempleo o empleo independiente con o sin empleo asalariado permanente, que sin embargo resultan también en categorías extensas para fines de análisis y formulación de políticas, por lo que sería conveniente agruparlas en subcategorías más homogéneas de acuerdo con la situación del empleo en función de las características sociales y productivas de cada país.

Para lograr esto uno de los elementos de trascendental importancia ha sido identificar las principales actividades en que la informalidad se concentra, en dónde se plantea: "El empleo informal fuera de la agricultura está dominado por actividades de servicio, como comercio, transporte y varios otros servicios. El comercio es quizá la rama más importante de actividad económica, ya que representa del 25 por ciento (Europa Oriental y Asia Central) al 43 por ciento (África Subsahariana) de todo el empleo informal no agrícola en todas las regiones. Además de las actividades de servicio, la fabricación y la construcción representan importantes ramas de actividad" (Vanek *et al* 2014 pág. 12), mientras que por su parte: "El autoempleo informal [*Informal self-employment*] en la agricultura representa

aproximadamente el 40-50 por ciento de todo el empleo en Ghana, Kenia y Malí, y más del 77 por ciento en Madagascar. Dado su tamaño, el sector agrícola no puede ignorarse en un análisis exhaustivo del empleo informal en África subsahariana” (Heintz *et al* 2008, pág. 9), que centra el análisis en actividades productivas específicas susceptibles de ser transformadas, y que para el caso mexicano existen una gran cantidad de documentos acerca de las razones del atraso de lo que Kautsky denominó *la cuestión agraria*, en dónde a su vez, uno de los retos identificados en muchos países es que: “Las estadísticas sobre el empleo informal a menudo se limitan a actividades-no-agrícolas. Sin embargo, la falta de protección social también caracteriza gran parte del empleo agrícola. Se puede suponer que gran parte del empleo en la agricultura también es informal, y es importante tener en cuenta el tamaño relativo del empleo agrícola cuando se considera la prevalencia del empleo informal en relación con el empleo total” (Vanek *et al* 2014, pág. 9).

De acuerdo a esto es necesario conocer de primera mano la forma en que están constituidas las diversas actividades productivas de un país, que para la perspectiva de las sociedades africanas, se afirma: “... Podemos extraer una serie amplia de inferencias de las tablas 3 y 4 que deberían de forma general ser indicativas de la estructura del empleo en muchos países del África subsahariana, reconociendo que Sudáfrica sigue siendo una excepción en muchos casos. Primero, el empleo informal representa una proporción significativamente mayor del empleo total que el empleo formal. Segundo, el sector agrícola sigue siendo una fuente considerable de oportunidades de empleo y no se puede ignorar fácilmente. Tercero, el autoempleo informal [informal self-employment], tanto agrícola como no agrícola, ofrece una gran cantidad de oportunidades económicas para hombres y mujeres. Cuarto, el sector público es a menudo una fuente importante de empleos más formales. Quinto, las mujeres tienden a trabajar desproporcionadamente en empleos informales y, a menudo, en formas más precarias de empleo informal. Sexto, los hombres tienden a tener un mayor acceso al empleo asalariado, tanto formal como informal, que las mujeres” (Heintz *et al* 2008, pág. 11), situaciones que por su parte deben ser contrastadas con lo que sucede en otros países y considerar así las opciones de política pertinentes.

En este desglose también es oportuno precisar las actividades en que se enfocan las mujeres: “Existe evidencia clara de segmentación de género en el empleo informal. Muy pocas mujeres trabajan en el sector informal dedicado a actividades de construcción y transporte, la única excepción modesta son las trabajadoras de la construcción en el sur de Asia. Estos dos sectores están claramente dominados por hombres. En la manufactura se

presenta un nivel igual o mayor en la proporción de empleo informal de las mujeres que el de los hombres en todas las regiones, excepto en África subsahariana. Un similar el patrón existe en actividades comerciales, en este caso con las excepciones de Medio Oriente, África del Norte y el sur de Asia. Los servicios diferentes a comercio y transporte (es decir, trabajo doméstico) representan una mayor proporción de empleo femenino que masculino en todas las regiones” (Vanek *et al* 2014, pág. 12), en dónde por otro lado se sostiene: “Las mujeres tienden a estar desproporcionadamente empleadas como trabajadoras domésticas informales remuneradas (empleadas informales en hogares) y también, pero en menor medida, como trabajadoras familiares contribuyentes en empresas formales” (Vanek *et al* 2014, pág. 11).

Otra de las formas que la WIEGO propone para complementar el análisis es contrastando los ingresos que perciben los que trabajan en *ambos tipos de economía*, tal como ya lo habían planteado Hart y Sethuraman, en dónde se pueden identificar que: “Los ingresos son generalmente más altos en el empleo formal no-agrícola y más bajos en el empleo agrícola informal. Los ingresos en el empleo informal no-agrícola generalmente se encuentran en algún punto entre estos extremos. No todo el empleo formal es necesariamente superior al empleo informal. Por ejemplo, el empleo agrícola formal puede tener ingresos promedio más bajos que ciertos tipos de empleo informal no agrícola. Además, los empleadores informales, como un subconjunto de los trabajadores independientes informales, pueden ganar, en promedio, más que los trabajadores asalariados formales en algunos países” (Heintz *et al* 2008, pág. 14), que muestra las diversas combinaciones que hay entre ingreso-sector formal/informal-trabajo y que a su vez estas afirmaciones pueden ser complementadas con otras categorías de ingreso desarrolladas en forma reciente, en las que se sostiene: “La prima salarial [*wage premium*] por acceso a trabajos formales es mayor para las mujeres que para los hombres, al menos cuando se mide en relación con los ingresos promedio. Del mismo modo, la penalidad [*penalty*] por el empleo informal es mayor para las mujeres que para los hombres. Esto no es sorprendente cuando consideramos que las mujeres tienen más probabilidades de trabajar de manera informal y, cuando trabajan en empleos informales, a menudo trabajan en actividades menos favorables” (Heintz *et al* 2008, pág. 14), lo que muestra otro de los elementos a considerar junto a los ingresos totales relacionados con el trabajo informal por género.

Si bien varios de los trabajos aquí revisados están enfocados en las características de países africanos, países como México podrían considerar estas peculiaridades y retomar de ellas las que se consideren atinentes a su realidad, ya que: “La variación de los ingresos en las diferentes categorías de empleo, tanto formal como informal, sugiere que los mercados laborales en los países africanos pueden estar segmentados. Es decir, las personas que trabajan enfrentan barreras a la movilidad que les impiden recibir los mejores ingresos posibles a su trabajo... Esto se debe a que las tabulaciones no tienen en cuenta las variaciones individuales en términos de educación, habilidades, experiencia u otros factores determinantes de la productividad individual” (Heintz *et al* 2008, pág. 15).

Por otra parte, y aun con la importancia que se le reconoce a la informalidad con las descripciones estadísticas antes expuestas, el trabajo de la WIEGO no se centra solo en esto y retoma también mucho de la discusión y evolución del objeto de estudio que ya se ha tratado en este documento, en donde por ejemplo Alter Chen bosqueja un compendio de las propuestas de estudio que se han planteado sobre este y explica que existen cuatro posturas de pensamiento dominantes en relación con el análisis de la economía informal, y las clasifica como: (Alter Chen 2012, pág. 5)

- “La escuela dualista, caracterizada por una visión de que las actividades informales están centradas en actividades marginales, y que los desequilibrios demográficos y económicos provocan desfases entre las personas que buscan trabajo y la estructura laboral moderna de la economía en cuestión. Esta escuela reconoce que si el Estado fomenta el empleo formal, crédito, infraestructura y servicios sociales, se reducirá el sector informal y el restante tendrá elementos para alcanzar un desarrollo propio. Los autores o trabajos que reconoce en esta visión son: Hart, el trabajo de la OIT en Kenya, Sethuraman y a V.E. Tokman.
- La escuela estructuralista, que analiza a la economía informal dentro de una lógica de vinculación entre unidades económicas (microempresas) y trabajadores subordinados que se utilizan para reducir los costos de insumos y manos de obra, para aumentar la competitividad de las grandes empresas capitalistas; además de esto se centran en el comportamiento de las empresas ante el poder de negociación que ejercen los sindicatos, las regulaciones estatales, la competencia internacional

y la evolución del proceso de industrialización. Se reconocen a los trabajos de autores como Moser, y Castells y Portes⁹⁰.

- La escuela legalista, para la que el sector informal está compuesta por valerosos micoempresarios que optan por operar de manera informal para evadir costos, tiempo y esfuerzos en un intrincado y forzoso proceso para ser formales, y que a su vez necesitan del reconocimiento de “derechos de propiedad” para transformar ciertos bienes en activos productivos legales. La principal sugerencia al Estado se enfoca en la reducción de trámites burocráticos y con esto incentivar el registro de las microempresas. Pensamiento cuyo principal exponente es De Soto.
- La escuela voluntarista. Que también se enfoca en emprendedores informales que de forma deliberada buscan evitar las regulaciones y los impuestos, que a diferencia de la escuela legalista no los identifica en los trámites gubernamentales de registro, sino con una evaluación costo-beneficio entre las opciones formal e informal, y que además provocan una competencia desleal con el resto de las empresas formales”.

Y a partir de identificar estas posturas y en lugar intentar ensayar una descripción absoluta que abarque todos estos elementos desde una perspectiva *definitiva*, la autora plantea: “Dada la heterogeneidad de la economía informal, cada una de estas perspectivas tiene mérito ya que cada escuela refleja una u otra "porción del pastel (informal)". Pero la economía informal en su conjunto es más heterogénea y compleja de lo que sugeriría la suma de estas perspectivas” (Alter Chen 2012, pág. 6), que complementa más adelante con: “Según la red WIEGO, la mayoría de las teorías causales son válidas, pero solo para ciertos segmentos del empleo informal; y ninguna teoría causal de forma individual puede explicar cada segmento del empleo informal. Además, las cuatro explicaciones causales dominantes (salida de, exclusión de, barreras de entrada a las relaciones formales, así como la subordinación o explotación por parte de las empresas formales) no son un conjunto suficiente de explicaciones causales. Fuerzas estructurales más amplias y regulaciones informales también impulsan la informalidad” (Alter Chen 2012, pág. 11), con lo que muestra que aun con toda la discusión y el camino ya andado, son todavía necesarias otras propuestas teóricas -e históricas- que complementen el análisis de la informalidad.

⁹⁰ Otro punto de vista respecto al trabajo de Portes y Castells al menos es el que se plantea en Núñez *et al* 2008, en dónde lo catalogan como *neomarxista*.

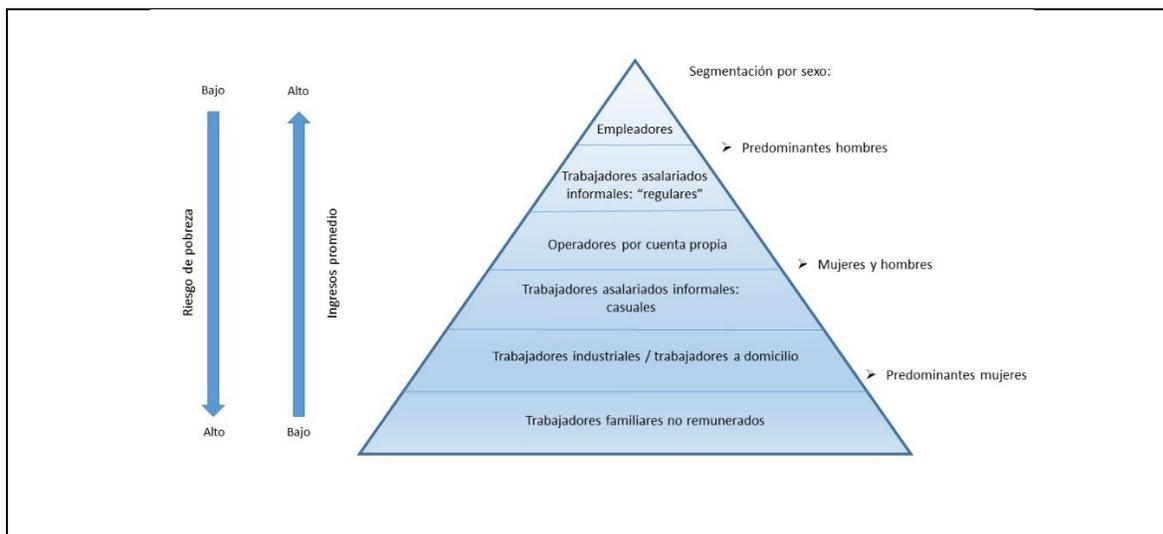
Es así como los diversos investigadores que colaboran en la WIEGO proponen algunas modificaciones en los planteamientos en el tema y realizan aportaciones para enriquecer y continuar con esta discusión.

Parte de los cambios se centran en agregar nuevas tipificaciones para lograr un análisis más detallado de la situación laboral actual, esto por que identifican que existen algunos tipos de trabajo asalariado que *tienen más probabilidades de ser informales que otros*, ya que -dependiendo la situación de cada país- una cantidad considerable de personas son empleados contratados sin contribuciones de protección social cuyas características pueden considerarse como situaciones de empleo con características homogéneas propias. Y proponen, por ejemplo, una caracterización específica del empleo informal asalariado a ser estudiado, que se establece como: (Alter Chen 2012, pág. 7)

- Empleados de empresas informales.
- Trabajadores ocasionales o jornaleros.
- Trabajadores temporales o de tiempo parcial.
- Trabajadores domésticos remunerados.
- Trabajadores por contrato determinado.
- Trabajadores no registrados o no declarados.
- Trabajadores externos industriales [outworkers] (también llamados trabajadores a domicilio).

Esto ya que al utilizar algunos marcos holísticos enfocados en la informalidad se identifican a diversas actividades que pueden tener mayores riesgos económicos y que a su vez pueden ser asociadas con menores nivel de autoridad en el empleo; con esta tipificación alternativa que relaciona las situaciones de empleo de la OIT complementadas con la propuesta de la red WIEGO se esbozan también posibles asociaciones con otras categorías de estudio, *id est.* riesgo de pobreza, nivel de ingreso promedio, además de que se puede relacionar con la subsunción de la mujer en el trabajo, todo esto se plantea en la figura que se expone a continuación.

Figura 7. Modelo WIEGO del empleo informal: jerarquía de ingresos y riesgo de pobreza por estatus de empleo y sexo.



Fuente: Alter Chen 2012.

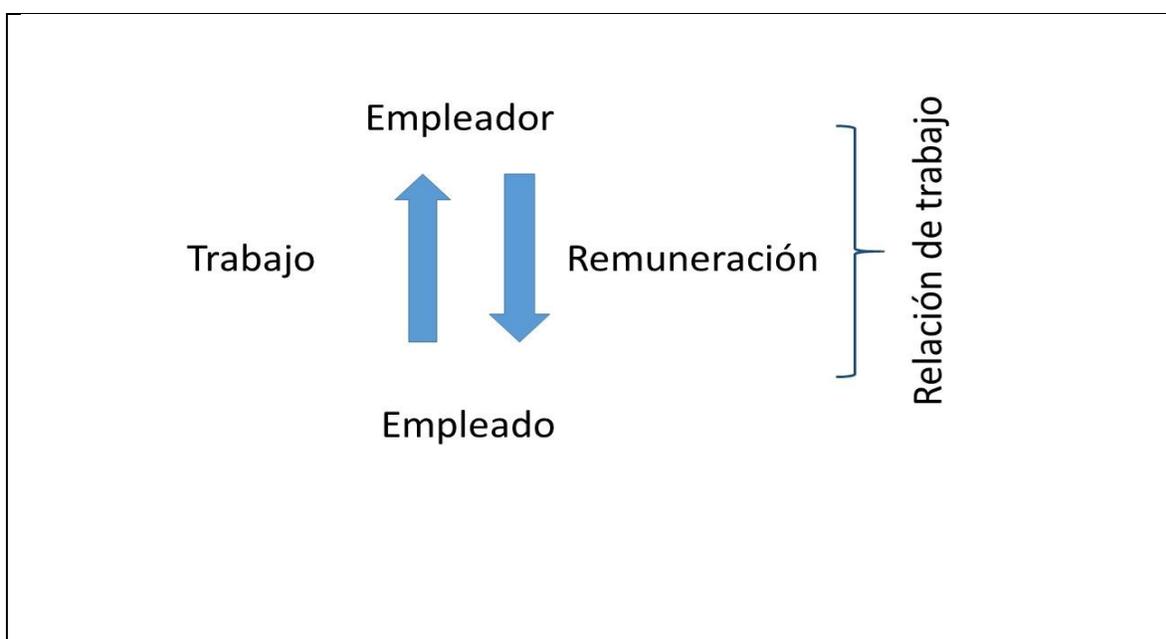
En esta figura se plantea que en general son las mujeres las que presentan una mayor posibilidad de ser trabajadores familiares no remunerados, o de ser trabajadores a domicilio, condición asociada por su parte con ingresos promedio más bajos y por lo tanto con un mayor riesgo de padecer pobreza. Situación que contrasta con las actividades realizadas en general por los hombres, que tienen mayor posibilidad de ser empleadores con mayores ingresos y ergo, menor riesgo de pobreza.

Por otra parte, la WIEGO también aporta al estudio de la "relación de trabajo", que se determina como un elemento clave de análisis para ayudar a comprender el proceso de informalización en los últimos años, así se plantea: "Históricamente, en todo el mundo la "relación de trabajo" ha representado la piedra angular –el concepto jurídico central– alrededor del cual la ley laboral y los convenios colectivos de trabajo buscaron reconocer y proteger los derechos de los trabajadores. Independientemente de su definición precisa en diferentes contextos nacionales, la relación de trabajo ha representado "una noción universal por la que se crea un nexo entre una persona, denominada el 'empleado' (o, con frecuencia, el 'trabajador') y otra persona, denominada el 'empleador' a quien aquella proporciona su trabajo o le presta servicios bajo ciertas condiciones, a cambio de una remuneración" (OIT 2003 en Alter Chen 2012, pág. 13), y al incluir esta base jurídica en el

análisis de este objeto de estudio se propone aportar más elementos para la plena identificación de los casos más inescrutables de la informalidad.

En la siguiente figura se intenta plasmar la forma básica de la relación de trabajo, aunque, dada la evolución de los mercados laborales, cada vez resulta más confuso y complicado identificar al empleador real y al productor final real, lo que a su vez permitiría determinar la empresa que tendría que otorgar los derechos laborales a los trabajadores a su cargo.

Figura 8. Relación de trabajo.



Fuente: Elaboración propia.

Y si bien esta propuesta es *naïf* respecto a la forma de entender este concepto, esta asociación laboral sencilla se ha vuelto cada vez más nebulosa y Alter Chen se enfoca en proponer un análisis de las relaciones de trabajo modernas no del todo claras o reconocidas, entre las que destacan: (Alter Chen 2012, pág. 13).

- “Encubierta, en la que jurídicamente se da una apariencia diferente a la real (subcontratación en lugar de trabajo directo).
- Ambigua, vendedores que dependen de un solo productor, o que venden por comisión.

- No claramente definida, la relación de empleo existe claramente, lo que no se puede determinar es al responsable que debe otorgar los derechos laborales a los trabajadores”.

Así, estos son algunos de los elementos que la WIEGO enfatiza como componentes necesarios a ser examinados en la evolución de la informalidad ya que la multiplicidad de intermediarios laborales [agencias de empleo], el trabajo basado en una comisión más que en un salario [que ya se identificaba desde Kenia], así como los cambios en el marco legal [postura por su parte del Banco Mundial], han contribuido a volver más complejo el proceso de obtención derechos para el trabajador.

En otro orden de ideas, otro de los elementos que caracterizan el análisis de la Red es añadir a la discusión de relaciones productivas, elementos extra económicos que matizan –en el mejor de los casos - o que contradicen de forma abierta la argumentación del *mainstream* principalmente, en dónde por ejemplo se propone complementar el análisis desde un punto de vista *sociohistórico* respecto al rol de las mujeres en el trabajo, en dónde se afirma:

- Desde la importancia del empleo femenino en el contexto laboral del hogar en conjunto: “Las mujeres empleadas con frecuencia tienen tasas de pobreza más bajas en promedio porque su contribución al ingreso familiar marca la diferencia en cuanto a si el hogar es pobre o no, incluso cuando el empleo de las mujeres es de muy baja calidad. En muchos casos, es el empleo de las mujeres lo que mantiene a una familia por encima de la línea de pobreza. Este resultado aparentemente contradictorio surge porque el ingreso agregado del hogar (o consumo), no la posición de un individuo en el mercado laboral, determina el estado de pobreza” (Heintz *et al* 2008, pág. 17), lo que refuerza por su parte el punto de vista de que es el trabajo en conjunto de una familia, no las decisiones individuales, las que determinan la sobrevivencia primero del hogar.
- Desde un punto de vista social e histórico: “La red WIEGO ha propuesto añadir que las normas y tradiciones sociales juegan un papel importante. Las normas de género que rigen la movilidad y el comportamiento de las mujeres ayudan a explicar por qué, en la mayoría de los países y contextos, los trabajadores familiares que contribuyen y que no son remunerados y los productores a domicilio son predominantemente mujeres, mientras que los empleadores informales son

predominantemente hombres. Muchos trabajadores informales se dedican a ocupaciones hereditarias, transmitidas de generación en generación” (Alter Chen 2012, pág. 11) lo que abunda en la necesidad de una visión histórica acerca de este fenómeno productivo, ya que las cuatro escuelas antes vistas no aportan mucho en este sentido, si acaso en algunos casos generales la dualista.

- Se refuta lo expuesto antes por el documento del Banco Mundial: “En muchos países, los trabajadores a tiempo parcial [part-time workers] tienen salarios por hora⁹¹ más bajos, niveles más bajos de promoción laboral y un menor empleo a largo plazo que los trabajadores de tiempo completo, incluso después de controlar las características individuales y laborales. Para las mujeres, el trabajo a tiempo parcial a menudo se describe como **una opción** para limitar las horas de trabajo remunerado con el fin de distribuir tiempo con responsabilidades de cuidado [a niños o adultos mayores]. Sin embargo, el contexto social, las **normas sociales y el grado de apoyo público** para cuidado infantil limitan el grado en que las mujeres **realmente "eligen"** la cantidad de horas de trabajo” (Vanek *et al* 2014, pág. 2), lo que se complementa con: “El trabajo a tiempo parcial [part-time work] afecta el empleo de las mujeres en mayor grado que el de los hombres. Para las mujeres, el trabajo a tiempo parcial a menudo se describe como una opción para limitar las horas del mercado laboral para poder pasar también tiempo en las responsabilidades de cuidados y atención y, por lo tanto, es "voluntario". Sin embargo, el contexto social, las normas sociales y el nivel de apoyo público al cuidado infantil limitan la medida en que las mujeres realmente "eligen" sus horas de trabajo. En algunos países, las horas laboradas a tiempo parcial (y sus ingresos reducidos) son la única forma de mantener un trabajo y cumplir con las responsabilidades de atención y cuidados. Además, dada la segregación sexual de los trabajos, incluida la tipificación de los trabajos a tiempo parcial como "trabajos de mujeres", las mujeres que buscasen trabajar a tiempo completo pueden solo encontrar oportunidades para trabajar a tiempo parcial” (Vanek *et al* 2014, pág. 29), y a partir de esto se puede sostener que las afirmaciones del Banco Mundial y de este documento WIEGO son mutuamente excluyentes.
- “Las mujeres continúan en desventaja significativa en el mercado laboral en África (y en otras esferas de la vida social y económica). Como ha destacado nuestro

⁹¹ Nuevamente, salarios por hora bajos.

resumen estadístico, las mujeres se concentran en la economía informal. Para muchas mujeres en África, desfavorecidas por el sistema educativo y discriminadas en la economía formal, la economía informal ofrece la única oportunidad para generar ingresos” (Heintz *et al* 2008, pág. 18) lo cuál también hace eco en las posibles elecciones que puedan tener un grupo de trabajadores, en especial las mujeres trabajadoras, en un ambiente social hostil y que, por otra parte, no es exclusivo de ese continente.

Por otro lado, en abierta discrepancia con dos de las escuelas antes vistas, se expone:

- “Uno de los debates clave sobre las características de los trabajadores en la economía informal es si, como ha sido a menudo argumentado por la OIT, el trabajo informal es principalmente una función de la pobreza o si, como han argumentado De Soto (1989) y Maloney (2004) para América Latina, la economía informal está compuesta por emprendedores que optan por trabajar en la economía informal para escapar de la carga de tener que cumplir con las onerosas regulaciones sobre los pequeños empresarios. Nuestro resumen estadístico y la mayor parte del detallado trabajo de campo cualitativo que se ha realizado sugieren que para la mayoría de los países del África subsahariana, aunque existan algunos grupos pequeños con altos ingresos, la mayor parte de los trabajadores de la economía informal obtienen ingresos extremadamente bajos, difícilmente el tipo de ingresos que se intentan ocultar a las autoridades fiscales” (Heintz *et al* 2008, pág. 17).
- “La evidencia que se obtiene de Sudáfrica (ver Valodia 2008) sugiere altos niveles de rotación entre el empleo formal e informal durante un período de tiempo relativamente corto. Esto sugiere que es poco probable que los trabajadores con bajos salarios se beneficien significativamente del cambio del empleo informal al formal y viceversa. En segundo lugar, a diferencia de los casos en América Latina donde Maloney (2004) y otros han argumentado que los trabajadores *optan* por ingresar al sector informal para **escapar** de los excesivos requisitos legales, hay dos argumentos que parecen contrarrestar la opinión de una libre elección. Primero, los movimientos ocurren en ambas direcciones, no solo formales a informales como uno esperaría si domina el punto de vista de una libre elección. En segundo lugar, como sugieren los ingresos brutos antes mostrados, parece haber muy pocos beneficios económicos asociados con los movimientos del empleo formal al informal” (Heintz *et al* 2008, pág. 17).

Además de esto, otras de las aportaciones que han realizado en la WIEGO en conjunto se centran en el papel del crédito y en la distribución espacial de las actividades productivas. Respecto a la primera de estas variables se afirma: “La falta de activos privados, tanto financieros como productivos, representa una de las principales limitaciones que enfrentan los trabajadores independientes informales [informal self-employed]. Como ya se discutió, la necesidad de adquirir activos a menudo se cita como una de las barreras más formidables que enfrentan los trabajadores independientes informales. Más aún, los ingresos y la productividad de las empresas de muy pequeña escala mejoran cuando aumentan los activos productivos privados. El ahorro privado, incluidos los ahorros de los miembros de la familia y sus parientes, es la fuente más importante de financiamiento inicial que se utiliza para establecer pequeñas empresas” (Heintz *et al* 2008, pág. 21), y que se complementa con: “Nuevamente, es probable que el racionamiento crediticio sea particularmente severo para los prestatarios rurales y de pequeña escala por las mismas razones que las tasas de interés son extremadamente altas: falta de sistemas de información crediticia y percepción del riesgo” (Heintz *et al* 2008, pág. 22), lo que plantea tanto a las restringidas fuentes de financiamiento que –nuevamente- son parcialmente solucionadas por el grupo familiar cercano o ampliado, o a los principales grupos productivos expuestos a padecer restricciones crediticias, con sus consecuentes limitaciones⁹².

Respecto al análisis conjunto entre la distribución espacial y la informalidad se identifica que la concentración en determinadas áreas –algunas ciudades- de una mayor cantidad y variedad de inversiones públicas implica: “Las desigualdades espaciales en la distribución de los activos públicos pueden ser un problema si la infraestructura sigue siendo subdesarrollada en áreas donde operan empresas informales. En estas condiciones, los trabajadores informales por cuenta propia están aún más marginados, ya que son pobres en activos tanto en términos de recursos públicos como en privados. Mucho se ha escrito sobre el papel de los proyectos de infraestructura tradicionales y el impacto en la productividad privada. En muchos casos, relaciones similares entre los activos públicos y

⁹² Un estudio acerca del papel de las microfinanzas en el apoyo productivo encontró en Yunus (1998) a uno de sus principales expositores, él relaciona al microcrédito, la pobreza y en especial el trabajo de las mujeres para *superar* esta situación, y que se identifican aquí: “esquemas informales de ahorro en el África subsahariana a menudo ayudan a resolver este problema al permitir a grupos de individuos conjuntar sus ahorros. Y estos pueden ser utilizados para financiar empresas de pequeña escala y actividades informales” (Heintz *et al* 2008, pág. 22).

la productividad privada se pueden aplicar a los pequeños productores” (Heintz *et al* 2008, pág. 24).

Son muchos más los elementos considerados por la WIEGO, sin embargo, en los documentos aquí citados se hace una evaluación de elementos puntuales que podrán permitir conocer y comprender mejor al fenómeno de la informalidad, entre los que destacan, desde la perspectiva en que se plantea el reto de medición y en base a cómo este se determina la forma de recopilar la información, en dónde Vanek *et al* establecen como indispensable: “Se debe tener precaución al comparar las estimaciones en la tabla 2 entre países. Las estimaciones difieren en varias dimensiones”: (Heintz *et al* 2008, pág. 6)

1. La definición del sector informal.
2. El tipo de encuesta utilizada para desarrollar los estimados.
3. La cobertura (por ejemplo: urbano/rural; agricultura/no agricultura; y situación de empleo)
4. El grado de desagregación por sexo.

Además de esto, se plantean diversos retos relacionados a lo largo de toda la formulación del estudio, por ejemplo, para las fuentes de información básica se resalta: “Las encuestas a empresas, las encuestas a la fuerza laboral, las encuestas de hogares generales y las encuestas mixtas recopilan diferente información sobre los trabajadores informales. Además, la cobertura de las encuestas puede diferir. Por ejemplo, las encuestas de empresas pueden no identificar las empresas domésticas muy pequeñas que operan fuera de los hogares (por ejemplo, el trabajo a domicilio [*home-based work*]) en la misma medida que las encuestas de hogares. Del mismo modo, las **encuestas de hogares pueden no tener información completa sobre las empresas donde trabajan los empleados asalariados**” (Heintz *et al* 2008, pág. 8) lo cual muestra que basarse en una sola encuesta, podrá generar algún sesgo en la información recopilada, por lo que nuevamente se debe establecer un *trade-off* en la conformación de la información básica [que por su parte debería estar siempre a disposición de los usuarios de la información para su evaluación,] lo que se complementa con: “Prestar especial atención en las encuestas de fuerza laboral u otras en hogares para recopilar datos sobre los ingresos tanto del salario como del trabajo por cuenta propia, los tipos de protección social recibidos a través del empleo, el lugar de trabajo, estacionalidad y otros patrones temporales, así como trabajos múltiples o secundarios” (Vanek *et al* 2014, pág. 32), lo cual a su vez sugiere que sean encuestas

distribuidas a lo largo del año, no concentradas en solo un periodo fijo o determinado, lo que sin duda perjudicaría al incorporar otro sesgo –que a su vez debería ser evaluado- en la información básica, además de que es necesario: “Sensibilizar sobre el hecho de que existen varios métodos y tipos de encuestas para recopilar información en empresas informales, que tienen fortalezas y limitaciones, en lugar de un único método que es universalmente aplicable” (Vanek *et al* 2014, pág. 32).

Por otra parte, en la argumentación acerca de este objeto de estudio, se identifica el uso de conclusiones particulares que se usan de manera general: “Sin embargo, no es raro encontrar análisis de formas informales de empleo como si dicho empleo fuera homogéneo. Del mismo modo, algunos estudios se centran en un segmento del mercado laboral informal (por ejemplo, empleadores o "empresarios") y se generalizan a todas las formas de empleo informal. Se debe tener cuidado de reconocer la diversidad del empleo informal en el contexto africano y limitar la tendencia a generalizar cuando no está justificado” (Heintz *et al* 2008, pág. 12), conducta que por su lado debe ser analizada desde una perspectiva de lógica formal y sobre todo de ética.

Más aún, ya que el objetivo último en estos documentos es lograr una descripción estadística más precisa de un país para esto es necesario una representación más apropiada de las relaciones laborales [que a su vez podría estar relacionada con una propuesta teórica diferente], tal como se vio líneas arriba: “Mejorar los métodos para identificar categorías de trabajadores informales, como los trabajadores domésticos remunerados, los trabajadores a domicilio, los vendedores ambulantes y los que se dedican a reciclar, como se hizo para el capítulo 3 de este informe. [Ya que] Las tres clasificaciones principales por características económicas del empleo - Tipo de actividad económica (ISIC), Status en el empleo (ICSE) y ocupación (ISCO) - son mejores para describir el empleo en la economía formal que en la economía informal” (Vanek *et al* 2014, pág. 33), además de que se plantea: “Mejorar los métodos para medir el empleo informal en la agricultura. Si bien la definición internacional de empleo asalariado informal es adecuada tanto para los empleados agrícolas como para los no-agrícolas, la definición internacional de empleo independiente informal [informal self-employment] (que no sean trabajadores familiares contribuyentes y productores de bienes exclusivamente para uso final propio de su hogar) se refiere solo a actividades no-agrícolas” (Vanek *et al* 2014, pág. 33), lo que a su vez muestra un área de oportunidad en los descriptores de las actividades productivas realizadas.

Por otro lado, en los documentos de la WIEGO también se plasman distintas propuestas para los países con elevadas proporciones de trabajos informales, entre las que destacan: (Alter Chen 2012, pág. 17).

1. “Crear más empleos, preferentemente formales.
2. Registrar los negocios informales, y regular los empleos informales.
3. **Extender la protección del Estado** a la fuerza laboral informal, especialmente a los trabajadores pobres.
4. Aumentar la productividad de los negocios informales y los ingresos de la fuerza laboral informal”.

Y, nuevamente, así como son diversos los temas que se tratan en los escritos de la WIEGO que hablan sobre un replanteamiento teórico y práctico acerca de la informalidad, es posible también encontrar diversas conclusiones en estos documentos, entre las que se destacan:

- En la práctica, se identifican problemas en cuanto a la definición y medición del fenómeno, por lo que: “...Y cuarto, el uso de definiciones no oficiales y medidas indirectas no generará un conjunto coherente de datos que es indispensable para fines de investigación y política” (Vanek *et al* 2014, pág. 3), lo que apunta a que aun con todo el esfuerzo realizado para caracterizar a este fenómeno el marco teórico-conceptual propuesto todavía no es de uso generalizado lo que afecta de forma irremediable el objetivo inicial de los trabajos de la OIT-CIET: la comparabilidad internacional.
- Además de esto, se reconoce que existe una gran dinámica en el mercado laboral, esto provoca que algunas definiciones queden rezagadas mientras que en algunos casos serán necesarias plantear nuevas acepciones: “Además, los acuerdos de empleo que se ubican entre el asalariado y el trabajo por cuenta propia, o que son demasiado novedosos para tener una definición categórica, no se miden por separado y, por lo tanto, no se incluyen en los acuerdos no estándar” (Vanek *et al* 2014, pág. 17).
- Con todo esto, el objetivo inicial para el estudio de este fenómeno se mantiene vigente, ya que: “En pocas palabras, los productores de estadísticas deberían tratar de generar más y mejores estadísticas sobre el empleo informal” (Vanek *et al* 2014, pág. 32).

- Por otro lado, se admiten los resultados e impactos de las políticas que iniciaron en la década de 1980: “Además, los componentes enfocados en la reducción del déficit y de privatización de los programas ajuste estructural han reducido el empleo asalariado tanto en el sector público como en las empresas públicas. Como hemos visto, el empleo público es una fuente importante de empleo formal en la mayoría de los países africanos. El crecimiento del empleo en el sector privado no ha compensado esta pérdida de empleos formales, lo que lleva a tasas más altas de informalización” (Heintz *et al* 2008, pág. 18), situación que por su parte también debería ser evaluada en nuestro país, en contraste con lo afirmado acerca del escape que propuso el Banco Mundial.
- Mientras que para un grupo productivo específico se sostiene: “La productividad agrícola se ha estancado en muchos países del África subsahariana en las últimas décadas. La falta de inversión en infraestructura básica -desde: carreteras, transporte, instalaciones para el almacenamiento y sistemas de riego sustentables- es probablemente un factor importante que ha contribuido a esto” (Heintz *et al* 2008, pág. 18).
- Por otro lado, al describir la forma en que producen los trabajadores informales se sostienen las siguientes desventajas: “La mayoría de los productores a domicilio no reciben la infraestructura que haría su hogar y lugar de trabajo, combinado, más productivo; pagan tarifas residenciales (en lugar de comerciales) por los servicios, y están sujetos a las regulaciones de zonificación que restringen las actividades comerciales en áreas residenciales. La mayor parte de los vendedores ambulantes es tratada como criminales, y está expuesta a desalojos, confiscaciones y acosos. A pocos de los recicladores se les reconoce sus contribuciones a la gestión y el reciclaje de residuos, a muchos se les niega el acceso a los residuos, y la mayoría de ellos no tiene permiso para licitar por contratos de gestión de residuos sólidos. Los tres grupos estarían dispuestos a registrarse y pagar los impuestos apropiados al municipio si recibieran beneficios a cambio, incluyendo el derecho de procurarse los medios de sustento” (Alter Chen 2012, pág. 19).
- “La naturaleza de las actividades económicas en las que participan los trabajadores informales es fundamental para comprender la dinámica del empleo informal en África. Esta evidencia sugiere que la mayoría de los trabajadores independientes informales en África subsahariana que trabajan fuera de la agricultura se dedican a la prestación de servicios (incluidas las formas informales de comercio minorista).

Esto tiene implicaciones importantes sobre cómo pensamos sobre los determinantes de las ganancias y la productividad. **La productividad en los servicios es distinta de la productividad en la fabricación y otras actividades industriales. La productividad en los servicios y, por extensión, las ganancias en las actividades de servicios, está fuertemente influenciada por el nivel de demanda y el desarrollo de los mercados**” (Heintz *et al* 2008, pág. 12), que además se complementa con el estudio visto líneas arriba de Tokman respecto a la importancia de las actividades comerciales dentro de la informalidad y sus limitaciones relacionadas con la productividad: “Por ejemplo, la productividad de un comerciante ambulante estará determinada en gran medida por **la cantidad de productos que venda** dentro de un período de tiempo determinado. En la manufactura, la productividad se considera a menudo como un factor "del lado de la oferta" vinculado a la naturaleza de la tecnología utilizada en la producción. En los servicios, la línea que separa al lado de la oferta y al lado de la demanda es difusa en la determinación de la productividad general” (Heintz *et al* 2008, pág. 20).

- “Como se observó en el informe clásico de la OIT (1973) sobre Kenia, mejorar la calidad del empleo informal requiere un cambio en la composición del crecimiento de la demanda desde las actividades formales, productos y servicios, hacia los informales. Esto implica que el desarrollo de los mercados internos y la creación de vínculos más estrechos entre las actividades informales y formales es fundamental” (Heintz *et al* 2008, pág. 20).
- Desde el punto de vista de la participación del Estado, destaca: “Existen varias intervenciones específicas que pueden aumentar el acceso a los mercados nacionales. Por ejemplo, la mejora de la infraestructura y otras formas de inversión pública son primordiales. Mejorar las carreteras aumentará el acceso a los centros de población donde la demanda está más concentrada y reducirán los costos de transporte a través de mejoras de eficiencia. Cuando los pequeños productores puedan acceder a los mercados por ellos mismos, su dependencia de los intermediarios se podrá reducir y sus términos de intercambio pueden mejorar. La provisión de activos públicos en áreas urbanas también puede ayudar a crear mercados o mejorar las oportunidades de mercado, a menudo con costos relativamente pequeños” (Heintz *et al* 2008, pág. 20).
- “Para los trabajadores independientes informales [informal self-employed] y aquellos que trabajan en empresas muy pequeñas, el mercado interno es la principal

fuente de demanda de bienes y servicios. Por lo tanto, las barreras al acceso al mercado y/o la insuficiente demanda local limitarán la capacidad de estas personas para obtener ingresos de sus esfuerzos productivos. Como se señaló anteriormente, la demanda insuficiente puede limitar el crecimiento en productividad, particularmente en las actividades de servicios. Relajar otras restricciones, por ejemplo, facilitar el acceso a activos productivos, puede tener un impacto limitado cuando el acceso limitado al mercado y una insuficiente demanda son los obstáculos significativos” (Heintz *et al* 2008, pág. 20), que a su vez se puede complementar con: “Si bien hemos enfatizado que el desarrollo del mercado interno es de importancia cardinal para los trabajadores de empresas de muy pequeña escala, existen ejemplos específicos en los que ha sido exitoso facilitar los vínculos de exportación. En estos casos, los trabajadores independientes informales generalmente operan en la base de una cadena de suministro global (también llamada cadenas mundiales de *commodities*). Los hogares y las pequeñas empresas suministran bienes a intermediarios que, a su vez, suministran los productos a empresas transnacionales. Existen numerosos ejemplos de productos producidos de esta manera: prendas de vestir, equipos deportivos y productos agrícolas. La estructura de la cadena de suministro determina el acceso al mercado y los términos de intercambio para los trabajadores independientes. Debido a la dependencia de varios intermediarios para acceder a los mercados, los términos de intercambio a menudo son desfavorables para los trabajadores independientes en estas situaciones. Esto puede reducir los incentivos para buscar mejoras en la productividad, ya que las ganancias de una mayor productividad pueden ser capturadas en otros puntos a lo largo de la cadena de suministro, donde el poder de mercado está más concentrado” (Heintz *et al* 2008, pág. 21), situación que por su parte ya había sido identificada por Tokman.

- Otra de las aportaciones que se pueden distinguir en el trabajo de Alter Chen, se sustenta en advertir la simultaneidad de dos tendencias en la argumentación productiva que se manifiestan en sentidos opuestos: “Finalmente, existe la necesidad de reconocer que hay una contradicción inherente en la exigencia de regulación de los negocios informales (es decir, la formalización de negocios informales) y la desregulación de los mercados laborales (es decir, la informalización de las relaciones de trabajo)” (Alter Chen 2012, pág. 13), planteamiento que se basa por un lado en la “competencia desleal” mientras que por otro lado las empresas

formales se ven favorecidas por el trabajo informal y que repercuten principalmente en los derechos laborales de los trabajadores, dando nuevamente con argumento recursivo.

- Desde el punto de vista de género, destaca: “En particular, dado que las mujeres tienden a concentrarse en las formas más precarias de empleo informal, apoyar a las mujeres trabajadoras pobres en la economía informal es un camino clave para reducir la pobreza y la desigualdad de género de las mujeres” (Vanek *et al* 2014, pág. 3) lo que a su vez muestra la utilidad del concepto analizado en este documento.

Además de todo esto, destaca el identificar la capacidad de transformación del Estado todavía en un entorno teórico y práctico adverso en el que –como se ha visto- se trata de justificar como indispensable su ausencia, mientras que en esta propuesta su participación es necesaria si no es que imprescindible.

OIT, La medición de la informalidad: manual estadístico sobre el sector informal y el empleo informal (2013).

Uno de los trabajos culminantes en el tema de la informalidad hasta el momento al menos y que agrupa una gran parte de la discusión que se desarrolló en las diversas CIETs, en el trabajo conjunto con el Grupo Delhi y la WIEGO, así como la experiencia de diversos países en los trabajos realizados para su medición se presentó con el manual estadístico acerca de la medición de la informalidad publicado en 2013.

Si bien al momento de la publicación de este manual ya habían transcurrido 40 años desde los primeros trabajos en Kenia y Ghana, todavía se consideró necesario retomar y replantear diversas nociones en la construcción de este marco conceptual.

Por un lado, como justificación para el continuo estudio de este tópico el manual sostuvo:

- “Para los países en desarrollo, las estadísticas sobre la evolución en el empleo informal y en el sector informal son especialmente pertinentes para comprender la estructura del mercado del trabajo y la calidad del empleo, probablemente mucho más que la tasa de desempleo” (OIT 2013, pág. 7).

- Tal como ya lo habían afirmado la OIT en Kenia y Hart en Ghana: “En las encuestas estadísticas, la no-inclusión, la subcobertura, la falta de respuesta o el subregistro en las encuestas lleva a que muchas actividades informales no se incluyan en las estadísticas debido a las deficiencias en los programas de recolección de datos. Por consiguiente, el objetivo de este manual es reducir tales deficiencias, aclarar los conceptos de sector informal y de empleo informal y así lograr sacar al sector informal y al empleo informal del desierto estadístico en que se encuentra y así ayudar a la visibilidad estadística de las unidades de producción informales y los empleos y a las personas que participan en ellos [sic]” (OIT 2013, pág. 55).

Además de esto, se estableció desde el principio de la argumentación una relación muy clara entre el estudio de la informalidad y las posibles políticas públicas relacionadas, y que deben ser consideradas de forma explícita dada la hipótesis de este trabajo, en dónde se destacan:

- “Uno de los objetivos principales de la elaboración de estadísticas en el sector informal es proporcionar información para la ejecución, el seguimiento y el análisis de las políticas macroeconómicas y de las políticas de desarrollo conexas. Las estadísticas del sector informal ofrecen estimaciones más precisas y exhaustivas del tamaño del sector informal en el producto interno bruto (PIB)” (OIT 2013, pág. 7).
- “...ya que la globalización ha continuado transformando las economías nacionales y la naturaleza del empleo. La evaluación de los efectos de las políticas económicas requiere estadísticas sobre el empleo que sean más desglosadas para distinguir el empleo informal y el empleo en el sector informal, de otras formas de empleo” (OIT 2013, pág. 7).
- “Las estadísticas sobre las características de las unidades económicas que abarcan el sector informal son necesarias para el diseño y la implementación de programas dirigidos a aumentar el potencial de las empresas informales” (OIT 2013, pág. 9).
- “No solo son muchos los trabajadores pobres ocupados en el empleo informal, sino que también el empleo informal puede ser el medio más efectivo para salir de la pobreza. En sentido amplio, puesto que la principal fuente de ingresos para la mayoría de las personas es el empleo, las estadísticas de ingresos relacionados con el empleo para las categorías detalladas del empleo formal e informal son indispensables para el diseño, la implementación y la evaluación de las políticas

gubernamentales sobre la generación de ingresos, la reducción de la pobreza y la redistribución del ingreso” (OIT 2013, pág. 9).

Todos estos extractos hacen referencia a que la medición de la informalidad ayuda al establecimiento, seguimiento y evaluación de políticas específicas [como se planteó en la figura 3], sin embargo, todavía falta contrastar esta propuesta de cuantificación con la *praxis*, en este caso para los Estados Unidos Mexicanos, en dónde se debería poder identificar a subconjuntos homogéneos específicos susceptibles de ser transformados y que puedan ser, a su vez, las unidades de análisis en política pública y que se presentará en el siguiente capítulo.

Esto debido a que en el manual se propone que la información recabada acerca de la informalidad en una economía puede ser utilizada para: “... diseñar y evaluar los programas y las políticas gubernamentales dirigidos a la promoción y a la creación de empleo. Estos incluyen programas de formación, programas para ayudar a las personas para comenzar o regresar al trabajo, subsidios salariales, reducción de impuestos y otros incentivos para generar empleo y para monitorear las condiciones de trabajo y la protección jurídica y social de los trabajadores informales, dentro y fuera del sector informal. Además, se debe considerar el papel del empleo informal como fuente de empleo para las mujeres, los jóvenes y los migrantes en el desarrollo y la evaluación de las políticas sobre la creación de empleo, la igualdad de género, el empleo juvenil y el desarrollo rural” (OIT 2013, pág. 8), lo que muestra diferentes estrategias en que puede ser plasmada la investigación en este tema.

Además de esto, desde la perspectiva de género así como el estudio de los diversos tipos de empleos se plantea como apropiado esta síntesis de datos, ya que: “La distinción entre empleo formal e informal es de particular importancia para la política de seguimiento orientada hacia las cuestiones de género. El empleo informal es la principal fuente de empleo para las mujeres. Dada la naturaleza de varios segmentos del mercado de trabajo, un cuadro fiable de los progresos realizados hacia el objetivo de la igualdad de la mujer en el empleo, exige una clasificación cruzada de la situación en el empleo, del empleo en los sectores agrícolas y no agrícolas y del empleo formal e informal” (OIT 2013, pág. 8), que complementa la forma en que se podrían emplear los datos construidos acerca de este tema para obtener conclusiones válidas sobre la evolución de los grupos de trabajadores en un país.

No obstante esta postura, se identifica que se prosigue con la idea del cambio del marco conceptual enfocado ahora al trabajo decente, en donde se expresa:

- “Las estadísticas sobre el empleo informal también constituyen uno de los principales indicadores para el seguimiento del progreso hacia el logro del trabajo decente a nivel nacional” (OIT 2013, pág. 8).
- “La Declaración de la OIT sobre la Justicia Social para una Globalización Equitativa resume el Programa de Trabajo Decente que tiene cuatro objetivos estratégicos de igual importancia: la promoción del empleo, la protección social, el diálogo social y tripartismo y los principios y derechos fundamentales en el trabajo, con la igualdad de género y la no discriminación como cuestiones interrelacionadas” (OIT 2013, pág. 8).
- “La OIT convocó a una Reunión Tripartita de Expertos sobre la Medición del Trabajo Decente, del 8 al 10 septiembre 2008, en Ginebra, en donde se aprobó una lista de indicadores estadísticos para la medición del trabajo decente. El empleo informal se incluyó como uno de los cuatro principales indicadores de la dimensión ‘oportunidades de empleo’” (OIT, 2008b en OIT 2013, pág. 41).

Así, para lograr el conjunto de datos necesarios y alcanzar esta contrastación de información se plantean como necesarios diversos tipos de variables que ya habían sido consideradas por Sethuraman al inicio de los trabajos en este tema: “Las estadísticas pertinentes incluyen una clasificación cruzada: el empleo formal e informal, el tipo de unidad de producción (empresa del sector formal, empresa del sector informal, hogares), industria y situación en el empleo y las variables demográficas básicas (sexo, edad y residencia rural/urbana)” (OIT 2013, pág. 8), y en base a esta necesidad de información se proponen los siguientes métodos para la recolección de información así como para su seguimiento:

- “Las encuestas sobre el sector informal pueden proporcionar información sobre la producción o rendimiento, así como sobre el tamaño y el número de trabajadores, la antigüedad de la unidad, las características del empresario o propietario de la unidad económica, el capital y el equipamiento, las restricciones de funcionamiento de la unidad, y la organización y relaciones con el sector formal y las autoridades públicas” (OIT 2013, pág. 9), que es como se había considerado la información básica indispensable para lograr la fotografía de la situación productiva en las actividades así realizadas.

- Al plantear la indagación continua, también es necesario considerar que se pueden presentar cambios estructurales en el sector de acuerdo, por ejemplo, a las dinámicas de integración con el sector formal, por lo que es también conveniente distinguir entre las opciones de recolección de información, sus ventajas y desventajas, que en este caso se refiere a encuestas y censos: “Los datos para el seguimiento del empleo deberían recolectarse a intervalos regulares, si es posible cada año, mientras que los datos para el análisis detallado de las unidades económicas que, con frecuencia, requieren encuestas más especializadas y costosas, pueden recolectarse a intervalos menos frecuentes. Las estadísticas del sector informal y del empleo informal deberían ser compatibles en la medida de lo posible con otras estadísticas económicas y sociales conexas y con las cuentas nacionales” (OIT 2013, pág. 11), lo que por su parte consolida una estrecha relación entre ambos marcos conceptuales, y que además se complementó con: “La resolución de la 15ª CIET recomendó la producción de estadísticas del sector informal anualmente para asegurar el seguimiento continuo de la evolución del empleo en el sector informal. También recomendó el examen detallado, si es posible, cada cinco años de las unidades del sector informal en lo que atañe a su número y características, en particular su organización y funcionamiento, sus actividades de producción y niveles de generación de ingresos, así como sus limitaciones y sus posibilidades de desarrollo” (OIT 2013, pág. 59).
- Los instrumentos que se definieron fueron: “Los posibles métodos para la medición incluyen las encuestas de hogares que abarcan un componente de fuerza de trabajo (en especial las encuestas de empleo), las encuestas de establecimientos que miden la producción, y encuestas mixtas de hogares y empresas” (OIT 2013, pág. 11).
- “Las estadísticas anuales pueden hacer un seguimiento de la evolución del empleo informal dentro y fuera del sector informal, permitiendo observar los cambios en su tamaño y en los principales componentes. Las características y condiciones de empleo de los trabajadores informales pueden no necesitar una medición tan frecuente” (OIT 2013, pág. 59).

Por otro lado, y tal como lo estableció la OCDE en 2002, el manual expone que la mensura debe evitar el uso de mediciones indirectas, ya que:

- “Con el fin de cumplir con estos objetivos de medición se debe concebir un programa de recolección de datos coherente. Este programa debe basarse en encuestas que midan el sector informal y el empleo informal en forma directa, para evitar los métodos de estimación indirecta, en la medida de lo posible” (OIT 2013, pág. 10).
- “Dada la naturaleza y la importancia de las cuestiones políticas involucradas, se ha reconocido que las estadísticas obtenidas a través de los métodos indirectos de estimación son demasiado imprecisas e inciertas. No solo las estimaciones están basadas en supuestos hipotéticos [sic] sino que también estaban demasiado agregadas y no proporcionaban información, ya sea de la composición de la economía informal o sobre su funcionamiento” (OIT 2013, pág. 10).

Al continuar con la exposición y argumentación acerca de la informalidad, se evocó el trabajo de las conferencias de estadísticos, y se retomaron algunas ideas acerca del origen del concepto, que en el manual se plantearon como: “En conformidad con la noción original, el punto de partida de la resolución de la 15ª CIET en la definición del sector informal era considerar el sector informal como un concepto de política y análisis en lugar de un concepto estadístico...” (OIT 2013, pág. 16), lo que por otra parte se considera como una clara justificación teórico-práctica para la revisión de la primera parte de este documento de teoría de la medida, ya que esta es necesaria para establecer la relación clara entre los diferentes tipos de variables, los conceptos relacionados, así como sus jerarquías, y para reconocer además que existe una evolución en las propuestas de estudio, junto con las variables y sus concepciones relacionadas, en dónde estas pueden experimentar modificaciones que impacten en la posible forma de medición, en este sentido el manual sostiene: “La resolución [de la XV CIET] garantiza que las actividades incluidas en la definición del sector informal sean lo más homogéneas posible, con respecto a sus objetivos económicos y su comportamiento y los requisitos para el análisis de los datos” (OIT 2013, pág. 17).

En dónde, no obstante que se intentó trazar en la XV CIET cierto grado de uniformidad alrededor del concepto, también se presentó la óptica de abarcar diversas actividades relacionadas con distintas realidades nacionales, lo que suscitó por su parte una **heterogeneidad intrínseca** en el concepto -lo que se considera en este documento- que a su vez implicó en esta propuesta de análisis una debilidad argumentativa desde un inicio, ya que: “La definición debe ser aceptable para todos los países del mundo con una amplia gama de situaciones económicas, sociales e institucionales. Por consiguiente, la definición

debe ser suficientemente amplia para abarcar las diferentes manifestaciones del sector informal en los diferentes países. También debe ser bastante flexible para adaptarse a las circunstancias nacionales, aun cuando dicha **flexibilidad pueda afectar negativamente a la comparabilidad internacional de las estadísticas para ciertos fines descriptivos y analíticos**” (OIT 2013, pág. 17), y que en la práctica para las actividades denominadas como informales abarcaron entonces un amplio rango de labores, desde servicios básicos hasta los de alta especialización ya que se les integraba en función de las características de la organización productiva formal, en dónde por ejemplo se planteaba: “En el pasado, se había sugerido que las empresas dedicadas a la producción de servicios profesionales o técnicos prestados por trabajadores independientes, médicos, abogados, contables, arquitectos, ingenieros etc., se deberían excluir del sector informal debido al alto nivel de competencias y otras características de tales actividades. Sin embargo, la resolución de la 15ª CIET recomendó que no se diera ningún tratamiento especial a dichas empresas, sino que se les incluyera (o excluyera) con base en las mismas condiciones que las otras empresas” (OIT 2013, pág. 30), lo que derivó por ende en un *eclecticismo estadístico* en dónde en los criterios de inclusión o exclusión han estado más relacionados con el *no-cumplimiento* de características propias de las unidades de producción formales más que en atributos inherentes a las actividades informales.

Es conveniente así distinguir entre los diversos propósitos que la XV CIET tuvo, entre los que se puede destacar de manera inicial que las actividades descartadas del sector informal estaban en función de la frontera de producción del SCN, y estas fueron: “los hogares que se dedican exclusivamente a la producción de bienes o servicios para su propio consumo final o para la formación de su propio capital fijo por el mismo hogar (por ejemplo, la agricultura de subsistencia, la construcción de viviendas propias, la fabricación de prendas de vestir, muebles, recolección de agua y combustible, etc., cuando no se vende nada de la producción a otros) están excluidos del sector informal, con la posible excepción de los hogares que emplean trabajadores domésticos asalariados” (OIT 2013, pág. 27), postura que como ya se vio ha tenido modificaciones, y que por su parte impactan en la invariabilidad entre lo que interesa ser medido y el sistema de medidas planteado en la primera sección de este documento.

Además al mantener una estrecha relación entre el marco conceptual de la informalidad y el SCN es necesario, por otra parte, distinguir que existen ciertas discrepancias entre ambos esquemas, en dónde este último considera como: “productores para el mercado solo

a las empresas donde la **mayoría o la totalidad** de su producción se comercializa, y como productores para uso final propio todas aquellas unidades donde la mayor parte o la totalidad de su producción se destina al propio consumo final (Naciones Unidas et al, 2009, párrafo 25.51). La resolución de la 15ª CIET escogió un concepto más amplio para los productores de mercado (es decir, empresas de hogares no constituidas en sociedad con al menos alguna producción de mercado) y un concepto más estrecho de productores para uso final propio (es decir, empresas de hogares no constituidas en sociedad que no comercializan nada de su producción), debido a que la Conferencia comprobó las dificultades prácticas existentes para establecer la interpretación de ‘la mayor parte’ y sintió la necesidad de considerar todas las actividades de mercado, en el contexto de la medición del sector informal” (OIT 2013, pág. 28) lo que aduce por su parte a las complicaciones conceptuales y prácticas al vincular ambos escenarios de estudio y análisis.

Para complementar esto, en la XVII CIET se consideró necesario plasmar la relación entre los sectores de la OIT y los del SCN 2008, ya que desde el comienzo del marco conceptual informal se ha diferido en diferentes ocasiones acerca del uso del término “sector”. En la siguiente tabla se puede apreciar la asociación entre ambos esquemas de análisis.

Cuadro 9. Unidades institucionales (SCN) y unidades de producción (CIET).

SCN 2008: Unidades institucionales por sector		Directrices XVII CIET: Unidades de producción por tipo	
Sociedades financieras y no financieras		Empresas del sector formal	
Gobierno			
Instituciones sin fines de lucro que sirven a los hogares			
Hogares (como productores)	Empresas de hogares no constituidas en sociedad con al menos una parte de la producción en el mercado	Empresas del sector informal	
	Hogares que sólo producen para uso final propio	Hogares	Productores de bienes para el uso final propio
			Empleadores de trabajadores domésticos asalariados

Fuente: OIT 2012.

A partir de esta comparación se puede destacar que una de las diferencias es: “Sin embargo, los propietarios que ocupan sus propias viviendas que producen servicios de vivienda para su propio consumo final, están incluidos en el SCN, pero excluidos de la definición de la 17ª CIET ya que no hay insumos de mano de obra involucrados en la producción de dichos servicios” (OIT 2013, pág. 51), lo que muestra que si bien ambos marcos conceptuales están relacionados, no son idénticos.

Además de esto, dentro de las limitaciones que en su momento se identificaron alrededor del concepto trabajado por la XV CIET, resaltaron:

- “Las personas ocupadas en unidades de producción fuera del sector, están excluidas de la definición internacional del sector informal, sin importar cuán precaria sea su situación laboral” (OIT 2013, pág. 18).
- “Durante la 15ª CIET se consideró adoptar una definición **residual** del sector informal, comprendiendo todas las unidades **no cubiertas en las encuestas existentes** de empresas/establecimientos. Sin embargo, se decidió que tal definición no sería adecuada para los análisis de datos y la formulación de políticas ya que tiende a **ser inestable** conforme avanza el tiempo; en otras palabras, el sector informal podría expandirse o contraerse al cambiar la cobertura de las encuestas existente, por ejemplo, en virtud de las variaciones en la capacidad de las oficinas nacionales de estadística y en la calidad de los registros. También introduciría diferencias sustanciales entre los países según la cobertura de sus encuestas” (OIT 2013, pág. 23), lo que por su parte plasma parte de la discusión y evolución del concepto y su medición en este organismo internacional.
- “A veces se ha criticado la definición de sector informal adoptada por la 15ª CIET porque las personas dedicadas a actividades en muy pequeña escala o en empleos independientes ocasionales, pueden no informar en las encuestas estadísticas que son independientes, o que están ocupados del todo, aunque su actividad cae dentro de la definición basada en la empresa. Otra crítica es que las estadísticas del sector informal pueden verse afectadas por **errores** en la clasificación de ciertos grupos de personas ocupadas según su situación en el empleo, como trabajadores fuera del establecimiento, subcontratistas, trabajadores ‘freelance’ u otros trabajadores cuya actividad se encuentra en la frontera entre el empleo independiente y empleo asalariado. [En dónde además] Es probable que existan más mujeres que hombres en tales situaciones” (OIT 2013, pág. 37), lo que plantea como necesario discutir y

definir de forma clara y unívoca tanto a las diversas situaciones laborales como a las formas de medición que se presentan en los distintos países; por otra parte mantiene la perspectiva de error sobre el de incertidumbre en la evaluación de los resultados.

Así, al continuar los trabajos acerca de la informalidad, que en la XV CIET se enfocaron en las características de las empresas, en dónde las discusiones respecto a los atributos que debían de estar presentes en dichas unidades económicas tampoco fueron tarea fácil, ya que se afirmó: “Una de las principales ventajas del criterio del tamaño en la definición del sector informal es que el tamaño se puede medir con relativa facilidad en todas las encuestas pertinentes... Por otra parte, los defensores de la ausencia de registro como criterio para identificar al sector informal señalan que el tamaño pequeño no es suficiente para definir el sector informal, a menos que se utilice en combinación con otros criterios, y que la elección del límite de tamaño es más o menos arbitraria” (OIT 2013, pág. 23), así se estableció que las características que debían de tener las unidades productivas para que pudiesen ser consideradas y diferenciadas entre uno u otro sector fueran:

- La inscripción de la empresa en función de los reglamentos del país (marcos administrativo, jurídico, legal).
- Número total de empleados continuos, sin que importase la duración del empleo en un momento determinado, o que fuesen los ocupados en un lapso específico.
- Se mostró una preferencia por la medición del establecimiento en lugar de la empresa para el criterio de tamaño.
- Alta en los servicios de seguridad social.

De manera sintética, el conjunto de criterios y objetivos utilizados para la definición de la informalidad en la XV CIET se presentan a continuación en el cuadro siguiente.

Cuadro 10. Criterios para definir las empresas del sector informal (resolución de la XV CIET).

Criterio	Objetivo
Organización legal: empresa no constituida como una entidad legal separada de su(s) propietario(s).	Identificación de las empresas no constituidas en sociedad
Propiedad: empresa que pertenece a, y está controlada por, uno o más miembros de uno o más hogares.	Identificación de las empresas de hogares no constituidas en sociedad
Tipo de contabilidad: no llevan una contabilidad completa, incluyendo las hojas de balance.	Exclusión de las cuasi-sociedades de las empresas individuales no constituidas en sociedad
Destino de la producción: al menos una parte para el mercado.	Identificación de las empresas de hogares no constituidas en sociedad con al menos una parte de la producción de mercado; exclusión de las empresas de hogares no constituidas en sociedad que producen bienes exclusivamente para uso final propio.
Tipo de actividad económica.	Exclusión de los hogares que emplean trabajadores domésticos asalariados; exclusión eventual de las empresas dedicadas a la agricultura y actividades afines.
Número de personas ocupadas/asalariados/ asalariados en forma continua menos de "n", y/o	Identificación de las empresas del sector informal como un subconjunto de empresas no constituidas en sociedad con al menos una parte de la producción destinada al mercado
Ausencia de registro de la empresa, y/o	
Ausencia de registro de los asalariados de la empresa.	

Fuente: ILO 2013.

Para mostrar un poco más la dificultad del tema, se identificaron diversas complicaciones en algunos tipos de relaciones laborales para ciertas categorías de análisis sugeridas, por lo que se proponía un estudio específico de algunas de estas:

Para los trabajadores fuera del establecimiento (trabajadores a domicilio), se exponía:

- “Los trabajadores fuera del establecimiento (trabajadores a domicilio) están definidos en la Clasificación Internacional de la Situación en el Empleo (CISE-93) como las personas que aceptan trabajar para una determinada empresa o para suministrar cierta cantidad de bienes o servicios, con arreglo a un acuerdo previo o a un contrato celebrado con ella, pero cuyo lugar de trabajo no se sitúa en ninguno de los establecimientos de dicha empresa (OIT, 1993b, párrafo 14(h) y Naciones

Unidas et al., 2009, párrafo 7.34). Estos trabajadores pueden ser asalariados o trabajadores independientes, según los términos del contrato” (OIT 2013, pág. 30), sin embargo se reconocía que: “La identificación de los trabajadores fuera del establecimiento en las encuestas de hogares o de establecimientos puede ser compleja, puesto que están en el límite entre el empleo por cuenta propia y el empleo asalariado. Algunos trabajadores pueden aparecer como trabajadores dependientes pero, de hecho tienen un contrato con una empresa para la cual trabajan y, por lo tanto, son trabajadores independientes. Otros pueden tener una relación laboral dependiente pero contratan asalariados o trabajan con trabajadores familiares auxiliares... La resolución de la 15ª CIET recomendó que los trabajadores fuera del establecimiento debieran incluirse en las empresas del sector informal solo si sus empresas cumplen con los criterios de la definición del sector informal” (OIT 2013, pág. 30), que por su parte muestra alguna de las decisiones sobre la marcha para construir el marco conceptual alrededor de la informalidad.

De esta forma, se propuso que los criterios para la distinción de los trabajadores externos independientes de los trabajadores asalariados fuera del establecimiento incluyeran la especificación de: (OIT 2013, pág. 31)

- “La forma de la remuneración (el ingreso recibido como función del valor del producto producido versus el pago relacionado con la cantidad de insumos de mano de obra proporcionado);
- El empleo de asalariados por el trabajador fuera del establecimiento;
- La inexistencia de un contrato de trabajo con la empresa que recibe los bienes o servicios producidos por el trabajador fuera del establecimiento;
- La toma de decisiones en los mercados, y la escala de operaciones y las finanzas;
- y
- La propiedad de la maquinaria o el equipo”.

Mientras que, otra de las categorías planteada para su revisión fueron los trabajadores domésticos, en dónde:

- “Se señaló que, en muchas situaciones, es prácticamente imposible distinguir entre trabajadores domésticos independientes (es decir, que son propietarios de las empresas no constituidas en sociedad que producen servicios para la venta en el

mercado) de aquellos que son asalariados de los hogares que los emplean (es decir, que son asalariados en empresas de hogares no constituidas en sociedad que producen servicios para su propio consumo final)” (OIT 2013, pág. 31).

En estas dos últimas categorías se muestra que es en la *praxis* en donde la teoría o los marcos conceptuales deben contrastar sus propuestas, y que es en base a esta verificación teórico-práctica que las propuestas de comportamiento, así como las formas de medición en una ciencia social se corrigen y perfeccionan.

Desde otro punto de vista, en el manual se identificaron distintos retos para lograr una medición uniforme de la informalidad, ya que se distinguieron en los primeros intentos de cuantificación diversas ópticas relacionadas con este objeto de estudio, en donde en algunos casos se había realizado la medición de este fenómeno utilizando definiciones diferentes y en otros se había planteado coberturas dispares al considerar en algunos casos y en otros no a algunas actividades propuestas que después han formado parte de la informalidad, esto porque algunos de los esfuerzos por alcanzar una cuantificación inicial de estas actividades se realizaron antes de la propuesta de definición y medición de la XV CIET, y estas primeras estimaciones se alejaban de la tan buscada comparabilidad entre países: “Desde la adopción de la resolución de la 15ª CIET en 1993, muchas de las oficinas nacionales de estadísticas han hecho grandes esfuerzos para desarrollar o mejorar las estadísticas oficiales en el sector informal, con frecuencia a pesar de disponer de recursos limitados para producir estadísticas en general y estadísticas en el sector informal en particular. Como algunas de las estadísticas disponibles se basan en definiciones nacionales del sector informal desarrolladas antes de 1993, no están siempre en plena conformidad con la definición estadística internacional adoptada en la resolución de la 15ª CIET. Aun cuando se basan en la definición de la resolución de la 15ª CIET, algunas veces las estadísticas no son estrictamente comparables de un país a otro porque las definiciones internacionales se han adaptado a las circunstancias nacionales. Es de esperar que este manual contribuya a mejorar la comparabilidad internacional del futuro sector informal de estadísticas o al menos que logre una uniformidad conceptual” (OIT 2013, pág. 32), situaciones que de igual forma ya habían sido planteadas por la WIEGO.

Otro de los retos en el que se ha centrado este último organismo internacional es la medición laboral por género, en donde: “La comparabilidad internacional de los datos para las mujeres se encuentra más afectada por las diferencias de tratamiento de estos grupos

de personas que para los hombres” (OIT 2013, pág. 34), que como ya se mencionó podrían estar influidas por los usos y costumbres de la diferentes sociedades en cuanto a las labores que desempeñan las mujeres, lo que no solo repercute en las actividades que realizan, sino también en la forma de interpretarlas y cuantificarlas.

Por todo esto y para lograr distinguir de forma más nítida al objeto de estudio y llegar a un subconjunto específico de investigación, el Grupo Delhi adoptó las siguientes recomendaciones: (OIT 2013, pág. 35)

- “Todos los países deberían utilizar el criterio de organización jurídica (empresas que no están constituidas en sociedad), o el tipo de cuentas (no llevan una contabilidad completa) y el destino de la producción (al menos alguna producción destinada al mercado).
- El tamaño de la empresa en términos de empleo en la definición nacional del sector informal podrá determinarse según los criterios del país. Sin embargo, para los informes internacionales, los países deberían proporcionar cifras por separado de las empresas con menos de cinco asalariados.
- En el caso de empresas con establecimientos múltiples, el límite de tamaño debería aplicarse al establecimiento más grande.
- Los países que utilizan el criterio del tamaño de la empresa deberían proporcionar cifras desglosadas de las empresas no registradas, así como de las empresas registradas.
- Los países que utilizan el criterio de la falta de registro deberían proporcionar cifras separadas para las empresas con menos de cinco asalariados, así como para las empresas con cinco o más asalariados.
- Los países que incluyen las actividades agrícolas deberían proporcionar en forma separada cifras para las actividades agrícolas y no agrícolas.
- Los países deberían incluir a las personas que ejerzan actividades profesionales o técnicas si cumplen con los criterios de la definición del sector informal.
- Los países deberían incluir los servicios domésticos remunerados, a menos que éstos sean prestados por los asalariados.
- Los países deberían seguir el párrafo 18 de la resolución de la 15ª CIET en cuanto al tratamiento de los trabajadores fuera del establecimiento/trabajadores a domicilio.

Los países deberían proporcionar cifras por separado para los trabajadores fuera del establecimiento/trabajadores a domicilio incluidos en el sector informal.

- Los países que cubren las zonas urbanas como las zonas rurales deberían proporcionar cifras por separado de ambas zonas.
- Los países que utilizan las encuestas de hogares o las encuestas mixtas deberían esforzarse para cubrir no solo a las personas cuyo **trabajo principal** se encuentra en el sector informal sino que también para aquellos cuyo empleo principal está en otro sector y que tienen una **actividad secundaria** en el sector informal.”

Relativo a este último punto, que es la ya varias veces mencionada multiplicidad laboral de las personas, se sostuvo: “La resolución de la 15ª CIET recomendó que, cuando sea posible, se debe subdividir la población ocupada en el sector informal en dos categorías: (OIT 2013, pág. 37)

1. “Personas exclusivamente ocupadas en el sector informal

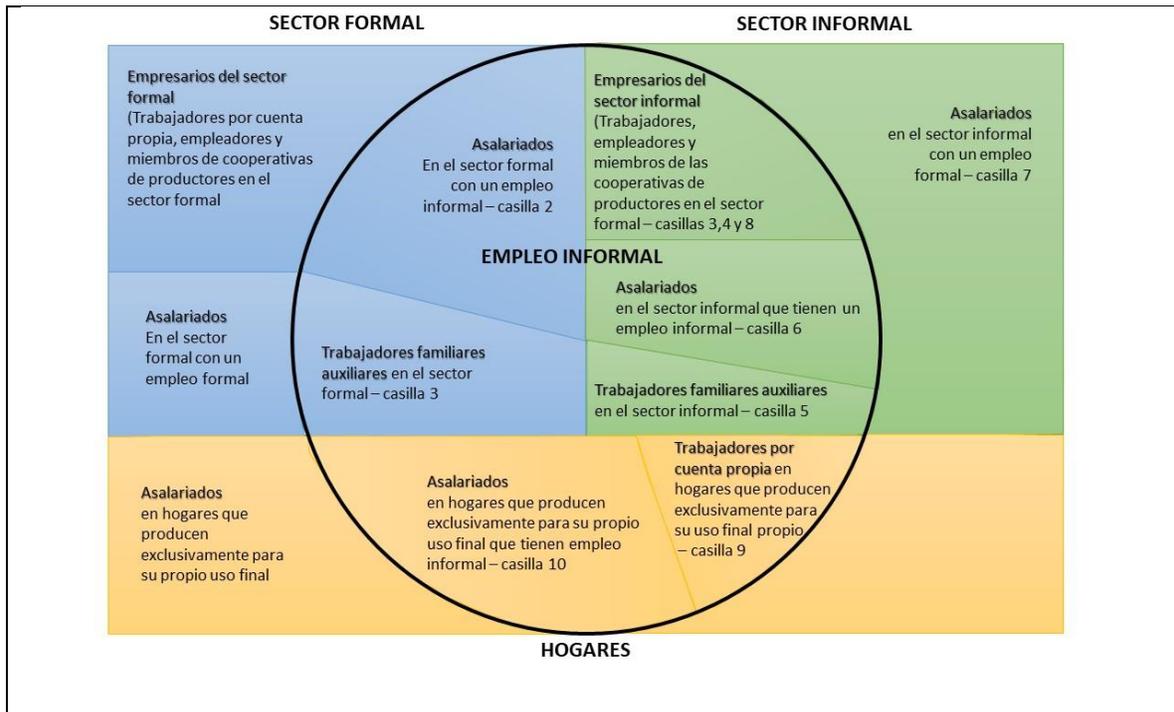
2. Personas ocupadas tanto dentro como fuera del sector informal

2.1 Personas cuyo empleo principal está en el sector informal

2.2 Personas con uno o más empleos secundarios en el sector informal”

Con esto, y tal como ya lo había mencionado Hart 40 años antes se continuó con el análisis de los diversos empleos que una persona pudiese tener, discusión en la que además se conciliaron diferentes términos: “Una persona puede tener simultáneamente dos o más empleos formales y/o informales. Dada la existencia de los empleos múltiples, se considera a los empleos en lugar de las personas ocupadas como unidad de observación para el empleo. Las personas ocupadas tienen empleos que se pueden describir con diversas características relacionadas con el empleo, y estos empleos se realizan en unidades de producción (empresas) que pueden describirse mediante diferentes características relacionadas con la empresa” (OIT 2013, pág. 41), así se complementa el marco conceptual para las empresa y los empleos informales, y para integrar esto se propuso una nueva forma de interpretar a la informalidad en base a la siguiente figura relacionado a su vez con la matriz por situación en el empleo ya vista en la XVII CIET.

Figura 9. Componentes del sector informal.



Fuente: OIT 2013.

Fue así como con el transcurso de los años y la continua discusión alrededor de la informalidad y su concepto inicial, se reconoció como fundamental el incluir a los empleos informales fuera del sector informal: “El empleo en el sector informal’ y el ‘empleo informal’ son conceptos que se refieren a diferentes aspectos de la ‘informalización’ del empleo y para diferentes objetivos de formulación de políticas. Los dos conceptos no son intercambiables pero ambos son útiles para describir y analizar la informalidad y, por consiguiente, se complementan entre sí. Los usuarios de las estadísticas tienden a confundirlos, porque no son conscientes de las diferentes unidades de observación involucradas: por una parte, las empresas y por la otra, los empleos” (OIT 2013, pág. 38), y con esto se sentaron las bases para el concepto de “economía informal”: “La Conferencia Internacional del Trabajo (CIT) utilizó el término ‘economía informal’ para referirse a “todas las actividades económicas realizadas por los trabajadores y las unidades económicas que – en la legislación y la práctica – **no** están cubiertas o que están insuficientemente cubiertas por los sistemas formales” (OIT, 2002b). El Informe del Director General describió el empleo en la economía informal como compuesto por dos componentes: (a) el empleo en el sector

informal según la definición de la resolución de la 15ª CIET, y (b) el empleo informal fuera del sector informal” (OIT 2002c en OIT 2013, pág. 38), lo que manifiesta como estos organismos internacionales, en base a la constante discusión en el tema han distinguido distintas situaciones laborales que por su parte pueden ser analizadas en base a un marco conceptual común, aunque en la confrontación de ideas se reconoce que aún dentro de estos organismos se puede apreciar diversos criterios: “Cabe señalar que la 17ª CIET se opuso a la utilización del término ‘empleo en la economía informal’, que había sido utilizado en el Informe de la OIT Trabajo decente y economía informal (OIT, 2002c) para referirse a la suma del empleo en el sector informal y al empleo informal fuera del sector informal ... La 17ª CIET consideró que, por razones estadísticas, sería mejor presentar por separado las estadísticas del sector informal y las del empleo informal. Sin embargo, se debería mantener el concepto de sector informal definido por la resolución de la 15ª CIET, porque se había integrado al SCN y porque un gran número de países recopilaron estadísticas basadas en dicho concepto (OIT, 2002d). En consecuencia, aunque otras publicaciones de la OIT y algunos documentos publicados por otras organizaciones utilizan el término ‘economía informal’, este manual prefiere utilizar los términos de ‘sector informal’ y ‘empleo informal’” (OIT 2013, pág. 50).

Se complementó así el estudio en el sector informal en base a lo que planteó la XVII CIET en 2003 y que se enfocó en el empleo informal fuera del sector informal: “El concepto de empleo informal se considera pertinente no solo para los países en desarrollo y en transición, sino que también para los países desarrollados. Aunque en muchos países desarrollados, el concepto de sector informal se considera de importancia limitada, la 17ª CIET reconoció que la importancia y el significado del empleo informal varían de un país a otro y que, por tanto, la decisión de recopilar estadísticas sobre el tema debería depender de las circunstancias y las prioridades nacionales” (OIT 2013, pág. 40), manteniendo con esto cierta discrecionalidad respecto al empleo de este marco conceptual.

Además de esto, se reconoce el particular uso del lenguaje empleado en alcanzar óptimas definiciones -que ya se identificaba en el documento de Sethuraman acerca de la discusión de distintos conceptos relacionados con la informalidad- es donde lo que se ha buscado es determinar la mejor manera de plasmar los conceptos y que en el manual de 2013 se planteó como: “Durante las discusiones de la CIT sobre la terminología, algunos participantes consideraron el término ‘empleo informal’ como demasiado positivo y por consiguiente, potencialmente engañoso para fines políticos. Otros temían que los usuarios

de las estadísticas pudieran tener dificultades para comprender la diferencia entre ‘empleo informal’ y ‘empleo en el sector informal’ y que pudieran confundir ambos términos. Sin embargo, la 17ª CIET retuvo el término ‘empleo informal’ debido a su amplitud y porque no hubo acuerdo respecto a la utilización de un término alternativo como, por ejemplo, ‘empleo no protegido’” (OIT 2013, pág. 40), debate que por su parte valida -desde la visión de este documento- la revisión acerca de la construcción de este objeto de estudio y su propuesta de medición, ya que permite ver claramente la discusión acerca del concepto y su significado.

Así, este avance en la inclusión de más elementos en la informalidad reconocía *otras* situaciones laborales que planteaban diversos retos para su identificación en la *praxis*, y que se relacionaban con la “relación de trabajo” expuesta por la WIEGO, en dónde:

- “El principal elemento nuevo introducido por la 17ª CIET es la definición de empleos informales de los asalariados. Sin embargo, dada la gran diversidad de las situaciones del empleo informal en los diferentes países, las directrices de la 17ª CIET permitieron que los criterios operacionales fueran determinados en función de las circunstancias nacionales y las posibilidades de recoger información pertinente de cada país” (OIT 2013, pág. 46).
- “Una importante cuestión de definición es la posible discrepancia entre la formalidad de una situación de trabajo y la realidad. A veces, ciertos asalariados a pesar de estar protegidos por la legislación laboral y por la seguridad social, con derecho a las prestaciones de empleo, etc., **en la práctica**, no están en condiciones de reclamar sus derechos porque los mecanismos para asegurar el cumplimiento de las normas existentes son insuficientes o deficientes. Tampoco se aplica la reglamentación cuando los asalariados aceptan renunciar a sus derechos porque prefieren recibir más salario para llevar a casa en lugar de aportar para la protección jurídica y social. Por estas razones, la definición en las directrices de la 17ª CIET de los empleos informales de los asalariados se aplica no solo a las situaciones de empleo que son informales **de jure** (‘de derecho’) sino que también a situaciones de empleo que son informales **de facto** (‘en la práctica’)” (OIT 2013, pág. 47).

En otro orden de ideas y como ya se había mencionado en relación a la evaluación de los resultados, en el manual se identificaron entre otras fuentes de errores a:

- “Por ende, el problema de asignar los empleos a las distintas categorías de la situación en el empleo afecta a las estadísticas del empleo informal, basado en el punto de vista del empleo, en menor medida de lo que afecta a las estadísticas sobre el empleo en el sector informal, basado en el punto de vista de empresa, ya que conduciría a errores de clasificación más que a errores de cobertura. No obstante, es necesario seguir trabajando para desarrollar métodos de recopilación de datos que reduzcan tales errores de clasificación” (OIT 2013, pág. 49), esto ya que si bien el error de clasificación no afecta al total, sí afecta a las políticas que se pueden establecer para cada subconjunto.

Por su parte, dentro de los métodos de recolección de información el manual estableció:

- “Los países pueden optar por utilizar las encuestas de empleo y otras encuestas de hogares, encuestas y censos de establecimientos, y encuestas mixtas de hogares y empresas (que combinan las características de las encuestas de hogares y de establecimientos). A partir de la experiencia creciente en la medición del sector informal y del empleo informal mediante las diferentes encuestas aquí mencionadas, se ha podido obtener valiosa información sobre sus puntos fuertes, limitaciones relativas y las sinergias potenciales. **No se puede recomendar un solo método de recolección de datos como el más adecuado para todos los países.** Aunque existen requisitos fundamentales y técnicos que se refieren a metodologías particulares, la aptitud general de un método para la recopilación de datos para un país en particular, depende básicamente del **análisis costo-beneficio**, que considera los objetivos de medición principales identificados a nivel nacional, la capacidad y la organización del sistema nacional de estadísticas, los programas de encuestas existentes y sus marcos de muestreo, y los recursos financieros, técnicos y humanos disponibles” (OIT 2013, pág. 58).
- Por su parte se considera siempre necesario inquirir a quienes usarán la información: “se debería consultar con los principales usuarios de las estadísticas sobre la información que debe recopilarse, los diferentes tipos de presentación estadística que se producirán en forma regular y la mejor manera de poner a disposición de los usuarios la información recopilada para su posterior procesamiento... Las consultas entre usuarios y productores son necesarias no solo para asegurar la pertinencia de las estadísticas sino también para determinar la frecuencia con la que deben producirse y la **precisión** necesaria para medir las diferencias entre los grupos y a

través del tiempo, así como para prestar apoyo al programa, promover la utilización adecuada de las estadísticas y mejorar su calidad a través del tiempo” (OIT 2013, pág. 58), aquí se resalta el concepto de precisión cuya importancia ya fue mencionada en la primera parte del documento.

Además, para complementar esto se establece que: “la producción de estadísticas en el sector informal y en el empleo informal se basa en dos unidades ‘de análisis’ principales: la empresa o unidad del sector informal, por una parte (junto con el empresario o propietario del sector informal), y por la otra, las personas ocupadas (los trabajadores)” (OIT 2013, pág. 61), en dónde es necesario distinguir que, una vez determinados los instrumentos para la recopilación de información acerca de estas variables, se necesita plantear la forma en que se examinarán sus características ya que: “Las unidades estadísticas son los elementos sobre los cuales se recopila la información (las ‘unidades de observación’) y para las que se producen las estadísticas (las ‘unidades de análisis’)” (OIT 2013, pág. 61)

En dónde al momento de seleccionar a una de las encuestas posibles se debe considerar: “Cada metodología de recopilación de datos exige diferentes unidades de muestreo, de observación y de información. El método de recopilación de datos se debe determinar por su idoneidad para producir las estimaciones requeridas para las unidades de análisis deseadas. El tipo y alcance de la información que puede recopilarse y su calidad general, en particular en términos de cobertura **y exactitud**, también son importantes. Puesto que la unidad de análisis y la unidad de observación no son necesariamente las mismas, el método de recopilación de datos tiene que vincular las observaciones de la unidad de observación a la unidad de análisis” (OIT 2013, pág. 61), además aquí destaca otro de los elementos considerados en metrología en la sección pasada.

Así, y cómo se mostró desde un inicio en este documento, los instrumentos de medición para la informalidad son los censos, las encuestas y para determinadas variables los registros administrativos. El manual de 2013 se enfoca en tres tipos específicos de encuestas: a hogares, a establecimientos y mixtas, en dónde cada una de estas tiene fortalezas y debilidades, y que en el manual se describen de la siguiente forma.

Las encuestas de hogares tienen las siguientes características:

- Si bien estas no fueron diseñadas para la medición de la informalidad, desde el inicio de la revisión en este tema se identificaron como una de las primeras formas

posibles de aproximación debido a que ya se realizaban en diferentes países antes de que se plantease la medición de la informalidad, así los nuevos requerimientos de información se consideraban asequibles con estos instrumentos al poder agregar solo preguntas específicas enfocadas acerca de este tópico, esto ya que: “Las encuestas de empleo recopilan, mediante un cuestionario estándar, información detallada sobre las características de la fuerza laboral de los individuos en una muestra de hogares (o, en algunos casos, una muestra individual de los miembros del hogar). Si bien las encuestas de empleo son especialmente apropiadas para medir el empleo en el sector informal y el empleo informal debido a que están diseñadas específicamente para medir la participación en el mercado laboral, también se pueden utilizar otras encuestas de hogares más generales cuando incluyen un módulo o componente de fuerza de trabajo” (OIT 2013, pág. 62), esto ya que: “En general, todo lo que se necesita es agregar algunas preguntas al cuestionario estándar para distinguir, entre los ocupados, aquellos que operan o tienen empleos en empresas del sector informal y aquellos cuyos empleos podrían calificarse como informales independientemente del tipo de unidad de producción en las que se llevan a cabo” (OIT 2013, pág. 65).

- En dónde los requerimientos de este instrumento son: “las encuestas de hogares necesitan cumplir una serie de requisitos, que incluyen un diseño adecuado de la muestra, que proporcione suficientes observaciones (unidades) de la población objetivo, la inclusión de preguntas pertinentes en el cuestionario estándar, y la cobertura de todos los empleos pertinentes que tengan los trabajadores” (OIT 2013, pág. 62).
- Entre las ventajas que tienen este tipo de encuestas destaca, desde la perspectiva de INEGI y que la OIT retoma: “También permite la producción regular de indicadores sobre la informalidad que pueden utilizarse para complementar la tasa de desempleo. Esto es especialmente importante en los países en los que, debido a la ausencia de programas públicos de seguro de desempleo, muchas personas no pueden permitirse estar desempleadas, sino que deben permanecer ocupadas con condiciones de trabajo mínimas” (INEGI 2002 en OIT 2013, pág. 66), que se complementa con: “Las encuestas de hogares son la única fuente que puede producir estadísticas sobre todas las formas de empleo informal, incluidos los trabajadores domésticos y los productores de bienes exclusivamente para uso final

propio o los trabajadores voluntarios, **si** se incluyen preguntas pertinentes en el cuestionario para identificar dichas actividades” (INEGI 2002 en OIT 2013, pág. 66).

- Por su parte, las limitaciones que se identifican en estos sondeos son: “Puesto que no existe una relación directa entre las empresas del sector informal y sus propietarios, las estadísticas provenientes de las encuestas de empleo y de otras encuestas de hogares no pueden estimar directamente el número total de empresas del sector informal o de sus características (tales como la producción, la generación de ingresos y el capital fijo asociado con ellos). Las encuestas de hogares pueden proporcionar estadísticas sobre el número total de empresarios del sector informal (y sus características), **pero este número no coincide necesariamente con el número total de unidades del sector informal porque pueden pertenecer a dos o más socios**. Aunque en el cuestionario de encuesta se solicite información sobre los socios para corregir esta disparidad, la calidad de la información puede ser pobre, dado que, con frecuencia, las respuestas al cuestionario de la encuesta de hogares las proporcionan terceras personas” (OIT 2013, pág. 67).
- Y, precisamente la posibilidad de que los entrevistados en los hogares no sean los responsables de la empresa informal, implica que sean “otros” los informantes [sobre todo si trabajan fuera del hogar] los que respondan a la encuesta, lo que desde la evaluación de resultados se plantea como: “Los **errores de respuesta** pueden dar lugar a una clasificación incorrecta de los trabajadores en el sector informal y en el empleo informal... Las respuestas de **informantes sustitutos** constituyen también una fuente importante de error para medir el empleo informal porque pueden conducir a una clasificación errónea de los trabajadores en el sector informal y en el empleo informal” (OIT 2013, pág. 67), además de esto: “Si la muestra no se diseñó para facilitar las estimaciones del sector informal o del empleo informal, la encuesta puede producir estadísticas sobre estos temas que no son fiables” (OIT 2013, pág. 69), y tal como se mencionó desde los primeros trabajos en este tema, el manual establece que: “Para garantizar que la encuesta pueda producir, de hecho, estadísticas con las desagregaciones detalladas exigidas por los usuarios, se debe tener cuidado de incluir en el diseño muestral un número adecuado de áreas de muestreo en las que vivan los trabajadores informales, y seleccionar un número apropiado de hogares por área de muestreo” (OIT 2013, pág. 69).
- Por otro lado, alguno de los retos específicos identificados en estos instrumentos [y que no es menor] está relacionado con **el lenguaje** y su uso, ya que: “es necesario

diseñar las preguntas y las categorías de respuestas de manera que correspondan con el lenguaje y los términos utilizados por los entrevistadores y los informantes, más que con el lenguaje y la terminología de los estadísticos y de las regulaciones legales” (OIT 2013, pág. 68).

Por su parte, para las encuestas y censos de establecimientos o de producción, se identifican las siguientes características:

- La finalidad de estas se enfoca en que: “Las encuestas y censos de establecimientos recopilan información sobre las actividades económicas de las unidades del sector informal a través de uno o más cuestionarios estándar. Las encuestas que obtienen información sobre las ventas, los gastos, la producción y los activos de los establecimientos se denominan encuestas económicas o de empresas” (OIT 2013, pág. 69), en donde además se plantea que: “Las encuestas de establecimientos dirigidas a unidades pequeñas también pueden obtener información de los trabajadores individuales, contratados por las unidades, pero como el mismo trabajador puede estar contratado en más de una unidad, **la unidad de observación será el empleo y no el trabajador**” (OIT 2013, pág. 70), en donde: “En este tipo de instrumento, la muestra y las unidades de observación son los establecimientos, y las unidades informantes pueden ser el administrador, el propietario u otra persona que responda en nombre del establecimiento, tal como un contable” (OIT 2013, pág. 69).
- Por su parte, los requerimientos de estos instrumentos son: “En donde además se establece que las encuestas y censos de establecimientos deben cumplir con una serie de requisitos, que incluyen **una cobertura completa de todos los establecimientos del sector informal**, un diseño muestral adecuado, el uso de conceptos y sistemas de clasificación coherentes y la inclusión de preguntas pertinentes en los cuestionarios estándar” (OIT 2013, pág. 70), en donde, por su parte: “La buena cobertura de los establecimientos del sector informal también puede garantizarse con un censo de establecimientos o económicos. Los censos económicos pueden ser una fuente útil de estadísticas del sector informal **si** las actividades basadas en los hogares y las actividades móviles están cubiertas” (OIT 2013, pág. 71), lo que también muestra que, para lograr una cobertura que considere las distintas formas en que se presenta la informalidad lo mejor es que se

complementen los distintos métodos de aproximación, en lugar de depender de uno solamente.

- Por su parte, dentro de las ventajas de estos instrumentos están: “Hay una serie de ventajas al medir el empleo informal y el sector informal por medio de las encuestas de establecimientos. Estas incluyen la confiabilidad en que las respuestas las da el encargado de la empresa, su capacidad para medir las características de las unidades del sector informal, así como el empleo en estas unidades, su cobertura total cuando se utiliza el muestreo de áreas y cuando se combina con las encuestas de establecimiento generales, su capacidad para comparar las unidades del sector formal e informal” (OIT 2013, pág. 72), además de que: “Cuando la encuesta de establecimientos cubre todas las unidades económicas en el país, incluidas las unidades de los sectores formal e informal, puede utilizarse para producir estadísticas económicas sobre los establecimientos del sector informal lo que permite obtener estadísticas económicas para toda la economía, analizar las diferencias entre los tipos de unidades y proporcionar la información requerida a los responsables de las políticas” (OIT 2013, pág. 73).
- Sin embargo, entre los obstáculos se ubican: “No obstante, el uso de encuestas de establecimientos puede representar serias desventajas, tales como la dificultad de elaborar estadísticas sobre las empresas, la falta de cobertura total cuando se utilizan marcos basados en listados, los posibles errores de respuestas en relación con la identificación del empleo informal en los establecimientos fuera del sector informal, y el costo relativamente alto de las operaciones de listado cuando se utiliza el muestreo de áreas” (OIT 2013, pág. 73), y en las limitaciones se puede considerar que: “no es posible producir estadísticas de las encuestas de establecimientos y de los censos sobre las personas ocupadas en el sector informal, sino solo sobre los empleos en el sector informal. Como una persona puede trabajar en más de un establecimiento, utilizar el número de empleos como un sustituto del número de personas ocupadas puede resultar en una sobrestimación, en la medida en que el pluriempleo es común para las personas ocupadas en el sector informal” (OIT 2013, pág. 74), a lo que se puede agregar que: “Aunque se supone que los propietarios o gerentes de un establecimiento (informal o no) tienen un conocimiento completo de las características de la unidad económica para distinguir entre formales e informales, es posible que un empresario entregue información distorsionada sobre temas sensibles, tales como la cobertura de seguridad social de los trabajadores.

Esto introducirá un sesgo en las estadísticas si estas distorsiones son sistemáticas. Es posible que las encuestas de establecimientos de las unidades registradas del sector formal no constituyan la mejor fuente de información sobre el empleo informal, si los asalariados no están empleados legalmente, no se pagan los impuestos o la seguridad social y/o los trabajadores son contratados como trabajadores fuera del establecimiento por cuenta propia y no como asalariados” (OIT 2013, pág. 75), y además: “Una limitación importante de las encuestas de establecimientos basadas en marcos de áreas, es el alto costo de la operación de listado, una vez que se han seleccionado las unidades primarias de muestreo” (OIT 2013, pág. 76).

- Para concluir con este instrumento, uno de los principales retos que se asocian a este es la investigación de las consideradas como “empresas complejas”, en dónde pueden cohabitar varios tipos de unidades económicas en un mismo local, lo que por otro lado representa un área de oportunidad para esta medición.

Por último, las encuestas mixtas, que incluyen las modulares y las independientes tienen las siguientes características de acuerdo al manual 2013:

- “Las encuestas mixtas de hogares y empresas tienen un componente de encuesta de hogar y un componente de encuesta de empresa” (OIT 2013, pág. 76). Y como ya se vio líneas arriba se realizan en dos etapas: “En la primera fase, se lleva a cabo una operación de listado de hogares o se efectúa una encuesta de hogares en las áreas de la muestra seleccionada (unidad primaria de muestreo). Durante esta fase, los empresarios del sector informal (trabajadores por cuenta propia y empleadores de las unidades que califican para su inclusión en el sector informal) u hogares con empresarios del sector informal se identifican y componen el marco muestral para la segunda fase, la encuesta de empresas. En la segunda fase, todos o una muestra de los empresarios del sector informal (o de hogares con empresarios del sector informal) son informantes para obtener información detallada sobre las características de los propietarios de las unidades del sector informal, de sus empresas y de las personas que trabajan con ellos, si los hubiere” (OIT 2013, pág. 76), en dónde: “Las ‘unidades de muestreo’ en la primera fase de una encuesta mixta son los hogares, como en las encuestas basadas en los hogares, y las unidades de muestreo en la segunda fase son los empresarios del sector informal (u hogares con empresarios del sector informal)” (OIT 2013, pág. 77), con esto es

posible establecer que: “La característica más importante de la encuesta mixta es que permite analizar en forma conjunta, a nivel de la empresa y de los hogares, los diferentes tipos de actividades del sector informal realizadas por las personas y sus hogares” (OIT 2013, pág. 77).

- Por su parte, dentro de las posibles dificultades se considera que: “La principal desventaja de las encuestas mixtas es su dependencia en las respuestas que dan los **informantes sustitutos en la primera fase**. Esta desventaja es la misma que tiene la operación de listado en las encuestas de establecimientos basadas en áreas que cubren el sector informal” (OIT 2013, pág. 77), que no es un reto menor, sobre todo si los encargados de las empresas trabajan fuera del hogar y los que responden la encuesta no conocen acerca del funcionamiento de esta.

Con todo esto se puede plantear la siguiente tabla como resumen de los distintos tipos de instrumentos de medición propuestos por el manual 2013.

Cuadro 11. Métodos de encuesta y unidades estadísticas

Unidades	Encuesta de hogares	Encuesta de establecimientos	Encuestas mixtas
Unidad de muestreo	Hogar	Establecimientos	Hogares (primera fase); empresarios sector informal (segunda fase)
Unidad de observación	Empleos, personas y propietarios de unidades del sector informal	Establecimientos, empleos	Empleos, trabajadores y propietarios de unidades del sector informal (primera fase); unidades sector informal (segunda fase)
Unidad informante	Uno o más miembros del hogar	Propietario o empesario del establecimiento	Uno o más miembros del hogar (primera fase); propietario de la unidad del sector informal (segunda fase)
Unidad analítica para el empleo	Empleos, personas y propietarios de unidades del sector informal	Empleos	Componente hogar: empleos, personas y propietarios de las unidades del sector informal. Encuesta del sector informal: empleos, propietarios
Unidad analítica para las unidades del sector informal		Establecimientos	Unidades del sector informal, establecimientos

Fuente: OIT 2013.

Cabe destacar que se distinguieron en el manual dos planteamientos de importancia relacionados con la medición general de la informalidad:

- La primera, y que se expuso en diferentes documentos ya mencionados antes, está relacionada con la subrepresentación o la doble contabilización a partir de la muestra en las encuestas, sin embargo, en el manual 2013 se planteó: “Algunas oficinas nacionales de estadística prefieren tener una cierta superposición en la cobertura porque esto garantiza una mejor cobertura total y una mejor calidad de datos para las unidades pequeñas. Se debería describir esta superposición” (OIT 2013, pág. 23), que muestra una aproximación diferente en el uso práctico de las encuestas.

- Además de esto, y en particular relación con las encuestas de hogares se mostró el reto considerable de: “Para captar las actividades estacionales y esporádicas que son muy comunes entre los trabajadores del sector informal y los trabajadores con empleo informal, **se debe diseñar las encuestas de hogares para cubrir todas las estaciones del año.** Esto se puede lograr mediante la recogida de información en forma continua, con períodos de referencia en cada semana o en cada mes, o al menos en los cuatro trimestres del año. El uso de períodos de referencia largos que permitirían también cubrir todo el año no se recomienda en las encuestas de hogares, dado el número significativo de errores de memoria cuando los períodos de referencia son demasiado largos” (OIT 2013, pág. 63).

Para continuar con esta breve revisión, se planteó que de forma independiente al instrumento de medición seleccionado, la información de interés necesaria para el análisis detallado del sector informal, y que se propuso desde la XV CIET, era: (OIT 2013, pág. 59)

- (a) “El empleo total en las unidades del sector informal, clasificadas según características sociodemográficas y de otra índole (sexo, grupo de edad, nivel de educación, etc.) y sobre las condiciones de empleo y de trabajo de esas personas (tipo de actividad económica, ocupación, situación en el empleo, tamaño de la unidad, tipo de lugar de trabajo, horas de trabajo, tipo de contrato, ingresos relacionados con el empleo);
- (b) El número total de unidades del sector informal, clasificadas según diversas características estructurales a fin de proporcionar datos sobre la composición del sector informal y de identificar ciertos segmentos;
- (c) La producción y los ingresos generados por las actividades del sector informal que se deriven, si es posible, a partir de datos sobre la producción, los insumos y las operaciones relacionadas; y
- (d) Otras características relativas a las condiciones en las cuales se crean y funcionan las unidades del sector informal, así como sus relaciones con otras unidades dentro de la empresa, y con otras empresas dentro y fuera del sector informal y con las autoridades públicas. Si bien no se menciona en la resolución, a fin de evaluar la importancia del sector informal, es importante obtener información sobre la proporción de la demanda total de los hogares en bienes y servicios que se producen en el sector informal”.

Por otra parte, otro de los elementos a destacar está relacionado con el examen de los métodos indirectos de estimación, que ya se mencionaron en el manual de la OCDE 2002, y que aquí se tratan como: “Antes de que se empezara a medir directamente el sector informal y el empleo informal se recurría al uso de métodos de estimación indirectos basados en estadísticas provenientes de fuentes conexas. Los métodos más utilizados eran los basados en técnicas de equilibrio residual (diferencia entre fuentes de información que se consideran que abarcan el total del empleo formal e informal no agrícola, y se le sustraen las mediciones de otras fuentes específicas del empleo registrado) y técnicas de estimación macroeconómicas, incluido el método PIB (producto interno bruto), el método de empleo, el método de los recursos físicos, los métodos monetarios y el modelo de múltiple indicador-múltiple causa (MIMIC)” (OIT 2013, pág. 81), y sobre estas propuestas de medición alterna se estableció: “Por consiguiente, aunque sigue siendo popular para algunos objetivos, estos métodos se van eliminando gradualmente, en la medida en que cada vez más países han empezado a recopilar los datos necesarios para la medición directa a intervalos regulares” (OIT 2013, pág. 84), lo que complementa la perspectiva respecto a estas formas de medición.

Por último, destaca un argumento que discrepa de lo afirmado por el Banco Mundial líneas arriba relacionado con los supuestos de funcionamiento de la informalidad: “Seguramente algunas empresas del sector informal prefieren permanecer sin registrar o trabajar sin licencia para evitar el cumplimiento de algunas o de todas las regulaciones y, de este modo, reducir los costos de producción. Sin embargo, **se debe hacer una distinción entre aquellas empresas cuyos ingresos son suficientemente altos como para soportar los costos de las regulaciones y aquellas que no pueden darse el lujo de cumplir con las regulaciones existentes porque sus ingresos son demasiado bajos y ocasionales**, o porque ciertas leyes y reglamentaciones son completamente irrelevantes para sus necesidades y condiciones o porque el Estado es prácticamente inexistente y faltan los medios para exigir el cumplimiento de las reglamentaciones que ha promulgado” (OIT 2013, pág. 53) lo que por su parte plantea que un comportamiento, puede tener diversas causas, no solo una.

El manual 2013 continúa la exposición en los capítulos 4, 5 y 6 con un desglose más detallado de las encuestas ya mencionada así como con las experiencias de diferentes países en su utilización.

CIET XIX (Ginebra 2 – 11 octubre 2013).

Durante esta Conferencia no hubo cambios o modificaciones metodológicas al trabajo realizado en sector informal o la economía informal, como lo muestran las resoluciones⁹³ adoptadas, si bien se identifica en diferentes partes del documento la complejidad del mundo laboral, en dónde se sostiene que deberían ser estudiados los cambios en los procesos productivos para relacionarlos con su impacto en el sector laboral, así como para alcanzar un análisis más detallado, como se plantea en el Reporte final: “La Conferencia fue oportuna ya que se han incrementado los llamados de líderes en foros internacionales, como el G20 así como la Asamblea General de las Naciones Unidas, relacionados con la necesidad información estadística de buena calidad, y que sea confiable, para la toma de decisiones en política. [Es decir] La necesidad de indicadores cuantificables y medibles que también han estado en el centro de las discusiones recientes sobre el establecimiento de la agenda para los objetivos post 2015” (XIX CIET 2013, pág. 1), lo que mantiene vigente el estudio en metrología y del objeto de estudio de este documento, así como su evolución.

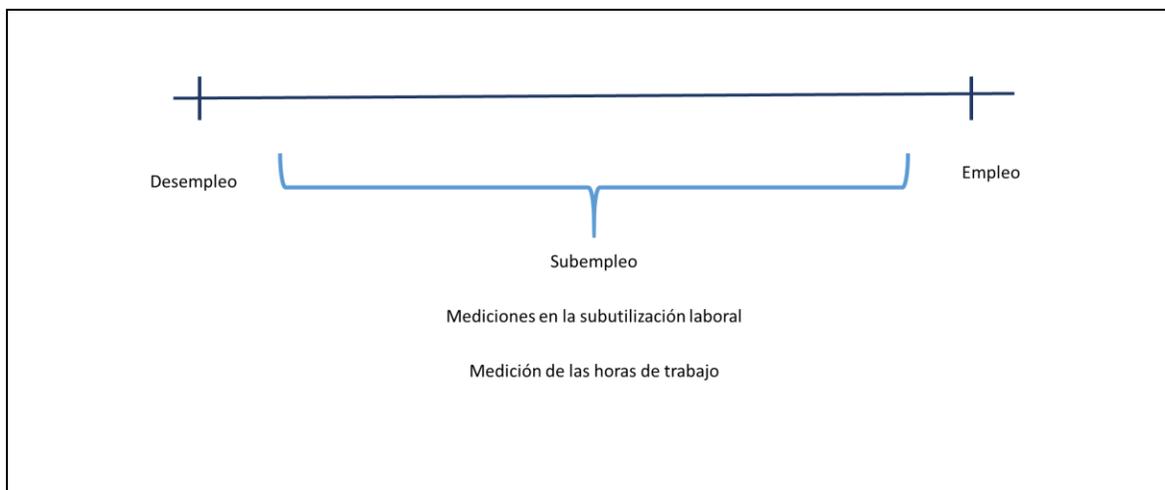
Por lo que se plantea ahora, complementar los estudios del mercado laboral, enfocándose en recolectar información relacionada con: aprendices, pasantías, prácticas (profesionales), trabajo voluntario y una mejor comprensión de los trabajos en las áreas rurales, para reducir las brechas de conocimiento relacionados con estas actividades, todo esto para: “La cobertura en la subutilización laboral sería un importante complemento en las mediciones tradicionales de desempleo, destacando a grupos específicos, como los jóvenes y los trabajadores en subsistencia, lo cuál facilitará la identificación de medidas apropiadas de política”(XIX CIET 2013, pág. 1), lo que habla de que es necesaria una información más detallada de los diferentes subconjuntos laborales que se desempeñan en una economía.

Una forma de plantear esto de manera gráfica, se propone en la siguiente figura, en dónde se reconoce también la divergencia respecto al planteamiento de la corriente convencional de pensamiento en economía relacionado con “empleo/desempleo” y que se ya se ha mencionado líneas arriba.

⁹³ La Conferencia adoptó cinco Resoluciones: (técnica) Resolución I, concerniente a las estadísticas de trabajo, empleo y subutilización laboral; (trabajo futuro) Resolución II, concerniente al trabajo adicional en estadísticas sobre trabajo forzado; Resolución III, concerniente al trabajo adicional en estadísticas sobre cooperativas; Resolución IV, concerniente al trabajo adicional en estadísticas sobre migración laboral; (de funcionamiento interno) Resolución V, sobre el funcionamiento y actualización de la CIET.

Con esto se establece que la PEA puede estar considerada en tres posibles *situaciones* laborales, que al ser plenamente identificadas, definidas y medidas, se podrían plantear políticas públicas enfocadas en estas situaciones para mejorar las condiciones laborales de cada escenario:

Figura 10. Situaciones laborales PEA.



Fuente: Elaboración propia en base a la XIX CIET.

Y, en línea con lo establecido desde los trabajos de la última década del siglo XX, que identificaron diversas formas de contratación a partir de las cuales se reconoció: “modalidades nuevas de contratación orientadas a aumentar la flexibilidad en el mercado de trabajo provocaban incertidumbre en cuanto a la frontera establecida entre el empleo independiente y el empleo asalariado” (XIX CIET 2013, pág. 20) por lo que con esto se mantiene presente medir el impacto que cambios en los procesos productivos han provocado en el mercado laboral.

Para esto se plantea optimizar el trabajo metodológico y conceptual a partir del cual se lograrán instrumentos que permitan un mejor entendimiento, coherencia y precisión de los fenómenos laborales estudiados, y alcanzar así, una mayor utilidad en la información recabada con los diversos indicadores propuestos para mejorar la descripción de la realidad económica nacional e internacional enfocada a su vez en evitar la subestimación o sobreestimación de alguna de las variables, sobre todo en economías en desarrollo o con un predominio en actividades agrícolas, todo esto por que: “Los institutos de estadística se

encuentran sometidos a la demanda de disponibilidad de datos muy frecuente con un desglose muy detallado” (XIX CIET 2013, pág. 6).

Así, ha sido necesario reconocer la necesidad de estadísticas laborales internacionales, que estén construidas bajo los mismos criterios y con los mismos parámetros, para lograr la tan anhelada comparabilidad entre los países y que, tal como el desarrollo en los países se mantiene esquivo.

Específicamente, en los trabajos de la XIX CIET, se reconoció como necesario identificar y delimitar diversos tipos de empleo, por ejemplo:

- Contratos de trabajo a corto plazo, ocasional o estacional.
- Aprendices y personas en formación.
- Trabajadores contratados mediante agencias de trabajo.
- Trabajadores domésticos.
- Contratistas: contratistas dependientes / falsos contratistas / trabajadores independientes.
- Trabajo de producción para el autoconsumo.
- Trabajo voluntario.
- Subutilización de la fuerza de trabajo. Desocupados, trabajadores desalentados y otras con deseo de trabajar.

Con base en esto, en la XIX CIET se establecieron los retos para lograr un análisis económico y social comparable y lo suficientemente flexible por las necesidades y la realidad nacional de cada país: (XIX CIET 2013, pág. 28)

- “Marcos y conceptos estadísticos internacionales.
- Buenas prácticas nacionales.
- Análisis de la situación en los países en las distintas etapas de desarrollo y con niveles de capacidad estadística distinta”.

Tal como lo expuso Guy Rider, director general de la OIT: “Él creía que las decisiones tomadas por la Conferencia ayudarían a avanzar tanto hacia un crecimiento más inclusivo y sostenible, rico en empleos, como hacia la transición de modelos de desarrollo macroeconómico a modelos socioeconómicos que tomen plenamente en cuenta los

impactos en las personas y sus hogares” (XIX CIET, pág. 2) lo que amplía sin duda el marco general de estudio de la ciencia económica.

CIET XX (Ginebra 10-19 octubre 2018).

La CIET más reciente se realizó en 2018 en donde de las cuatro resoluciones adoptadas, dos estuvieron enfocadas en los “Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS o SDG, por sus siglas en inglés): (XX CIET 2018, pág. 3)

- “Resolución I, Resolución sobre estadísticas de relaciones laborales.
- Resolución II, Resolución sobre la metodología del indicador 8.8.2 acerca de los derechos laborales de los ODS.
- Resolución III, Resolución sobre la metodología del indicador 8.b.1 sobre empleo juvenil.
- Resolución IV, Resolución para enmendar la resolución de la 18ª CIET sobre estadísticas de trabajo infantil”.

Si bien la propuesta de análisis continua enfocada en el trabajo decente y ahora en el planteamiento de los ODS, se mencionó: “Después de que en 2013 se publicase un manual estadístico sobre el sector informal y el empleo informal, la OIT ha venido brindando asistencia de forma activa a los países respecto a la medición del empleo en el sector informal, según se definía en la correspondiente Resolución de la 15.ª CIET, y respecto a la medición del empleo informal, según se definía en las correspondientes directrices de la 17.ª CIET- La asistencia proporcionada revistió la forma de talleres regionales y se prestó directamente a los países que la solicitaban. Se facilitó asistencia técnica directa a países como Azerbaiyán, China, Montenegro y Tailandia” (XX CIETb 2018, pág. 42).

Además de esto, y certificando el trabajo en conjunto con la WIEGO y el Grupo Delhi, se afirmó: “El Grupo de Delhi sobre las Estadísticas del Sector Informal (Grupo de Delhi) celebró su 12.ª reunión en Ginebra, en octubre de 2017, con la asistencia de 21 expertos procedentes de 14 países, además de expertos de la OIT, del Banco Mundial, y de Mujeres en Empleo Informal: Globalizando y Organizando (WIEGO). En dicha reunión se concluyó que aunque se habían logrado mejoras, todavía se requerían más avances en ciertos

ámbitos esenciales del marco estadístico de la informalidad, así como de la medición de la informalidad por los países. Se reconoció la conveniencia de armonizar en mayor medida los criterios utilizados por cada país a la hora de aplicar las definiciones del sector informal y del empleo informal, y de adaptar el marco estadístico de la informalidad a las últimas novedades estadísticas contempladas en la Resolución sobre las estadísticas del trabajo, la ocupación y la subutilización de la fuerza de trabajo de la 19.^a CIET. La esperada adopción de la Resolución sobre las estadísticas de las relaciones de trabajo también se deberá tener presente en la evolución futura respecto a la medición de la informalidad” (XX CIETb 2018, pág. 43), que a su vez habla sobre los trabajos futuros a desarrollar en este tema, y que si bien se lograron avances con el manual 2013, el tema dista de estar concluido.

En dónde por su parte, y como muestra de la evolución en la discusión de los conceptos utilizados alrededor de la informalidad se identificó que: “La Clasificación Internacional de la Situación en el Empleo (CISE-93), adoptada en 1993 en virtud de una resolución de la 15.^a CIET, define la muy difundida distinción entre empleo asalariado y empleo independiente, y especifica las siguientes cinco categorías sustantivas: i) asalariados; ii) empleadores; iii) trabajadores por cuenta propia; iv) miembros de cooperativas de productores, y v) trabajadores familiares auxiliares. Los cuatro últimos grupos indicados conforman la categoría de los trabajadores independientes... Ahora bien, estas cinco categorías no proporcionan información suficiente para realizar un seguimiento adecuado de la evolución de las modalidades de empleo en muchos países ni son lo suficientemente detalladas para realizar el seguimiento de varias formas atípicas de empleo. La gran variedad de modalidades nuevas o atípicas de empleo que tienen por objetivo aumentar la flexibilidad en el mercado de trabajo también ha generado una fuerte demanda de datos estadísticos para evaluar su incidencia en los trabajadores, los empleadores y el funcionamiento del mercado laboral. Algunas de esas modalidades alteran la distribución del riesgo económico entre trabajadores y empresas, y crean incertidumbre con respecto a la frontera entre el empleo independiente y el empleo asalariado” (XX CIET, pág. 12). Estos elementos muestran así que la discusión en esta propuesta metodológica todavía no ha concluido, ya que los considerables cambios tecnológicos y en organización laboral continúan impactando a los sistemas laborales en todos los países, por lo que se necesita depurar y perfeccionar aun más las herramientas de análisis propuestas, lo que equivale a mantener una estrecha relación entre la primera parte de este trabajo –teoría de la

medición- y la discusión propia del tema de interés, en este caso, las relaciones laborales distintas a las que otorgan derechos laborales.

Resumen propuesto.

A continuación, para concluir con esta sección se presenta el cuadro 12 que muestra de forma sintética los elementos principales de la discusión acerca de la informalidad en la OIT de la XIII CIET a la XX CIET.

Cuadro 12. Evolución del marco conceptual de la Conferencia Internacional de Estadísticos en el Trabajo relacionado con el sector informal 1982 - 2018

Definiciones de:	CIET							
	XIII	XIV	XV	XVI	XVII	XVIII	XIX	XX
	1982	1987	1993	1998	2003	2008	2013	2018
Unidad de medida	Inicio de los trabajos en el SI por parte de la CIET	Unidad económica	Unidad económica	Unidad económica	Unidad económica	Unidad económica	Unidad económica	Unidad económica
					Puesto de trabajo	Puesto de trabajo	Puesto de trabajo	Puesto de trabajo
		Empleo oculto	Empleo en el SI	Empleo en el SI	Empleo en la EI			
					Trabajo decente	Trabajo decente	Trabajo decente	Trabajo decente
Subclasificaciones	-	Ubicación de la unidad económica, trabajadores externos, empresas de los hogares, actividades ambulantes y puntos de venta callejeros.	Empresas informales por cuenta propia, y, empresas informales de empleadores	Trabajadores por cuenta propia				
	-	Además de que se estableciese	Personas empleadas exclusivamente	Empleadores	Empleadores	Empleadores	Empleadores	Empleadores

		una sub-clasificación por género	en el sector informal, y personas empleadas tanto dentro del sector informal como fuera de este.					
	-	-	Trabajadores domésticos					Inicio de una nueva propuesta de clasificación
Métodología					ENO	ENO	Manual OIT	Manual OIT
Instrumentos de medición	-	Encuestas, censos y registros administrativos	Encuestas, censos y registros administrativos	Encuestas, censos y registros administrativos	Encuestas, censos y registros administrativos	Encuestas, censos y registros administrativos	Encuestas, censos y registros administrativos	Encuestas, censos y registros administrativos
Dimensiones	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
Evaluación de resultados	-	-	Error	Error	Error	Error	Error	Error

SI = sector informal; EI = economía informal; ENO = Economía no observada; ND = no hay dato;

Fuente: Elaboración propia con información de las XIII, XIV, XV, XVI, XVII, XVIII, XIX, XX CIET.

Capítulo 3. La informalidad en los Estados Unidos Mexicanos (EUM).

El considerable incremento de la población mundial hacia la mitad del siglo XX fue consecuencia principalmente de dos factores: por un lado el sostenimiento de altas tasas de natalidad y por otro, la mejora al acceso a los servicios de salud a cada vez mayores sectores de la población, esta última inscrita dentro de la lógica del Estado de bienestar de la segunda mitad del siglo. De forma inicial gran parte de estos habitantes estuvieron concentrados en zonas rurales, por lo que para resolver el instinto básico de sobrevivencia una vez sobrepasadas las posibilidades de absorción laboral en las zonas de origen tuvieron que migrar o emigrar, o a las principales metrópolis de sus países de origen o hacia otros países con las expectativas en general de asegurar primero los satisfactores mínimos necesarios.

Estos fenómenos, migración e inmigración, hacia centros urbanos en prácticamente todos los países del mundo son dos de las razones que se mencionan con insistencia en la discusión acerca de la informalidad, ya que –sin tomar en cuenta los grados de estudio o calificaciones- al saturar las opciones laborales en las empresas formales y el gobierno, solo han tenido como último recurso la búsqueda de un ingreso en alguna de las actividades que no ofrecen ningún derecho más que el pago mínimo posible.

Para el caso de nuestro país, a continuación se presenta el cuadro 13 en el que se muestra la evolución de la población nacional desde el III censo de población y vivienda de 1900 hasta los resultados de la encuesta intercensal de 2015, el total de la población nacional presenta por cada corte censal la división entre mujeres y hombres, y entre población rural y urbana, así como su participación en el total de población, además de esto se presentan las tasas medias de crecimiento anual (TMCA) para los años con información disponible.

Es posible apreciar como las proporciones de la población femenina y masculina respecto al total mantienen una composición muy similar, ambas cercanas al 50%, en dónde la mayor diferencia se presenta en el último dato reportado para 2015 con el 51.4% del total de la población de mujeres respecto al 48.6% de hombres.

En lo que respecta a la composición entre población rural y urbana es posible observar como el país mantuvo una proporción eminentemente rural hasta el censo de 1940, año para el que se reportó que el 64.91% de la población vivía en una localidad con menos de 2,500 habitantes, mientras que al complemento urbano le correspondía el 35.09% en

localidades con más de 2,500 habitantes. Para el censo de 1950, la diferencia entre ambas proporciones tiende a reducirse, ya que la población rural representó el 57.41% de la población total, respecto al 42.59% de la urbana, y para el censo de 1960 se muestra el punto de cruce en la importancia de ambas poblaciones, en dónde en ese corte censal la población rural representó el 49.3% del total de la población total, lo que implicó que la población urbana tuviese ya una mínima mayoría con el 50.7% del total. A partir de ese año, la población urbana representó una cada vez mayor proporción respecto al total de la población en el país, en parte debido a la migración y en parte reforzada por las propias tasas de natalidad en las zonas con mayores accesos a los servicios de salud, esto hasta representar el 77.08% en 2015, año en que la población rural solo aportó el 22.92% al total de la población.

Esta evolución en la población total dividida entre rural y urbana de 1930 a 2015 también se puede apreciar en la gráfica 1.

Cuadro 13. Evolución de la población total, mujeres-hombres y urbano-rural con tasas de crecimiento en los Estados Unidos Mexicanos 1900 – 2015.

Año	Población total	Población femenina	Población masculina	Población urbana	Población rural	% femenina/total	% masculina/total	% urbana / total	% rural / total	TMCA pob	TMCA F	TMCA M	TMCA urbana	TMCA rural
1900	13,607,272	6,855,154	6,752,118			50.38%	49.62%							
1910	15,160,369	7,655,898	7,504,471	-	-	50.50%	49.50%	-	-	1.09%	1.11%	1.06%	-	-
1921	14,334,780	7,330,995	7,003,785	-	-	51.14%	48.86%	-	-	-0.51%	-0.39%	-0.63%	-	-
1930	16,552,722	8,433,718	8,119,004	5,540,631	11,012,091	50.95%	49.05%	33.47%	66.53%	1.61%	1.57%	1.66%	-	-
1940	19,653,552	9,957,765	9,695,787	6,896,111	12,757,441	50.67%	49.33%	35.09%	64.91%	1.73%	1.68%	1.79%	2.21%	1.48%
1950	25,791,017	13,094,082	12,696,935	10,983,483	14,807,534	50.77%	49.23%	42.59%	57.41%	2.75%	2.78%	2.73%	4.76%	1.50%
1960	34,923,129	17,507,809	17,415,320	17,705,118	17,218,011	50.13%	49.87%	50.70%	49.30%	3.08%	2.95%	3.21%	4.89%	1.52%
1970	48,225,238	24,159,624	24,065,614	28,308,556	19,916,682	50.10%	49.90%	58.70%	41.30%	3.28%	3.27%	3.29%	4.80%	1.47%
1980	66,846,833	33,807,526	33,039,307	44,299,729	22,547,104	50.57%	49.43%	66.27%	33.73%	3.32%	3.42%	3.22%	4.58%	1.25%
1990	81,249,645	41,355,676	39,893,969	57,959,721	23,289,924	50.90%	49.10%	71.34%	28.66%	1.97%	2.04%	1.90%	2.72%	0.32%
1995	91,158,290	46,257,791	44,900,499	67,003,515	24,154,775	50.74%	49.26%	73.50%	26.50%	2.33%	2.27%	2.39%	2.94%	0.73%
2000	97,483,412	49,891,159	47,592,253	72,759,771	24,723,641	51.18%	48.82%	74.64%	25.36%	1.35%	1.52%	1.17%	1.66%	0.47%
2005	103,263,388	53,013,433	50,249,955	78,986,852	24,276,536	51.34%	48.66%	76.49%	23.51%	1.16%	1.22%	1.09%	1.66%	-0.36%
2010	112,336,538	57,481,307	54,855,231	86,286,769	26,049,769	51.17%	48.83%	76.81%	23.19%	1.70%	1.63%	1.77%	1.78%	1.42%
2015	119,938,473	61,648,375	58,290,098	92,452,259	27,486,214	51.40%	48.60%	77.08%	22.92%	1.32%	1.41%	1.22%	1.39%	1.08%

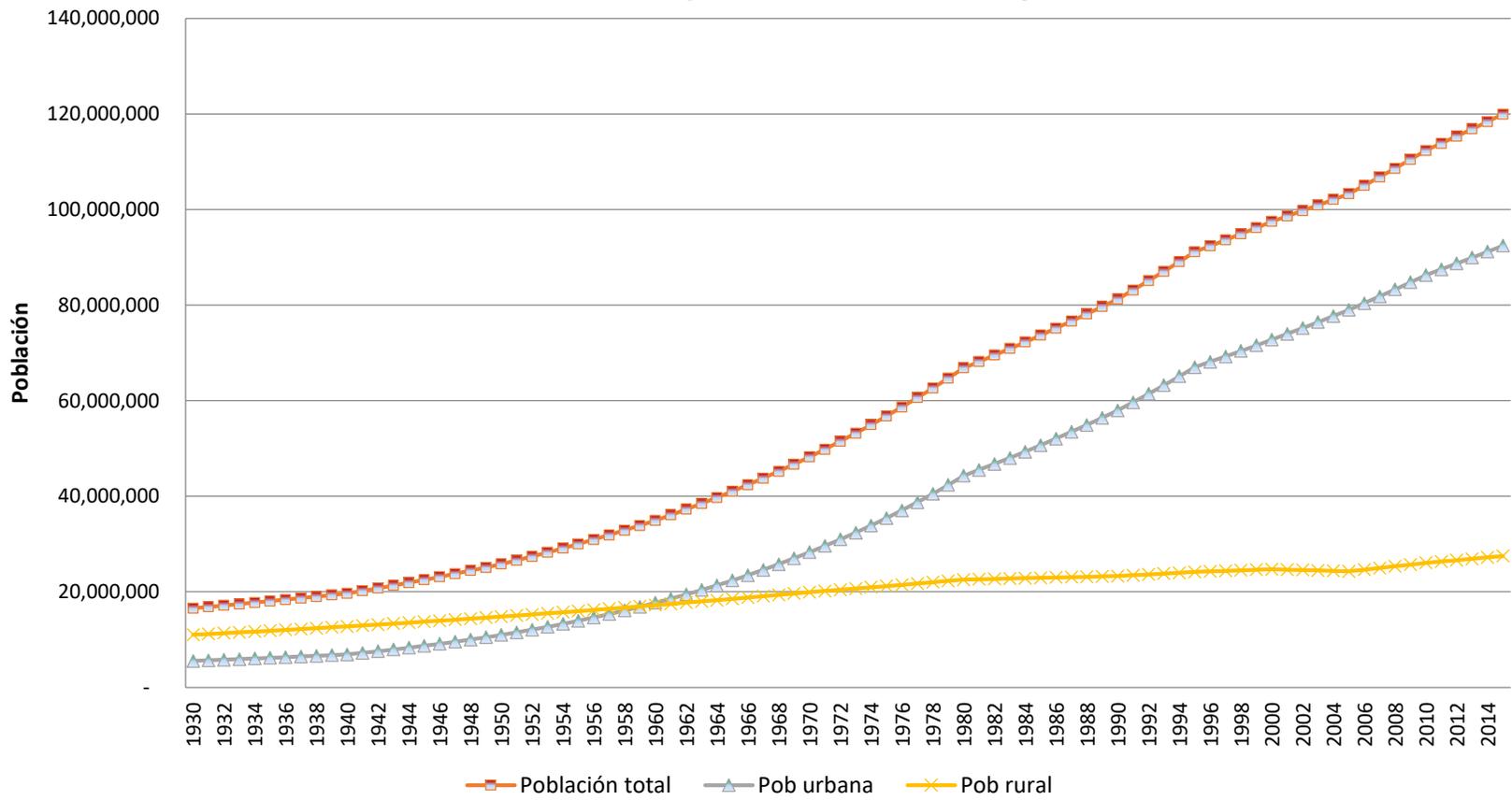
Para el dato de población de 1921 se toma el publicado en el Quinto censo de población 1930, ya que el primer dato encontrado muestra una población de 14,251,662, con 7,291,243 mujeres y 6,960,419 hombres.

Población rural hace referencia a las personas que viven en localidades con menos de 2,500 habitantes, excepto en 1921 en dónde el límite fue fijado en 2,000 habitantes.

Acónimos: TMCA, tasa media de crecimiento anual; pob, población; F, femenina; M, masculina.

Fuente: INEGI para 1910 a 2000 del III al XII Censos de Población y Vivienda. Para 1995 y 2005. I y II Conteo de Población y Vivienda. XIII Censo de Población y Vivienda 2010. La información de 2015 corresponde a una estimación de la población total realizada con base en la Encuesta Intercensal (EIC) 2015, que permite su comparación con la serie censal.

Gráfica 1. Evolución de la población total, urbana y rural en los EUM 1930-2015.



Fuente: INEGI.

Otra de las características en la evolución de la población en este país, relacionado esta vez con las tasas de crecimiento, es que fuera de la disminución de la población en 1921 resultado de la guerra civil en la segunda década del siglo XX, se puede apreciar un crecimiento constante en la TMCA que llegó incluso a ser de 3.32%, misma que fue reportada en el censo 1980, si bien a partir de esta década se hace evidente el esfuerzo en política pública por reducir tan veloz crecimiento poblacional, con todo y esta determinación por reducir la TMCA, todavía en el I conteo de población y vivienda de 1995 se mostró un ligero repunte con una TMCA de 2.33% de la población respecto al dato de 1990, no obstante este repunte, la tasa de crecimiento ha mantenido una reducción paulatina hasta registrar un 1.32% en 2015.

Un ejemplo específico de este comportamiento se muestra en la concentración de población en la ciudad que concentra los poderes federales de nuestro país, como se muestra en el siguiente cuadro.

Cuadro 14. Evolución de la población nacional y en la CDMX 1990-2015.

Año	1990	1995	2000	2005	2010	2015
Nacional	81,249,645	91,158,290	97,483,412	103,263,388	112,336,538	119,938,473
TMCA		2.33%	1.35%	1.16%	1.70%	1.32%
Ciudad de México	8,235,744	8,489,007	8,605,239	8,720,916	8,851,080	8,918,653
TMCA		0.61%	0.27%	0.27%	0.30%	0.15%
Proporción CDMX respecto al nacional	10.1%	9.3%	8.8%	8.4%	7.9%	7.4%
Densidad de población EUM	41	46	50	52	57	61
Densidad CMDX	5,509	5,678	5,756	5,833	5,920	5,966

Densidad = Habitantes por kilómetro cuadrado. Para los EUM se toma un área de 1,967,183 km cuadrados; para la CDMX, un área de 1,495 km cuadrados.

Acrónimos: CDMX, Ciudad de México; TMCA, Tasa media de crecimiento anual; EUM, Estados Unidos Mexicanos.

Fuente: Elaboración propia con datos INEGI.

En este cuadro se compara la evolución de la población en el agregado nacional y en la Ciudad de México (CDMX). Si bien la TMCA es menor en la CDMX e incluso en los últimos

años ya es muy cercana a cero y además la proporción de la población en esta unidad político administrativa se ha reducido en los últimos 25 años al pasar de 10.1% a 7.4% de 1990 a 2015 respectivamente, es en la densidad de población (habitantes por unidad de área) que se observa una desproporcionada diferencia, ya que en 2015 para el país en conjunto fue de 61 habitantes por km² vs 5,966 hab/km² para la CDMX, lo que da una idea de la exigencia en servicios públicos requeridos para atender a este nivel de población, así como de la cantidad de personas buscando una actividad productiva con la cual sostenerse en una zona netamente urbana⁹⁴.

Se retoma este panorama general centrado en la población debido a que en los trabajos iniciales en el objeto de estudio de este documento fue uno de los primeros elementos de análisis tanto en los estudios de Kenia como de Ghana, en donde en el primero de estos la evolución en la población, sobre todo la proporción rural y urbana, sirvió para realizar inferencias acerca de ciertos desequilibrios internos como la migración así como los exiguos servicios básicos provistos a la población rural alejada de los principales centros urbanos ya mencionados, mientras que ambos estudios plantearon de forma general las oportunidades laborales en zonas altamente pobladas.

Es posible suponer así que también se han presentado en nuestro país algunos de los desequilibrios que se han estudiado en otras naciones debido al constante aglutinamiento urbano producto también de la concentración económica.

A continuación se presentan los cálculos realizados por Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) en el tema de la informalidad, así como los principales resultados en orden cronológico.

El marco teórico y conceptual de la economía informal ha evolucionado de forma significativa desde los trabajos de la OIT y de Hart en África a principios de 1970 hasta la presentación de los manuales de medición de la OCDE y la OIT, con esta evolución se han

⁹⁴ Si se considera a la Zona Metropolitana del Valle de México (ZMVM) de la cual la CDMX forma parte y que actualmente agrupa a 59 municipios del Estado de México, a uno del estado de Hidalgo, además de las 16 delegaciones de la CDMX, la proporción de población en la ZMVM respecto al total nacional fue de 19.16% en 1990, 18.98% en 1995, 18.87% en 2000, 18.63% en 2005 y de 17.91% en 2010, que si bien ha reducido también su proporción respecto al total nacional, se está hablando de prácticamente una quinta parte de la población nacional en una sola área urbana.

ido modificando y perfeccionando tanto el planteamiento como la forma de entender a este fenómeno social y económico.

Tal como se estableció en los trabajos iniciales, es en la confrontación de la teoría con la realidad, así como con la práctica en la medición de la informalidad que el entendimiento de este fenómeno se perfecciona, esto ya que si bien han pasado casi 50 años desde las primeras propuestas de análisis, el debate no solo no está concluido sino que debe ampliarse para abarcar a diversos elementos que podrían todavía no estar considerados.

A continuación se presentarán las mediciones que ha hecho el INEGI de la informalidad en orden cronológico: en el año 2000 se presentó la cuenta satélite del subsector informal de los hogares, seguida en 2014 por la medición de la economía informal (MEI) base 2008, en este mismo año se publicó la metodología de la informalidad laboral desde la óptica de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) si bien esta encuesta inició sus trabajos en 2005, para terminar con la MEI base 2013 que es la vigente actualmente.

Cuenta satélite del subsector informal de los hogares.

Aunque los primeros resultados enfocados en la medición de la informalidad en México se presentaron en el año 2000 con la publicación de la “cuenta satélite del subsector informal de los hogares”⁹⁵ como parte de ampliación del Sistema de Cuentas Nacionales de México (SCNM) que el INEGI tuvo ese año, diversas pesquisas preliminares ya se habían elaborado años antes: “Los primeros estudios para captar al sector informal en México los realizó la Secretaría de Trabajo y Previsión Social (STPS) en colaboración con el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo y la Organización Internacional del Trabajo con el propósito de formular una política dirigida hacia dicho sector. Para ello se utilizó información especial recogida en el IX Censo de Población de 1970” (INEGI 2000, pág. 3), en dónde en el transcurso de estos primeros acercamientos tanto al concepto como a la forma de medirlo ya se mencionaba que su mensura necesitaría de encuestas específicas enfocadas en este

⁹⁵ En esta primera publicación se comunicaba: “Con este trabajo, se presenta la “Cuenta Satélite del Subsector Informal de los Hogares” donde por primera vez se publica una serie a partir del año 1993 y hasta 1998 de las cuentas de producción anuales que informan sobre la producción bruta, el consumo intermedio, valor agregado bruto a precios básicos, las remuneraciones pagadas a los asalariados y el ingreso mixto obtenido por el Subsector Informal. Todos estos indicadores continuarán proporcionándose en el futuro en forma recurrente, con periodicidad anual” (INEGI 2000, pág. 5).

sector: “En 1979, la STPS en colaboración con la Secretaría de Programación y Presupuesto levantó una encuesta complementaria a la Encuesta Continua sobre Ocupación con el objetivo de cuantificar la población ocupada en el sector informal y conocer las actividades donde concentraban su quehacer económico. Entre diciembre de 1988 y febrero de 1989 el INEGI levantó en hogares y establecimientos la primera Encuesta Nacional de Economía Informal (ENEI), que utilizó el marco muestral de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU) para obtener un listado de los trabajadores” (*Ibid*, pág. 3), sin embargo todavía se necesitarían de varios años más de trabajos conceptuales y prácticos para que se presentasen oficialmente los primeros resultados.

El análisis que se presentó en el año 2000 se enfocó en la generación de una “cuenta satélite” que utilizó el marco general del SCN 1993 rev. 4, como se explicó en la presentación de este indicador: “En el SCN.93 se incluyen las transacciones que realizan los agentes económicos residentes del país, independientemente de que su forma de operar sea formal o informal, ya que su propósito es obtener cuantificaciones totales de la producción, el consumo o la formación de capital durante el proceso productivo. La calidad y cobertura del SCN de cada país está en relación directa con la amplitud y características de los datos básicos utilizados y de las metodologías de cálculo que se diseñan para medir a aquellos agregados. En el caso de México, la amplia disponibilidad y calidad de la estadística básica permite elaborar la Cuenta Satélite del Subsector Informal de los Hogares” (*Ibid*, pág. 1), con lo que se perfiló la primera estimación oficial de la informalidad en México.

Así pues, el primer planteamiento fue distinguir al objeto de estudio de entre todos los participantes económicos y ya que se tomaba al SCN 93 como base metodológica, fue necesario primero identificar y definir a los integrantes de los sectores institucionales y a las unidades con personalidad jurídica propia que estuviesen contenidas en estos, y a partir de ello, poder delimitar al subconjunto de interés para esta cuenta satélite en el grupo de empresas de los hogares no constituidas en sociedad que forman parte del sector institucional de los hogares y que carecen de reconocimiento legal, por lo que una vez caracterizado esto se planteó: “... A este último sector institucional nos habremos de referir seguidamente con mayor detenimiento, dado que sobre una parte del mismo recae la presente publicación que fue realizada sobre la economía informal” (*Ibid*, pág. 1), en dónde se puede distinguir que en los trabajos iniciales se habla al mismo tiempo del subsector informal y de la *economía informal* como sinónimos.

Este trabajo permitió tener una primera aproximación al tamaño de la informalidad, en donde además se especificaban las actividades que presentaba una mayor aportación económica; el cálculo inicial se centró en la cuenta de producción del subsector informal de los hogares, si bien se realizó en miles de pesos corrientes y estuvo disponible solo por seis años: entre 2000 y 2004, y para 2006, en donde los datos publicados para las variables de la cuenta de producción fueron:

- a) Producción bruta.
- b) Consumo intermedio.
- c) Valor agregado bruto a precios básicos.
- d) Remuneración de asalariados.
- e) Ingreso mixto.

En este cálculo, que utilizó como ya se mencionó al SCN 93 y por ende las recomendaciones iniciales de la XV CIET, se utilizó como unidad de observación a la empresa informal, por lo que al identificar a las empresas de los hogares se estableció en estas al objeto de estudio de la informalidad: “El Sector de Hogares está constituido por todos los hogares residentes, quienes actúan como productores de mercado o para uso propio cuando son propietarios de empresas controladas directamente por alguno de los miembros del hogar, ya sea que lo hagan a título individual o en asociación con otras personas; tales empresas no deben actuar bajo alguna forma de sociedad, es decir, como una entidad jurídica separada del propio hogar” (*Ibid*, pág. 1), como complemento a esto la publicación también presentó información parcial para el *subsector formal de los hogares*, con lo que se daba a conocer información para el sector de los hogares completo.

Uno de los puntos importantes que se remarcan en cuentas nacionales, como se mostró en la sección anterior y en el que el SCNM hizo énfasis, fue en la determinación del tipo de ingreso que se tiene en las empresas no registradas de los hogares, lo que en el cálculo de esta cuenta se identificó y se puntualizó: “El dueño de una empresa así constituida [sic] juega un doble papel, pues por un lado trabaja como empresario responsable de la gestión del negocio pero también lo hace como un trabajador que aporta mano de obra, del mismo tipo que la que presta un empleado u obrero remunerado” (*Ibid*, pág. 2), y al tratar al ingreso plantea: “El excedente derivado de tales actividades combina entonces dos clases diferentes de ingreso, razón por la cual en el actual Sistema es denominado como Ingreso Mixto en lugar de "Excedente de operación", salvo cuando se trata del excedente obtenido

por los Hogares en la producción de los servicios de vivienda realizada por cuenta propia” (*Ibid*, pág. 2), con lo que, desde este primer cálculo se identifican tanto al pago a los empleados como a la parte del ingreso que les correspondió a los dueños informales.

La información básica para los cálculos en esta publicación fue obtenida de:

- Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN): “Para efectuar la presente medición del Subsector Informal, que está inserto dentro del Sector Institucional de Hogares, se acudió a información recopilada por la Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN) que el INEGI levanta cada dos años a partir de 1992, captando información sobre la condición de actividad del informante; su posición en el trabajo; su **ocupación principal**; la rama de actividad a la que pertenece y el tamaño del negocio; la forma de tenencia y el tipo de local; su **financiamiento**, tipo de contabilidad, **equipamiento**, inventarios, gastos e ingresos; su **vinculación con otras unidades económicas**, horarios, afiliaciones e inscripciones; su grado de capacitación, la **experiencia laboral y migratoria** del informante así como las expectativas del negocio” (*Ibid*, pág. 4), elementos considerados como indispensables para poder describir a este *sector* desde el planteamiento de Sethuraman revisado en la sección pasada.
- Sistema de Cuentas de Bienes y Servicios.

Conforme se avanzaba en la descripción de la informalidad por parte del SCNM, se detallaban características propias que se especifican de este subsector: “En principio, el Subsector Informal se encuentra muy vinculado a la **precariedad** con que las actividades se llevan a cabo y a la falta de oportunidades en el mercado de trabajo, pero los microempresarios siempre existieron y continuarán existiendo en todos los países, y por la forma en que desarrollan sus actividades quedan forzosamente encuadrados dentro de las definiciones anteriores” (*Ibid*, pág. 4); además de esto, se determina de forma explícita a las actividades que el cálculo sí contempla y a cuales no toma en cuenta. Entre las que sí considera se menciona a: “Cabe destacar que el SCNM incluye la actividad del sexo-servicio porque existe una oferta pública del mismo que reviste creciente importancia, no implicando el registro de transacciones internacionales salvo por algunos gastos de turismo que ya estarían incluídos [sic] en la balanza de pagos” (INEGI 2005, pág. 6).

Por otro lado INEGI especifica los que no son considerados: “Conceptos tales como la economía **oculta o subterránea y las actividades ilegales** donde se encuadran la producción nacional, industrialización y distribución de enervantes y estupefacientes; la producción pirata de software, cassettes y videos; la usura; la reventa de taquilla; las intervenciones quirúrgicas desautorizadas; el comercio y transporte de mercancías de contrabando, los lava autos, los vendedores y meseros a domicilio, los productores de comida casera, entre otros, así como la ocupación informal oculta tras la formal, como son los acomodadores de autos que trabajan a la puerta de discotecas, restaurantes, hoteles y oficinas públicas, no están medidos en el Sistema de Cuentas Nacionales de México (SCNM) ni en las estadísticas de la Balanza de Pagos, y bueno es señalar que otro tanto ocurre con la mayoría de los países del orbe. Estos conceptos tampoco pueden ser considerados como parte del Subsector Informal” (INEGI 2005, pág. 6), lo cual a su vez sustenta el planteamiento de que esta primera medición se centra en el sector informal como lo define la OIT, dejando de lado al empleo informal fuera del sector informal, que en conjunto constituyen ahora a la economía informal.

Por otra parte se presentó información acerca de las características técnicas de la encuesta utilizada, que para el primer año en que se publicó tenía las siguientes particularidades: “El esquema muestral empleado es probabilístico, trietápico, estratificado y por conglomerados, habiéndose seleccionado para 1998 un universo de 15,971 personas/negocio, visitadas en 34,179 entrevistas” (INEGI 2000, pág. 4), si bien estas especificaciones no fueron constantes ya que en el documento metodológico publicado en 2005 para esta cuenta satélite, se afirmó: “El esquema muestral empleado es probabilístico, trietápico, estratificado y por conglomerados, habiéndose seleccionado para 2002 un universo de 14,985 personas/negocio” (INEGI 2005, pág. 7), lo que implica diferencias muestrales entre la encuestas⁹⁶.

Una de las características que se distinguía en el sector y que formaba parte de los retos de los cálculos era que: “La dimensión del universo correspondiente al Subsector Informal puede ofrecer grandes variantes en su medición, según la variable que se considere, ya sea el número de personas ocupadas o el ingreso obtenido por sus actividades. En efecto, el uso del primer parámetro arrojará resultados muy altos porque estas actividades dan

⁹⁶ En los documentos del subsector informal de los hogares de 2001, 2002, 2003 la ENAMIN citada fue la de 1998; en las publicaciones de 2004 y 2006, y en el documento metodológico de 2005 la encuesta mencionada fue la del año 2002.

trabajo a una gran masa poblacional **que no se conforma con percibir mensualmente un salario mínimo**, trabajar en **relación de dependencia** o tener que **cumplir con un horario fijo**, por citar tan sólo algunas de las causas que con mayor frecuencia aducen los que están en la informalidad. El ingreso de producción y el valor agregado que en promedio obtienen las actividades informales es mucho más reducido que el de las restantes actividades formales, por lo que la participación calculada será mucho más baja que la que se deduce a través de la población que ocupa” (INEGI 2005, pág. 7), en el que además se muestra de forma sucinta a las posibles razones de ser de la informalidad y que se acercan más a lo expuesto en el documento del Banco Mundial mencionado en la sección anterior.

Con estos antecedentes se presentan a continuación una serie de cuadros que tienen como base la información publicada en la cuenta satélite entre los años 2000 y 2006; estos datos de la cuenta de producción junto con el Producto Interno Bruto (PIB) a precios de mercado y el Valor Agregado Bruto (VAB) a precios básicos⁹⁷, ambos en pesos corrientes, se muestran en el siguiente cuadro 15.

En este cuadro se exponen además de los dos indicadores nacionales ya mencionados, la cuenta de producción *agregada* del subsector informal, que contiene: producción bruta de todo el subsector, consumo intermedio (CI), valor agregado bruto (VAB), así como las remuneraciones a los asalariados, el ingreso mixto de los *propietarios*, y como propuesta de análisis algunas de las participaciones entre estos indicadores: del VAB del subsector informal de los hogares respecto a la producción bruta del mismo; además de esto las participaciones por tipo de ingreso (remuneraciones e ingreso mixto) del VAB informal, y por último, la participación del VAB informal respecto al VAB total nacional.

⁹⁷ La valoración en cuentas nacionales se puede hacer de varias formas: “Existen varios métodos para el tratamiento de los efectos de los impuestos sobre los productos, de las subvenciones y de los márgenes comerciales y de transporte en la valoración de las transacciones de productos (bienes y servicios) ... El método preferido para valorar la producción es a precios básicos, aun cuando pueden utilizarse los precios de productor cuando la valoración a precios básicos no resulta viable. La distinción entre ambos métodos guarda relación con el tratamiento de los impuestos y las subvenciones sobre los productos. Los precios básicos son los precios antes de sumar los impuestos sobre los productos y de restar las subvenciones sobre los productos. Los precios de productor incluyen, además de los precios básicos, los impuestos menos las subvenciones sobre los productos, distintos de los impuestos del tipo valor agregado. De este modo, se pueden encontrar tres valoraciones de la producción: a precios básicos, a precios de productor en ausencia de impuestos del tipo valor agregado, y a precios de productor en presencia de impuestos del tipo valor agregado” (SCN 2008, pág. 25).

Cuadro 15. Cuenta satélite del subsector informal de los hogares 1993 – 2003.

Variable	PIB nacional	VAB nacional	Producción bruta del Subl	Consumo intermedio del Subl	VAB a precios básicos del Subl	Remuneración asalariados del Subl	Ingreso mixto del Subl	Participación VAB Subl/ producción	Participación Remuneración asalariados / VAB	Participación Ingreso mixtos / VAB	Participación del VAB informal/VAB nacional
Unidad	Millones de pesos corrientes							Porcentaje			
1993	1,560,093	1,491,528	202,207	47,452	154,755	23,396	131,359	76.53%	15.12%	84.88%	10.38%
1994	1,781,422	1,696,307	226,329	53,386	172,944	26,323	146,621	76.41%	15.22%	84.78%	10.20%
1995	2,311,458	2,215,535	258,225	60,004	198,221	28,730	169,491	76.76%	14.49%	85.51%	8.95%
1996	3,123,168	2,998,108	347,189	70,982	276,206	33,474	242,732	79.56%	12.12%	87.88%	9.21%
1997	3,962,524	3,784,550	445,625	110,891	334,734	41,296	293,438	75.12%	12.34%	87.66%	8.84%
1998	4,810,123	4,569,018	620,025	174,583	445,441	50,241	395,200	71.84%	11.28%	88.72%	9.75%
1999	5,738,466	5,440,948	738,524	207,752	530,772	59,414	471,358	71.87%	11.19%	88.81%	9.76%
2000	6,693,683	6,381,432	876,992	260,806	616,185	72,409	543,777	70.26%	11.75%	88.25%	9.66%
2001	7,069,377	6,716,379	930,415	276,712	653,703	78,503	575,201	70.26%	12.01%	87.99%	9.73%
2002	7,455,459	7,070,299	997,022	291,106	705,916	85,311	620,606	70.80%	12.09%	87.91%	9.98%
2003	7,868,810	7,475,602	1,070,262	311,771	758,491	90,854	667,637	70.87%	11.98%	88.02%	10.15%

N.B: En los 6 años que se publicó esta serie se presentaron cambios conforme se actualizaban los cálculos, por lo que para algunos de los datos se toman las presentadas en las publicaciones más recientes.

Acronimos: PIB, producto interno bruto; VAB, valor agregado bruto; Subl, subsector informal de los hogares.

Fuente: INEGI. Cuenta satélite del subsector informal de los hogares 2000-2006. Cuenta de bienes y servicios (CBS). Año base 2013. Serie (reducida) 1993-2018. 2018 revisada

Ya que el cálculo se realizó a precios corrientes, esto no permite desarrollar ni un análisis de la evolución de los componentes de la cuenta de producción ni del subsector en conjunto, ya que en el comportamiento de los niveles de cada variable se incluyen tanto las variaciones en la estimación del volumen de la producción como en precios, por lo que solamente se afirma que:

- Del VAB del subsector informal respecto a la producción del mismo, como una medida muy gruesa de productividad, se puede observar que en los 10 años de estudio esta proporción cae del 76.53% al 70.87%, lo cual implicar o una mayor

importancia de los insumos como costo de producción o una incapacidad por trasladar al consumidor el incremento en los precios de los insumos.

- Por otro lado, por construcción se establece que el VAB del subsector se divide entre empleadores y empleados, en dónde la participación de las “remuneraciones a los asalariados” para estos últimos presentó una disminución al reducirse de 15.12% en 1993 a 11.98% en 2003 respecto del VAB de cada año, lo cual ante la falta de información sobre el nivel de empleo, podría significar o una cantidad menor de empleados o que los salarios de estos se quedaron fijos o que pudieron disminuir en el lapso contemplado o que incluso hubo una sustitución por trabajadores *más* calificados por *menos* calificados (argumento más usado en la formalidad), con la consecuente disminución en la proporción de las remuneraciones.
- De forma complementaria la participación de lo que se apropian los empleadores o “ingreso mixto” respecto al VAB informal tuvo un incremento en participación del 84.88% en 1993 al 88.02% en 2003.
- Por último, en la participación del VAB total del subsector informal respecto al VAB nacional total (para el PIB y VAB nacionales se utilizaron las cifras publicadas en la Cuenta de bienes y servicios en la serie reducida⁹⁸) se presentó una disminución constante durante los primeros cuatro años de la serie, llegando a representar solamente el 8.84% en 1997 y que se explicó en ese momento “como resultado de la apertura comercial de esos años”, para después recuperar la participación en los seis años siguientes, por lo que en esta serie el primer y último dato conservan prácticamente la misma proporción del VAB nacional total: 10.38% en 1993 y 10.15% en 2003.

Además de la información sobre la cuenta de producción *agregada* del subsector informal de los hogares que permitía establecer el tamaño de este subsector respecto a la actividad productiva nacional total, también se identificaron a las principales actividades en las que se distinguía una aportación mayor de la producción bruta de la informalidad, si bien en esos años esta asignación se realizó por “Grandes divisiones de actividad económica”⁹⁹

⁹⁸ La última actualización del conjunto de series que se encuentran en INEGI del SCN – PIB por actividad de los bienes y servicios se realizó el 11 de mayo de 2020, si bien se tomó la información de 1993 a 2018 a precios corrientes del PIB y el VAB. Esta serie se encuentra en: <https://www.inegi.org.mx/programas/pibact/2013/default.html#Tabulados>

⁹⁹ Antes de la conformación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y el establecimiento del SCIAN que define a “sectores, subsectores, ramas, subramas y clases de actividad económica” para la descripción productiva, México utilizaba la clasificación industrial internacional uniforme (CIU) de todas las actividades económicas, en dónde se utilizan las grandes divisiones, y estas eran: 1 Agropecuario, silvicultura

(GD). Las contribuciones del subsector informal por GD se muestran en el cuadro 16 que se presenta a continuación.

Cuadro 16. Producción del subsector informal por Gran división económica (1993-2003).

Unidad: Millones de pesos corrientes	Año	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Gran división	Total	202,207	226,329	258,225	347,189	445,625	620,025	738,524	876,992	930,415	997,022	1,070,262
GD3	Industria manufacturera	42,358	49,459	62,235	85,660	101,224	127,900	150,789	165,720	171,709	178,563	191,953
GD4	Construcción	4,213	4,151	5,018	7,239	18,718	40,446	49,020	61,030	63,044	68,150	75,783
GD6	Comercio, restaurantes y hoteles	107,560	120,637	125,870	160,757	175,057	197,151	233,888	291,405	302,381	319,290	349,987
GD7	Transporte, almacenaje y comunicaciones	6,786	6,621	9,114	14,068	29,213	57,890	67,095	79,977	85,336	88,152	93,529
GD9	Servicios comunales, sociales y personales	41,290	45,461	55,988	79,465	121,412	196,638	237,732	278,859	307,945	342,867	359,009

N.B: En los 6 años que se publicó esta serie se presentaron cambios conforme se actualizaban los cálculos, por lo que para algunos de los datos se toman las cifras presentadas en las publicaciones más recientes.

Fuente: INEGI. Cuenta satélite del subsector informal de los hogares 2000-2006.

Tal como se muestra en el cuadro anterior y se comprueba en el siguiente cuadro 17 que plasma las participaciones de las grandes divisiones respecto a la producción bruta del subsector informal de cada año [no hay información para el VAB a este nivel] se puede apreciar que la participación de las grandes divisiones (GD) en el total del subsector informal se modificó de forma considerable con el paso de 10 años: la GD6 era la que más participaba en 1993 con el 53% de la producción bruta total, sin embargo después de este

y pesca; 2 Minería; 3 Industria manufacturera; 4 Construcción; 5 Electricidad, gas y agua; 6 Comercio, restaurantes y hoteles; 7 Transporte, almacenaje y comunicaciones; 8 Servicios financieros, seguros, actividades inmobiliarias y de alquiler; y, 9 Servicios comunales, sociales y personales.

periodo se redujo su aportación al 33%; lo mismo sucedió aunque en menor medida con la GD3, que disminuyó su participación del 21% al inicio del periodo para quedar en 18% en 2003. En contraste, la GD9 fue la que más aumentó su nivel de participación, y que en proporción pasó del 20% en 1993 al 34% superando incluso a la GD6, si bien la GD4 y la GD7 aumentaron considerablemente su contribución, estas solamente representaron el 7% y 9% del total en 2003 respectivamente.

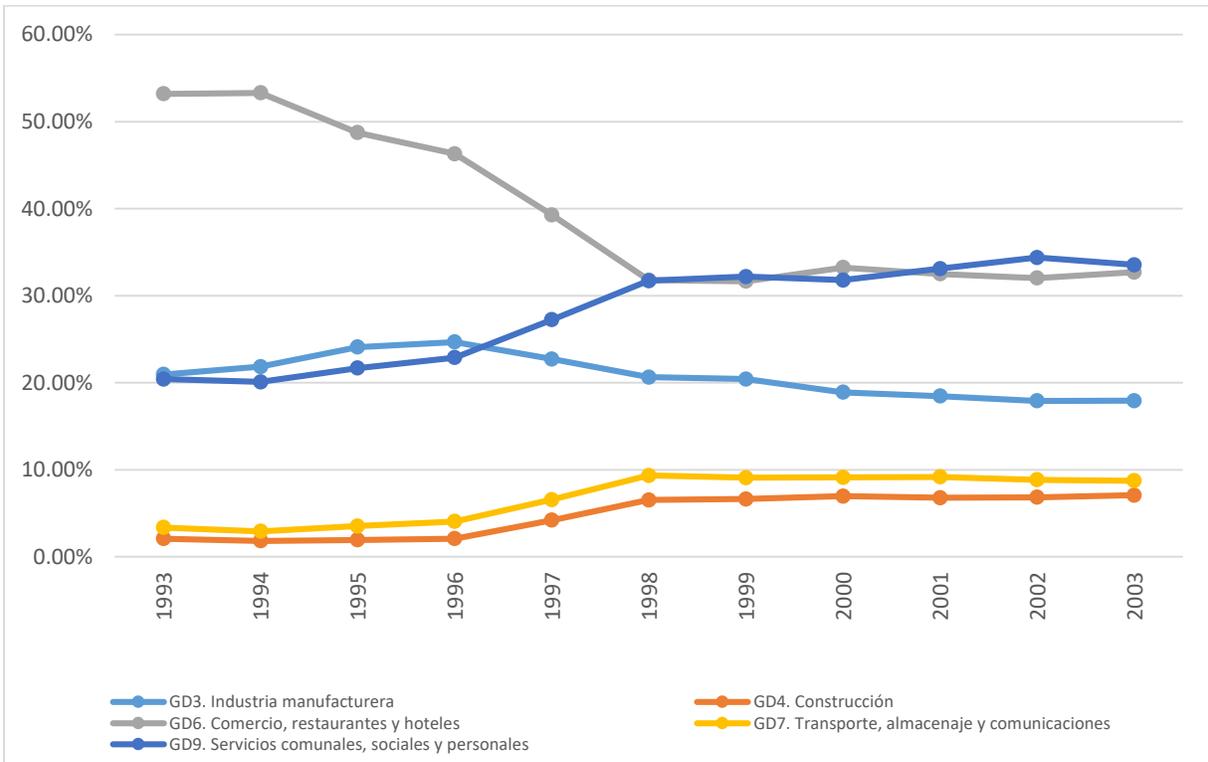
Cuadro 17. Participación en la producción del subsector informal por actividad económica (1993-2003).

Gran división	Año	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
	Total porcentaje	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
GD3	Industria manufacturera	21%	22%	24%	25%	23%	21%	20%	19%	18%	18%	18%
GD4	Construcción	2%	2%	2%	2%	4%	7%	7%	7%	7%	7%	7%
GD6	Comercio, restaurantes y hoteles	53%	53%	49%	46%	39%	32%	32%	33%	32%	32%	33%
GD7	Transporte, almacenaje y comunicaciones	3%	3%	4%	4%	7%	9%	9%	9%	9%	9%	9%
GD9	Servicios comunales, sociales y personales	20%	20%	22%	23%	27%	32%	32%	32%	33%	34%	34%

Fuente: INEGI. Cuenta satélite del subsector informal de los hogares 2000-2006.

Este comportamiento del aumento y disminución de las participaciones de cada GD respecto al total de cada año se puede apreciar de forma más clara en la gráfica 2 siguiente, que plasma lo ya expresado en las líneas anteriores.

Gráfica 2. Evolución de la producción del subsector informal por Gran División de actividad económica (1993-2003).



Fuente: INEGI. Cuenta satélite del subsector informal de los hogares 2000-2006.

Otra de los rasgos distintivos de esta cuenta satélite fue que se presentaron datos para el conjunto completo de la cuenta de producción del subsector hogares, tanto formales como informales [aunque no se mencionó la metodología de cálculo o la participación del subsector formal por GD], como se muestra en el siguiente cuadro 18 para los niveles de la cuenta de producción.

Cuadro 18. Producción bruta, consumo intermedio y valor agregado bruto de los hogares total, formal e informal
1993 – 2003.

Unidad: Millones de pesos corrientes	Producción bruta			Consumo intermedio			VAB a precios básicos de los hogares			
	Año	Total de los hogares	Subsector formal	Subsector informal	Total de los hogares	Subsector formal	Subsector informal	Total de los hogares	Subsector formal	Subsector informal
	1993	538,046.7	335,839.7	202,207.0	135,876.4	88,424.3	47,452.0	402,170.3	247,415.4	154,754.9
	1994	607,930.8	381,601.5	226,329.3	154,723.8	101,338.3	53,385.5	453,207.0	280,263.2	172,943.8
	1995	791,060.8	532,835.4	258,225.4	198,519.6	138,515.5	60,004.1	592,541.2	394,319.9	198,221.3
	1996	1,080,826.8	733,638.2	347,188.6	274,358.2	203,375.9	70,982.3	806,468.6	530,262.2	276,206.4
	1997	1,343,594.9	897,969.8	445,625.1	340,440.9	229,550.1	110,890.8	1,003,154.0	668,419.7	334,734.3
	1998	1,624,935.7	1,004,911.1	620,024.5	411,561.1	236,977.9	174,583.2	1,213,374.6	767,933.3	445,441.4
	1999	2,004,825.1	1,266,301.5	738,523.6	552,909.5	345,157.7	207,751.8	1,451,915.6	921,143.8	530,771.8
	2000	2,398,652.3	1,521,660.8	876,991.5	631,282.8	370,476.5	260,806.3	1,767,369.6	1,151,184.3	616,185.3
	2001	2,527,880.7	1,597,465.8	930,414.9	651,620.7	374,909.1	276,711.6	1,876,260.0	1,222,556.6	653,703.3
	2002	2,670,140.2	1,673,118.3	997,021.9	678,250.0	387,144.4	291,105.7	1,991,890.2	1,285,974.0	705,916.2
	2003	2,891,005.2	1,820,742.9	1,070,262.3	723,574.2	411,803.0	311,771.1	2,167,431.0	1,408,939.8	758,491.2

N.B: En los 6 años que se publicó esta serie se presentaron cambios conforme se actualizaban los cálculos, por lo que para algunos de los datos se toman las cifras presentadas en las publicaciones más recientes.

Fuente: INEGI. Cuenta satélite del subsector informal de los hogares 2000-2006.

Mientras que en el cuadro 19 se muestran las proporciones de los subsectores formal e informal del total de la cuenta de producción de los hogares por componente. En dónde se puede apreciar el mayor peso del subsector formal en producción bruta y en VAB, con un rango de proporciones entre un 61.8% y un 67.9%, y de 61.5 a un 66.6%, respectivamente. Si bien el consumo intermedio llegó a tener la menor diferencia entre ambos en el año 2002 (57.1% formal vs 42.9% informal) también tuvo la mayor diferencia (74.1% formal vs 25.9% informal) en 1996. Cabe recordar que el consumo intermedio representa los insumos necesarios para la producción de los bienes o servicios.

Cuadro 19. Proporciones de la producción bruta, consumo intermedio y valor agregado bruto (VAB) de los hogares total, formal e informal 1993 – 2003.

Unidad: porcentaje	Producción bruta			Consumo intermedio			VAB a precios básicos de los hogares		
Año	Total de los hogares	Subsector formal	Subsector informal	Total de los hogares	Subsector formal	Subsector informal	Total de los hogares	Subsector formal	Subsector informal
1993	100.0%	62.4%	37.6%	100.0%	65.1%	34.9%	100.0%	61.5%	38.5%
1994	100.0%	62.8%	37.2%	100.0%	65.5%	34.5%	100.0%	61.8%	38.2%
1995	100.0%	67.4%	32.6%	100.0%	69.8%	30.2%	100.0%	66.5%	33.5%
1996	100.0%	67.9%	32.1%	100.0%	74.1%	25.9%	100.0%	65.8%	34.2%
1997	100.0%	66.8%	33.2%	100.0%	67.4%	32.6%	100.0%	66.6%	33.4%
1998	100.0%	61.8%	38.2%	100.0%	57.6%	42.4%	100.0%	63.3%	36.7%
1999	100.0%	63.2%	36.8%	100.0%	62.4%	37.6%	100.0%	63.4%	36.6%
2000	100.0%	63.4%	36.6%	100.0%	58.7%	41.3%	100.0%	65.1%	34.9%
2001	100.0%	63.2%	36.8%	100.0%	57.5%	42.5%	100.0%	65.2%	34.8%
2002	100.0%	62.7%	37.3%	100.0%	57.1%	42.9%	100.0%	64.6%	35.4%
2003	100.0%	63.0%	37.0%	100.0%	56.9%	43.1%	100.0%	65.0%	35.0%

N.B: En los 6 años que se publicó esta serie se presentaron cambios en los datos por lo que se toman las cifras presentadas en las publicaciones más recientes.

Fuente: INEGI. Cuenta satélite del subsector informal de los hogares 2000-2006.

Y, como se puede apreciar en el siguiente cuadro 20 que compara al VAB de los subsectores formal e informal, así como al total de los hogares con el VAB nacional, se puede ver que la participación de los hogares en el total varió entre un mínimo de 26.5% en 1997 a un máximo de 29% en 2003, mientras que la contribución de subsector formal respecto al subsector informal siempre fue mayor, llegando a serlo de forma muy amplia en el año 1997 (17.7% vs 8.8%) cuando lo superó casi en un 100%.

Cuadro 20. Evolución y comparación del PIB y VAB nacionales con el de los hogares formal e informal (1993-2003).

Año	PIB nacional	VAB nacional	VAB a precios básicos de los hogares			Proporciones		
			Total de los hogares	Subsector formal	Subsector informal	VAB hogares / VAB nacional	VAB formal / VAB nacional	VAB informal / VAB nacional
			Unidad: Millones de pesos corrientes			Porcentaje		
1993	1,560,093	1,491,528	402,170.3	247,415.4	154,754.9	27.0%	16.6%	10.4%
1994	1,781,422	1,696,307	453,207.0	280,263.2	172,943.8	26.7%	16.5%	10.2%
1995	2,311,458	2,215,535	592,541.2	394,319.9	198,221.3	26.7%	17.8%	8.9%
1996	3,123,168	2,998,108	806,468.6	530,262.2	276,206.4	26.9%	17.7%	9.2%
1997	3,962,524	3,784,550	1,003,154.0	668,419.7	334,734.3	26.5%	17.7%	8.8%
1998	4,810,123	4,569,018	1,213,374.6	767,933.3	445,441.4	26.6%	16.8%	9.7%
1999	5,738,466	5,440,948	1,451,915.6	921,143.8	530,771.8	26.7%	16.9%	9.8%
2000	6,693,683	6,381,432	1,767,369.6	1,151,184.3	616,185.3	27.7%	18.0%	9.7%
2001	7,069,377	6,716,379	1,876,260.0	1,222,556.6	653,703.3	27.9%	18.2%	9.7%
2002	7,455,459	7,070,299	1,991,890.2	1,285,974.0	705,916.2	28.2%	18.2%	10.0%
2003	7,868,810	7,475,602	2,167,431.0	1,408,939.8	758,491.2	29.0%	18.8%	10.1%

N.B: En los 6 años que se publicó esta serie se presentaron revisiones en los datos por lo que se toman las cifras de las publicaciones más recientes.

Fuente: INEGI. Cuenta satélite del subsector informal de los hogares 2000-2006.

Por último, el documento metodológico (2005) concluía que:

- “El Subsector Informal de México ha sido una alternativa de generación de un mayor ingreso familiar y/o una forma de compensar un **status de desempleo**, entre otros fines, lo que le da una connotación específica en el ámbito nacional” (INEGI 2005, pág. 8), que a su vez muestra una visión particular de la informalidad en el país.
- “Desde 1993, la participación de la producción informal dentro del propio sector de los Hogares productores, se ha visto sujeta a cambios bruscos, como el de 1995 en que se devaluó fuertemente la moneda, lo que le restó ventas mientras se incrementaban los ingresos por arrendamientos de viviendas percibidos por otros hogares productores. El ingreso mixto bruto obtenido por la informalidad en 2003

representó el 47.8% del total percibido por los Hogares y es el 36.0% de todas las utilidades alcanzadas por ese sector institucional” (INEGI 2005, pág. 8), que a su vez muestra la importancia en el nivel de generación ingresos que estas actividades tuvieron en esos años.

Medición de la Economía Informal (MEI) 2008.

Si bien la publicación de la cuenta satélite del subsector informal de los hogares se hizo en el año 2000, lejos del año base 1993 y pocos años antes del siguiente año base 2003, fue hasta el 30 de julio de 2014¹⁰⁰ que se presentó la actualización en la medición de la informalidad ahora para el año base 2008, con diversas actualizaciones y modificaciones, entre la que destacan: “Como lo sugiere la Organización Internacional del Trabajo (OIT), la medición considera dentro de la Economía Informal no solo al Sector Informal o unidades económicas constituidas por micronegocios que no cuentan con los registros básicos para operar, sino también “Otras Modalidades de la Informalidad”, es decir, la agricultura de subsistencia, el servicio doméstico remunerado de los hogares así como todas las variedades de trabajo que aunque ligado a unidades económicas registradas o formales, desempeñan su labor bajo condiciones de desprotección laboral” (INEGI 2014, pág. I), con lo que se añade un elemento más a ser medido respecto al cálculo anterior y a la par de esto se genera un componente más para analizar a la economía mexicana.

Además, en el documento metodológico publicado un año después del boletín de prensa que marca el inicio de este indicador, se justificaba el estudio de este fenómeno y se presentó como: “La Economía Informal es un fenómeno complejo, que posee una fuerte importancia económica debido a la presencia que tiene en numerosas actividades productivas; gracias a esto surge la necesidad de obtener una medición explícita [sic] de la Economía Informal en México, que sea capaz de identificar, a través de la cuantificación de su tamaño en función de su Valor Agregado y del número de personas ocupadas en condiciones de informalidad, su contribución al Producto Interno Bruto (PIB), así como su

¹⁰⁰ La nota de prensa de esa fecha indicaba: “El Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) presenta por primera vez resultados sobre la “Medición de la Economía Informal 2003-2012, Base 2008”, rigiéndose por los lineamientos internacionales del Sistema de Cuentas Nacionales (SCN) 2008 de Naciones Unidas, el Manual de Medición de la Informalidad de la Organización Internacional del Trabajo 2012 y del Manual de la Economía No Observada (OCDE, FMI, OIT, ISTAT)” (INEGI 2014, pág. I)

impacto en la economía nacional” (INEGI 2015, pág. VII), y de esta forma tanto la nota metodológica del boletín de prensa como el documento metodológico exponen la forma en que se realizaron los trabajos de medición de la economía informal (MEI).

Los años para los que se publicó esta serie fueron de 2003 a 2015, tanto a precios corrientes como a precios constantes.

La información básica para los cálculos de este indicador fue obtenida de:

- Censo económico 2009 (CE).
- Encuesta Nacional de Ingreso y Gastos de los Hogares (ENIGH) 2008.
- Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) 2008.
- Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN) 2008.

Mientras que la organización de la información, así como las metodologías empleadas fueron:

- OCDE-ENO 2002.
- SCIAN 2007.
- SCN 2008.
- Manual OIT 2012.

Es así como, tomando como fundamento lo publicado por las XV (1993) y XVII (2003) CIETs y complementado por el manual de la OIT (2012), el cálculo de la economía informal se realizó tanto para el sector informal (SI), como para aquella parte de la informalidad que no está dentro del SI y que sin embargo trabaja sin garantías o prestaciones laborales de ningún tipo, aun cuando en algunos casos se labore para empresas formales, y que de forma agregada INEGI designa: “Otras Modalidades de la Informalidad” (OMIs).

Con esta división en mente, INEGI publica de forma general tanto la metodología como las cuentas de producción para el SI y para las OMIs.

Sector informal.

En el caso del SI, se planteó primeramente: “Para la medición del Sector Informal dentro del esquema del SCN 2008, es preciso iniciar su delimitación según el modo de producción

que desarrollan, **aislar las actividades informales de las subterráneas e ilegales** y hacer el paso de industria a sector institucional, de tal forma que la medición este [sic] articulada con el resto de la economía y con los grandes agregados macroeconómicos de las cuentas nacionales” (INEGI 2015, pág. 6), por lo que nuevamente, y tal como se realizó en la cuenta satélite vista líneas arriba, se especificó que para este cálculo quedaron fuera también las actividades ilícitas.

De igual manera se puntualizan las actividades que sí se contemplan como parte del SI: “Las encuestas a hogares Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) y Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN), así como la utilización de cálculos especiales existentes sobre la medición de algunas actividades específicas como son: servicios de transporte por taxi, sexo servicio, restaurantes y bares informales, autoproducción de construcción y el artesanado en el caso de la industria manufacturera, permiten desarrollar la medición de la cuenta de producción y generación del ingreso del Sector Informal para la serie 2003-2014” (INEGI 2015, pág. 8) y con esto se van describiendo a las actividades que son contabilizadas a través de estas encuestas, en donde además se detalla que: “La ENOE provee de estadística sociodemográfica alineada a los criterios de economía informal, la ENAMIN al ser encuesta mixta (hogares-micronegocios) suministra información sobre la actividad productiva de los micronegocios informales, y las encuestas en **establecimientos proporcionan información de aquellos establecimientos pequeños formales que en un momento dado tienen mayor aproximación con las empresas no constituidas en sociedad propiedad de los hogares informales respecto a su estructura**, dando en conjunto los elementos necesarios para hacer las inferencias sobre las transacciones económicas del Sector Informal en la esfera de la producción” (INEGI 2015, pág. 8), y es con la información básica conseguida a través de estas encuestas que se construyen los indicadores de la informalidad, distinguiendo al menos para unos casos que se buscan análogos en la micro-formalidad a partir de los cuales se establecen supuestos de comportamiento semejante que sin embargo no son expuestos. [Heterogeneidad de micro con gran variedad – Teoría y práctica]

Después de esto, se justifica el estudio del SI: “Debido a que el Sector Informal está presente en diversas actividades productivas que inducen la generación de bienes y servicios, surge la necesidad de compilar una Cuenta de Producción del Sector Informal, la cual refleje **a través de un registro contable**, los recursos y usos en el proceso productivo de las unidades económicas pertenecientes a dicho sector” (INEGI 2015, pág. 1), y de esta

forma, el documento metodológico plantea las definiciones de la cuenta de producción del SI, que son:

- “La Producción del Sector Informal se define como la suma total de los valores de los bienes y servicios producidos por una unidad económica perteneciente al Sector Informal, independientemente de que sean bienes de uso intermedio o para consumo final. La producción se valúa a precios básicos en el momento en que los bienes y servicios se originan en el proceso productivo” (INEGI 2015, pág. 1).
- “El Consumo Intermedio del Sector Informal corresponde al valor de los bienes y servicios utilizados como insumos para la producción de las unidades económicas pertenecientes al Sector Informal, se registra en el momento en que el bien o servicio entra en el proceso de producción y se valora al precio de comprador” (*Ibid*, pág. 1).
- “El Valor Agregado del Sector Informal es el **saldo contable** de la Cuenta de Producción de dicho sector. **Mide el valor añadido** a los bienes o servicios en el proceso productivo y puede expresarse en términos brutos o netos; es decir antes o después de deducirle el Consumo de Capital Fijo de los activos” (*Ibid*, pág. 1).

Y una vez establecidas las definiciones de los indicadores a medir, así como sus fuentes de información, se explicó la metodología con que se obtuvieron los datos de la MEI 2008: “La conformación y agregación de la Cuenta de Producción del Sector Informal, se obtuvo mediante la estimación de cada uno de sus componentes, es decir: se estimó el Valor Bruto de la Producción (VBP), el Consumo Intermedio (CI) y el Valor Agregado Bruto (VAB) del Sector Informal para el año base 2008” (INEGI 2015, pág. 2). En dónde puntualmente se describen los métodos de estimación de cada componente de la cuenta de producción:

1. Para el VAB del SI, se estableció que: “Su cálculo se obtuvo mediante la aplicación de un Índice de Informalidad al VAB reportado por las cuentas de producción básicas, dicho índice se generó con información referente a la **ocupación en el Sector Informal generada por la ENOE** para el año 2008 mediante el Método de la Variable Latente que utiliza la técnica estadística de análisis multivariado por componentes principales a partir de valores propios en la Matriz de Correlación¹⁰¹”

¹⁰¹ En este punto el documento del INEGI tiene una nota al pie que dice: “El Método de la Variable Latente fue descrito por Frey y Weck (1983), el cual se describe en el Manual de la Economía no Observada pág. 216 (2002, OCDE, París, Francia)”. Ambos ya fueron mencionados en este texto. Dada la extensión no se retoma aquí lo expresado por Frey y Weck, sin embargo sí se considera necesario retomar lo que el manual de la OCDE - ENO plantea en la pág. 216: “12.29. Los métodos de macromodelación descritos en los apartados anteriores parten de la hipótesis que la economía subterránea puede modelarse en función de un reducido número de variables

(INEGI 2015, pág. 2), aunque no ofrece mayor detalle de las cuentas de producción básicas.

2. Por su parte, para el consumo intermedio (CI) se reconoce que dadas las características de la informalidad **no es posible obtener registros contables** acerca de las adquisiciones en este rubro, por lo que se utiliza la información de los gastos (insumos) y las variaciones de las existencias (inventarios) del censo económico, así: “El CI SI se calculó a partir del procesamiento de información de las Cuentas de Producción y del CE 2009, específicamente la información correspondiente al Cuestionario Básico, y a la información correspondiente al tamaño del micronegocio por estrato de personal ocupado de 0 a 5” (INEGI 2015, pág. 3), que como se revisó en la sección anterior es el umbral para que a una empresa se le considere informal.
3. Y, una vez calculados el VAB y el CI, se adicionan para tener el VBP del sector informal; en esta forma de calcular el VAB hay que poner en relieve que en lugar de calcular primero la producción bruta del sector informal, para después deducir el

específicas. Descuidan la información y las situaciones de referencia que pueden presidir la existencia de la producción subterránea. No es el caso del *método de la variable latente* de Frey y Weck (1983), que se basa en una batería de variables explicativas. El tamaño de la **economía subterránea** se considera en función de la evolución de las variables que, por una parte, afectan a la amplitud y al crecimiento de la producción subterránea y, por otra parte, de las que son los rastros de las actividades subterráneas en la economía. El método utiliza una técnica (designada bajo la sigla LISREL) que permite un análisis transversal de la relación entre una variable dependiente no observada y una o más variables explicativas observadas. Como la variable no observada no se conoce, es sustituida por una serie de indicadores. Los datos proceden de una serie de países o de períodos de un mismo país. Los resultados de este análisis son estimaciones de los tamaños relativos de la variable no observada en cada uno de los países o para cada uno de los períodos. Para considerar los tamaños efectivos, se requiere disponer de estimaciones de referencia de dos países o de dos períodos.

12.30. Según Frey y Weck, se puede explicar el tamaño de la economía subterránea en función del peso efectivo de la tributación, de la percepción del peso de la tributación, de la tasa de desempleo, de peso de la normativa (por ejemplo, el número de leyes), de la actitud respecto al pago del impuesto (*ética fiscal*) y de los ingresos disponibles per cápita. Los indicadores del tamaño de la producción subterránea, en otros términos, los rastros que deja en la economía, son la tasa de actividad de la población masculina, el número de horas trabajadas por semana y el crecimiento del PNB. Para construir su modelo, Frey y Weck utilizan datos procedentes de un gran número de países y referentes a un año específico. Calculan los tamaños relativos de la economía subterránea en estos países antes de establecer estimaciones de los tamaños efectivos, con ayuda de estimaciones a través de métodos monetarios referentes a Noruega y Suecia considerados como países de referencia.

12.31. Se puede seriamente poner en entredicho este método. En primer lugar, uno se puede interrogar acerca de las variables elegidas. ¿Por ejemplo, por qué el número de horas trabajadas por semana es un indicador (un rastro) de la economía subterránea? ¿No es acaso motivo de la existencia de la economía subterránea en vez de resultado? En segundo lugar, una variable importante del modelo reside en lo que se designa con el concepto «ética fiscal», pero es difícil de cuantificar de manera objetiva. En tercer lugar, la confiabilidad de los resultados jamás es mejor que la confiabilidad de las dos estimaciones de referencia. En cuarto lugar, los resultados son muy inestables. Helberger y Knepel (1988) ponen de manifiesto que incluso una ligera modificación de los países utilizados en el ejemplo de Frey y Weck desemboca en resultados muy diferentes. La exclusión de Finlandia - país que representa menos de 1% de la población y el PIB del grupo de países estudiados por Frey y Weck - conduce a estimaciones no significativas de casi todos los coeficientes del modelo. Helberger y Knepel concluyen que las insuficiencias y las ambigüedades de los datos limitan seriamente la utilidad del modelo como medio para medir la economía subterránea” (OCDE 2002, pág. 216), en donde es esta la explicación del método empleado.

consumo intermedio, y así obtener el saldo que se menciona líneas arriba, que a su vez representa al valor agregado, se procede en sentido inverso.

Para complementar todo esto, es necesario hacer una referencia a una de las más recientes herramientas de análisis que se utilizan ahora en el cálculo de la informalidad y que corroboran los usos prácticos de las contribuciones que realizan los estudios y trabajos de la OIT en el estudio del mercado laboral, y que se empleó en el cálculo de la MEI 2008, esta es la matriz por posición en el empleo, que ayuda a determinar los puestos de trabajo necesarios para el cálculo en el SI: “El INEGI ha desarrollado la matriz demográfica de empleo que describe a la población ocupada clasificada bajo el esquema de la Matriz *Hussmanns*, la cual viene a representar el elemento de inicio para la construcción de la matriz de puestos de trabajo por posición en la ocupación y sector de actividad económica; necesaria para la medición el Sector Informal dentro del contexto de las cuentas nacionales” (INEGI 2015, pág. 8). En dónde esto es un paso que profundiza en el estudio de la informalidad, ya que: “La diferenciación de los puestos de trabajo por posición en la ocupación de acuerdo con los lineamientos sugeridos por la XVII CIETI [sic] y el Grupo de Delhi, permiten disponer de resultados sobre la contribución que hace cada uno de ellos al Valor Agregado del Sector Informal, [a partir de la cual] es posible diferenciar el pago al factor trabajo y al capital” (INEGI 2015, pág. 7).

Y es con este conjunto de pasos e información de diferentes fuentes que se produce la cuenta de producción del sector informal.

Otras modalidades de la informalidad

En el caso de las OMIs una de las primeras aclaraciones en el cálculo de este indicador fue: “Debido a que en el caso de Otras Modalidades de la Informalidad, el INEGI obtuvo una medición a partir de una perspectiva laboral, no fue posible asignar un Consumo Intermedio, por lo que para la construcción de la Cuenta de Producción de ellas, el Valor Agregado Bruto es igual al Valor Bruto Producción” (INEGI 2015, pág. 4), lo que establece un área de oportunidad para este dato, en dónde se necesita de un análisis más detallado de la información disponible así como postular supuestos de comportamiento con los que se pueda determinar un consumo intermedio para este elemento de la informalidad, ya que

el no deducir un CI en un proceso de producción puede provocar un sesgo en la información.

Con esto como antecedente se precisa: “El Valor Agregado Bruto de Otras Modalidades de la Informalidad representa la contribución al proceso de producción por parte de la población ocupada en condiciones de informalidad en las unidades económicas no pertenecientes al Sector Informal, al igual que en el Sector Informal, su cálculo se obtuvo mediante la aplicación de un Índice de Informalidad, **al VAB reportado por las cuentas de producción básicas que corresponden al Sector Formal** de la economía del SCNM, dicho índice se generó con información referente a la ocupación generada por la ENOE para el año 2008 mediante el Método de la Variable Latente descrito anteriormente” (INEGI 2015, pág. 4), lo que nuevamente remite a lo publicado por la OCDE en el manual de la ENO, y en dónde también se identifica un proceso indirecto al no calcular la cuenta de producción de las OMI, sino que se utilizan las del sector formal como base y junto con el índice calculado obtienen en VAB de las OMI. Es conveniente enfatizar que esto implica partir de supuestos de comportamiento análogos entre una y otra forma de producción, lo cuales repercuten en una relación teórico-práctica entre ambos, que por otro lado no se presenta.

La explicación de la metodología de cálculo para las OMI continúa: “Con la información de los Cuadros de Oferta y Utilización de 2008 (COU 2008) se estima un Índice de Productividad, en donde se consideran las posiciones en el empleo y se incluye al personal no dependiente de la razón social; aplicando este Índice de Productividad Media se obtiene el Valor Bruto de Producción (VBP) generado por las Otras Modalidades de la Informalidad, posteriormente se calculan las relaciones de producción directamente del COU 2008 para el sector privado y público, multiplicando las relaciones de producción del Valor Agregado del Sector Formal por el VBP generado por las Otras Modalidades de la Informalidad” (INEGI 2015, pág. 5), y es en esta parte de la metodología que se reconoce nuevamente la importancia a la matriz por posición en la ocupación generada con la información recolectada por la ENOE y que será revisada en el siguiente punto. Sin embargo, para recalcar la importancia de esta matriz en el cálculo se puede todavía citar que: (INEGI 2015, pág. 8) “A partir de la adecuación de la ENOE al concepto ampliado de economía informal es posible obtener la submuestra de las personas ocupadas, que reportaron haber laborado en unidades económicas informales. La medición se desarrolla en tres fases:

- Elaboración de matriz de puestos de trabajo.
- Determinación de Ingresos per cápitas [sic] por posición en la ocupación.
- Elaboración de cuentas de producción y generación del ingreso por industria.

A partir de este breve resumen, a continuación se presenta el cuadro 21 que muestra la evolución del PIB y VAB nacionales¹⁰², así como los componentes agregados de la cuenta de producción de la economía informal y sus componentes SI y OMI, además de esto se presentan las proporciones del VAB de la economía informal, el SI y las OMI respecto al total nacional, para el periodo de 2003 a 2015. Además, dado que la información utiliza el año base 2008, también se muestran las tasas de crecimiento (TC) de cada año de estas variables. Después del cuadro, se presenta la gráfica 4 que muestra las tasas de crecimiento de las variables antes mencionadas.

Del cuadro 21, es posible apreciar que la proporción del VAB de la EI respecto al VAB nacional tuvo un rango entre 2003 y 2015 de 22.4% (2015) a 25.3% (2008), que muestra que en el año que comienza la crisis hipotecaria de Estados Unidos, la economía informal alcanzó su máxima proporción respecto al total de la economía mexicana, tendencia que disminuye en los siguientes años en donde el menor dato registrado para esta serie se presenta en el último dato publicado del año base 2008; por su parte para los componentes de la EI: el rango del VAB del SI respecto al VAB nacional fue de 9.1% (2015) al 10.1% (2009), por su parte el rango de las OMI estuvo entre 13.3% (2015) y 15.8% (2008), lo que muestra una mayor importancia económica de estas últimas en el total de la EI.

Uno de los elementos a considerar en estos comportamientos es el “cruce” que sucede en los años de mayor afectación de la crisis que inició en el mercado de derivados hipotecarios *subprime* de Estados Unidos, que afectó a todo el mundo y que provocó un descenso de la actividad económica en los EUM de -4.74% en 2009, esto ya que durante el año 2008 el SI disminuyó su participación al 9.5% (con una TC respecto al 2007 de 0.6%, una de las menores en el periodo), comportamiento que fue compensado por el crecimiento en las OMI, cuya participación aumentó al 15.8% (y una TC de 5.6% respecto al año anterior), este comportamiento se invierte en 2009, cuando el SI aumenta su participación al 10.1%

¹⁰² Se consultó la información del PIB y el VAB en la “Cuenta de bienes y servicios, base 2008”, en: <https://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/?idserPadre=1160168000300030>

(con un crecimiento de 1.1% respecto al 2008), mientras que las OMIs –que por lo visto al menos algunos de sus principales componentes tienen una relación muy cercana con la economía formal, y que fue parte de la exposición de Tokman revisada en la sección anterior- vieron caer su participación en 1.2% para situarse en 14.6% del VAB total nacional (con un descenso de -11.7% en su TC respecto al año anterior). Mientras que para el año 2010, año de recuperación en que la economía nacional creció un 5.2% respecto al 2009, la participación del SI vuelve a descender casi al mismo nivel del 2008 (9.6%, con una TC de 0.9%), por su parte las OMIs avanzan en 6.4% respecto al 2009, y recuperan un poco de participación al representar en ese año el 14.8% del VAB nacional.

En comparación con lo presentado en la cuenta satélite, la proporción del VAB SI respecto al VBP tuvo un rango de 69.9% a 70.8%, muy similar al que se observó en los últimos años en el primer cálculo de la cuenta satélite del subsector informal de los hogares, como complemento, el consumo intermedio del SI respecto al VBP, tuvo un rango de 29.2% a 30.1%.

La evolución de las TC del VAB nacional, EI, SI y OMIs para la serie de la base 2008, puede ser apreciado en la gráfica 4, en que se observa que el comportamiento del SI nunca fue negativo, incluso en algunos años podría sugerirse un comportamiento contra-cíclico, que contrasta con la mayor volatilidad de las OMIs que como se mencionó deben estar más ligadas a la formalidad, y cuya relación -integrada o autónoma- fue parte de la revisión de la sección pasada, quedando para posibles futuros trabajos la determinación de las actividades que presentan una independencia o una mayor asociación con las actividades formales así como el grado de las mismas.

Cuadro 21. Evolución del PIB y VAB nacionales, VBP EI, SI, OMIs, consumo intermedio EI y SI, VAB EI, SI y OMIs base 2008 (2003 - 2015).

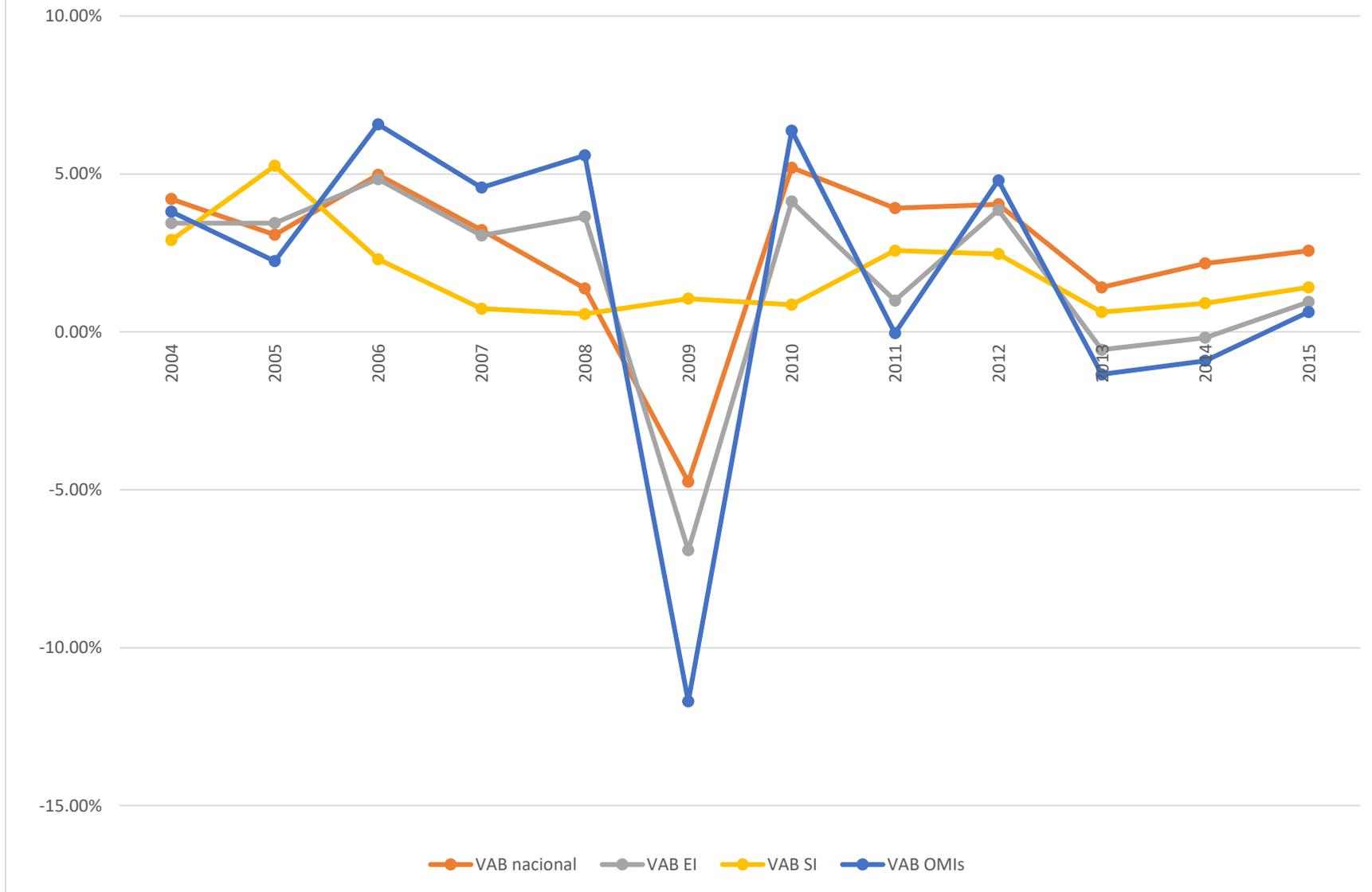
Año	PIB nacional, a precios de mercado	VAB nacional a precios básicos	VBP EI	VBP SI total	VBP OMIs total	Consumo intermedio EI	Consumo intermedio SI	VAB EI	VAB SI	VAB OMIs	Proporciones			Tasas de crecimiento				
											VAB EI / nacional	VAB SI / nacional	VAB OMIs / nacional	PIB nacional	VAB nacional	VAB EI	VAB SI	VAB OMIs
											Unidad de medida: millones de pesos a precios de 2008.							
2003	10,386,917.36	10,119,898.13	2,951,420.6	1,442,236.4	1,509,184.2	433,513.0	433,513.0	2,517,907.6	1,008,723.4	1,509,184.2	24.9%	10.0%	14.9%	-	-	-	-	-
2004	10,824,201.99	10,545,909.78	3,048,384.3	1,481,762.2	1,566,622.1	443,732.5	443,732.5	2,604,651.9	1,038,029.7	1,566,622.1	24.7%	9.8%	14.9%	4.21%	4.21%	3.4%	2.9%	3.8%
2005	11,157,112.47	10,870,105.27	3,152,855.6	1,551,120.0	1,601,735.6	458,490.0	458,490.0	2,694,365.7	1,092,630.1	1,601,735.6	24.8%	10.1%	14.7%	3.08%	3.07%	3.4%	5.3%	2.2%
2006	11,712,324.65	11,410,946.02	3,287,372.2	1,580,384.0	1,706,988.2	462,617.4	462,617.4	2,824,754.8	1,117,766.6	1,706,988.2	24.8%	9.8%	15.0%	4.98%	4.98%	4.8%	2.3%	6.6%
2007	12,090,028.13	11,778,877.71	3,382,665.0	1,597,713.5	1,784,951.5	471,727.0	471,727.0	2,910,938.1	1,125,986.5	1,784,951.5	24.7%	9.6%	15.2%	3.22%	3.22%	3.1%	0.7%	4.6%
2008	12,256,863.65	11,941,199.47	3,483,998.1	1,599,301.1	1,884,697.0	466,938.5	466,938.5	3,017,059.6	1,132,362.6	1,884,697.0	25.3%	9.5%	15.8%	1.38%	1.38%	3.6%	0.6%	5.6%
2009	11,675,438.24	11,374,629.53	3,294,835.2	1,630,669.9	1,664,165.4	486,384.5	486,384.5	2,808,450.8	1,144,285.4	1,664,165.4	24.7%	10.1%	14.6%	-4.74%	-4.74%	-6.9%	1.1%	-11.7%
2010	12,282,458.86	11,965,979.01	3,404,409.6	1,634,219.9	1,770,189.6	480,094.9	480,094.9	2,924,314.7	1,154,125.1	1,770,189.6	24.4%	9.6%	14.8%	5.20%	5.20%	4.1%	0.9%	6.4%
2011	12,763,880.14	12,435,057.58	3,455,623.6	1,686,128.1	1,769,495.5	502,293.2	502,293.2	2,953,330.5	1,183,834.9	1,769,495.5	23.8%	9.5%	14.2%	3.92%	3.92%	1.0%	2.6%	0.0%
2012	13,279,398.71	12,937,094.42	3,576,960.1	1,722,590.9	1,854,369.2	509,566.8	509,566.8	3,067,393.4	1,213,024.1	1,854,369.2	23.7%	9.4%	14.3%	4.04%	4.04%	3.9%	2.5%	4.8%
2013	13,466,588.21	13,119,491.66	3,568,723.7	1,739,294.8	1,829,428.9	518,669.8	518,669.8	3,050,053.8	1,220,625.0	1,829,428.9	23.2%	9.3%	13.9%	1.41%	1.41%	-0.6%	0.6%	-1.3%
2014	13,769,194.57	13,403,705.48	3,570,776.5	1,758,106.8	1,812,669.6	526,386.8	526,386.8	3,044,389.7	1,231,720.1	1,812,669.6	22.7%	9.2%	13.5%	2.25%	2.17%	-0.2%	0.9%	-0.9%
2015	14,134,605.32	13,748,214.49	3,610,848.2	1,786,733.9	1,824,114.3	537,639.6	537,639.6	3,073,208.7	1,249,094.3	1,824,114.3	22.4%	9.1%	13.3%	2.65%	2.57%	0.9%	1.4%	0.6%

Acrónimos: PIB, producto interno bruto; VBP, valor bruto de la producción; VAB, valor agregado bruto; EI, economía informal; SI, sector informal; OMIs, otras modalidades de la informalidad.

Cifras preliminares: p1/ A partir de 2015. Cifras revisadas: r1/ A partir de 2014.

Fuente: INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México.

Gráfica 4. Evolución de las tasas de crecimiento del VAB nacional, EI, SI y OMIs
2003-2015 (base 2008)



Fuente: INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México.

Por otro lado, en el cuadro 22 se puede observar la aportación a la economía informal nacional de cada uno de los sectores SCIAN en millones de pesos a precios de 2008. Mientras que en el cuadro 23, es posible ver la participación en que cada uno de estos sectores aportó al total nacional por cada año.

Por orden de importancia encontramos que el sector 43-46, que agrega a las actividades de comercio, representó durante todo el periodo el mayor peso con un rango entre 27.5% (2003) a 30.7% (2008); en segundo lugar está el sector 31-33, que agrupa a las actividades manufactureras, y cuya aportación estuvo en un rango entre 15.8% (2013) a 17.3% (2008); en tercer lugar por peso se encuentra el sector 11, Agricultura, cría y explotación de animales, aprovechamiento forestal, pesca y caza, cuyo rango de participación estuvo entre 11.3% (2015) a 13.3% (2003); en cuarto lugar se presenta el sector 48-49 que agrupa a las actividades de Transportes, correos y almacenamiento, y el rango de participación de estas actividades estuvo entre 7.7% (2008) a 8.6% (2003), en quinto lugar se tiene al sector 81 que enmarca a Otros servicios excepto actividades gubernamentales, y cuya participación osciló entre 6.6% (2008) a 7.1% (2009). En estos cinco sectores SCIAN se ubicó en conjunto al 72.1% de total de la aportación informal a la economía total en 2015.

Cuadro 22. Evolución del VAB EI y sectores SCIAN en México base 2008 (2003-2015) (r1 / p1).

Año	VAB EI total	Sector 11	Sector 21	Sector 22	Sector 23	Sector 31-33	Sector 43-46	Sector 48-49	Sector 51	Sector 52	Sector 53	Sector 54	Sector 55	Sector 56	Sector 61	Sector 62	Sector 71	Sector 72	Sector 81	Sector 93
Unidad de medida: millones de pesos a precios de 2008																				
2003	2,517,907.6	334,063.2	18,154.7	6,077.8	163,888.8	436,101.2	693,228.8	215,692.1	25,892.3	26,072.1	27,641.7	103,648.8	3,293.8	21,416.4	44,511.4	35,927.4	17,513.7	119,388.6	177,352.2	48,042.7
2004	2,604,651.9	338,451.8	18,223.4	6,644.8	174,681.8	447,081.0	726,814.7	221,216.1	29,899.2	30,082.0	30,302.7	107,065.6	3,422.6	21,677.1	44,622.0	36,391.2	17,503.5	121,504.2	180,630.3	48,437.9
2005	2,694,365.7	325,528.5	18,224.8	7,147.2	182,917.5	461,535.4	778,373.8	221,104.2	34,127.9	32,575.9	37,987.8	110,059.8	3,612.1	23,043.9	44,582.9	37,563.4	17,290.5	122,901.7	186,064.5	49,724.0
2006	2,824,754.8	346,297.8	18,256.4	7,866.0	187,699.1	475,649.1	827,707.9	229,872.9	38,584.7	38,670.3	46,797.4	113,771.5	4,040.5	24,050.0	44,487.9	38,446.9	18,501.4	122,454.3	191,065.6	50,535.0
2007	2,910,938.1	362,773.0	19,043.1	8,326.5	194,877.5	480,719.9	847,558.1	236,867.7	45,761.4	42,544.9	50,621.1	117,713.4	4,138.3	25,049.4	44,827.0	39,145.9	19,645.3	123,735.1	196,708.3	50,882.1
2008	3,017,059.6	365,726.1	16,592.5	8,207.4	194,992.9	477,648.1	927,087.6	232,222.6	48,203.3	54,160.4	59,386.4	122,251.7	4,450.2	24,878.3	44,957.3	41,100.0	19,216.9	122,882.5	200,566.6	52,528.8
2009	2,808,450.8	350,984.3	15,916.3	8,469.7	197,843.0	457,776.3	776,874.2	228,696.8	50,908.4	54,199.5	55,746.8	116,008.7	4,122.8	23,910.2	44,886.4	39,992.4	18,516.9	112,346.7	198,261.5	52,989.6
2010	2,924,314.7	362,980.4	16,763.4	8,836.6	190,592.0	480,890.9	846,208.5	240,032.9	50,514.7	64,736.9	50,334.9	113,984.0	4,263.4	23,682.1	44,726.9	39,276.1	18,787.7	111,521.8	201,305.9	54,875.5
2011	2,953,330.5	339,300.5	17,436.9	9,347.8	200,558.1	494,711.6	843,726.6	246,325.5	52,364.9	72,587.3	52,484.8	120,713.2	4,390.0	25,033.7	44,953.2	38,396.0	18,380.1	113,904.2	205,130.3	53,585.9
2012	3,067,393.4	368,662.8	18,160.2	9,564.8	207,312.6	506,090.1	878,567.5	250,194.9	59,354.7	76,425.8	53,360.7	122,255.4	4,732.4	26,234.2	45,798.0	40,226.5	18,866.0	117,186.7	208,785.7	55,614.6
2013	3,050,053.8	351,775.1	18,423.0	9,508.9	195,942.4	502,294.5	887,296.3	254,515.6	62,220.7	79,612.8	53,099.7	126,186.9	4,758.3	27,161.8	46,420.2	40,697.6	19,366.9	106,753.2	208,107.5	55,912.6
2014	3,044,389.7	349,551.9	17,434.3	9,087.0	196,690.7	497,947.3	893,352.2	247,646.5	62,035.9	77,876.1	57,174.9	122,576.9	4,396.4	26,262.8	46,436.6	41,291.0	19,135.5	109,659.7	208,028.4	57,805.6
2015	3,073,208.7	345,987.4	17,086.3	8,904.9	201,962.8	511,239.1	901,185.1	250,053.8	61,649.9	79,423.9	57,725.0	123,650.4	4,486.3	26,410.8	46,393.3	41,739.2	19,330.4	110,919.5	208,103.3	56,957.1

Sectores: 11 Agricultura, cría y explotación de animales, aprovechamiento forestal, pesca y caza 21 Minería 22 Generación, transmisión y distribución de energía eléctrica, suministro de agua y de gas por ductos al consumidor final 23 Construcción 31-33 Industrias manufactureras 43-46 Comercio 48-49 Transportes, correos y almacenamiento 51 Información en medios masivos 52 Servicios financieros y de seguros 53 Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles 54 Servicios profesionales, científicos y técnicos 55 Corporativos 56 Servicios de apoyo a los negocios y manejo de desechos y servicios de remediación 61 Servicios educativos 62 Servicios de salud y de asistencia social 71 Servicios de esparcimiento culturales y deportivos, y otros servicios recreativos 72 Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas 81 Otros servicios excepto actividades gubernamentales 93 Actividades legislativas, gubernamentales, de impartición de justicia y de organismos internacionales

Cifras preliminares: p1/ A partir de 2015; cifras revisadas: r1/ A partir de 2014

Acronimos: VAB, valor agregado bruto; EI, economía informal; SCIAN, sistema de clasificación industrial de América del Norte.

Fuente: INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México.

Cuadro 23. Proporciones del VAB de la EI y sectores SCIAN en México base 2008 (2003-2015) (r1 / p1).

Año	VAB EI total	Sector 11	Sector 21	Sector 22	Sector 23	Sector 31-33	Sector 43-46	Sector 48-49	Sector 51	Sector 52	Sector 53	Sector 54	Sector 55	Sector 56	Sector 61	Sector 62	Sector 71	Sector 72	Sector 81	Sector 93
Unidad de medida: porcentaje																				
2003	100.0%	13.3%	0.7%	0.2%	6.5%	17.3%	27.5%	8.6%	1.0%	1.0%	1.1%	4.1%	0.1%	0.9%	1.8%	1.4%	0.7%	4.7%	7.0%	1.9%
2004	100.0%	13.0%	0.7%	0.3%	6.7%	17.2%	27.9%	8.5%	1.1%	1.2%	1.2%	4.1%	0.1%	0.8%	1.7%	1.4%	0.7%	4.7%	6.9%	1.9%
2005	100.0%	12.1%	0.7%	0.3%	6.8%	17.1%	28.9%	8.2%	1.3%	1.2%	1.4%	4.1%	0.1%	0.9%	1.7%	1.4%	0.6%	4.6%	6.9%	1.8%
2006	100.0%	12.3%	0.6%	0.3%	6.6%	16.8%	29.3%	8.1%	1.4%	1.4%	1.7%	4.0%	0.1%	0.9%	1.6%	1.4%	0.7%	4.3%	6.8%	1.8%
2007	100.0%	12.5%	0.7%	0.3%	6.7%	16.5%	29.1%	8.1%	1.6%	1.5%	1.7%	4.0%	0.1%	0.9%	1.5%	1.3%	0.7%	4.3%	6.8%	1.7%
2008	100.0%	12.1%	0.5%	0.3%	6.5%	15.8%	30.7%	7.7%	1.6%	1.8%	2.0%	4.1%	0.1%	0.8%	1.5%	1.4%	0.6%	4.1%	6.6%	1.7%
2009	100.0%	12.5%	0.6%	0.3%	7.0%	16.3%	27.7%	8.1%	1.8%	1.9%	2.0%	4.1%	0.1%	0.9%	1.6%	1.4%	0.7%	4.0%	7.1%	1.9%
2010	100.0%	12.4%	0.6%	0.3%	6.5%	16.4%	28.9%	8.2%	1.7%	2.2%	1.7%	3.9%	0.1%	0.8%	1.5%	1.3%	0.6%	3.8%	6.9%	1.9%
2011	100.0%	11.5%	0.6%	0.3%	6.8%	16.8%	28.6%	8.3%	1.8%	2.5%	1.8%	4.1%	0.1%	0.8%	1.5%	1.3%	0.6%	3.9%	6.9%	1.8%
2012	100.0%	12.0%	0.6%	0.3%	6.8%	16.5%	28.6%	8.2%	1.9%	2.5%	1.7%	4.0%	0.2%	0.9%	1.5%	1.3%	0.6%	3.8%	6.8%	1.8%
2013	100.0%	11.5%	0.6%	0.3%	6.4%	16.5%	29.1%	8.3%	2.0%	2.6%	1.7%	4.1%	0.2%	0.9%	1.5%	1.3%	0.6%	3.5%	6.8%	1.8%
2014	100.0%	11.5%	0.6%	0.3%	6.5%	16.4%	29.3%	8.1%	2.0%	2.6%	1.9%	4.0%	0.1%	0.9%	1.5%	1.4%	0.6%	3.6%	6.8%	1.9%
2015	100.0%	11.3%	0.6%	0.3%	6.6%	16.6%	29.3%	8.1%	2.0%	2.6%	1.9%	4.0%	0.1%	0.9%	1.5%	1.4%	0.6%	3.6%	6.8%	1.9%

Sectores: 11 Agricultura, cría y explotación de animales, aprovechamiento forestal, pesca y caza 21 Minería 22 Generación, transmisión y distribución de energía eléctrica, suministro de agua y de gas por ductos al consumidor final 23 Construcción 31-33 Industrias manufactureras 43-46 Comercio 48-49 Transportes, correos y almacenamiento 51 Información en medios masivos 52 Servicios financieros y de seguros 53 Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles 54 Servicios profesionales, científicos y técnicos 55 Corporativos 56 Servicios de apoyo a los negocios y manejo de desechos y servicios de remediación 61 Servicios educativos 62 Servicios de salud y de asistencia social 71 Servicios de esparcimiento culturales y deportivos, y otros servicios recreativos 72 Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas 81 Otros servicios excepto actividades gubernamentales 93 Actividades legislativas, gubernamentales, de impartición de justicia y de organismos internacionales

Cifras preliminares: p1/ A partir de 2015; cifras revisadas: r1/ A partir de 2014

Acronimos: VAB, valor agregado bruto; EI, economía informal; SCIAN, sistema de clasificación industrial de América del Norte.

Fuente: INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México.

Una de las conclusiones a las que llega el documento de la MEI 2008 es: “La importancia de contar con una medición adecuada de este fenómeno radica en que permitirá una mejor comprensión del mismo, así como una mejor toma de decisiones en el momento de **formular, diseñar y evaluar políticas públicas** que contribuyan a su **regulación y/o disminución**” (INEGI 2015, pág. VII), afirmación que muestra la postura del INEGI respecto a estas actividades, y que sin embargo, contrasta con la hipótesis de este documento.

Por último, es necesario hacer notar que en estos cálculos no se encontró información dividida por género.

Enoe 2014

Uno de los elementos que ha adquirido una notable relevancia en las dos últimas estimaciones de la cuenta de producción de la informalidad en México ha sido el cálculo de la matriz por posición en la ocupación y condición de informalidad que se conforma con la información estadística recolectada por la encuesta nacional de ocupación y empleo (ENOE) desde el primer trimestre de 2005, empero la metodología para este arreglo matricial se publicó en 2014 en donde esta se enfoca en agrupar a la población que tiene un quehacer laboral -cómo se definen en la OIT y el SCN- en el conjunto de actividades productivas de un país, formales e informales, de acuerdo a lo planteado por la XVII CIET en 2003, y si bien la presentación en México contiene algunas modificaciones estas siempre estuvieron contempladas dentro de las recomendaciones de la OIT para una exposición más detallada de la población trabajadora.

La ENOE es la continuación de las encuestas nacional de empleo urbano (ENEU¹⁹⁵, que se realizó entre 1987 y 2004) y de empleo (ENE¹⁹⁶, que estuvo vigente entre 1991 y 2004), y de acuerdo a INEGI: “...es la principal fuente de información sobre el mercado laboral mexicano al ofrecer datos mensuales y trimestrales de la fuerza de trabajo, la ocupación, la informalidad laboral, la subocupación y la desocupación”¹⁹⁷.

Tal como se distingue en Hussmanns (2004), que si bien presenta preguntas diseñadas para una encuesta de fuerza laboral, en donde el autor afirma que es de gran importancia

¹⁹⁵ Se puede consultar más sobre la ENEU en: <https://www.inegi.org.mx/programas/eneu/2004/>

¹⁹⁶ Se puede consultar más sobre la ENE en: <https://www.inegi.org.mx/programas/ene/2004/>

¹⁹⁷ En: <https://www.inegi.org.mx/programas/enoe/15ymas/>

tanto determinar cierto tipo de interrogantes así como especificar la manera en que son planteadas, esto para obtener información necesaria y suficiente que permitan identificar claramente a las características laborales y productivas de la informalidad. Es en esta idea en que se centran las baterías integrantes de los cuestionarios de la ENOE, que están orientadas para delimitar la existencia de ciertos criterios de clasificación y con esto reconocer en los entrevistados a alguna de las categorías de la informalidad, tal como se expone en el documento metodológico de esta encuesta: “El ordenamiento que guardan las baterías de preguntas de la ENOE tiene la bondad de permitir un seguimiento metódico hasta obtener las distintas características laborales de las que la encuesta se ocupa, esta característica es especialmente útil para el caso de la medición de la ocupación en el sector informal y la ocupación informal” (INEGI 2014b, pág. 17), y con esto es posible diferenciar a los componentes de la economía informal: “El presente esquema incluye al denominado sector informal pero va más allá, al identificar tanto formas tradicionales como nuevas de **vulnerabilidad laboral** que carecen de todo tipo de garantías y que no necesariamente gravitan en torno a las modalidades típicas de dicho sector” (*Ibid*, pág. III), que es el *leitmotiv* que ya se había mencionado en la parte final de la segunda parte de este documento.

Dentro de las principales características de esta encuesta se pueden citar, por ejemplo: “Al ser la ENOE una encuesta en hogares, ello de entrada le da una **ventaja estratégica** sobre la información que proporcionan los negocios y establecimientos ya sea a encuestas sobre actividad económica o a instituciones que recopilan datos provenientes de registros administrativos, justamente porque en los hogares se puede captar lo que desde los establecimientos no se declara: el autoempleo, el trabajo familiar no remunerado, pero también el trabajo remunerado que negocios y empresas establecidas no reconocen como parte de su nómina y que sin embargo está involucrado en sus procesos. Al tocar en las casas, la ENOE detecta todas estas situaciones que en otras instancias o no se captan, se omiten o de plano se niega su existencia” (INEGI 2014b, pág. 13), lo que muestra una evaluación implícita del INEGI respecto a los diferentes tipos de encuestas mencionadas en la parte metodológica de la informalidad, esto además se puede complementar con la aportación que realizó este instituto al manual acerca de la medición de la informalidad de la OIT visto en la sección pasada, en dónde se afirma: “Como muchos otros cuestionarios de encuestas de hogares, la ENOE se divide en secciones. Las secciones 1 y 2 se utilizan para determinar si la persona está en la fuerza de trabajo y si es el caso, si es ocupado o desempleado. La sección 3 identifica la situación en el empleo y tiene dos trayectorias, una

para las personas con empleo asalariado y la otra para las personas independientes. Las primeras tres secciones contienen la mayor parte de la información clave estratégica en la encuesta. La sección 3 también contiene la información necesaria para identificar el sector informal, tales como el tamaño de la unidad, la situación en el empleo (trabajadores familiares auxiliares o trabajadores asalariados) y los socios de empresas. La sección 4 introduce un conjunto de preguntas para identificar el empleo en el sector informal solo para el empleo principal” (OIT 2012, pág. 94), lo que muestra como las baterías o secciones clasifican la información de los encuestados para que pueda ser registrada en función de atributos particulares, en dónde de forma puntual se puede citar: “Los formularios de la ENOE son dos: un Cuestionario Sociodemográfico (CS) que es el primero que se aplica al iniciar la entrevista y cuya función es identificar a los integrantes del hogar, su sexo, edad, nivel de estudios y otros aspectos básicos de las personas independientemente de que hagan o no una actividad económica. Una vez identificadas las personas de 12 años y más se les aplica el cuestionario propiamente temático de la Encuesta o Cuestionario de Ocupación y Empleo (COE) siguiendo una tradición censal que data desde 1960 y que en posteriores eventos censales y en las propias encuestas laborales surgidas en los años setenta, hasta la fecha se ha mantenido” (INEGI 2014b, pág. 14) y a partir de todo esto la ENOE reúne una gran cantidad de información para posteriormente conformar y describir los rasgos laborales que este país tiene, y con estos, tal como se examinó en Sethuraman en la segunda parte de este documento, conocer de forma objetiva la mayor cantidad de atributos en el subconjunto productivo de interés, como lo plantea la ENOE: “Una vez identificadas las personas que laboran en sector informal, es recomendable generar información sobre sus características sociodemográficas y sus condiciones ocupacionales, como base para el diseño de políticas públicas orientadas a mejorar las condiciones laborales de dicho segmento de la fuerza de trabajo” (INEGI 2014b, pág. 5), esto para lograr una estrategia en función de necesidades justificadas.

Complementando esto es necesario señalar las características muestrales que tiene este instrumento de medición: “La ENOE es una encuesta de levantamiento continuo durante casi todos los días del año; cuando completa su muestra trimestral visitando poco más de 120 mil viviendas –y una vez concluidos los procesos de integración y validación de la base de datos– está lista para difundir estimaciones robustas e insesgadas de fenómenos sociodemográficos y socioeconómicos, pero sobre todo específicamente laborales, no sólo en el nivel nacional, sino por Entidad Federativa, así como para 32 ciudades del país (una

por Entidad)” (INEGI 2014, pág. 13), que permite constituir una visualización general del panorama laboral mexicano.

Para lograr la diferenciación e integración de la información laboral, la ENOE explica de forma práctica la evolución en los planteamientos entre las XV y XVII CIETs, y por lo tanto la detección y medición primero de la empresa informal para después complementarla con la medición de los empleos informales fuera del sector informal: “Aquí antes de seguir adelante es importante anticipar algo en lo que se pondrá mucho énfasis, y se refiera [sic] al hecho de que la producción de información sigue dos vertientes. En la primera lo que se contabilizan son personas, y éstas se clasifican como formales o informales en función de las características y/o condiciones de la actividad económica principal que realizan (una persona puede tener más de una ocupación o actividad). En la segunda vertiente se contabilizan trabajos, es decir, se genera un acumulado que resulta de tomar en cuenta tanto la actividad económica principal como la secundaria, clasificando cada una por separado en formal o informal y luego haciendo la agregación en el grupo y subgrupos que correspondan. Esta última vertiente, como se verá más adelante, sólo es posible incorporarla de manera anual, ya que la información necesaria es únicamente captada con el COE ampliado el cual está disponible únicamente para el primer trimestre de cada año” (INEGI 2014b, pág. 15), esto confirma en la práctica estadística nacional lo que Hart ya había advertido 49 años antes sobre la multiplicidad laboral que puede tener una persona; en dónde por otra parte también se muestra una limitación técnica en la información recabada al tener a la información desagregada por empleo principal y secundario para un solo trimestre por año, lo cual puede repercutir en las investigaciones enfocadas en periodicidades menores a la anual, ya que las personas involucradas en actividades informales pueden realizar –como se ha visto- diversos trabajos tanto a lo largo de un año como a lo largo del país lo que por otra parte también afectaría el estudio de la estacionalidad de la informalidad.

Continuando con la descripción del algoritmo de medición se afirma: “Así pues, una vez que se tiene identificada a la población con actividad económica o población ocupada se trata de establecer lo que se le denomina posición en el trabajo o en la ocupación; es decir, primeramente si la persona tiene un trabajo independiente o dependiente. Si es lo primero (independiente) entonces hay que precisar si lo desempeña como empleador, es decir, como alguien que contrata trabajadores bajo un acuerdo de remuneración o si conduce la actividad solo o en todo caso auxiliándose con trabajo familiar (cuentas propias) [sic]; en el

caso de los trabajadores dependientes o subordinados hay que establecer si éstos perciben una remuneración monetaria o si colaboran como aprendices o como trabajadores familiares que apoyan en las actividades económicas del hogar. De todo esto se ocupa la Batería III del COE” (INEGI 2014b, pág. 17), con lo que se avanza en la descripción y clasificación de la población que trabaja en este país para conocer de forma fehaciente las características laborales nacionales, en donde se puede destacar la contabilización de la actividad económica realizada por la familia en conjunto.

Si bien la ENOE tiene otros propósitos y enfoques, en particular aquí se retoma el referente a la “Matriz por posición en el empleo” ya mencionada de forma general en la XVII CIET, no obstante en México la matriz incorpora otros elementos descritos a lo largo de las CIETs anteriores a la de 2003.

Es por esto que conviene retomar la idea de cómo se conforma toda esta información básica en el arreglo matricial propuesto: “Para visualizar conjuntamente estos bloques se puede pensar en una matriz en la que los renglones ordenen a la ocupación (personas) y al empleo (trabajos) desde la perspectiva de la naturaleza de las unidades económicas mientras que las columnas clasifican bajo El enfoque de “status en el empleo”, posición en el trabajo o posición en la ocupación. A este arreglo se le conoce como la Matriz Hussmanns” (INEGI 2014b, pág. 8).

Ahora es útil mencionar que en este arreglo se observan ciertas modificaciones al planteamiento original de la XVII CIET, que desde los renglones son:

- Se incluye un renglón específico al trabajo doméstico remunerado, que fue tratado en varias de las conferencias y que se especificó en la XIV CIET.
- Se incluye además un renglón diferente para el trabajo realizado en el “ámbito agropecuario”, que también se mencionó de gran importancia para algunos países por las conferencias de estadísticos y que desde la XV CIET se contempló como medición relevante.
- Se omite al renglón de los hogares.
- El sector formal es sustituido por la agrupación de “empresas, gobierno e instituciones”.

Mientras que por el lado de las columnas, se pueden apreciar los siguientes cambios:

- Se omiten las columnas de: trabajadores familiares auxiliares y miembros de cooperativas de productores.
- Mientras que la columna de asalariados queda bajo la característica de “trabajadores subordinados remunerados” en dónde además de la primera se incluye también a la categoría de trabajadores “con percepciones no salariales”.

Además de esto tanto en renglones como en columnas se añaden subtotales por cada categoría, por lo que la matriz queda como se muestra a continuación:

Cuadro 24. ENOE "matriz Hussmanns".

Tipo de la unidad económica empleadora	Clasificación según la posición en la ocupación y condición de informalidad											
	Trabajadores subordinados remunerados				Empleadores		Trabajadores por cuenta propia		Trabajadores no remunerados		Subtotal por perspectiva de u. económica y/o laboral	
	Asalariados		Con percepciones no salariales									
	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal
Sector informal	1		2		3		4		5		A	
Trabajo doméstico remunerado	6	I	7	II							B	C
Empresas, gobierno e instituciones	8	III	9	IV		V		VI	10		D	E
Ámbito agropecuario	11	VII	12	VII		IX	13		14		F	G
Subtotal												

Fuente: ENOE 2014.

Con esto, las modificaciones que plantea la ENOE llevan a un re-arreglo de las celdas en relación al documento original de la XVII CIET, en dónde los valores de cada una de estas quedan determinados por las siguientes definiciones: (INEGI 2014b, pág. 21)

“Celdilla 1.- Trabajadores asalariados que trabajan en una unidad económica clasificada en el sector informal.

Celdilla 2.- Trabajadores subordinados que únicamente reciben percepciones no salariales y pertenecen a una unidad económica del sector informal.

Celdilla 3.- Si la unidad económica opera en el sector informal, el estatus del dueño o empleador como responsable de ésta, también es informal.

Celdilla 4.- Si el negocio del trabajador por cuenta propia pertenece al sector informal, este trabajador se considera informal.

Celdilla 5.- También se cuentan como parte del empleo informal todos aquellos individuos que laboran dentro del sector informal y no reciben ningún tipo de remuneración.

Celdilla 6.- Si el trabajador doméstico es asalariado, pero el vínculo laboral no le brinda acceso a la seguridad social, se considera empleo informal.

Celdilla 7.- Si la remuneración que recibe el trabajador doméstico es no salarial y no cuenta con prestaciones de seguridad social, se clasifica dentro del empleo informal.

Celdilla 8.- Si el trabajador subordinado pertenece a una empresa formalmente constituida pero no recibe prestaciones de seguridad social, se considera que tiene un empleo informal.

Celdilla 9.- Si el trabajador recibe remuneraciones no salariales y no recibe prestaciones de seguridad social, el trabajo se considera informal, aun cuando se realice dentro instituciones o empresas constituidas.

Celdilla 10.- Todo trabajo no remunerado se clasifica como empleo informal, no obstante se desarrolle en empresas o instituciones formalmente constituidas.

Celdilla 11.- Trabajadores asalariados del sector agropecuario, se clasifican en el empleo informal, si no cuentan con prestaciones de seguridad social.

Celdilla 12.- También es clasificado como empleo informal el trabajo agropecuario subordinado que recibe percepciones no salariales y no cuenta con prestaciones de seguridad social.

Celdilla 13.- Todos los trabajadores por cuenta propia del sector agropecuario, son considerados empleados informales.

Celdilla 14.- El trabajo no remunerado en el sector agropecuario también se clasifica como empleo informal.

Empleo Formal

Celdilla I.- Los trabajadores domésticos que reciben un salario y cuenta con prestaciones de seguridad social por su trabajo, se consideran empleados formales.

Celdilla II.- También se considera como formal al trabajador doméstico que recibe únicamente percepciones no salariales, siempre y cuando se le brinde prestaciones de seguridad social.

Celdilla III.- Si el trabajador asalariado cuenta con prestaciones de seguridad social por parte de su trabajo y labora en una institución o empresa constituida, se clasifica como empleo formal.

Celdilla IV.- También es un empleo formal el que realiza un trabajador dentro de instituciones o empresas constituidas, aunque reciba únicamente percepciones no salariales, siempre y cuando el trabajador cuente con prestaciones de seguridad social derivadas de su trabajo.

Celdilla V.- Los empleadores en cualquier unidad económica constituida formalmente, son parte del empleo formal.

Celdilla VI. - Los que trabajan por su propia cuenta en negocios formales, en el gobierno o cualquier otra institución constituida, se clasifican dentro del empleo formal.

Celdilla VII.- Si el vínculo laboral del trabajador asalariado agropecuario, incluye prestaciones de seguridad social, se considera como parte del empleo formal.

Celdilla VIII.- Si la remuneración recibida en el sector agropecuario no es salarial, pero sí cuenta con prestaciones de seguridad social por ese trabajo, el trabajador forma parte del empleo formal.

Celdilla IX.- Si el negocio agropecuario opera con características de una empresa formalmente constituida, el dueño se considera trabajador formal.”

Por otro lado y a grandes rasgos la ENOE presenta una descripción de los componentes de la economía informal de la siguiente manera:

- “Toda la informalidad se determina por criterio de unidad económica (ocupación en el sector informal) o modos de producción agropecuaria similares a éste, pero a partir de ese momento el criterio que entra en juego es el de condiciones laborales, específicamente para los que tienen un trabajo dependiente o subordinado” (INEGI 2014 b, pág. 22).
- En relación con lo desarrollado por la XVII CIET respecto al empleo informal fuera del sector informal y que en INEGI se trabaja bajo el concepto de “OMIs” se sostiene: “Al analizar el mercado laboral, **hay otros fenómenos emergentes de desprotección que en paralelo a la globalización comenzaban asimismo a llamar cada vez más la atención**, en la medida que se trata de formas de vinculación a los procesos productivos de individuos que aportan su fuerza de trabajo para empresas perfectamente constituidas e incluso para instituciones, privadas o públicas, a quienes se les paga “por fuera de nómina” (off the books) básicamente para eludir las contribuciones patronales a la seguridad social, situación que es posible encontrar en cualquier tamaño de unidad económica o sector de actividad económica. Los trabajadores bajo esta situación pueden estar recibiendo un salario o manejando la relación laboral como si fuera mercantil (trabajadores por comisión u honorarios) pero el hecho es que, como también sucede en el servicio doméstico, no pueden hacer efectivos ciertos derechos laborales (seguridad social, beneficios no salariales, liquidación o finiquito al término de la relación de trabajo)” (INEGI 2014b, pág. 5), esta situación es la que identificó la WIEGO de forma puntual y a partir de la cual indaga y cuestiona en función de la relación laboral *real*.

Complementando esto la ENOE delimita a las actividades que se realizan en el país para poder así identificar a la informalidad, y que de acuerdo a las columnas de la matriz según la posición en la ocupación queda trazado como:

- “El primer segmento a considerar será el empleo subordinado no remunerado que en su naturaleza se encuentra la más evidente vulnerabilidad, la falta de ingresos para reproducir su fuerza de trabajo, esta es la razón por la que la totalidad de este tipo de empleo debe ser considerado como parte de la ocupación informal. El resto del empleo subordinado, el remunerado, definirá su condición de acuerdo a si cuentan con protección de su relación laboral por parte de su trabajo, por convención, la prestación de atención médica encarna la más básica protección laboral. En este caso también se incluyen a los trabajadores en el servicio doméstico remunerado, que sin estar empleados en un negocio o institución sino para los hogares, su condición de informalidad será definida por si cuenta con protección laboral en los términos ya descritos” (INEGI 2014 b, pág. 8), lo que determina a las primeras variables dicotómicas de clasificación: trabajadores no remunerados o remunerados, en donde esta última a su vez se subdivide en “remunerados asalariados” o “con percepciones no salariales”.
- Al continuar con la descripción se distinguen a las otras dos variables de análisis (a partir de la determinación de trabajo independiente) para el estudio de la informalidad y que además en la explicación se hace eco a la evolución de los conceptos constituyentes de la economía informal tal como los presentó la CIET-OIT: “El marco integrador y complementario establece un esquema ampliado de empleo informal en el que el enfoque de unidad económica (enterprise-based concept) es decisivo para determinar si son o no informales las modalidades de trabajo independiente, tales como los trabajadores por cuenta propia y los empleadores, mientras que el enfoque de las condiciones laborales (job-based concept) es el que se toma en cuenta para decidir sobre los trabajadores dependientes (trabajadores subordinados remunerados y no remunerados). Es importante subrayar entonces que este esquema más amplio no renuncia al concepto de Sector Informal” (INEGI 2014b, pág. 7), en dónde esta acotación final es importante de resaltar debido al lenguaje empleado por la OIT al replantear el estudio hacia el concepto de “trabajo decente”.

De forma complementaria los renglones de la matriz pueden ser caracterizados como:

- “El enfoque de Sector Informal se centra en las características de las unidades económicas no agropecuarias que **no** se constituyen como empresas y que **no** cumplen con los registros más básicos que la legislación demanda de proveedores

de bienes y servicios. El ambulante es un caso paradigmático al respecto” (INEGI 2014b, pág. III) ... con esto se define al primer renglón de la matriz, y continúa: “... la ocupación en el Sector Informal en términos operativos queda conformada por las personas ocupadas en negocios no agropecuarios de tipo independiente, personal o familiar, que **no** son cuasisociedades y que, además, **no** llevan ningún registro contable o sólo una libreta personal de apuntes” (*Ibid*, pág. 21), lo que especifica lo que se toma en cuenta para el sector informal.

- Y continúa al plantear a los otros dos renglones que presentan una mayor exposición debido a la vulnerabilidad laboral: “Ya se mencionó el caso de quienes se dedican a la agricultura de subsistencia cuya exposición al riesgo económico no es muy distinto de quienes operan en el Sector Informal, pero también es el caso de las trabajadoras dedicadas al servicio doméstico porque los hogares para los que laboran no utilizan su trabajo como insumo laboral para la producción de bienes y servicios de mercado; en otras palabras, porque los hogares que contratan, en la medida en que sólo hacen un consumo final de los servicios que suministran estas trabajadoras, no operan como negocios” (*Ibid*, pág. 6), lo que enmarca y proyecta a estas dos actividades laborales para su estudio por separado.
- Por último el renglón restante lo forman el agregado de empresas, gobierno y otras instituciones.

Este es a muy grandes rasgos el algoritmo¹⁹⁸ de división, clasificación y medición en dónde se muestra la secuencia que permite primero identificar a la informalidad y después ordenarla en función de la ya muy mencionada posición en la ocupación.

¹⁹⁸ A manera de resumen, se puede considerar: “Con todos estos elementos la ENOE identifica: 1) a los ocupados en el Sector Informal, 2) a la ocupación en condiciones de informalidad operando fuera del Sector, y por ende a, 3) el total de la Ocupación o Empleo Informal de la Economía (1+2). 1) Ocupados en el Sector Informal.- se está en el sector informal, ya sea como independiente o trabajador dependiente, cuando la actividad se realiza en unidades económicas no incorporadas -es decir, en actividades no constituidas como empresas, instituciones o fuentes de trabajo con personalidad jurídica y económica propia- y además no registradas, lo cual se detecta porque la unidad económica no es operada bajo las convenciones contables que supongan un registro ante Hacienda. Cabe subrayar que la secuencia del cuestionario ENOE, introduce las preguntas exploratorias de prácticas contables una vez que ya se descartó que la fuente de trabajo tuviera las características complejas de unidades económicas incorporadas (empresas e instituciones), de modo que la pregunta queda encuadrada para quienes trabajan en negocios no agropecuarios con características operativas muy elementales y, por ende, altamente correlacionadas con micro escalas de operación, aunque no necesariamente ello se cumpla en todos los casos. La ENOE no adopta de entrada un corte de tamaño de la unidad económica, centrándose en el de no registro, porque el comercio ambulante en las grandes ciudades del país, especialmente en la Ciudad de México, tiende a operar en redes y pudiera darse el caso de operadores con más de 5 puestos ambulantes, así como con otros trabajadores en etapas previas de la distribución de mercancías. 2) Ocupación en condiciones de informalidad operando fuera del Sector Informal comprende a: a. Quienes encabezan modos de producción no formales en el ámbito agropecuario (trabajadores por cuenta

Por otro lado, uno de los puntos a valorar en el tipo de mediciones que se han desarrollado a partir de los trabajos de la OIT-CIET-ONU es que estos se ha centrado específicamente –como se les refirió en la primera parte de este documento- en “variables ideales y observables” [conceptos y definiciones], en dónde si bien estas variables deben estar relacionadas a un marco teórico esto no sucede ya que se realizan en el marco de cuentas nacionales, en dónde la estructura de los datos está en función de identidades contables, en el que sin embargo la medición de la informalidad presenta el reto precisamente de no poder ser ordenado con esta lógica al no contar con esta información básica tal como se mencionó en la MEI 2008, por lo que enmarcar esta medición en función de un marco teórico incluyente podría ser una manera complementaria de abordar el tema.

Independientemente de esto se puede distinguir que los desafíos en la cuantificación son claros: “Los conceptos, normas y resoluciones que se desprenden de las conferencias internacionales conllevan sin duda retos para los sistemas estadísticos nacionales, además de que todo ello requiere introducir criterios operativos lo suficientemente específicos para poder cuantificarlos, ya que siempre habrá una diferencia entre lo que es un concepto y la forma operativa de identificarlo por parte de encuestas y otros instrumentos de captación” (INEGI 2014b, pág. 7), lo que justifica que todo proceso de medición inicie con bases sólidas en metrología, que permitan responder de forma satisfactoria a las diversas problemáticas que el proceso de cuantificar conlleva.

En relación con esta ausencia de un marco teórico específico se identificó por su parte que fuera de las correspondientes llamadas a los trabajos de las XV y XVII CIETs y a algunos otros trabajos realizados por la OIT, la única referencia a la teoría del sector informal está en el único pie de página de la página 10, el cual incluso tiene reminiscencias a lo que propuso Alter Chen en 2012: “En el ámbito del pensamiento económico se han establecido algunos otros criterios que quien lee esta conceptualización debe tomar en cuenta, se puede hablar por ejemplo de una escuela dualista, con un énfasis en la marginación

propia en actividades agropecuarias de subsistencia) b. Todos los trabajadores remunerados no registrados ante la seguridad social que trabajan para unidades económicas distintas del Sector Informal (hogares particulares, explotaciones agrícolas e incluso empresas e instituciones formales); el no acceso a los servicios de salud de las instituciones de seguridad social por la vía laboral, es el criterio operativo utilizado. c. Todos los trabajadores no remunerados que operen fuera del sector informal, ya sea en actividades agrícolas o no agrícolas. 3) Por ende en la ENOE la Ocupación/Empleo Informal es la suma de quienes operan en unidades económicas no registradas en el ámbito no agropecuario; modos de producción de tipo familiar en el agropecuario, así como todo el trabajo no registrado en cualquier otro tipo de unidad económica y ámbito. En pocas palabras, está constituido por el trabajo independiente, en donde el negocio se confunde con la persona, y por el trabajo dependiente que se ejerce sin garantías laborales elementales” (INEGI 2014b, pág. 24)

(Tokman); de una estructural con los trabajos de Moser y Portes cuyo énfasis es que el sector informal no deja de ser una forma alternativa y deliberada de operación a manera de puerta trasera del capitalismo organizado; también se puede hablar de una escuela legalista que subraya los costos de transacción y barreras de entrada como causal primera y cuyo exponente más visible sigue siendo el peruano Hernando de Soto y, por último, una escuela asociada al Banco Mundial y al BID (Maloney/Levy) con énfasis en los incentivos institucionales que alimentan al fenómeno, de modo que éste no se presenta como un recurso de última instancia sino como una opción deliberada de operación con sus propias ventajas comparativas, alimentadas por una serie de consecuencias no intencionadas de la política social y la legislación laboral. Sin embargo, la mayoría de estas escuelas no abandonan el énfasis en la unidad económica, por lo que resultan acotadas respecto a la visión general que promueve esta definición [de economía informal]” (INEGI 2014b, pág. 10).

A manera de ejemplo a continuación se presentan los resultados nacionales de las “matrices Hussmanns” en dónde se toman el punto inicial de esta serie y último arreglo matricial disponible [a la fecha de elaboración de este documento], es decir se presentan las matrices del primer trimestre de 2005 y del primer trimestre de 2020 a nivel nacional, en dónde es necesario mencionar dos características particulares:

- A partir del primer trimestre de 2018 la “matriz Hussmanns” publica un intervalo de confianza relacionado con el dato calculado por celda en función del grado de precisión; en dónde esto hace referencia a lo visto en la primera parte de este documento relacionado con la evaluación de resultados, en particular a la medición de la incertidumbre.
- Es importante señalar que la información recabada por la ENOE permite una desagregación en mujeres y hombres, como se planteó conveniente desde el trabajo de Kenia y cuya importancia fue recalcada por los trabajos de la WIEGO mencionados ambos en la segunda sección de este trabajo. Si bien la “matriz Hussmanns” está desagregada por “mujeres” y “hombres”, por motivos de espacio aquí solo se presenta la desagregación de la matriz del primer trimestre de 2005. Las del primer trimestre de 2020 se presentan en el anexo 1 de este documento.

Para la matriz del primer trimestre de 2005 el total de población ocupada fue de 41,441,076 personas, y se observa que, por columnas:

- Los trabajadores subordinados y remunerados representaron en conjunto el 64.6% del total; de forma desagregada, los asalariados fueron el 59.1% y quienes son trabajadores “con percepciones no salariales” figuraron como el 5.5% a nivel nacional.
- Los empleadores fueron en este primer trimestre el 4.7% del total de la población ocupada.
- Por su parte, los trabajadores por cuenta propia, constituyeron el 23.6% de la ocupación nacional.
- Por último los trabajadores no remunerados fueron el 7% de la población nacional ocupada.

Mientras que por renglones:

- El sector informal agrupó al 28% de la población ocupada.
- Mientras que el “trabajo doméstico remunerado” representó al 4.0% de la población ocupada.
- En el rubro de “empresas, gobierno e instituciones” se concentró el 53.3% de la población ocupada.
- Por último, en el “ámbito agropecuario” se localizó el 14.7% de la población ocupada.

Mientras que para la matriz del primer trimestre de 2020, en dónde el total de población ocupada fue de 55,352,304 personas se puede observar la siguiente estructura porcentual.

Por columnas:

- En la categoría de “trabajadores subordinados y remunerados” se agrupó el 68.6% de la población ocupada de forma agregada, mientras que los asalariados fueron el 65.1% y los que trabajan “con percepciones no salariales” representaron el 3.5% del total nacional.
- Los empleadores agruparon en el primer trimestre de 2020 al 4.9% del total.
- Los trabajadores por cuenta propia, por su parte, concentraron al 22.5% del total de ocupados en el país.
- Para terminar con los “trabajadores no remunerados” que fueron en este trimestre el 4.0% del total.

Por renglones:

- El sector informal agregó al 27.6% de la población ocupada.
- El trabajo doméstico remunerado constituyó el 4.3% del total nacional.
- Por su parte en el rubro de “empresas, gobierno e instituciones” se concentró el 56.2% de la población ocupada del país.
- Para concluir que en el “ámbito agropecuario” se congregó el 11.9% de la población ocupada en México.

A continuación se presentan las matrices nombradas, en las que se mantiene el formato original de la ENOE.

Cuadro 25. ENOE "Matriz Husmanns" primer trimestre 2005 nacional.

Tipo de unidad económica empleadora	Posición en la ocupación y condición de informalidad												Total
	Trabajadores subordinados y remunerados				Empleadores		Trabajadores por cuenta propia		Trabajadores no remunerados		Subtotal por perspectiva de la unidad económica y/o laboral		
	Asalariados		Con percepciones no salariales								Informal	Formal	
	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal			
Sector informal	3,145,578		715,288		720,514		5,936,298		1,098,273		11,615,951		11,615,951
Trabajo doméstico remunerado	1,491,767	92,414	78,544	88							1,570,311	92,502	1,662,813
Empresas, Gobierno e Instituciones	4,034,570	13,758,266	1,050,506	268,132		969,341		1,275,688	723,567		5,808,643	16,271,427	22,080,070
Ambito agropecuario	1,670,793	290,194	157,422	21,775		266,683	2,576,428		1,098,947		5,503,590	578,652	6,082,242
Subtotal	10,342,708	14,140,874	2,001,760	289,995	720,514	1,236,024	8,512,726	1,275,688	2,920,787		24,498,495	16,942,581	
Total	24,483,582		2,291,755		1,956,538		9,788,414		2,920,787				41,441,076

Fuente: INEGI. ENOE

Cuadro 26. ENOE "Matriz Hussmanns" primer trimestre 2005 mujeres

Tipo de unidad económica empleadora	Posición en la ocupación y condición de informalidad												Total
	Trabajadores subordinados y remunerados ¹				Empleadores		Trabajadores por cuenta propia		Trabajadores no remunerados ³		Subtotal por perspectiva de la unidad económica y/o laboral		
	Asalariados		Con percepciones no salariales ²								Informal	Formal	
	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	
Sector informal	590,528		105,135		96,293		2,698,238		755,189		4,245,383		4,245,383
Trabajo doméstico remunerado	1,380,785	69,327	73,317	88							1,454,102	69,415	1,523,517
Empresas, Gobierno e Instituciones ⁴	1,561,102	5,242,935	405,619	51,399		189,576		459,578	479,769		2,446,490	5,943,488	8,389,978
Ámbito agropecuario	131,287	45,031	37,876	3,949		11,638	138,583		316,033		623,779	60,618	684,397
Subtotal	3,663,702	5,357,293	621,947	55,436	96,293	201,214	2,836,821	459,578	1,550,991		8,769,754	6,073,521	
Total	9,020,995		677,383		297,507		3,296,399		1,550,991				14,843,275

Fuente: INEGI. ENOE

Cuadro 27. ENOE "Matriz Husmanns" primer trimestre 2005 hombres

Tipo de unidad económica empleadora	Posición en la ocupación y condición de informalidad												Total
	Trabajadores subordinados y remunerados ¹				Empleadores		Trabajadores por cuenta propia		Trabajadores no remunerados ³		Subtotal por perspectiva de la unidad económica y/o laboral		
	Asalariados		Con percepciones no salariales ²								Informal	Formal	
	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal			
Sector informal	2,555,050		610,153		624,221		3,238,060		343,084		7,370,568		7,370,568
Trabajo doméstico remunerado	110,982	23,087	5,227	0							116,209	23,087	139,296
Empresas, Gobierno e Instituciones ⁴	2,473,468	8,515,331	644,887	216,733		779,765		816,110	243,798		3,362,153	10,327,939	13,690,092
Ámbito agropecuario	1,539,506	245,163	119,546	17,826		255,045	2,437,845		782,914		4,879,811	518,034	5,397,845
Subtotal	6,679,006	8,783,581	1,379,813	234,559	624,221	1,034,810	5,675,905	816,110	1,369,796		15,728,741	10,869,060	
Total	15,462,587		1,614,372		1,659,031		6,492,015		1,369,796				26,597,801

Fuente: INEGI. ENOE

Cuadro 28. ENOE "Matriz Husmanns" primer trimestre 2020 nacional

Tipo de unidad económica empleadora	Posición en la ocupación y condición de informalidad												Total
	Trabajadores subordinados y remunerados				Empleadores		Trabajadores por cuenta propia		Trabajadores no remunerados		Subtotal por perspectiva de la unidad económica y/o laboral		
	Asalariados		Con percepciones no salariales										
	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	
Sector informal	4,266,274		684,232		1,088,230		8,250,132		993,971		15,282,839		15,282,839
Trabajo doméstico remunerado	2,286,170	87,604	20,026	269							2,306,196	87,873	2,394,069
Empresas, Gobierno e Instituciones	6,315,749	20,134,077	907,542	165,536		1,200,912		1,844,836	532,385		7,755,676	23,345,361	31,101,037
Ámbito agropecuario	2,501,896	424,062	166,437	15,515		438,259	2,337,455		690,735		5,696,523	877,836	6,574,359
Subtotal	15,370,089	20,645,743	1,778,237	181,320	1,088,230	1,639,171	10,587,587	1,844,836	2,217,091		31,041,234	24,311,070	
Total	36,015,832		1,959,557		2,727,401		12,432,423		2,217,091				55,352,304

A partir del primer trimestre de 2018 se añade a la publicación una evaluación de los datos y de ahí los colores en las celdas: "Las estimaciones que aparecen en este cuadro están coloreadas de acuerdo con su nivel de precisión, en *Alta*, *Moderada* y *Baja*, tomando como referencia el coeficiente de variación CV (%). Una precisión *Baja* requiere un uso cauteloso de la estimación en el que se analicen las causas de la alta variabilidad y se consideren otros indicadores de precisión y confiabilidad, como el intervalo de confianza, **Alta**, CV en el rango de (0,15), **Moderada**, CV en el rango de [15, 30), **Baja**, CV de 30% en adelante" (ENOE, Informalidad laboral- enero – marzo 2018).

Fuente: INEGI. ENOE

Complementando esto, es posible observar que la estructura de la fuerza laboral ocupada por sexo en el primer trimestre de 2005 estuvo compuesta por:

- 14,843,275 de mujeres, que representaron el 35.8% de la ocupación laboral en México, el complemento para ese trimestre fueron 26,597,801 de hombres ocupados que representaron a su vez el 64.2% a nivel nacional.

La siguiente tabla resume la participación de mujeres y hombres respecto al subtotal nacional (agrega formal e informal) por columnas para el primer trimestre de 2005:

Sexo:	Trabajadores subordinados y remunerados		Empleadores	Trabajadores por cuenta propia	Trabajadores no remunerados
	Asalariados	Con percepciones no salariales			
Mujeres	36.8%	29.6%	15.2%	33.7%	53.1%
Hombres	63.2%	70.4%	84.8%	66.3%	46.9%

Así es posible observar que en todas las actividades remuneradas la participación de los hombres es muy superior a la de las mujeres, teniendo la mayor diferencia en “empleadores” en dónde aquellos representaron en el primer trimestre de 2005 el 84.8% del subtotal de esta categoría a nivel nacional, mientras que las mujeres solo figuran con el 15.2%. En contraste la participación en “trabajadores no remunerados” es en la que menor diferencia se presenta en las proporciones en dónde las mujeres son las que más contribuyen en esta categoría con el 53.1% por 46.9% de los hombres.

Mientras que por renglones, las participaciones en los subtotales son para el mismo trimestre son:

Tipo de unidad económica empleadora	Mujeres	Hombres
Sector informal	36.5%	63.5%
Trabajo doméstico remunerado	91.6%	8.4%
Empresas, Gobierno e Instituciones	38.0%	62.0%
Ámbito agropecuario	11.3%	88.7%

En el que se puede observar que nuevamente los hombres tienen una mayor contribución en las categorías de “sector informal”, “empresas, gobierno e instituciones” y “ámbito agropecuario” con el 63.5%, 62% y 88.7% respectivamente. En cambio, son las mujeres las que representaron la mayoría absoluta en el trabajo doméstico remunerado con el 91.6% a nivel nacional el primer trimestre de 2005, y que tal como lo mencionó la WIEGO, es una de las actividades con mayor vulnerabilidad laboral, ya que de 1,523,517 mujeres trabajando en esta *situación* el 95.4% lo hace de manera informal¹⁹⁹.

Sin duda, una de los mayores retos laborales que este país tiene se centra en la participación laboral de las mujeres, ya que como se vio en la sección pasada, ellas representan la mayor parte de los trabajadores en dos categorías caracterizadas por una alta vulnerabilidad y son los “trabajadores no remunerados” y “trabajo doméstico remunerado”.

Por otro lado, aunque es importante tener la información desagregada en la forma en que la presenta la “matriz Husmanns”, también es importante poder observar la evolución de esta información en forma de series de tiempo. A continuación se presenta el cuadro 29 que muestra el total nacional de la población ocupada trimestral, dividida por posición en la ocupación como lo determinó la ENOE agregada, es decir, se incluyen tanto a los que trabajan en la formalidad como en la informalidad, desde el primer trimestre de 2005 al primer trimestre de 2020.

¹⁹⁹ Si bien el gobierno de México-IMSS en 2019 se lanzaron el “programa piloto: incorporación de las personas trabajadoras del hogar” falta observar la evolución y los logros de dicho programa.

Cuadro 29. Población ocupada por posición en la ocupación formal e informal (resultados trimestrales totales de la ENOE, 15 años y más).

Trimestre	Población ocupada nacional	Trabajadores subordinados y remunerados ¹	Empleadores	Cuenta propia	Trabajadores no remunerados	Proporciones			
						Subordinados y remunerados / total	Empleadores / total	Cuenta propia / total	No remunerados / total
Unidad de medida: número de personas						Porcentajes			
2005/01	41,441,076.00	26,775,337.00	1,956,538.00	9,788,414.00	2,920,787.00	64.6%	4.7%	23.6%	7.0%
2005/02	41,676,868.00	26,832,406.00	1,978,047.00	9,898,730.00	2,967,685.00	64.4%	4.7%	23.8%	7.1%
2005/03	42,334,898.00	27,025,515.00	1,999,268.00	10,126,492.00	3,183,623.00	63.8%	4.7%	23.9%	7.5%
2005/04	42,863,703.00	27,780,891.00	2,027,317.00	10,064,021.00	2,991,474.00	64.8%	4.7%	23.5%	7.0%
2006/01	42,740,936.00	27,960,261.00	2,081,454.00	9,921,033.00	2,778,188.00	65.4%	4.9%	23.2%	6.5%
2006/02	43,212,434.00	28,258,590.00	2,128,288.00	9,946,302.00	2,879,254.00	65.4%	4.9%	23.0%	6.7%
2006/03	43,617,867.00	28,285,925.00	2,182,823.00	10,109,004.00	3,040,115.00	64.8%	5.0%	23.2%	7.0%
2006/04	43,942,607.00	28,741,961.00	2,173,431.00	10,043,950.00	2,983,265.00	65.4%	4.9%	22.9%	6.8%
2007/01	43,526,125.00	28,622,193.00	2,192,985.00	9,880,601.00	2,830,346.00	65.8%	5.0%	22.7%	6.5%
2007/02	44,050,928.00	28,844,342.00	2,243,180.00	10,077,318.00	2,886,088.00	65.5%	5.1%	22.9%	6.6%
2007/03	44,101,860.00	28,804,550.00	2,231,253.00	10,070,888.00	2,995,169.00	65.3%	5.1%	22.8%	6.8%
2007/04	45,246,080.00	29,738,598.00	2,277,608.00	10,114,696.00	3,115,178.00	65.7%	5.0%	22.4%	6.9%
2008/01	44,651,965.00	29,548,945.00	2,210,491.00	9,957,864.00	2,934,665.00	66.2%	5.0%	22.3%	6.6%
2008/02	45,293,616.00	29,806,174.00	2,259,368.00	10,322,896.00	2,905,178.00	65.8%	5.0%	22.8%	6.4%
2008/03	45,029,841.00	29,536,813.00	2,201,680.00	10,303,385.00	2,987,963.00	65.6%	4.9%	22.9%	6.6%
2008/04	44,798,686.00	30,474,427.00	1,824,004.00	9,582,479.00	2,917,776.00	68.0%	4.1%	21.4%	6.5%
2009/01	44,627,384.00	29,872,012.00	1,962,449.00	10,138,199.00	2,654,724.00	66.9%	4.4%	22.7%	5.9%
2009/02	45,027,104.00	29,669,015.00	2,026,585.00	10,498,399.00	2,833,105.00	65.9%	4.5%	23.3%	6.3%
2009/03	45,743,215.00	29,656,997.00	2,008,749.00	10,987,728.00	3,089,741.00	64.8%	4.4%	24.0%	6.8%
2009/04	46,343,704.00	30,190,632.00	2,088,232.00	10,891,402.00	3,173,438.00	65.1%	4.5%	23.5%	6.8%
2010/01	45,524,339.00	30,122,689.00	2,124,716.00	10,452,949.00	2,823,985.00	66.2%	4.7%	23.0%	6.2%
2010/02	46,597,624.00	30,437,710.00	2,220,102.00	10,880,764.00	3,059,048.00	65.3%	4.8%	23.4%	6.6%
2010/03	46,452,588.00	30,389,102.00	2,223,000.00	10,669,914.00	3,170,572.00	65.4%	4.8%	23.0%	6.8%
2010/04	45,911,934.00	31,926,649.00	1,764,154.00	9,287,728.00	2,933,403.00	69.5%	3.8%	20.2%	6.4%

Cuadro 29. Población ocupada por posición en la ocupación formal e informal (resultados trimestrales totales de la ENOE, 15 años y más).

Trimestre	Población ocupada nacional	Trabajadores subordinados y remunerados ¹	Empleadores	Cuenta propia	Trabajadores no remunerados	Proporciones			
						Subordinados y remunerados / total	Empleadores / total	Cuenta propia / total	No remunerados / total
Unidad de medida: número de personas					Porcentajes				
2011/01	46,005,815.00	30,708,356.00	2,090,226.00	10,497,940.00	2,709,293.00	66.7%	4.5%	22.8%	5.9%
2011/02	46,891,586.00	31,095,250.00	2,290,640.00	10,655,145.00	2,850,551.00	66.3%	4.9%	22.7%	6.1%
2011/03	47,350,681.00	31,321,653.00	2,368,754.00	10,672,735.00	2,987,539.00	66.1%	5.0%	22.5%	6.3%
2011/04	48,307,467.00	31,973,036.00	2,325,825.00	10,915,950.00	3,092,656.00	66.2%	4.8%	22.6%	6.4%
2012/01	47,726,265.00	31,715,856.00	2,279,687.00	10,938,200.00	2,792,522.00	66.5%	4.8%	22.9%	5.9%
2012/02	49,003,380.00	32,492,102.00	2,318,190.00	11,168,614.00	3,024,474.00	66.3%	4.7%	22.8%	6.2%
2012/03	49,275,020.00	32,424,464.00	2,381,288.00	11,345,407.00	3,123,861.00	65.8%	4.8%	23.0%	6.3%
2012/04	48,822,271.00	33,962,012.00	1,903,568.00	9,968,460.00	2,988,231.00	69.6%	3.9%	20.4%	6.1%
2013/01	48,358,255.00	32,546,526.00	2,183,347.00	10,959,759.00	2,668,623.00	67.3%	4.5%	22.7%	5.5%
2013/02	49,296,229.00	33,033,213.00	2,205,208.00	11,261,033.00	2,796,775.00	67.0%	4.5%	22.8%	5.7%
2013/03	49,309,167.00	32,898,712.00	2,121,846.00	11,364,762.00	2,923,847.00	66.7%	4.3%	23.0%	5.9%
2013/04	49,945,599.00	33,614,596.00	2,292,799.00	11,096,188.00	2,942,016.00	67.3%	4.6%	22.2%	5.9%
2014/01	49,080,947.00	33,383,575.00	2,033,615.00	11,011,695.00	2,652,062.00	68.0%	4.1%	22.4%	5.4%
2014/02	49,301,557.00	33,493,382.00	2,101,002.00	10,984,679.00	2,722,494.00	67.9%	4.3%	22.3%	5.5%
2014/03	49,455,344.00	33,332,586.00	2,093,514.00	11,196,965.00	2,832,279.00	67.4%	4.2%	22.6%	5.7%
2014/04	49,823,798.00	33,836,470.00	2,072,609.00	11,178,627.00	2,736,092.00	67.9%	4.2%	22.4%	5.5%
2015/01	49,806,064.00	33,897,283.00	2,166,108.00	11,234,782.00	2,507,891.00	68.1%	4.3%	22.6%	5.0%
2015/02	50,336,088.00	34,169,141.00	2,125,489.00	11,301,467.00	2,739,991.00	67.9%	4.2%	22.5%	5.4%
2015/03	50,734,656.00	34,286,558.00	2,235,222.00	11,444,845.00	2,768,031.00	67.6%	4.4%	22.6%	5.5%
2015/04	51,568,519.00	35,143,285.00	2,266,843.00	11,424,808.00	2,733,583.00	68.1%	4.4%	22.2%	5.3%
2016/01	50,778,629.00	34,756,408.00	2,232,966.00	11,389,572.00	2,399,683.00	68.4%	4.4%	22.4%	4.7%
2016/02	51,433,590.00	35,212,899.00	2,254,332.00	11,444,491.00	2,521,868.00	68.5%	4.4%	22.3%	4.9%
2016/03	52,043,100.00	35,411,824.00	2,303,822.00	11,690,552.00	2,636,902.00	68.0%	4.4%	22.5%	5.1%
2016/04	52,123,674.00	35,665,624.00	2,329,278.00	11,585,507.00	2,543,265.00	68.4%	4.5%	22.2%	4.9%

Cuadro 29. Población ocupada por posición en la ocupación formal e informal (resultados trimestrales totales de la ENOE, 15 años y más).

Trimestre	Población ocupada nacional	Trabajadores subordinados y remunerados ¹	Empleadores	Cuenta propia	Trabajadores no remunerados	Proporciones			
						Subordinados y remunerados / total	Empleadores / total	Cuenta propia / total	No remunerados / total
Unidad de medida: número de personas					Porcentajes				
2017/01	51,859,895.00	35,692,469.00	2,415,614.00	11,400,455.00	2,351,357.00	68.8%	4.7%	22.0%	4.5%
2017/02	52,198,611.00	35,683,518.00	2,401,367.00	11,627,578.00	2,486,148.00	68.4%	4.6%	22.3%	4.8%
2017/03	52,438,646.00	35,929,889.00	2,302,058.00	11,748,057.00	2,458,642.00	68.5%	4.4%	22.4%	4.7%
2017/04	52,865,845.00	36,212,166.00	2,422,078.00	11,689,029.00	2,542,572.00	68.5%	4.6%	22.1%	4.8%
2018/01	52,876,916.00	36,423,725.00	2,501,688.00	11,730,835.00	2,220,668.00	68.9%	4.7%	22.2%	4.2%
2018/02	53,785,257.00	36,827,208.00	2,567,512.00	12,014,579.00	2,375,958.00	68.5%	4.8%	22.3%	4.4%
2018/03	54,027,997.00	36,714,745.00	2,593,771.00	12,170,994.00	2,548,487.00	68.0%	4.8%	22.5%	4.7%
2018/04	54,194,608.00	36,935,580.00	2,661,347.00	12,070,766.00	2,526,915.00	68.2%	4.9%	22.3%	4.7%
2019/01	54,152,266.00	36,864,968.00	2,590,070.00	12,268,762.00	2,428,466.00	68.1%	4.8%	22.7%	4.5%
2019/02	54,936,719.00	37,410,133.00	2,587,598.00	12,484,318.00	2,454,670.00	68.1%	4.7%	22.7%	4.5%
2019/03	55,201,939.00	37,454,845.00	2,674,417.00	12,444,818.00	2,627,859.00	67.9%	4.8%	22.5%	4.8%
2019/04	55,683,450.00	37,972,002.00	2,673,818.00	12,511,112.00	2,526,518.00	68.2%	4.8%	22.5%	4.5%
2020/01	55,352,304.00	37,975,389.00	2,727,401.00	12,432,423.00	2,217,091.00	68.6%	4.9%	22.5%	4.0%

Notas: a/ Los datos absolutos de las encuestas en hogares se ajustan siempre a proyecciones demográficas, no sólo con la finalidad de tener un referente poblacional en periodos intercensales, sino también para eliminar las fluctuaciones en los datos estimados que son inherentes a los esquemas de muestreo probabilístico propios de estas encuestas, lo que facilita las comparaciones en el tiempo. Las proyecciones se actualizan cada vez que se tienen nuevos datos de población; en este contexto, el Censo de Población y Vivienda de 2010, al proporcionar información sobre la magnitud y la distribución de la población en el país, obliga a llevar a cabo una conciliación demográfica, que permite a su vez, elaborar las proyecciones de población oficiales para el país, con las que es posible expandir los datos que provienen de las encuestas en hogares. Por lo anterior, los datos de la ENOE que ahora se presentan a escala nacional y para cuatro tamaños de localidad, por entidad federativa y por ciudad autorrepresentada, corresponden a una estimación de población realizada por el INEGI, a partir de las proyecciones demográficas del CONAPO actualizadas en abril de 2013.

¹ Incluye a los trabajadores que no especificaron su posición en la ocupación.

Fuente: INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo.

Es posible observar en este cuadro que el rango por posición en la ocupación formal e informal fue, por orden de importancia:

1. Los subordinados y remunerados representan a la mayoría de los ocupados en el país, al tener en el periodo de referencia un rango entre 63.8 y 69.6%.
2. Los trabajadores por cuenta propia por su parte tienen un rango de aportación a la población ocupada entre 20.2 y 24%.
3. Los trabajadores no remunerados presentaron por su parte un rango entre el 4.0 y el 7.5% del total.
4. Por último, la categoría de empleadores presentó un rango entre el 3.8 y 5.1%.

Esta composición muestra que poco menos del 70% de la población ocupada lo hace de forma subordinada, mientras que los trabajadores independientes que trabajan solos o con familiares no remunerados representan entre una quinta parte y una cuarta parte de los trabajadores en México. Es de llamar la atención que los trabajadores no remunerados en proporción sean más que los empleadores (solo en 10 de los 61 trimestres contemplados en esta serie hay más empleadores que no remunerados) lo que habla del reto social, laboral y productivo que tiene este país.

Nuevamente por cuestiones de espacio, en el anexo 2 se presentan las siguientes series de tiempo, todas para el periodo 2005-I al 2020-I:

1. El total de la población ocupada por posición en la ocupación formal e informal.
2. Población ocupada no agropecuaria formal e informal.
3. Población ocupada por ámbito agropecuario.
4. Población ocupada en el sector informal.
5. Población ocupada, trabajadores subordinados y remunerados.
6. Población ocupada, como empleadores.
7. Población ocupada, como cuenta propia.
8. Población ocupada, trabajadores no remunerados.

Medición de la Economía Informal (MEI) 2013.

El 15 de diciembre de 2017²⁰⁰ se presentó la actualización más reciente [a esta fecha] para el cálculo de la informalidad en México con el cambio de año base de 2008 a 2013 en donde

²⁰⁰ No obstante, la fecha de presentación de la actualización del SCNM al año base 2013 fue el 31 de octubre de 2017; por otra parte, existen dos documentos del "SCNM Fuentes y metodología. Medición de la economía informal. Año base 2013". Uno publicado el 2017 como parte de la presentación en octubre, cuya numeración

nuevamente hubo algunos cambios, como lo sugiere la nota metodológica: “La medición de la economía informal en México es una tarea que involucra múltiples fuentes de información y procedimientos que el INEGI ha ido afinando a lo largo de varios años. La vasta infraestructura de encuestas y censos en hogares y establecimientos comprende tanto fuentes de temática general como especializada que se complementan para llegar a una estimación como la que aquí se presenta para el período 2003-2016, a través de una serie de tabulados que contienen información desglosada del Producto Interno Bruto (PIB) o Valor Agregado Bruto (VAB) a precios corrientes y precios de 2013, a nivel de sector de actividad económica del Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN) 2013 para los componentes de la Economía Informal” (INEGI 2017, pág. XIII).

Al día de hoy [julio 2020] hay información disponible para la medición de la economía informal (MEI) para el periodo 2003-2018, si bien se continúa trabajando con este año base.

En dónde en este cambio de año base, nuevamente se inicia con una breve aproximación a las actividades informales: “La Economía Informal integra al Sector Informal y a las Otras Modalidades de la Informalidad, por lo tanto, incluye todas las actividades económicas realizadas por los trabajadores y las empresas no constituidas en sociedad propiedad de los hogares que no cuentan con el amparo del marco legal e institucional (seguridad social, prestaciones sociales, otros registros), así como el trabajo de autoconsumo del sector agropecuario” (INEGI 2018, pág. 490).

Las fuentes de la información básica para estos indicadores fueron:

- Censo económico 2014, cuestionario básico.
- ENIGH.
- ENOE.
- ENAMIN²⁰¹.
- Estadísticas empleo IMSS (utilizada solo en las OMI).

es una mezcla de números romanos por capítulo y arábigos para las hojas, que para la MEI va de la hoja VI-27 a la VI-37, mientras que el usado aquí fue la versión 2018 que usa números arábigos, de la página 489 a la 501.

²⁰¹ Todavía en 2018, año en el que se presentó la metodología de la MEI base 2013, se menciona a la ENAMIN como fuente de información aun cuando, y de acuerdo a la página del INEGI, dejó de realizarse [al menos publicarse] en 2012, esto se puede consultar en: <https://www.inegi.org.mx/programas/enamin/2012/default.html#Publicaciones>

Y la clasificación y metodología²⁰² empleadas fueron:

- SCIAN 2013²⁰³.
- SCN 2008.
- CEPAL 2007.

De la misma manera se expresan las variables cuantificadas para cada indicador:

- SI: “El Sector Informal presenta las cuentas de producción, de generación del ingreso y los puestos de trabajo remunerados y no remunerados requeridos por las empresas no constituidas en sociedad propiedad de los hogares que no cuentan con el amparo del marco legal e institucional (seguridad social, prestaciones sociales, otros registros) dedicados a la producción de bienes y servicios.” (INEGI 2018, pág. 490).
- OMI : “Las Otras Modalidades de la Informalidad presentan de forma agregada la cuenta de generación del ingreso y los puestos de trabajo remunerados y no remunerados de (*Ibid*, pág. 490):
 - El trabajo en actividades formales que no cuenta con el amparo del marco legal e institucional (seguridad social, prestaciones sociales, otros registros).
 - El trabajo en actividades agropecuarias que no cuenta con el amparo del marco legal e institucional (seguridad social, prestaciones sociales, otros registros).
 - El trabajo doméstico remunerado en los hogares que no cuenta con el amparo del marco legal e institucional (seguridad social, prestaciones sociales, otros registros).
 - El trabajo de autoconsumo del sector agropecuario”.

²⁰² Si bien la mención específica a los trabajos de los organismos internacionales en cuanto a la metodología es: “Diversos organismos internacionales, entre los que destacan la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (ODCE) [sic], han puesto su atención en este fenómeno y han desarrollado definiciones conceptuales aceptadas internacionalmente, con lo que han sentado las bases para su entendimiento y medición” (INEGI 2018, pág. 490).

²⁰³ En el documento metodológico de INEGI se menciona como parte de las fuentes de información.

Sector informal.

Las definiciones utilizadas para la producción, consumo intermedio (CI) y valor agregado bruto (VAB), son las mismas que en la MEI 2008 y que ya fueron mencionadas líneas arriba (INEGI 2018, pág. 491).

En dónde si bien en un inicio se estableció que la medición es:

$$\text{VAB SI} = \text{producción SI} - \text{CI SI}$$

El método de estimación nuevamente fue inverso, ya que se midió por un lado el VAB del SI: “Su cálculo se obtuvo mediante la caracterización del pago al factor trabajo e ingreso mixto por posición en la ocupación reportado por las cuentas de producción básicas. Es una medida de la producción de bienes y servicios finales, pues equivale a la diferencia entre la producción y los insumos intermedios” (INEGI 2018, pág. 492), y después se añadió el CI, que fue calculado con: “En la práctica, las empresas que pertenecen al Sector Informal no miden directamente su uso intermedio de bienes o servicios, sino que registran sus compras y las variaciones de sus existencias de combustibles y de materiales”, (*Ibid*, pág. 492), y de esta manera el VBP queda definido como la suma del VAB SI y el CI²⁰⁴. Se menciona aquí que es inverso porque en la misma metodología líneas arriba se establece: “El Valor Agregado del Sector Informal es el saldo contable de la Cuenta de Producción de dicho sector. Mide el valor añadido a los bienes o servicios en el proceso productivo” (*Ibid*, pág. 491).

De la misma forma que en las mediciones anteriores se especificó que quedan fuera de estos cálculos las actividades ilícitas: “Para la medición del Sector Informal dentro del esquema del SCN 2008, es preciso iniciar su delimitación según el modo de producción que desarrollan, aislar las actividades informales de las subterráneas e ilegales” (INEGI 2018, pág. 494).

Las actividades incluidas en el SI son las mismas que en SI de la MEI 2008 (INEGI 2018, pág. 496), ya antes mencionadas.

Uno de los mayores cambios en la metodología respecto a la MEI 2008 es que no existe mención alguna al método de variable latente en la MEI 2013.

²⁰⁴ En la página 493 de la metodología hay un error ya que el diagrama 12 establece: $\text{VBP SI} = \text{VAB SI} - \text{CI SI}$.

El método expuesto se basa de manera general en:

- La información de la ENOE para la matriz de posición en la ocupación, “matriz Hussmanns”, para la matriz de puestos de trabajo equivalente a tiempo completo (INEGI 2018, pág. 497).
- También de la ENOE los ingresos medios de trabajo para el SI, tanto remuneraciones como ingreso mixto (INEGI 2018, pág. 498).
- Y esta información se utiliza para: “Definida la matriz de empleo equivalente a jornadas completas, desagregada por actividades económicas y categorías de ocupación con un modo de producción de mercado, se construyen las cuentas de producción y generación el [sic] ingreso del Sector Informal” (INEGI 2018, pág. 499).

Una mención específica se hace en lo relativo al proceso de deflación en esta MEI: “Dado que la venta de los bienes y servicios producidos por el Sector Informal son ofertados en el mismo mercado donde se ofrecen los bienes y servicios producidos por el Sector Formal, es posible utilizar los índices de precios implícitos calculados en las cuentas de producción básicas del SCNMI como deflatores de la cuenta de producción del Sector Informal” (INEGI 2018, pág. 501).

OMIs

Nuevamente para este indicador se plantea desde un inicio la advertencia de: “Debido a que, en el caso de Otras Modalidades de la Informalidad, el INEGI obtuvo una medición a partir de una perspectiva laboral, no fue posible asignar un Consumo Intermedio, por lo que para la construcción de la Cuenta de Producción, se considera que el Valor Agregado Bruto es igual al Valor Bruto Producción” (INEGI 2018, pág. 493), manteniéndose el área de oportunidad ya mencionada para este indicador.

En dónde para las OMIs se establece: “Para realizar el cálculo, se analizan exhaustivamente las fuentes de información para definir la cobertura de las OMI por posición en la ocupación y se identifica el valor agregado que generan las OMI a partir de la caracterización del pago al factor trabajo e ingreso mixto por posición en la ocupación **reportado por las cuentas de producción formales** y la participación del personal ocupado remunerado y no remunerado identificado como OMI respecto al personal

ocupado total” (INEGI 2018, pág. 493), que nuevamente muestra el uso de la información formal como referente a la informal, si establecer sin embargo dichas analogías.

[No hay más información en la metodología para las OMI].

Tres elementos tienen particular relevancia en la MEI:

- La importancia que ha adquirido el levantamiento, cálculo y procesamiento de la ENOE, para que a través de esta se pueda obtener la matriz por posición de empleo, y que en la MEI 2013 se expresa de la misma forma que en la MEI 2008 antes indicada (INEGI 2018, pág. 496).
- Y que se especificó que en la medición de la “población económicamente activa ocupada” se incorporaron las modificaciones que se realizaron en la XIX CIET, lo que muestra que el marco conceptual se sigue modificando.
- Uno de los cambios detectados, aunque esta vez relacionado con la forma de presentación de la información es que en la MEI se exponen datos para 20 sectores SCIAN por la separación de las actividades de comercio en al por menor y al por mayor, mientras que en la MEI 2008 los sectores fueron 19.

En el cuadro 30 que se presenta a continuación se puede observar las series del PIB y VAB nacionales, además de los elementos integrantes de la cuenta de producción de la economía informal en millones de pesos 2013 para el periodo disponible hasta el momento de 2003 – 2018. Además de esto, se presentan las proporciones que representan el VAB de la EI, SI y OMI del VAB total nacional.

En donde, la proporción de la EI agregada respecto al VAB total nacional tuvo un rango de 22.0% (2018) a 24.3% (2009), lo que muestra que en este cálculo la informalidad en México representó una mayor proporción del valor agregado total nacional en el año de la mayor caída del producto en México por la crisis hipotecaria de Estados Unidos, que para esta serie en 2009 tuvo una caída respecto al año previo de – 5.2%.

Por otro lado, el SI tuvo en esta serie un rango de 10.7% (2017) a 12.1% (2009) respecto al VAB total nacional, con esto podemos observar que el año en que tuvo una participación mayor en la actividad económica total fue en el mismo año en que se presentó la mayor caída por la crisis iniciada en Estados Unidos, aunque en esta serie a diferencia de la MEI 2008 el VAB del SI sí presentó un dato negativo en 2009, si bien este fue de -0.1%. Mientras

que las OMIs en el periodo considerado tuvieron un rango de 11.2% (2018) a 12.4% que por su parte se presentó en tres años: 2007, 2008 y 2012. Además de esto y en comparación con la cuenta satélite vista al inicio de esta tercera parte, la proporción del VAB SI respecto al VBP informal tuvo un rango de 69.7% a 71.3%, muy similar al que se observó también en la serie de la MEI 2008, como complemento, el consumo intermedio del SI respecto al VBP, tuvo un rango de 28.7% a 30.3%.

Asimismo, en la gráfica 5, podemos encontrar el comportamiento de las tasas de crecimiento del VAB nacional, la EI acumulada y sus componentes SI y OMI. Se puede observar que nuevamente el VAB del SI presenta un comportamiento contra-cíclico en los años 2005 y 2014, mientras que en esta serie sí se presentan tasas negativas en los dos años de la crisis financiera internacional (-0.1% y -1.1% 2009 y 2010 respectivamente) en las que parecería que el mayor impacto para el SI se presentó con al menos con un periodo de rezago respecto a la mayor disminución de la actividad nacional total.

Por su parte las OMIs mantienen un comportamiento más cercano y más volátil respecto a la economía formal, con caídas más pronunciadas y crecimientos más elevados en los mismos años que esto sucede en la formalidad, si bien en 2014 se presentó una caída en esta parte de la informalidad, aun cuando el resto de la economía tuvo crecimientos. Nuevamente, el análisis de los componentes de la informalidad que puedan presentar una mayor independencia o integración del resto de la economía deberá ser estudiado en otro documento.

Cuadro 30. Evolución del PIB y VAB nacional, VBP EI, SI, OMIs, consumo intermedio EI y SI, VAB EI, SI y OMIs base 2013 (2003 - 2018).

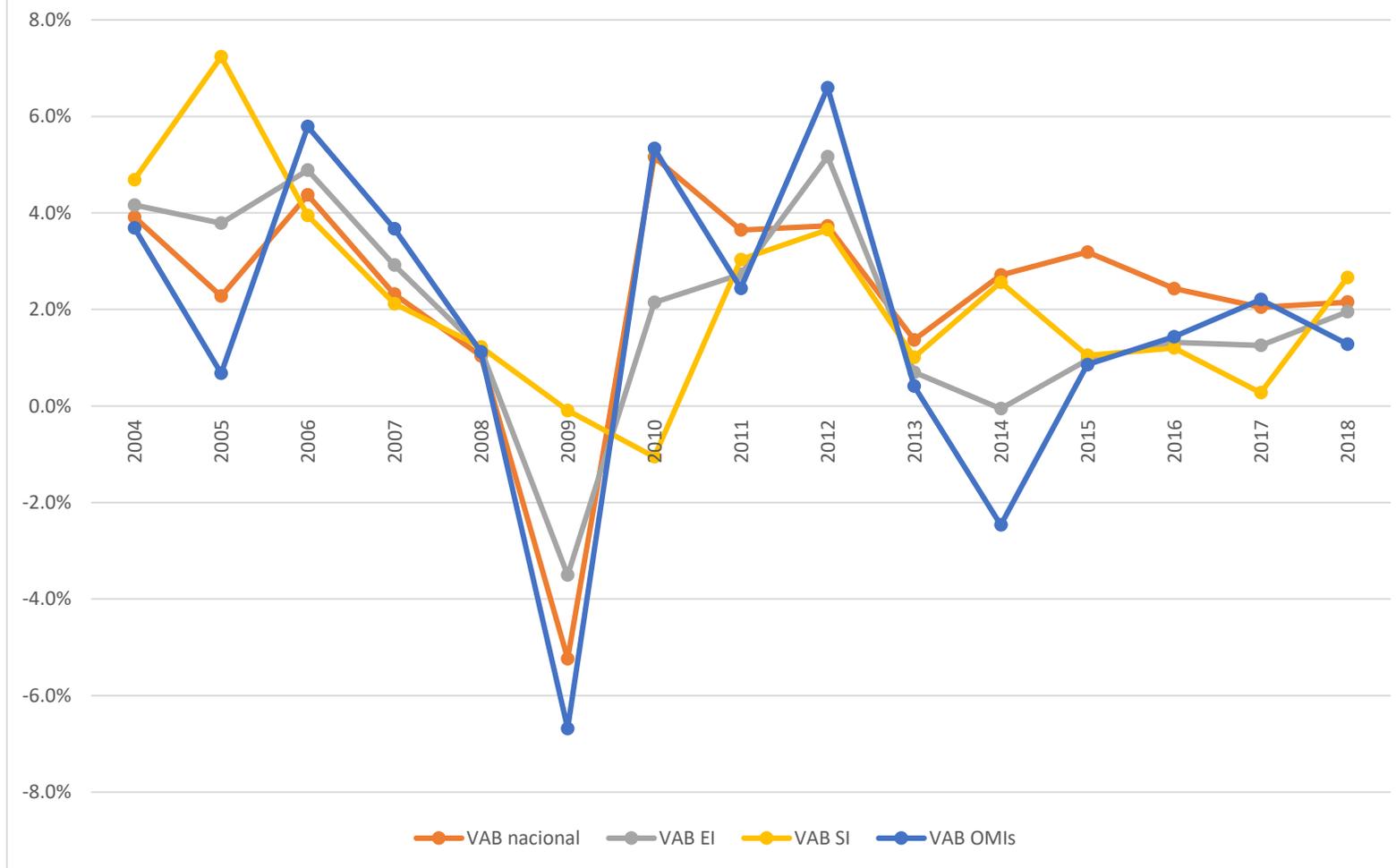
Año	PIB nacional, a precios de mercado	VAB nacional a precios básicos	VBP Economía informal	VBP Sector informal total	VBP Otras modalidades de la informalidad total	Consumo intermedio EI	Consumo intermedio SI	VAB EI	VAB SI	VAB OMIs	Proporciones			Tasas de crecimiento				
											VAB EI / nacional	VAB SI / nacional	VAB OMIs / nacional	PIB nacional	VAB nacional	VAB EI	VAB SI	VAB OMIs
											Unidad de medida: millones de pesos a precios de 2013.							
2003	13,061,718.5	12,559,105.2	3,509,890.2	1,972,232.3	1,537,657.9	598,210.1	598,210.1	2,911,680.0	1,374,022.2	1,537,657.9	23.2%	10.9%	12.2%	-	-	-	-	-
2004	13,573,815.1	13,050,687.2	3,659,453.1	2,065,045.7	1,594,407.4	626,594.5	626,594.5	3,032,858.6	1,438,451.2	1,594,407.4	23.2%	11.0%	12.2%	3.9%	3.9%	4.2%	4.7%	3.7%
2005	13,887,072.5	13,347,721.9	3,812,553.2	2,207,343.7	1,605,209.5	664,805.1	664,805.1	3,147,748.1	1,542,538.6	1,605,209.5	23.6%	11.6%	12.0%	2.3%	2.3%	3.8%	7.2%	0.7%
2006	14,511,307.2	13,931,383.7	3,986,254.3	2,288,122.2	1,698,132.1	684,703.2	684,703.2	3,301,551.1	1,603,419.0	1,698,132.1	23.7%	11.5%	12.2%	4.5%	4.4%	4.9%	3.9%	5.8%
2007	14,843,826.0	14,254,464.2	4,109,540.1	2,349,029.6	1,760,510.5	711,631.5	711,631.5	3,397,908.6	1,637,398.1	1,760,510.5	23.8%	11.5%	12.4%	2.3%	2.3%	2.9%	2.1%	3.7%
2008	15,013,577.7	14,402,756.6	4,141,944.5	2,361,655.2	1,780,289.4	704,246.6	704,246.6	3,437,697.9	1,657,408.6	1,780,289.4	23.9%	11.5%	12.4%	1.1%	1.0%	1.2%	1.2%	1.1%
2009	14,219,998.4	13,648,547.0	4,017,148.8	2,355,799.0	1,661,349.8	699,928.7	699,928.7	3,317,220.1	1,655,870.3	1,661,349.8	24.3%	12.1%	12.2%	-5.3%	-5.2%	-3.5%	-0.1%	-6.7%
2010	14,947,794.7	14,352,400.7	4,076,375.0	2,326,393.3	1,749,981.7	687,942.0	687,942.0	3,388,432.9	1,638,451.3	1,749,981.7	23.6%	11.4%	12.2%	5.1%	5.2%	2.1%	-1.1%	5.3%
2011	15,495,333.6	14,875,796.6	4,186,027.1	2,393,379.0	1,792,648.1	705,186.5	705,186.5	3,480,840.6	1,688,192.6	1,792,648.1	23.4%	11.3%	12.1%	3.7%	3.6%	2.7%	3.0%	2.4%
2012	16,059,723.7	15,430,992.5	4,394,307.9	2,483,454.5	1,910,853.4	733,606.7	733,606.7	3,660,701.2	1,749,847.8	1,910,853.4	23.7%	11.3%	12.4%	3.6%	3.7%	5.2%	3.7%	6.6%
2013	16,277,187.1	15,642,619.8	4,403,961.4	2,485,280.7	1,918,680.7	717,781.8	717,781.8	3,686,179.6	1,767,499.0	1,918,680.7	23.6%	11.3%	12.3%	1.4%	1.4%	0.7%	1.0%	0.4%
2014	16,741,050.0	16,067,157.8	4,414,298.6	2,542,918.0	1,871,380.6	730,125.8	730,125.8	3,684,172.8	1,812,792.2	1,871,380.6	22.9%	11.3%	11.6%	2.8%	2.7%	-0.1%	2.6%	-2.5%
2015	17,292,358.1	16,579,413.5	4,464,471.2	2,577,050.7	1,887,420.6	745,256.2	745,256.2	3,719,215.1	1,831,794.5	1,887,420.6	22.4%	11.0%	11.4%	3.3%	3.2%	1.0%	1.0%	0.9%
2016	17,747,239.2	16,982,550.3	4,531,891.7	2,617,381.4	1,914,510.3	763,578.0	763,578.0	3,768,313.7	1,853,803.4	1,914,510.3	22.2%	10.9%	11.3%	2.6%	2.4%	1.3%	1.2%	1.4%
2017	18,122,261.3	17,329,809.4	4,577,127.1	2,620,409.4	1,956,717.7	761,523.2	761,523.2	3,815,603.9	1,858,886.2	1,956,717.7	22.0%	10.7%	11.3%	2.1%	2.0%	1.3%	0.3%	2.2%
2018	18,521,323.9	17,702,825.6	4,674,668.7	2,692,876.3	1,981,792.4	784,550.4	784,550.4	3,890,118.3	1,908,325.9	1,981,792.4	22.0%	10.8%	11.2%	2.2%	2.2%	2.0%	2.7%	1.3%

Acrónimos: PIB, producto interno bruto; VAB, valor agregado bruto; EI, economía informal; SI, sector informal; OMIs, otras modalidades de la informalidad.

Cifras preliminares: p1/ a partir de 2018, cifras revisadas: r1/ a partir de 2018 r2/ a partir de 2017

Fuente: INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México.

Gráfica 5 .Evolución de las tasas decrecimiento del VAB nacional, EI, SI y OMI 2003-2018 (base 2013)



Fuente: INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México.

Por otro lado, en la composición de la informalidad por sectores, esta información se puede observar a continuación en los cuadros 31 y 32, en dónde el primero muestra los niveles de aportación de cada sector al total informal nacional, mientras que el segundo cuadro presenta las proporciones de cada año.

Si bien en esta serie hay una modificación respecto a la base 2008, que ya se mencionó se publica información por separado para el sector “43-46” comercio, en dónde en la base 2013 se presentaron por separado, 43 comercio al por mayor y 46 al por menor. Así de los 20 sectores contemplados, los cinco primeros sectores SCIAN por contribución a la EI total que en conjunto suman en el año 2018 el 70% de la aportación a la informalidad, por orden de importancia fueron:

1. Sector 46, Comercio al por menor, con un rango de 23.4% (2009 y 2017) a 24.8% (2005).
2. Sector 23, Construcción, con un rango de 12.4% (2003) a 15% (2016 y 2017).
3. Sector 31-33, Industrias manufactureras, con un rango de 12.2% (2013 y 2014) a 13.6% (2003).
4. Sector 11, Agricultura, cría y explotación de animales, aprovechamiento forestal, pesca y caza, tuvo un rango en este periodo de 11.9% (2018) a 13.6% (2003), y que muestra una reducción casi constante en la participación de la economía informal en conjunto durante el periodo considerado.
5. Sector 43, Comercio al por mayor, rango de 5.9% (2009) a 7.2% (2012).

Es interesante observar como los sectores que representan al comercio agregado tuvieron prácticamente en todos los años de este periodo (la excepción fue 2009 con 29.3%) una participación mayor al 30% en la informalidad nacional. Lo cual debe llamar la atención dadas las características que estas actividades tienen debido a cómo determinan su productividad y por lo tanto su rango de acción para aumentar su producción, que ya se mencionaron en los trabajos de Tokman y la WIEGO en la segunda parte de este estudio. Para finalizar se tiene que mencionar que tampoco se presentó información por género en esta MEI.

Cuadro 31. Evolución del VAB EI y sectores SCIAN en México base 2013 (2003-2018) (r2 / p1).

Variable	VAB EI total	Sector 11	Sector 21	Sector 22	Sector 23	Sector 31-33	Sector 43	Sector 46	Sector 48-49	Sector 51	Sector 52	Sector 53	Sector 54	Sector 55	Sector 56	Sector 61	Sector 62	Sector 71	Sector 72	Sector 81	Sector 93
Año	Unidad de medida: millones de pesos a precios de 2013.																				
2003	2,911,680.0	397,141.4	17,025.6	1,556.0	361,495.5	396,826.1	174,083.7	714,090.0	178,715.6	12,840.7	23,603.6	35,689.7	93,888.4	2,741.6	27,536.4	49,210.8	26,521.7	17,203.4	142,093.8	184,971.5	54,444.3
2004	3,032,858.6	406,546.0	17,391.0	1,671.6	398,299.9	410,483.2	184,772.1	740,328.2	184,068.8	14,476.5	27,031.4	38,840.6	97,232.4	2,804.0	27,554.0	49,434.8	26,989.8	16,911.1	145,312.1	188,447.1	54,264.1
2005	3,147,748.1	391,432.6	17,165.0	1,764.1	430,322.8	419,732.7	193,835.3	781,425.4	182,975.1	16,155.4	28,374.7	58,846.8	99,996.9	2,898.6	30,022.2	49,443.1	27,350.7	16,858.2	145,803.7	198,621.7	54,723.1
2006	3,301,551.1	415,261.7	16,937.3	1,921.9	465,078.8	430,878.8	207,194.5	808,361.2	191,546.7	17,916.6	30,999.6	76,922.2	103,189.8	3,293.3	31,108.9	49,324.2	28,842.3	18,161.2	145,027.0	203,628.9	55,956.2
2007	3,397,908.6	432,704.6	17,752.1	2,032.0	496,968.3	437,561.3	212,683.8	807,666.4	198,132.1	20,874.3	34,782.5	84,253.7	106,729.0	3,329.5	32,495.5	49,764.8	29,592.8	19,299.9	143,988.1	210,888.1	56,409.8
2008	3,437,697.9	434,028.6	16,890.7	1,965.0	498,879.4	435,237.5	216,763.0	814,657.6	196,717.7	22,033.0	39,318.4	104,322.7	110,755.4	3,571.4	31,451.0	49,999.9	29,578.1	19,838.9	140,391.9	213,777.1	57,520.6
2009	3,317,220.1	424,669.5	16,330.5	2,033.7	476,890.4	419,092.2	195,283.6	777,281.9	192,261.1	23,193.9	49,793.3	101,743.7	105,343.8	3,321.2	30,779.3	49,902.8	29,394.3	18,946.7	128,727.2	212,490.8	59,740.4
2010	3,388,432.9	435,583.7	17,264.5	2,116.3	451,610.6	434,658.9	220,956.7	816,198.2	202,300.1	23,451.5	59,250.2	87,240.9	103,528.4	3,479.5	30,399.0	49,655.6	28,751.2	19,465.5	127,150.4	213,776.2	61,595.5
2011	3,480,840.6	421,250.4	18,285.1	2,200.4	471,245.3	440,945.2	244,850.3	855,515.5	207,495.2	21,909.4	61,285.4	92,151.6	102,805.3	3,598.2	31,720.6	49,873.4	28,940.0	18,964.4	128,255.4	217,133.6	62,415.9
2012	3,660,701.2	459,465.6	18,938.1	2,245.3	508,393.7	454,365.2	264,128.7	887,140.7	210,726.8	26,075.3	68,010.8	93,559.3	110,889.4	3,940.0	33,253.0	50,776.6	30,186.3	19,710.2	128,945.4	224,840.0	65,110.8
2013	3,686,179.6	459,622.0	18,732.7	2,254.2	510,157.1	451,463.4	256,522.2	895,593.8	216,783.0	28,770.9	73,795.2	98,608.0	112,575.4	3,867.2	34,597.5	51,605.6	30,634.9	20,439.6	124,955.1	231,082.5	64,119.4
2014	3,684,172.8	469,593.8	18,071.0	2,396.8	533,962.2	450,449.5	248,237.5	911,831.0	211,518.8	21,408.0	70,658.3	95,796.2	104,463.3	4,127.0	31,870.2	46,446.8	27,047.5	19,831.1	122,345.3	229,136.7	64,982.1
2015	3,719,215.1	456,427.9	18,781.7	2,440.5	553,251.9	470,494.9	252,430.5	874,477.0	228,108.2	22,394.2	75,186.0	101,487.3	110,413.9	3,805.1	33,410.6	50,195.0	27,209.6	20,648.8	129,987.0	221,811.3	66,253.7
2016	3,768,313.7	454,469.4	19,275.9	2,465.4	565,551.7	478,903.3	249,102.3	887,905.1	237,141.5	23,408.4	73,223.7	101,372.2	113,015.0	3,644.3	33,438.6	49,466.5	29,603.8	20,728.1	135,345.3	223,869.2	66,383.9
2017	3,815,603.9	471,211.9	19,008.7	2,473.2	572,892.1	480,973.8	250,437.6	893,772.1	238,784.0	25,032.2	67,843.6	98,904.7	118,275.1	3,797.4	35,820.7	52,287.4	31,413.3	21,127.3	134,104.0	230,783.4	66,661.5
2018	3,890,118.3	463,266.0	19,059.6	2,630.2	580,421.5	503,765.5	255,124.3	920,179.2	240,395.4	32,212.4	68,472.3	99,446.5	125,631.2	3,934.1	36,937.0	50,506.8	30,783.5	21,922.6	134,913.3	231,558.5	68,958.4

11 Agricultura, cría y explotación de animales, aprovechamiento forestal, pesca y caza 21 Minería 22 Generación, transmisión y distribución de energía eléctrica, suministro de agua y de gas por ductos al consumidor final 23 Construcción 31-33 Industrias manufactureras 43 Comercio al por mayor 46 Comercio al por menor 48-49 Transportes, correos y almacenamiento 51 Información en medios masivos 52 Servicios financieros y de seguros 53 Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles 54 Servicios profesionales, científicos y técnicos 55 Corporativos 56 Servicios de apoyo a los negocios y manejo de desechos y servicios de remediación 61 Servicios educativos 62 Servicios de salud y de asistencia social 71 Servicios de esparcimiento culturales y deportivos, y otros servicios recreativos 72 Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas 81 Otros servicios excepto actividades gubernamentales 93 Actividades legislativas, gubernamentales, de impartición de justicia y de organismos internacionales y extraterritoriales

Cifras preliminares: p1/ A partir de 2018; cifras revisadas: r1/ A partir de 2018 r2/ A partir de 2017

Fuente: INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México.

Cuadro 32. Evolución del VAB EI y sectores SCIAN en México base 2013 (2003-2018) (r2 / p1)

Variable	VAB EI total	Sector 11	Sector 21	Sector 22	Sector 23	Sector 31-33	Sector 43	Sector 46	Sector 48-49	Sector 51	Sector 52	Sector 53	Sector 54	Sector 55	Sector 56	Sector 61	Sector 62	Sector 71	Sector 72	Sector 81	Sector 93
Año	Unidad de medida: porcentaje																				
2003	100.0%	13.6%	0.6%	0.1%	12.4%	13.6%	6.0%	24.5%	6.1%	0.4%	0.8%	1.2%	3.2%	0.1%	0.9%	1.7%	0.9%	0.6%	4.9%	6.4%	1.9%
2004	100.0%	13.4%	0.6%	0.1%	13.1%	13.5%	6.1%	24.4%	6.1%	0.5%	0.9%	1.3%	3.2%	0.1%	0.9%	1.6%	0.9%	0.6%	4.8%	6.2%	1.8%
2005	100.0%	12.4%	0.5%	0.1%	13.7%	13.3%	6.2%	24.8%	5.8%	0.5%	0.9%	1.9%	3.2%	0.1%	1.0%	1.6%	0.9%	0.5%	4.6%	6.3%	1.7%
2006	100.0%	12.6%	0.5%	0.1%	14.1%	13.1%	6.3%	24.5%	5.8%	0.5%	0.9%	2.3%	3.1%	0.1%	0.9%	1.5%	0.9%	0.6%	4.4%	6.2%	1.7%
2007	100.0%	12.7%	0.5%	0.1%	14.6%	12.9%	6.3%	23.8%	5.8%	0.6%	1.0%	2.5%	3.1%	0.1%	1.0%	1.5%	0.9%	0.6%	4.2%	6.2%	1.7%
2008	100.0%	12.6%	0.5%	0.1%	14.5%	12.7%	6.3%	23.7%	5.7%	0.6%	1.1%	3.0%	3.2%	0.1%	0.9%	1.5%	0.9%	0.6%	4.1%	6.2%	1.7%
2009	100.0%	12.8%	0.5%	0.1%	14.4%	12.6%	5.9%	23.4%	5.8%	0.7%	1.5%	3.1%	3.2%	0.1%	0.9%	1.5%	0.9%	0.6%	3.9%	6.4%	1.8%
2010	100.0%	12.9%	0.5%	0.1%	13.3%	12.8%	6.5%	24.1%	6.0%	0.7%	1.7%	2.6%	3.1%	0.1%	0.9%	1.5%	0.8%	0.6%	3.8%	6.3%	1.8%
2011	100.0%	12.1%	0.5%	0.1%	13.5%	12.7%	7.0%	24.6%	6.0%	0.6%	1.8%	2.6%	3.0%	0.1%	0.9%	1.4%	0.8%	0.5%	3.7%	6.2%	1.8%
2012	100.0%	12.6%	0.5%	0.1%	13.9%	12.4%	7.2%	24.2%	5.8%	0.7%	1.9%	2.6%	3.0%	0.1%	0.9%	1.4%	0.8%	0.5%	3.5%	6.1%	1.8%
2013	100.0%	12.5%	0.5%	0.1%	13.8%	12.2%	7.0%	24.3%	5.9%	0.8%	2.0%	2.7%	3.1%	0.1%	0.9%	1.4%	0.8%	0.6%	3.4%	6.3%	1.7%
2014	100.0%	12.7%	0.5%	0.1%	14.5%	12.2%	6.7%	24.7%	5.7%	0.6%	1.9%	2.6%	2.8%	0.1%	0.9%	1.3%	0.7%	0.5%	3.3%	6.2%	1.8%
2015	100.0%	12.3%	0.5%	0.1%	14.9%	12.7%	6.8%	23.5%	6.1%	0.6%	2.0%	2.7%	3.0%	0.1%	0.9%	1.3%	0.7%	0.6%	3.5%	6.0%	1.8%
2016	100.0%	12.1%	0.5%	0.1%	15.0%	12.7%	6.6%	23.6%	6.3%	0.6%	1.9%	2.7%	3.0%	0.1%	0.9%	1.3%	0.8%	0.6%	3.6%	5.9%	1.8%
2017	100.0%	12.3%	0.5%	0.1%	15.0%	12.6%	6.6%	23.4%	6.3%	0.7%	1.8%	2.6%	3.1%	0.1%	0.9%	1.4%	0.8%	0.6%	3.5%	6.0%	1.7%
2018	100.0%	11.9%	0.5%	0.1%	14.9%	12.9%	6.6%	23.7%	6.2%	0.8%	1.8%	2.6%	3.2%	0.1%	0.9%	1.3%	0.8%	0.6%	3.5%	6.0%	1.8%

11 Agricultura, cría y explotación de animales, aprovechamiento forestal, pesca y caza 21 Minería 22 Generación, transmisión y distribución de energía eléctrica, suministro de agua y de gas por ductos al consumidor final 23 Construcción 31-33 Industrias manufactureras 43 Comercio al por mayor 46 Comercio al por menor 48-49 Transportes, correos y almacenamiento 51 Información en medios masivos 52 Servicios financieros y de seguros 53 Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles 54 Servicios profesionales, científicos y técnicos 55 Corporativos 56 Servicios de apoyo a los negocios y manejo de desechos y servicios de remediación 61 Servicios educativos 62 Servicios de salud y de asistencia social 71 Servicios de esparcimiento culturales y deportivos, y otros servicios recreativos 72 Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas 81 Otros servicios excepto actividades gubernamentales 93 Actividades legislativas, gubernamentales, de impartición de justicia y de organismos internacionales y extraterritoriales

Cifras preliminares: p1/ A partir de 2018; cifras revisadas: r1/ A partir de 2018 r2/ A partir de 2017

Fuente: INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México.

Conclusiones del capítulo.

En el caso de la información disponible para los EUM en las mediciones oficiales se encontraron las siguientes características:

- La primera medición se realizó desde la perspectiva de una cuenta satélite, formato que no se mantuvo en las publicaciones posteriores.
- La segunda medición se realizó con un énfasis en el método de variable latente, aun cuando las recomendaciones de la OCDE mencionaban las limitaciones que estos métodos de macromodelación tienen.
- En el año base 2008 los resultados entre sector informal y OMI's dan una participación muy superior a las publicadas en 2013.
- En la tercera medición no hay una sola mención al método de variable latente, y los datos calculados para el sector informal y OMI's tienen una convergencia.

Una de las tendencias reconocidas en la MEI 2013 es: "A lo largo del periodo (2003-2016) se observó que la Economía Informal tiene un punto de inflexión en el año de 2009, cuando se presentó su mayor participación en el PIB, para posteriormente iniciar una tendencia decreciente, hasta participar con un 22.6% en el año de 2016" (INEGI 2017, pág. V), y que se ha mantenido en los dos años siguientes, en que la proporción bajó a 22% en ambos.

Si bien podría significar una disminución en la importancia de estas actividades, el crecimiento en el agregado de la economía no refleja un mayor dinamismo que pudiese estar atrayendo a más personas al sector formal, que nuevamente hace eco en lo que Tokman mencionaba sobre la tendencia en la participación de estas actividades antes visto, y que se identifican en el caso de nuestro país con la paulatina reducción en la participación del sector 11, que contrasta con la información vista en el cuadro 13 que menciona la población total que vive en comunidades rurales en nuestro país.

Por último, tomando a los cinco sectores más importantes representativos de la informalidad en los tres cálculos realizados hasta el momento se tienen en el siguiente cuadro 33.

Cuadro 33. Actividades por orden de importancia en la informalidad

Posición	Cuenta satélite 1993-2003 (datos 2003) – GD-CIIU		MEI 2008 – Sectores SCIAN 2007		MEI 2013 – Sectores SCIAN 2013	
	1 ^o	Servicios comunales, sociales y personales	34%	Comercio	27.5% - 30.7%	Comercio al por menor
2 ^o	Comercio, restaurantes y hoteles	33%	Act. Manufactureras	15.8% - 17.3%	Construcción	12.4% - 15%
3 ^o	Industria manufacturera	18%	Agricultura, cría y explotación de animales, aprovechamiento forestal, pesca y caza	11.3% - 13.3%	Industrias manufactureras	12.2% - 13.6%
4 ^o	Transporte, almacenaje y comunicaciones	9%	Transportes, correos y almacenamiento	7.7% - 8.6%	Agricultura, cría y explotación de animales, aprovechamiento forestal, pesca y caza	11.9% - 13.6%
5 ^o	Construcción	7%	Otros servicios excepto actividades gubernamentales	6.6% - 7.1%	Comercio al por mayor	5.9% - 7.2%
		100%		72.10%		70%

Fuente: SCNM. Cuenta Satélite del subsector informal de los hogares. MEI 2008. MEI 2013.

Es posible observar que las actividades de “comercio” en los tres cálculos representan alrededor del 30% de la informalidad en México, esto es de importancia en función de tres argumentos revisados en la segunda parte del documento:

1. Que es necesario incrementar la productividad en las actividades informales para mejorar la situación de los trabajadores.
2. Que en particular en el comercio, la productividad es un concepto referenciado a las diferencias entre precios de compra y venta, en los cuales los trabajadores tienen poca injerencia.
3. De acuerdo a Tokman la discusión aquí también debe estar en función de si el incremento de productividad en las actividades integradas a la formalidad es captado por los vendedores finales o si estas mejoras son asimiladas por las empresas formales en general o por las transnacionales en particular.

Discusión y conclusiones finales.

Como se visto en esta breve semblanza acerca de la exposición del sector informal y la economía informal en los organismos internacionales, en donde de forma reciente se debate en torno al trabajo decente, se han presentado constantes cambios, modificaciones y una evolución en la forma de interpretar, definir y medir a este fenómeno.

Sin duda al plantear el estudio de la informalidad se habla también de muchas otras cosas al mismo tiempo: migración y emigración, desde las razones para hacerlo hasta las actividades laborales que se llegan a realizar una vez que se han desplazado las personas; pobreza, muchas veces asociado al abanico de actividades productivas que se pueden llevar acabo en zonas urbanas con alta concentración de habitantes; oportunidades económicas; empleo; educación; subsunción de la mujer en la vida cotidiana; entre otras tantas.

Es también la correlación entre estas variables las que convierten a este objeto de estudio en un gran reto, tanto para su análisis y evaluación como para las propuestas de política económica sugeridas para modificar su evolución, ya que difícilmente se puede pensar en corregir una sin tener que incidir al mismo tiempo en todas las demás.

Con estas ideas de fondo y en base a los elementos vistos en los diferentes documentos se considera que al hablar del presente objeto de estudio en general se han omitido de forma considerable dos elementos:

- Se ha tratado de plantear una propuesta “desde lo general”, desde lo que ha estado en relación con prácticamente todos los países, tomando en cuenta siempre lo que se comparte entre las distintas naciones, es decir se han enfocado en “el fenómeno que se repite”, sin embargo al mismo tiempo se ha sostenido: “...reconociendo que la gran diversidad de situaciones de empleo informal pone límites a las posibilidades de armonización, entre países, de estadísticas sobre el empleo informal...” (XVII CIET 2003, pág. 14), en dónde se identifica que existe una reticencia a construir un concepto de informalidad “desde abajo” a partir de las características propias e individuales de cada país, a las que paulatinamente se les fuese agregando las de presencia más general o común, y que en conjunto se forme un panorama general de la situación laboral y productiva de cada nación, en dónde se reúna lo que históricamente se ha mantenido con pocas modificaciones junto con las actuales

metamorfosis que el capitalismo ha provocado en los distintos países ya sea en función o de la integración comercial internacional o de la búsqueda a ultranza de la reducción de costos.

- En este sentido, la evolución del concepto se ha realizado sin relacionarlo ni con las formas históricas de producción e intercambio entre los diferentes países ni al interior de los mismos, lo cual sin embargo es considerado desde el punto de vista de este documento como de gran importancia, ya que a partir de esta se puede obtener una perspectiva completa de la evolución de las distintas situaciones productivas que se han mantenido casi constantes a lo largo de los años y que para fines de política económica pueden involucrar desde elementos de servicios públicos básicos como alfabetización y salud, por ejemplo; esta visión, coincide con parte de la óptica a la que hace referencia Backhouse en la primera parte del documento. La historia importa.

En este sentido, y dado que la discusión alrededor de la informalidad debate también acerca del subdesarrollo -como se mencionó a lo largo de la segunda parte de este documento- parecería que el marco general de estudio plantea de inicio dos extremos en su concepción, tal como Barciela sostiene: "Muy esquemáticamente, las explicaciones sobre los orígenes y los condicionantes del subdesarrollo oscilan en torno a dos grandes corrientes. Por un lado, están quienes lo achacan a factores exógenos, externos a los propios países atrasados, y especialmente generados por las **antiguas potencias coloniales** y por los países ricos. Para esta corriente, la herencia colonial, las relaciones de intercambio económico desigual con los países ricos y la ineficacia de las ayudas o políticas de desarrollo promovidas por estos países son las responsables del atraso. Por otro lado, hay quienes subrayan las causas endógenas, internas al país subdesarrollado, determinadas por la **propia historia**, las estructuras sociales, las instituciones políticas y las tradiciones culturales de los países tercermundistas. Los segundos hacen hincapié en que las actitudes, costumbres e instituciones contrarias al desarrollo han sido, en general, autóctonas y **anteriores a la colonización**, y que han sido los gobernantes del tercer mundo quienes frecuentemente han promovido políticas intervencionistas, antiliberales y autárquicas. Una visión más equilibrada parece que debería conjugar ambas perspectivas, como muestra el caso de la corrupción, uno de los problemas más graves que atenazan al tercer mundo. Aunque a menudo es propiciada desde fuera por empresas y políticos de los países ricos, la corrupción sólo es posible en los países donde las élites políticas y militares

autóctonas están dispuestas a corromperse” (Barciela en Comín *et al* 2005, pág. 382), en donde, ante esta gama de escenarios el mismo autor concluye: “En definitiva, es difícil compartir los planteamientos de quienes ven las raíces del atraso en un lejano pasado colonial, ignorando o minusvalorando la responsabilidad de sus propios gobernantes y clases dirigentes” (Barciela en Comín *et al* 2005, pág. 384), sin embargo, esta conclusión es una tesis vista desde uno de los “centros” con pasado colonial, misma que se opone a lo afirmado por Enrique Semo desde una perspectiva más de “periferia” y que sostiene en base al estudio del desarrollo del capitalismo que hace para América Latina en general y para este país en particular, en dónde el historiador expresa: “Desde el punto de vista de las fuerzas productivas, el fenómeno de la conquista se repetirá una y otra vez: En cada etapa de su desarrollo y expansión, la metrópoli propiciará la formación de centros técnicamente avanzados sólo en las ramas y sectores que ella necesita, dejando al resto del país más o menos intacto. Así, el carácter heterogéneo de la base económica es mantenido y reproducido periódicamente” (Semo 1973, pág. 58), que complementa con: [al discutir acerca de los efectos del sistema colonial y la revolución industrial en los primeros años del capitalismo] “Para hallar la respuesta a estas interrogantes, no hay más remedio que volver al estudio de las particularidades del desarrollo de la formación socioeconómica de cada pueblo y la dialéctica de factores endógenos y exógenos que influyeron en ella. La posición internacional de cada país (metrópoli, colonia o país dependiente) influyó indudablemente en su desarrollo, pero no de una *manera causal simple* sino a través de su formación socioeconómica particular. Cada cambio fundamental en la posición internacional afecta el sistema nacional en su conjunto y, a través de él, a cada uno de sus elementos. La relación es compleja y dialéctica. Por eso las consecuencias generales de la relación metrópoli-colonia fueron tan diferentes en cada caso particular” (Semo 1973, pág. 106), en dónde además afirma [al hablar de la relación comercial con las potencias]: “Considerando estos factores, puede hablarse de cierta continuidad en el estatus económico de los países latinoamericanos desde el siglo XVI hasta nuestros días. A pesar de los cambios en las formas de explotación, su condición ha sido la de países económicamente dependientes directa o indirectamente de los centros capitalistas más desarrollados. A consecuencia de ello han funcionado durante cuatro siglos, procesos de extracción de excedente, descapitalización, hipertrofia de los sectores de exportación y bloqueo del desarrollo industrial” (Semo 1973, pág. 111), lo cual muestra de forma breve la importancia que tiene para lograr una explicación integral de la situación actual no solo a las formas de integración recientes, sino que es necesario ubicar y comprender la

perspectiva histórica en la consolidación de las relaciones productivas funcionales de una nación tanto al interior como al exterior, es decir, contrario a lo que Barciela sostiene, la historia de cada país importa y condiciona mucho de lo que actualmente es.

Un elemento que también complementa esto es lo que sostiene Kemp, quien identifica que a partir de la primera revolución industrial “las diferencias de niveles técnicos y económicos entre los países económicamente desarrollados y aquellas otras áreas del globo caracterizadas por economías tradicionales agrarias y a menudo primitivas, condujo a la sujeción política y económica de estas últimas a los primeros” (Kemp 1974, pág. 13).

En este sentido, y para ejemplificar que esta situación no es privativa de los países Latinoamericanos sino una situación recurrente se retoma lo expuesto por Vander Wee acerca del Japón previo a la decisiva influencia que tuvieron los Estados Unidos en los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial, y que muestra que el comportamiento de las personas en el país del Sol naciente era muy similar al que se presenta en nuestros países relacionado en muchos casos con la actual informalidad, en donde también se identifica una similitud en las actividades allá realizadas: “Al lado de los factores de demanda, también factores de oferta específicos crearon las condiciones para un vigoroso movimiento de recuperación después de la guerra. Esto aparece con claridad en lo relativo al factor trabajo. En las economías occidentales, pero también en Japón, durante los años treinta y también en la guerra mundial muchos trabajadores habían permanecido ligados a sectores envejecidos en los que el ingreso y el nivel de vida eran, desde luego, **bajos, pero el mínimo de supervivencia estaba asegurado. Era el caso, por ejemplo, de los trabajadores de las pequeñas explotaciones campesinas o del pequeño comercio y la artesanía tradicionales. La unidad economía era aquí en la mayor parte de los casos la familia**” (Vander Wee 1986, pág. 30) situación que por su parte fue superada en base a grandes modificaciones e inversiones impuestas por Estados Unidos en lo que entonces fue conocido como el proceso de *americanización*; por otra parte, se plantea nuevamente en estas líneas que la unidad productiva familiar era la que en conjunto solucionaba primero los desafíos de la sobrevivencia.

Con esto como fundamento, para complementar el estudio de la informalidad es necesario determinar a los grupos históricamente excluidos de los procesos productivos capitalistas integrados completa o parcialmente, así como conocer y reconocer sus características específicas, para que si es posible, sean asistidos para superar condiciones sociales y

económicas adversas, en donde apenas en uno de los documentos más recientes enfocados en este objeto de estudio se sostiene: “*Much of the literature on the informal economy, especially in economics, is ahistorical. Yet understanding informality in the past is key to understanding informality today and thinking about informality in the future*” (Chen *et al* 2020, pág. 5).

Así, una vez que se pueda establecer que el comportamiento de las familias (e individuos) se enfoca en actitudes productivas primero destinadas a la sobrevivencia para una vez alcanzado cierto grado de acumulación se enfoquen después en la “optimización” de sus recursos se podrán complementar las teorías que gustan por establecer que el comportamiento de los individuos es siempre constante y unidireccional, así mismo se deberá plantear y estudiar el grado de relación entre ambos comportamientos que es sin duda trabajo para otro documento. En este sentido Hart ya los identificaba en Ghana: “Pero la vida de la mayoría está sustentada por esperanzas de este tipo y, como resultado, la mayor parte está listos para involucrarse, tanto de forma casual como regular, en pequeñas empresas de todo tipo que pueden tener un rango amplio, desde las actividades más triviales hasta los grandes negocios” (Hart 1973, pág. 67).

Así, al estudiar a una sociedad entre lo “óptimo y eficiente” y “sobrevivir” no se deberían generalizar las conclusiones de una a todas las sociedades, ya que al analizar a una en particular se debe asumir que esta parte de condiciones específicas que a su vez van determinando comportamientos particulares en función de su realidad.

Desde otra perspectiva, se detectó una patrón peculiar en la discusión y que está muy relacionado con lo que se mencionó en la primera parte del documento, en dónde se habló de la diferencia entre ciencias formales y fácticas, que si bien pudo parecer en un inicio un exceso el haber comenzado en ese punto la exposición, hay un elemento que se considera en este documento se pasó por alto al momento de proponer y desarrollar ciertas definiciones del objeto de estudio revisado, y es que la lógica no solo se centra en entes formales sino que existe un puente entre esta y las ciencias fácticas, ya que aquella en su *praxis* postula reglas que deben ser utilizadas en una definición, nos referimos aquí en especial a la regla 5 que proponen Copi *et al* en el manual de lógica: “No se debe dar una definición negativa si se puede construir una afirmativa” (Copi *et al* 2003, pág. 199), en dónde los autores sostienen: “Una definición debe explicar lo que un término significa y no lo que no significa. Para la gran mayoría de los términos, hay muchas cosas que *no*

significan más de las que una definición negativa cualquiera puede abarcar. Definir “sillón” como “un mueble que no es cama ni es silla”, es fracasar miserablemente en el intento de explicar su significado, porque hay muchos otros tipos de muebles que no son sillones” (*Ibid*, pág. 199), por lo que se considera que la definición de informalidad debería estar basada en características específicas, propias, históricas y sociales, como ya se había ido mencionado en la segunda parte del documento y no como en muchos casos se ha hecho en función de lo que respecto a la formalidad no cumple.

Además de esto y al relacionar otro elemento de la primera parte del documento, metrología, con la segunda parte acerca de la evolución del concepto de informalidad, hay una justificación intrínseca en la estrecha revisión de ambos marcos de referencia, ya que uno de los motivos para la elaboración de estadísticas nacionales es poder comparar su evolución, sin embargo, las modificaciones en los marcos conceptuales –definiciones y métodos de medición- hacen que no solo las comparaciones entre países sean complicadas sino que al interior del mismo país también lo sean, ya que se va afectando a la invariabilidad entre lo que interesa ser medido y el sistema de medidas, y que en particular fue mencionado por la WIEGO en varias ocasiones.

Otro de los elementos que se considera está relacionado a metrología es el que plantean en relación a la necesidad de un marco teórico amplio que permita identificar diversas propuestas de interpretación, en dónde sea la contrastación con la realidad la que determine la pertinencia de cada aportación en lugar de una determinación *a priori* un marco teórico –que puede resultar estrecho- a partir del cual se trate de ajustar la realidad a este y no a la inversa.

En este sentido, si bien al inicio de la segunda sección de este documento se mencionó que la investigación enfocada en este objeto de estudio inició en África a principios de 1970, estudios previos ya identificaban a este tipo de actividades, si bien bajo otros conceptos, uno de los marcos teóricos principales no considerados en la discusión de la informalidad es el que propusieron en el Capital Karl Marx y Federico Engels con diversos conceptos para el estudio del ejército industrial de reserva o la industria domiciliaria, esto ya que, en el estudio de la transformación histórico productiva en la sociedad, que pasa de pocos y pequeños talleres produciendo en base a variados y dispersos artesanos dueños de sus medios de producción hacia una sociedad organizada en función de la gran industria esencialmente urbana, centrada en grandes inversiones, en dónde el obrero ya solo es

dueño de su fuerza de trabajo, todos estos son conceptos y categorías que forman parte del análisis marxista del modo de producción capitalista, en donde sin embargo, esta representación no es la única que podría ser considerada para el presente objeto de estudio, esto ya que la propuesta de Marx y Engels tiene como mérito el haber reconocido desde la segunda mitad del siglo XIX que la evolución del capitalismo gira en torno a ciclos productivos en su interior en donde, por ejemplo, hablaron no solo acerca de la evolución de la gran industria, sino también de conceptos tales como: "... del curso histórico de desarrollo seguido por la gran industria: en el patio trasero de la misma se revoluciona radicalmente la figura tradicional de la manufactura, de la industria artesanal y de la domiciliaria; la manufactura se trastrueca constantemente en fábrica, la industria artesanal en manufactura, y por último, las esferas del artesanado y de la industria domiciliaria se transfiguran, en un lapso que en términos relativos es asombrosamente breve, en antros abyectos donde los más monstruosos excesos de la explotación capitalista campean libremente" (Marx, tomo I, vol. 2, pág. 597), y añadieron: "*Sobre el fundamento de la producción de mercancías* –en la cual los medios de producción son propiedad de particulares y el trabajador manual, por consiguiente, o produce mercancías de manera aislada o autónoma o vende su fuerza de trabajo como mercancía porque le faltan los medios para instalarse por su cuenta-, aquel supuesto sólo se realiza mediante el incremento de los capitales individuales o en la medida en que los medios sociales de producción y de subsistencia se transforman en propiedad privada de capitalistas. El terreno de la producción de mercancías solo bajo la forma capitalista tolera la producción en gran escala" (Marx, tomo I, vol. 3, pág. 776), en donde plantean que la competencia que esto implica en el modo de producción capitalista lleva a la concentración de la producción en unos cuantos inversores: "La lucha de la competencia se libra mediante el abaratamiento de las mercancías. La baratura de estas depende, ceteris paribus, de la productividad del trabajo, pero esta, a su vez, de la escala de producción. De ahí que los capitales mayores se impongan a los menores. Se recordará, además, que con el desarrollo del modo capitalista de producción aumenta el volumen mínimo del capital individual que se requiere para explotar un negocio bajo las condiciones normales imperantes en el ramo. Los capitalistas menores, pues, se vuelcan a las esferas de la producción de las que la gran industria únicamente se ha apoderado de manera esporádica o imperfecta. La competencia prolifera aquí en razón directa al número y en razón inversa a la magnitud de los capitales rivales. Finaliza siempre con la ruina de muchos capitalistas pequeños y con el paso de sus capitales a manos del vencedor" (Marx, tomo I, vol. 3, pág. 779) [lógica que planteó Tokman

en el estudio de Chile] y continúan con el estudio de la concentración como siguiente paso en dicho modo de producción: “La concentración de capitales, o el proceso de su atracción, se vuelve más intensa en la proporción en que, con la acumulación, se desarrolla el modo específicamente capitalista de producción. A su vez, la concentración se convierte en una de las grandes palancas de ese desarrollo. Abrevia y acelera la transformación de procesos de producción hasta ahora dispersos, en procesos combinados socialmente y ejecutados en gran escala” (Marx, tomo I, vol. 3, pág. 781), y llegan a una conclusión actual de gran importancia con el tema aquí desarrollado: “... el número de obreros decrece en proporción a la masa de medios de producción con los que trabajan. Una parte cada vez mayor del capital se convierte en medios de producción; una cada vez menor en fuerza de trabajo” (Marx, tomo I, vol. 3, pág. 781), y aceptan que si bien, la inversión es cada vez mayor en una diversidad de industrias, viejas y nuevas, la fuerza de trabajo representará siempre una proporción menor del capital total invertido: “Al incrementarse el capital global, en efecto, aumenta también su parte constitutiva variable, o sea la fuerza de trabajo que se incorpora, pero en proporción constantemente decreciente” (Marx, tomo I, vol. 3, pág. 783), lo que por consiguiente crea un ejército industrial de reserva o una población supernumeraria: “Esta disminución relativa de su parte constitutiva variable, acelerada con el crecimiento del capital global y acelerada en proporción mayor que el propio crecimiento de este, aparece por otra parte, a la inversa, como un instrumento absoluto de la población obrera que siempre es más rápido que el del capital variable o que el de los medios que permiten ocupar a aquella. La acumulación capitalista produce de manera constante, antes bien, y precisamente en proporción a su energía y a su volumen, una población obrera relativamente excedentaria, esto es, excesiva para las necesidades medias de valorización del capital y por tanto superflua” (Marx, tomo I, vol. 3, pág. 784), y continúan: “Pero si una sobrepoblación obrera es el producto necesario de la acumulación o del desarrollo de la riqueza sobre una base capitalista, esta sobrepoblación se convierte a su vez, en palanca de la acumulación capitalista, e incluso en condición de existencia del modo capitalista de producción. Constituye un **ejército industrial de reserva** a disposición del capital, que le pertenece a este tan absolutamente como si lo hubiera criado a sus expensas. Esa sobrepoblación crea, para las variables necesidades de valorización del capital, el material humano explotable y siempre disponible, independientemente de los límites del aumento real experimentado por la población.” (Marx, tomo I, vol. 3, pág. 787), y añaden: “Toda la forma de movimiento de la industria moderna deriva, pues, **de la transformación constante de una parte de la población obrera en brazos desocupados o**

semiocupados” (Marx, tomo I, vol. 3, pág. 788), y así sostienen que: “El trabajo excesivo de la parte ocupada de la clase obrera engruesa las filas de su reserva, y, a la inversa, la presión redoblada de esta última, con su competencia, ejerce sobre el sector ocupado de la clase obrera, obliga a este a trabajar excesivamente y a someterse a los dictados del capital. La condena de una parte de la clase obrera al ocio forzoso mediante el exceso de trabajo impuesto a la otra parte, y viceversa, se convierte en medio de enriquecimiento del capitalista singular” (Marx, tomo I, vol. 3, pág. 792).

Además de esto, establecen que el ejército industrial de reserva no es homogéneo, y lo dividen y definen en tres formas:

- a) Fluctuante, que son los obreros que entran y salen del proceso productivo en cada ciclo, aunque en la fase de auge del ciclo, el aumento es “siempre en proporción decreciente con respecto a la escala de producción” (Marx, tomo I, vol. 3, pág. 798).
- b) Latente, que representa a la población obrera rural que migra a las ciudades de forma constante en busca de convertirse en obrero urbano.
- c) Estancada, esta representa según Marx, a una parte de la población cuyo empleo es por completo irregular y la identifica con una forma específica de trabajo: “Hemos entrado ya en conocimiento de su figura principal bajo el rubro de la industria domiciliaria” (Marx, tomo I, vol. 3, pág. 801).

Y, todavía se plantea un estudio más detallado de la escala productiva ya que los autores definen además una esfera que denominan “pauperismo”, y que dividen en tres categorías:

1. Las personas aptas para trabajar, y que son las que entran y salen del mercado laboral con cada ciclo.
2. Huérfanos e indigentes, y que son “candidatos al ejército industrial de reserva”.
3. Personas degradadas, encanallecidas, incapacitadas para trabajar: mutilados, enfermos crónicos, viudas.

Así, con estas breves líneas rescatadas de *El Capital* se muestra la atinencia entre el estudio marxista del capitalismo y lo que ahora se define como informalidad, por lo que su incorporación en la discusión central de este objeto de estudio debería tener si no un papel central sí uno destacado, en dónde al menos en el documento de Chen *et al* 2020 se retomaran algunas ideas marxistas.

Otra de las propuestas de estudio encontrada en el marco histórico de la discusión alrededor de la informalidad o al menos en un concepto muy similar a este antes de los estudios en Kenia y Ghana se encuentra en uno de los trabajos más célebres de Raúl Prebisch: “El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus problemas” (1949) publicado por la CEPAL.

En el documento de Prebisch se identifican elementos que plantean los antecedentes, al menos en países latinoamericanos, del proceso de industrialización en esta región: “El crecimiento de la ocupación exigido por el desarrollo industrial ha podido realizarse, aunque no en todos los casos, con el empleo de gente que el progreso de la técnica iba desalojando de la producción primaria y de otras ocupaciones, especialmente de ciertos tipos de trabajos y servicios personales, de remuneración relativamente baja, y con la utilización del trabajo femenino” (Prebisch 1949, pág. 10), en dónde se reconocía la importancia laboral de los grupos campesino y femenino desde antes de la primera mitad del siglo XX.

En dónde por otro lado se distingue una postura contraria a la actual evolución en el tema, en dónde el autor estableció: “Si con el progreso técnico se logra aumentar la eficacia productora, por un lado, y si la industrialización y una **adecuada legislación social**, van elevando el nivel del salario real, por otro, **se podrá ir corrigiendo gradualmente el desequilibrio de ingresos entre los centros y la periferia**, sin desmedro de esa actividad económica esencial” (Prebisch 1949, pág. 12), huelga decir que Prebisch planteaba como condición para el avance social a una legislación pertinente, elemento que en la discusión actual es considerado más bien como el lastre que obstaculiza la actividad productiva, y que en la lógica de las escuelas legalista y voluntarista es precisamente una reducción de esta la que por el contrario permitirá aumentar el empleo.

A esto Prebisch añadía: “El bajo ingreso prevaleciente en las clases más numerosas ha permitido a las de ingresos más altos disfrutar de productos manuales o de distintos tipos de servicios personales a precios relativamente bajos. **Ello se debe a lo que hemos llamado población mal ocupada**. Conforme va creciendo la productividad de la industria y mejorando el ingreso real por hombre, esa población tiende a trasladarse naturalmente hacia actividades industriales. Por mucho que este hecho perturbe en ciertos sectores, es la forma típica en que, dentro de un país, se propagan las ventajas del progreso técnico a todas las clases sociales, como ya se ha visto al recordar la experiencia de los grandes países industriales. **No todo, sin embargo, consiste en aumentar la productividad. El**

destinar una parte exagerada de su incremento a aumentar el consumo o a disminuir prematuramente el esfuerzo productivo podría conspirar seriamente contra el propósito social de la industrialización” (Prebisch 1949, pág. 47).

Sin embargo, este autor lanzaba una advertencia en la forma de interpretar no solo el problema de la informalidad o la población mal ocupada o subocupada sino de muchos retos económico-productivos en la región, esto ya que: “Son bien conocidas las dificultades que se oponen en Latinoamérica a una tarea de esta naturaleza. Acaso la principal de ellas sea el número exiguo de economistas capaces de penetrar con criterio original en los fenómenos concretos latinoamericanos. Por una serie de razones, no se logra suplir su carencia con la formación metódica de un número adecuado de hombres jóvenes de alta calificación intelectual. El enviarlos a las grandes universidades de Europa y Estados Unidos representa ya un progreso considerable, pero no suficiente. Pues una de las fallas más conspicuas de que adolece la teoría económica general, contemplada desde la periferia, es **su falso sentido de universalidad**. Mal podría pretenderse, en verdad, que los economistas de los grandes países, embargados en muy serios problemas propios, vayan a dedicar preferentemente su atención al estudio de los nuestros. **Conciérne primordialmente a los propios economistas latinoamericanos el conocimiento de la realidad económica de América Latina**. Sólo si se llega a explicarla racionalmente y con objetividad científica será dado alcanzar fórmulas eficaces de acción práctica. No se interprete, sin embargo, que este propósito está animado de un particularismo excluyente. Por el contrario, sólo se sabrá cumplirlo mediante un sólido conocimiento de las teorías elaboradas en los grandes países, con su gran caudal de verdades comunes. No hay que confundir el conocimiento reflexivo de lo ajeno con una sujeción mental a las ideas ajenas, de la que muy lentamente estamos aprendiendo a librarnos” (Prebisch 1949, pág. 13), y planteaba esto ya que: “En esto, como en muchos otros casos, **nos encontramos con un conocimiento precario de la estructura económica de nuestros países**, su forma cíclica de crecer y sus posibilidades. Si se logra realizar su investigación con imparcialidad científica y estimular la formación de economistas capaces de ir captando las nuevas manifestaciones de la realidad, previendo sus problemas y colaborando en la busca de soluciones, se habrá hecho un servicio de incalculable importancia para el desarrollo económico de la América Latina” (Prebisch 1949, pág. 63).

En otro orden de ideas, y ahora relacionado con los elementos propuestos desde el Banco Mundial –el centro- respecto a la informalidad –de la periferia-, se destacan dos aspectos centrales de la discusión que parte de la escuela voluntarista:

- Se habla de un “análisis costo beneficio” (ACB) para elegir entre un tipo de trabajo formal y otro informal, y se dice que este puede ser implícito o explícito. La metodología del ACB es una propuesta de comparación detallada y objetiva cuyo propósito es confrontar de manera tangible tasas de interés con tasas de retorno, costos contra beneficios, considerando esencialmente el tiempo de la inversión de una manera imparcial por lo que difícilmente se puede sugerir que las personas la realicen de manera implícita: ninguna empresa o proyecto presentará una postura respecto a una inversión de manera implícita, al contrario esta medirá de la manera más detallada posible y en términos económicos lo que implica una inversión tanto en lo que debe gastar como en lo que planea recibir por la misma, en dónde esta deberá estar condicionada de manera inversa por los incrementos en la tasa de interés de referencia, así como por los plazos, mercados, etc., que implican los elementos de una decisión de este tipo. Es por esto que se considera que si se trata de plantear un ACB para justificar una decisión, la forma en que lo plantea el Banco Mundial tal vez sea de forma práctica una de las mayores debilidades en la científicidad de la ciencia económica. Para ser una disciplina científica se debe de partir de conjuntos teóricos causales, no de opiniones, la ciencia económica debe de contemplar el estudio de una parte del comportamiento humano de manera formal, no en cuanto a gustos y preferencias que siempre serán individuales y subjetivos; a este respecto, una rápida revisión a la metodología de un ACB establece: “Por otra parte, otra consideración que debemos tomar en cuenta son los diferentes métodos de análisis, de los cuales podemos distinguir: los empíricos y los cuantitativos. La diferencia entre estos métodos estriba en que en estos últimos se utilizan técnicas numéricas que nos ayudan a visualizar mejor las diferencias entre las alternativas, mientras que con los primeros solamente se hace una evaluación subjetiva de dichas diferencias. Lo anterior significa que el usar métodos cuantitativos nos lleva a ser más consistentes en nuestras decisiones, porque siempre se usaría la misma lógica para arribar a la decisión recomendada. Además, es de esperarse que el usar procedimientos lógicos, basados en cálculos matemáticos, nos ayudará consistentemente a tomar mejores decisiones” (Coss

2005, pág. 17), así en esta disciplina es necesario distinguir entre cuestiones de gusto que son individuales y subjetivas, y que por lo tanto no sujetas a interpretaciones teóricas, de las que sí pueden ser analizadas bajo un marco teórico-conceptual de comportamiento y evolución, y que por lo tanto son científicas.

- El segundo elemento es que la postura del Banco Mundial habla sobre si mantenerse en la formalidad es debido a que esencialmente se buscan mantener los derechos que se obtienen en ese trabajo, no sobre si se elige mantenerse en ese puesto laboral ya sea en una corporación o en el gobierno. De manera inicial las personas deciden sobre su relación laboral directa, sobre el trato que reciben en el trabajo y sobre todo la cultura laboral imperante en un país, no sobre los derechos que obtienen a partir de ella, si bien muchas veces estos últimos serán los determinantes para hacer lo posible para mantenerse en la formalidad [salud sobre todo, como es la situación mundial actual que vivimos], por lo que las personas al rechazar un trabajo formal por uno informal lo que objetan no es al gobierno es a la institución para la cual trabajan, al decidir sobre si se mantienen o no en un trabajo formal, deciden principalmente sobre ese trabajo y no sobre los derechos complementarios que obtienen. Dicho de otro modo, los trabajadores al dejar de laborar para una empresa, lo que abandonan en primera instancia es la nave insignia del capitalismo, e incidentalmente los derechos que en base a la relación laboral se obtienen.

En torno a esto, la discusión respecto a las condiciones laborales no es nueva y se puede retomar de nueva cuenta a parte de la discusión marxista respecto al planteamiento de los límites que provocan los sindicatos u otros elementos que “distorsionan” el mercado de trabajo, ya en este análisis se dio una opinión al respecto desde el último cuarto del siglo XIX: “Puesto que precisamente en los momentos actuales está de moda, entre los capitalistas ingleses, pintar a Bélgica como el paraíso del obrero porque en ella el despotismo de los *trades’ unions* y las leyes fabriles no atentan contra “la libertad del trabajo”, digamos aquí un par de palabras sobre la “felicidad” del obrero belga, al que solo oprimen el clero, la aristocracia terrateniente, la burguesía liberal y la burocracia, pero no los *trades’ unions* ni las leyes fabriles...” (Marx, tomo I, vol. 3, pág. 839).

Es aquí que se reconocen tanto en la escuela legalista como en la voluntarista diversos elementos relacionados con la participación del Estado en la economía y que parecerían tener una fijación *quasi* freudiana en torno a este. Solo identifican aspectos negativos de

esta participación. Sin embargo, estos puntos de vista no plantean una congruencia, ya que en muchos casos sostienen que el Estado afecta ya sea por su acción o por su inacción.

En nuestra disciplina, lo que estamos estudiando es a la sociedad en conjunto, en donde los instrumentos de medición en el último de los casos deben servir no únicamente para interpretarla, sino para alcanzar la mejor sociedad posible que sea justa en su interior basada en reglas de comportamiento y participación social de igual importancia y observancia para todos, así como al exterior, hacia el mundo que nos sostiene y alimenta, por lo que es necesario un ente capaz de regular y participar de ser necesario en áreas de interés para lo sociedad en conjunto es ineludible e indispensable.

Para concluir se intentará responder a las interrogantes expuestas al inicio del presente documento, y de acuerdo a lo revisado a lo largo del mismo, en base a esto se puede afirmar que respecto a la hipótesis de trabajo se tienen dos retroalimentaciones:

- No es válida de acuerdo a la propuesta de medición que sugiere la OIT, ya que desde la XIV CIET y, sobre todo en el manual 2013 (página 59 del manual) se plantea una desagregación de las actividades informales, tanto de las características de las personas que laboran en unidades de producción informales como de las unidades mismas, y a partir de las cuales se pueden establecer rasgos representativos susceptibles de ser modificados a través de una política económica del Estado. Esto además de que fue una de las primeras áreas de interés propuestas por Sethuraman en la parte inicial de la segunda sección de este documento, en la que se consideraba importante tanto una descripción detallada de las unidades productoras informales como de las personas que en estas laboraban para identificar elementos específicos capaces de ser modificados que a su vez permitiesen mejorar la producción en conjunto de las empresas y las personas.
- Sin embargo, para el caso de nuestro país, se sostiene que la hipótesis es válida, ya que de entre las diversas características propuestas para exponer información relativa a la informalidad solo se presenta la cuenta de producción en las tres versiones revisadas, desglose que no se considera suficiente al no estar relacionado con particularidades en las cuales se pueda incidir a través de política económica y que permitan modificar las características productivas de lo que se engloba en el concepto de informalidad. Además de esto, se identificó el uso de mediciones indirectas para el cálculo de la informalidad –uso del método de varibale latente y

analogías con la micro-formalidad-, que si bien pueden mostrar lo que en conjunto abarca la informalidad en nuestro país, no permiten identificar elementos maleables ni en las empresas ni en los trabajadores informales.

Respecto a las preguntas de investigación:

- ¿Qué elementos se proponen en metrología para lograr que la medición de un fenómeno económico cumpla con los requisitos indispensables para que esta valoración sea fructífera?

El cuadro 1, resumen de metrología en la primera sección, expone de forma general los elementos básicos desde el establecimiento del nivel de la variable de estudio que se utilizará para abordar un problema teórico-práctico en las ciencias fácticas, las bases para abordar el proceso de medición, la evaluación de los resultados obtenidos de esta -en economía en particular-, así como la contrastación con el proceso de medición de procesos físicos, en dónde las principales diferencias se encuentran en: la repetibilidad de los experimentos, el análisis dimensional y el cálculo de la incertidumbre.

Cabe resaltar la importancia que tiene para la medición de la informalidad el planteamiento de un marco teórico incluyente que tenga en consideración un amplio rango de explicaciones, ya que en esta situación productiva en particular confluyen situaciones históricas, sociales y productivas particulares, por lo que tratar de establecer un marco teórico único como el “correcto” o más conveniente seguramente dejará sin propuestas de análisis a diversas situaciones que se tratan de abarcar en el marco del concepto informal.

Al menos uno de los elementos que se siguen a la discusión en metrología se centra en el uso de términos únicos y específicos para cada variable de análisis, ya que el uso indiscriminado de sinónimos si bien pretende dar originalidad al análisis en muchos de los autores tiene como efecto tanto alterar la variabilidad en el proceso de medición como la obligatoria discusión para establecer el mejor concepto respecto a una situación de interés.

En donde además, cabe mencionar que es necesario utilizar un lenguaje neutro que permita un estudio objetivo, alejado en todo momento de ideas previas o supuestos no demostrados.

- ¿Cómo se ha transformado el concepto “informal” en la discusión de los organismos internacionales OIT – ONU - OCDE?

Es el cuadro 12 de la segunda sección de este documento el que trata de sintetizar la evolución al menos en la OIT-CIET, que como se ha visto, la evolución principal está en la forma primero de asumir a la informalidad desde una óptica ligada a la empresa, para después ser complementado con un enfoque hacia el empleo.

Resalta también que, si bien en un inicio los países desarrollados trataron de enfocar esta situación en lo que posteriormente quedó enmarcado en las actividades subterráneas u “ocultas”, el intento de asignar un concepto a su particular situación desvía el trabajo necesario que países como el nuestro debe enfocar en su propia realidad, tal como lo planteaba Presbisch en el documento antes mencionado.

- ¿Cómo se ha modificado la propuesta para incluir o rechazar a una actividad como “informal”?

Son varias las alternativas ensayadas para lograr incluir o no a las actividades identificadas como informales, una primera división clara debe separar a las actividades subterráneas e ilegales de las informales, que si bien necesitan de un proceso de medición y estudio particular, su análisis debe ser independiente al menos en un inicio del informal.

Como se vio en la segunda parte del documento, la OIT estableció las características que debían de tener las unidades productivas para que pudiesen ser consideradas y diferenciadas entre los sectores formal e informal, y fueron:

- La inscripción de la empresa en función de los reglamentos del país (marcos administrativo, jurídico, legal).
- Número total de empleados continuos, sin que importase la duración del empleo en un momento determinado, o que fuesen los ocupados en un lapso específico.
- Se mostró una preferencia por la medición del establecimiento en lugar de la empresa para el criterio de tamaño.
- Alta en los servicios de seguridad social.
- ¿Ha afectado el cambio en definiciones el proceso de medición?

Sin duda, la evolución en la discusión acerca de la situación laboral primero enfocado en empresas del sector informal, después en la falta de garantías laborales en el trabajo formal y que ahora se ha enfocado en la determinación del trabajo decente modifica el marco conceptual de estudio en la medición de la informalidad.

Fueron varias las menciones explícitas a cómo el cambio en la definición o en los instrumentos de medición afectan la invariabilidad propuesta en la sección uno de este documento.

Una discusión posterior que sin duda implicará un *trade-off* en su momento será el de definir una situación productiva en la sociedad cuya medición se deba mantener por un tiempo prolongado (como comercio informal al detalle o productores agrícolas de temporal con un número menor de hectáreas sembradas, por ejemplo), si bien esta pueda ser esta complementada con el estudio y medición de otras realidades, para poder con esto tener información constante que permita ser evaluada a lo largo de un periodo amplio, y contrastar así su evolución.

- Conocer las fortalezas y las debilidades de la propuesta de los organismos internacionales alrededor de la informalidad.

La principal fortaleza del concepto se centra en que estudia y analiza de forma agregada lo que queda fuera de los circuitos formales de producción en prácticamente todos los países del mundo. Esto ha implicado reconocer que de manera general esta situación se presenta *urbi et orbi* por lo que poder tener una idea de la cantidad de personas dedicadas a actividades identificadas en la informalidad, así como contabilizar el número de empleos que se ubican fuera de la formalidad permite reconocer los límites que ha tenido el desarrollo real en diversas naciones.

Dentro de las debilidades que se identifican alrededor de este marco conceptual se retoma nuevamente que es la falta de grupos específicos capaces de ser transformados por políticas públicas uno de las principales limitantes.

Información muy detallada acerca de las condiciones productivas de la no-formalidad es una tarea sin duda ardua y complicada, tal como lo mencionaba Sethuraman desde los primeros estudios, sin embargo, la falta de datos específicos de estas actividades solo permite tener una idea general de la situación productiva nacional y mundial, en donde solo

la fotografía de la informalidad total pueda ser por un lado comparada y por otro parcialmente estudiada.

- Distinguir, ¿qué elementos se han considerado como prioritarios dentro de la medición en la informalidad?

A nivel conceptual en los manuales se identifican lo que planteó el CISE 1993 respecto a las subclasificaciones de las actividades laborales y que se complementó con la matriz de ocupación, por lo que se ha considerado como primordial la medición de:

- Asalariados.
- Trabajadores por cuenta propia.
- Empleadores.
- Miembros de cooperativas.
- Trabajadores familiares no remunerados.

Si bien en el caso de nuestro país se realizaron algunas modificaciones a este marco conceptual.

Uno de los mayores retos que se observaron en la medición en los EUM fue el uso de métodos indirectos –variable latente - y de búsqueda de análogos en la micro-formalidad en lugar de usar la información básica existente, sin embargo el establecer comportamientos análogos entre ambos tipos de empresas no necesariamente es conveniente al existir microempresas informales [las TICs como mejor ejemplo] cuyo comportamiento distará de ser análogo con la informalidad.

- Dado que una parte del pensamiento económico establece que son las decisiones individuales las que promueven la evolución económica, se indagará si la forma de entender a la informalidad se realiza en base a una propuesta de análisis unipersonal o en base al grupo familiar.

A este respecto ya se habló al inicio de esta sección, cabe resaltar que en el comportamiento individual o familiar no es lo mismo hablar de necesidades que de preferencias, por lo que las herramientas para estudiar estas conductas deberán ser diferentes, desde el marco teórico hasta el de medición, tal como se sostiene en: “En los

estudios cuantitativos la forma de observación es muy importante. Al estudiar la familia o los grupos domésticos, los historiadores suelen considerar al grupo como la unidad de análisis y la interpretación consiste en explicar por qué una determinada característica aparece con mayor frecuencia que otra” (Gonzalbo 1996, pág. 76).

- Identificar la propuesta de medición relacionada con la informalidad que se ha manejado para los Estados Unidos Mexicanos.

La propuesta se centra en la información de la cuenta de producción agregada de, primero, el sector informal, y después la economía informal, en la que se agrega al primero el concepto de OMI.

Sin embargo, en lugar de que este último concepto sirva para establecer actividades más homogéneas en la cuales se pueda incidir o proponer políticas públicas específicas el resultado es adverso al incluir en este rubro al mismo tiempo “agricultura de subsistencia” con “actividades especializadas como medicina o ingeniería” realizadas de forma independiente, una y otra tienen problemas y dificultades muy diferentes que deben ser abordadas de forma *ad hoc*, no en conjunto, y que muestran los retos prácticos en el estudio de la informalidad al plantear actividades heterogéneas de forma agregada y no específica.

- Conocer la estructura de la informalidad en los Estados Unidos Mexicanos, su importancia, composición y principales actividades realizadas.

Los cuadros de la tercera sección de este documento y sobre todo el cuadro resumen 33, muestran que son las actividades relacionadas con el comercio las que más aportan a la informalidad, por lo que la receta de “incrementar” la productividad en actividades cuyo desempeño depende de un mayor acceso a los consumidores potenciales dadas las características propias del comercio informal, puede ser un argumento recursivo de escasa utilidad.

- Dentro de los diversos grupos que se especifican dentro de la informalidad, en el caso especial de nuestro país, ¿cuál es la evolución del sector agrícola en los últimos años con respecto a la informalidad?

En el caso del sector agrícola, para este sector, se sigue manteniendo –al menos para países como los EUM- lo que estableció Furtado hace tiempo: “El hecho de que los mayores obstáculos a la eliminación del subdesarrollo se presenten en el sector agrícola constituye

una simple indicación de que esa liquidación implica una transformación global de la sociedad. Es en la observación de las sociedades esencialmente agrícolas donde se percibe claramente la diferencia entre eliminación del subdesarrollo y desarrollo. Las estructuras subdesarrolladas no se desarrollan: son sustituidas por otras con aptitud para desarrollarse” (Furtado 2006, pág. 191) reto que sigue existiendo en nuestro país, ya que del cuadro 13 de la tercera sección de este documento se contabiliza en el año 2015 a una población rural de 27,486,214 personas que representaron el 22.92% de la población total en ese corte censal. Mientas que desde la perspectiva laboral, las series de tiempo publicadas por la ENOE en el cuadro 51 del anexo 2, identifican que la participación de la población ocupada respecto al nacional ha tenido un descenso en los últimos años, ya que ha presentado un rango entre un 11.9% (primer trimestre 2020) y un 15.2% (tercer trimestre 2005), en donde por otra parte la participación de los hombres en esta actividad es cercana al 90%.

Un estudio complementario debería incluir los rangos de edades de estas personas, ya que si se acepta el papel de la migración a las principales ciudades en nuestro país como parte del problema informal urbano, esto implica que las personas que lo hacen están en la edad laboral más productiva, por lo que, quienes se quedan trabajando en el campo serían o los más jóvenes o los adultos mayores.

- Identificar de acuerdo a propuesta de medición en este país, ¿cuáles son las principales actividades informales en las que las mujeres laboran?

Si bien el empleo en la economía informal en proporción respecto al formal ha tenido una convergencia en los últimos años de acuerdo a lo que se precia en el anexo 2 de este documento en específico en el cuadro 49, en los EUM el personal ocupado en la economía informal representa la mayor parte de la población ocupada, lo que muestra la importancia del estudio de la informalidad en nuestro país.

De este mismo cuadro, se puede observar que se ha presentado un leve aumento en la participación en las ocupaciones formales de las mujeres, sin embargo, la participación en el primer trimestre de 2020 para las mujeres -que en conjunto representaron el 39.5% de la población ocupada en el país- fue de 43% en actividades formales y 57% en informales.

En el sector informal las mujeres representaron el 41.4% del total de ocupados en el primer trimestre de 2020.

En este mismo trimestre, para las actividades “por cuenta propia” las mujeres representaron el 40.6%.

Para los trabajadores no remunerados en este mismo corte temporal, las mujeres aportaron el 59.7% del total de la población ocupada.

Si se considera por otro lado el anexo 1, en las matrices “Husmanns” para el primer trimestre de 2020 del total calculado de 2,394,069 personas laborando en “trabajo doméstico remunerado”, 2,306,196 (96.3%) lo hicieron de forma informal, mientras el restante 87,873 (3.7%) fueron formales. De estos, las mujeres aportaron 2,192,375 al total (91.6%), de las cuales 2,134,618 mujeres fueron informales (97.4%) por 57,757 formales (2.6%).

En donde, tal cómo se observó en lo mencionado por la WIEGO para África, las mujeres en este país representan una proporción mayoritaria en el empleo doméstico, por lo que un estudio posterior a este podría comparar la atinencia de las conclusiones que se aportan a aquellos países en el nuestro.

Es necesario advertir que la perspectiva de género, a grandes rasgos permite observar los comportamientos basado en estereotipos, así como los roles culturalmente asignados tanto a hombres como a mujeres, que a su vez pueden tener considerables implicaciones al restringir el desarrollo y las potencialidades de muchas personas, como se ha mencionado en diversos estudios.

Es por esto que se comparte la opinión de: “La necesidad de incluir estadísticas oportunas y regulares que reflejarán las consideraciones de género en las actuales publicaciones estadísticas periódicas”.

Además de esto, y como se mencionó en varios momentos en la segunda sección de este documento, también será necesario identificar y medir a otras formas de trabajo no reconocidas y que son abiertamente ilegales como: trabajo forzoso, trabajo infantil y trabajo en condiciones peligrosas, mismo que se han tratado en diferentes momentos en las CIETs antes expuestas.

Con todo lo aquí expresado se muestra de manera teórica y empírica la importancia que tienen las actividades denominadas como informales en nuestro país, ya que en muchas ocasiones se habla de la importancia de industrias o actividades que aportan una

proporción considerable al PIB nacional, sin embargo parte de los retos del desarrollo para esta nación será el estudio a profundidad de las actividades aquí brevemente esbozadas ya que si bien representan cada vez una menor proporción del PIB de acuerdo a los datos retomados emplean a la mayor parte de la población ocupada, lo que convierte a su estudio en una de las tareas pendientes de nuestro desarrollo como país.

Bibliografía

1. A System of National Accounts (1968). Department of economic and social affairs, United Nations.
2. Alter Chen, Martha. (2012). The informal economy: definitions, theories and policies. WIEGO working paper no.1.
3. Arias Romero, Roberto, Luis Omar Becerra Santiago, Verónica Karina Carrillo García, Héctor González Muñoz, Rubén J. Lazos Martínez, Jorge Nava Martínez, Wolfgang A. Schmid y Sonia Trujillo Juárez (2001). Ejercicios de estimación de incertidumbres en mediciones. CENAM.
4. Bangasser, Paul E. (2000). The ILO and the informal sector: an institutional history. ILO, Geneva.
5. Bellaca, Nicolo. Una breve introduzione all'economia informale.
6. Benanav, A. (2019). The origins of informality: the ILO at the limit of the concept of unemployment. *Journal of Global History* 14: 107–125, doi:10.1017/S1740022818000372
7. Blanchard, Oliver, Alessia Amighini y Francesco Giavazzi (2012). *Macroeconomía*, 5ª edición. Pearson, Madrid.
8. Boumans, Marcel Joseph (2007). *Measurements in economics. A handbook*. Elsevier. USA
9. Boumans, Marcel Joseph (2010). The problem of passive observation, *History of Political Economy*.
10. Bunge, Mario. (1979). *La ciencia. Su método y su filosofía*. Buenos Aires: Siglo Veinte. Argentina.
11. Bureau International du Travail. La transition de l'économie informelle vers l'économie formelle. 103 eme session, 2014. Geneve.
12. Burns, J.E., et al (1973) *Metrologia* 9 101.
13. Cameron, R. y Larry Neal (2014). *Historia económica mundial. Desde el paleolítico hasta el presente*. Alianza Editorial, España.
14. Catheren Ogilvie, Sheilagh. (2008). *Protoindustrialization*. University of Cambridge.
15. Cazadero, Manuel (1995). *Las revoluciones industriales*. Fondo de Cultura Económica, México.
16. Chen, Martha y Donna Doane. (2008). *Informality in South Asia: a review*. WIEGO working paper no. 4.

17. Chen, Martha y Françoise Carré (2020). *The informal economy revisited. Examining the past, envisioning the future.* Routledge explorations in development studies. New York.
18. Comín, F., Hernández, M. y Llopis, E. (eds.) (2005). *Historia económica mundial, S. X-XX.*, Crítica, Barcelona.
19. Copi, Irving M. y Carlo Cohen (2003). *Introducción a la lógica.* Limusa. México.
20. De Soto, Hernando (1987). *El otro sendero. La revolución informal.* Editorial Diana. México.
21. Dieterich Heinz, Steffan (2001). *Nueva guía para la investigación científica.* Editorial Planeta Mexicana. México
22. Frey Bruno S. y Hannelore Weck (1983). *Estimating the shadow economy: a naive approach.* Oxford economic papers, new series, vol 35, no. 1.
23. Furtado, Celso. (1974). *Teoría y política del desarrollo económico.* Siglo XXI editores, México.
24. Garduño, René (2006). *Datos y reporte en el Laboratorio de mecánica.* Facultad de Ciencias UNAM.
25. Gonzalbo, Aizpuru Pilar y Cecilia Rabell Romero (coord.) (1996). *Familia y vida privada en historia de Iberoamérica. Seminario de historia de la familia.* UNAM –COLMEX.
26. Guerra, Elda. (1988), *El trabajo de las mujeres: modelos interpretativos para comprender el presente e imaginar el futuro.* Sociología del trabajo 3. Nueva época. Siglo XXI. Madrid, España.
27. Haavelmo, Trygve. (1944). *The probability approach in econometrics.* University of Chicago, USA.
28. Hart, Keith (1973). *Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana.* The Journal of Modern African Studies, Vol. 11, no. 1. Pp. 61-89. Cambridge.
29. Heintz, James e Imraan Valodia. (2008). *Informality in Africa: a review.* WIEGO working paper no. 3.
30. Herrera, Javier, Mathias Kuépié, Christophe J. Nordman, Xavier Oudin y François Roubaud. (2012). *Informal sector and informal employment: overview of data for 11 cities in 10 developing countries.* WIEGO working paper no. 9.
31. Hussmanns, R. (2004). *Measuring the informal economy: From employment in the informal sector to informal employment.* ILO
32. Hussmanns, R. (sin año). *Defining and measuring informal employment.* ILO.
33. INEGI (2000). *Sistema de Cuentas Nacionales de México. Cuentas por sectores institucionales. Cuenta satélite del subsector informal de los hogares 1993-1998.*

34. INEGI (2001). Sistema de Cuentas Nacionales de México. Cuentas por sectores institucionales. Cuenta satélite del subsector informal de los hogares 1993-1999.
35. INEGI (2002). Sistema de Cuentas Nacionales de México. Cuentas por sectores institucionales. Cuenta satélite del subsector informal de los hogares 1996-2000.
36. INEGI (2003). Sistema de Cuentas Nacionales de México. Cuentas por sectores institucionales. Cuenta satélite del subsector informal de los hogares 1996-2001.
37. INEGI (2004). Sistema de Cuentas Nacionales de México. Cuentas por sectores institucionales. Cuenta satélite del subsector informal de los hogares 1997-2002.
38. INEGI (2005). Sistema de Cuentas Nacionales de México. Cuentas por sectores institucionales. Cuenta satélite del subsector informal de los hogares. Metodología.
39. INEGI (2006). Sistema de Cuentas Nacionales de México. Cuentas por sectores institucionales. Cuenta satélite del subsector informal de los hogares 1998-2003.
40. INEGI (2011). Realidad, datos y espacio. Edición: Vol.2, Núm.1. Enero –abril. (Págs. 145-168).
41. INEGI (2014). La informalidad laboral. Encuesta nacional de ocupación y empleo. Marco conceptual y metodológico.
42. INEGI (2014). Nota de prensa Medición de la Economía Informal base 2008.
43. INEGI (2014b). La informalidad laboral. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo. Marco conceptual y metodológico.
44. INEGI (2015). Medición de la Economía Informal base 2008. Metodología.
45. INEGI (2015). Sistema de Cuentas de México. Medición de la economía informal. Fuentes y Metodología.
46. INEGI (2017). Medición de la Economía Informal base 2013. Metodología.
47. International Labour Organization (1924). I International Conference of Labour Statisticians, Geneva.
48. International Labour Organization (1982). XIII International Conference of Labour Statisticians.
49. International Labour Organization (1987). XIV International Conference of Labour Statisticians. General report. Report I.
50. International Labour Organization (1987b). XIV Reporte III International Conference of Labour Statisticians. Report of the conference.
51. International Labour Organization (1993). XV International Conference of Labour Statisticians.

52. International Labour Organization (1993b). XV International Conference of Labour Statisticians.
53. International Labour Organization (1998). XVI International Conference of Labour Statisticians.
54. International Labour Organization (2002). El trabajo decente y la economía informal.
55. International Labour Organization (2003). XVII International Conference of Labour Statisticians. General Report.
56. International Labour Organization (2003b). XVII International Conference of Labour Statisticians. General Report. Report I.
57. International Labour Organization (2003c). XVII International Conference of Labour Statisticians. Guidelines concerning a statistical definition of informal employment.
58. International Labour Organization (2008). XVIII International Conference of Labour Statisticians.
59. International Labour Organization (2013). La medición de la informalidad: Manual estadístico sobre el sector informal y el empleo informal. Turín, Italia.
60. International Labour Organization (2013). XIX International Conference of Labour Statisticians.
61. International Labour Organization (2018). XX International Conference of Labour Statisticians.
62. International Labour Organization, (1972). Employment, incomes and equality, a strategy for increasing productive employment in Kenya. Geneva.
63. Juselius, Katarina. (2006). The cointegrated VAR Model. Methodology and applications. Oxford University Press.
64. Kemp, Tom. (1974). La revolución industrial en la Europa del siglo XIX. Fontanella. España.
65. Koopmans, Tjalling C. (1947) Measurement without theory. The review of economics and statistics. Vol. 29. No. 3 pp. 161-172. MIT Press.
66. Levy, Santiago y Miguel Székely. (2016) ¿Más escolaridad, menos informalidad? Un análisis de cohortes para México y América Latina. El Trimestre económico vol. LXXXIII (4), núm. 332.
67. Lewis, W. Arthur (1955). Teoría del desarrollo económico. Fondo de Cultura Económica. México.

68. Littlefiel, Alice. Reynolds Larry. The putting-out system: Transitional form or recurrent feature of capitalist production? *Social Science Journal*, 03623319, 1990, Vol. 27, Fascículo 4.
69. Loayza, Norman V. (1996). The economics of the informal sector: a simple model and some empirical evidence from Latin America. *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy* 45.
70. Madisson, Angus. (1988). *Dos crisis: América y Asia 1929-1938 y 1973-1983*. Fondo de Cultura Económica. México.
71. Marichal, Carlos. (2010). *Nueva historia de las grandes crisis financieras. Una perspectiva global. 1873-2008*. Editorial Debate. Barcelona. España.
72. Marx, Karl y Federico Engels (2019). *El Capital*. Siglo XXI editores. México.
73. Miranda Martín del Campo, Javier. (Sin año). Evaluación de la incertidumbre en datos experimentales. Instituto de Física, UNAM.
74. Morales, Víctor. (2002). Sobre la metodología como ciencia y el método científico: un espacio polémico. *Revista de Pedagogía*, 23(66), 121-146.
75. Negrete Prieto, Rodrigo (2011). El empleo informal en México visto desde el esquema conceptual OIT-Grupo Delhi. Realidad, datos y espacio. *Revista internacional de estadística y geografía*.
76. Nihan, George. (1980). Le secteur non structuré: signification, aire d'extension du concept et application expérimentale. *Tiers Monde*, tome 21, No. 82, pp. 261-284.
77. North American Industry Classification System (2017). Office of Management and Budget, USA.
78. Novik, Marta (2018). *El mundo del trabajo. Cambios y desafíos en materia de inclusión*. ONU-CEPAL.
79. Núñez Castrejón, Antonia y Carlos Gómez Chiñas (2008). Controversia y debate actual sobre el sector informal. *Análisis económico*. Núm. 54, vol. XXIII.
80. Organización Internacional del Trabajo (2013). *La medición de la informalidad: Manual estadístico sobre el sector informal y el empleo informal*. Ginebra.
81. Oudin, Xavier. (1987). Sur la définition du secteur non structuré.
82. Pigou, A.C. (1933). *The theory of unemployment*.
83. Samaniego Norma y Ciro Murayama (2012). ¿Qué tan informales somos hablando de informalidad?. *Nexos*. 1 Noviembre. <https://www.nexos.com.mx/?p=15043>
84. Santos, Milton (1979). *The shared space*.

85. Schimid, Wolfgang A., y Rubén J. Lazos Martínez (2004). Guía para estimar la incertidumbre en la medición. CENAM.
86. Semo, Enrique. (1973). Historia del capitalismo en México. Los orígenes. 1521/1763. Editorial Era, México.
87. Séruzier, Michel. (2009). "Mesurer l'économie informelle dans le cadre de la comptabilité nationale: Le point de vue du comptable national". The african statistical journal, Volume 9, November 2009.
88. Séruzier, Michel. Mesurer l'économie informelle. NOPOOR. Working paper no. 34.
89. Sethuraman, S.V. (1975). Urbanization and employment: a case of study of Djakarta. International Labour Review. Vol. 112. Nos. 2-3.
90. Sethuraman, S.V. (1976). The urban informal sector: concept, measurement and policy. International Labour Review. Vol. 114. Nos. 1.
91. Sistema de Cuentas Nacionales de México. Medición de la economía informal. Fuentes y metodología. INEGI. 2015.
92. Sistema de Cuentas Nacionales, (1993). Eurostat, Fondo Monetario Internacional, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, Organización de las Naciones Unidas, Banco Mundial.
93. Sistema de Cuentas Nacionales, 2008 (2009). Comisión Europea, Fondo Monetario Internacional, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, Organización de las Naciones Unidas, Banco Mundial.
94. Skinner, Caroline. (2008). Street trade in Africa: a review. WIEGO working paper no. 5.
95. Sotelo Valencia, Adrián (2015). El precariado ¿nueva clase social?. UNAM-Miguel Ángel Porrúa, México
96. Standing, Guy (2011). *The precariat – The new dangerous class*.
97. Standing, Guy (2013). *Defining the precariat*.
98. Standing, Guy (2016). *The precariat, Class and Progressive Politics: a Response*
99. Swokowski, Earl W. (1989). Cálculo con geometría analítica. Grupo editorial Iberoamérica, Colombia.
100. Tokman, Víctor (2001). De la informalidad a la modernidad. Economía. Revista del departamento de economía. Pontificia Universidad Católica del Perú.
101. Tokman, Víctor (2010). El empleo en la crisis: efectos y políticas. Serie macroeconomía del desarrollo. ONU-CEPAL.
102. Tokman, Víctor E. (1979). Dinámica del mercado de trabajo urbano: el sector urbano en América Latina. Colegio de México.

103. Tokman, Víctor E. (1987). El sector informal: quince años después. El trimestre económico, Vol. 54, No. 215(3) (julio-septiembre) pp. 513-536. Fondo de Cultura Económica.
104. Tokman, Víctor E. (2007). Modernizing the informal sector. DESA Working paper no. 42.
105. Tokman, Víctor. (1978). Las relaciones entre los sectores formal e informal. Revista de la CEPAL, primer semestre.
106. Van Der Wee, H. (1986). Prosperidad y crisis, 1945-1960. Editorial Crítica Grijalbo, Barcelona.
107. Vanek, Joann, Martha Alter Chen, Francoise Carré, James Heintz and Ralf Hussmanns. (2014). Statistics on the informal economy: definitions, regional estimates & challenges. WIEGO working paper (statistics) no.2.
108. Ybarra Josep-Antoni (1995)- La informalidad en España: un viaje hacia la institucionalización de la economía oculta. Ponencia presentada al área "National policies and informal activities".
109. Yunus, Muhammad (1998). Hacia un mundo sin pobreza.
110. Yurrieta Valdés, José y Miguel M. Zurita Esquivel. (1986). Fascículo 2. Sistema de unidades. Facultad de ingeniería UNAM.

Páginas web consultadas:

1. INEGI

<https://www.inegi.org.mx/>

2. Banco de México:

<https://www.banxico.org.mx/>

3. Grupo Delhi

<https://unstats.un.org/unsd/methodology/citygroups/delhi.cshtml>

4. OIT

<https://www.ilo.org/global/lang--en/index.htm>

5. WIEGO

<https://www.wiego.org/>

6. ONU

<https://unstats.un.org/home/>

Anexo 1.

A continuación, se presenta la población ocupada en función de las “Matrices Husmanns” publicadas por INEGI, se presentan las 12 matrices que componen el primer año de la publicación en 2005 a partir de las cuales se puede observar la forma de presentación de la información respecto a cada bloque de información descrito en la tercera parte de este documento, además de esto, se incluye a la última matriz disponible que es la del primer trimestre de 2020:

- Las matrices “Husmanns” del primer trimestre de 2005, total nacional dividido en las siguientes en mujeres y hombres.
- Las matrices “Husmanns” del segundo trimestre de 2005, total nacional dividido en las siguientes en mujeres y hombres.
- Las matrices “Husmanns” del tercer trimestre de 2005, total nacional dividido en las siguientes en mujeres y hombres.
- Las matrices “Husmanns” del cuarto trimestre de 2005, total nacional dividido en las siguientes en mujeres y hombres.
- Las matrices “Husmanns” del primer trimestre de 2020, total nacional dividido en las siguientes en mujeres y hombres.

Cuadro 34. ENOE "Matriz Husmanns" primer trimestre 2005 nacional

Tipo de unidad económica empleadora	Posición en la ocupación y condición de informalidad												Total
	Trabajadores subordinados y remunerados				Empleadores		Trabajadores por cuenta propia		Trabajadores no remunerados		Subtotal por perspectiva de la unidad económica y/o laboral		
	Asalariados		Con percepciones no salariales										
	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	
Sector informal	3,145,578		715,288		720,514		5,936,298		1,098,273		11,615,951		11,615,951
Trabajo doméstico remunerado	1,491,767	92,414	78,544	88							1,570,311	92,502	1,662,813
Empresas, Gobierno e Instituciones	4,034,570	13,758,266	1,050,506	268,132		969,341		1,275,688	723,567		5,808,643	16,271,427	22,080,070
Ámbito agropecuario	1,670,793	290,194	157,422	21,775		266,683	2,576,428		1,098,947		5,503,590	578,652	6,082,242
Subtotal	10,342,708	14,140,874	2,001,760	289,995	720,514	1,236,024	8,512,726	1,275,688	2,920,787		24,498,495	16,942,581	
Total	24,483,582		2,291,755		1,956,538		9,788,414		2,920,787				41,441,076

Fuente: INEGI. ENOE

Cuadro 35. ENOE "Matriz Hussmanns" primer trimestre 2005 mujeres

Tipo de unidad económica empleadora	Posición en la ocupación y condición de informalidad												Total	
	Trabajadores subordinados y remunerados				Empleadores		Trabajadores por cuenta propia		Trabajadores no remunerados		Subtotal por perspectiva de la unidad económica y/o laboral			
	Asalariados		Con percepciones no salariales								Informal	Formal		Informal
	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal				
Trabajo doméstico remunerado	1,380,785	69,327	73,317	88								1,454,102	69,415	1,523,517
Empresas, Gobierno e Instituciones	1,561,102	5,242,935	405,619	51,399		189,576		459,578	479,769			2,446,490	5,943,488	8,389,978
Ámbito agropecuario	131,287	45,031	37,876	3,949		11,638	138,583		316,033			623,779	60,618	684,397
Subtotal	3,663,702	5,357,293	621,947	55,436	96,293	201,214	2,836,821	459,578	1,550,991			8,769,754	6,073,521	
Total	9,020,995		677,383		297,507		3,296,399		1,550,991					14,843,275

Fuente: INEGI. ENOE

Cuadro 36. ENOE "Matriz Hussmanns" primer trimestre 2005 hombres

Tipo de unidad económica empleadora	Posición en la ocupación y condición de informalidad												Total
	Trabajadores subordinados y remunerados				Empleadores		Trabajadores por cuenta propia		Trabajadores no remunerados		Subtotal por perspectiva de la unidad económica y/o laboral		
	Asalariados		Con percepciones no salariales										
	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	
Sector informal	2,555,050		610,153		624,221		3,238,060		343,084		7,370,568		7,370,568
Trabajo doméstico remunerado	110,982	23,087	5,227	0							116,209	23,087	139,296
Empresas, Gobierno e Instituciones	2,473,468	8,515,331	644,887	216,733		779,765		816,110	243,798		3,362,153	10,327,939	13,690,092
Ámbito agropecuario	1,539,506	245,163	119,546	17,826		255,045	2,437,845		782,914		4,879,811	518,034	5,397,845
Subtotal	6,679,006	8,783,581	1,379,813	234,559	624,221	1,034,810	5,675,905	816,110	1,369,796		15,728,741	10,869,060	
Total	15,462,587		1,614,372		1,659,031		6,492,015		1,369,796				26,597,801

Fuente: INEGI. ENOE

Cuadro 37. ENOE "Matriz Husmanns" segundo trimestre 2005 nacional

Tipo de unidad económica empleadora	Posición en la ocupación y condición de informalidad_nacional												Total
	Trabajadores subordinados y remunerados ¹				Empleadores		Trabajadores por cuenta propia		Trabajadores no remunerados ³		Subtotal por perspectiva de la unidad económica y/o laboral		
	Asalariados		Con percepciones no salariales ²								Informal	Formal	
	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	
Sector informal	3,068,466		794,955		733,778		5,997,575		1,136,446		11,731,220		11,731,220
Trabajo doméstico remunerado	1,582,621	84,769	68,796	338							1,651,417	85,107	1,736,524
Empresas, Gobierno e Instituciones ⁴	4,048,958	13,703,084	1,061,871	299,104		971,928		1,305,561	708,827		5,819,656	16,279,677	22,099,333
Ámbito agropecuario	1,690,060	271,269	137,966	20,149		272,341	2,595,594		1,122,412		5,546,032	563,759	6,109,791
Subtotal	10,390,105	14,059,122	2,063,588	319,591	733,778	1,244,269	8,593,169	1,305,561	2,967,685		24,748,325	16,928,543	
Total	24,449,227		2,383,179		1,978,047		9,898,730		2,967,685				41,676,868

Fuente: INEGI. ENOE

Cuadro 38. ENOE "Matriz Husmanns" segundo trimestre 2005 mujeres

Tipo de unidad económica empleadora	Posición en la ocupación y condición de informalidad_mujeres												Total
	Trabajadores subordinados y remunerados ¹				Empleadores		Trabajadores por cuenta propia		Trabajadores no remunerados ³		Subtotal por perspectiva de la unidad económica y/o laboral		
	Asalariados		Con percepciones no salariales ²								Informal	Formal	
	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	
Sector informal	584,753		139,037		111,398		2,841,058		788,914		4,465,160		4,465,160
Trabajo doméstico remunerado	1,449,659	63,638	63,431	338							1,513,090	63,976	1,577,066
Empresas, Gobierno e Instituciones ⁴	1,609,336	5,281,985	414,994	69,207		184,829		492,687	467,902		2,492,232	6,028,708	8,520,940
Ámbito agropecuario	125,862	43,920	25,442	3,658		19,643	145,924		369,371		666,599	67,221	733,820
Subtotal	3,769,610	5,389,543	642,904	73,203	111,398	204,472	2,986,982	492,687	1,626,187		9,137,081	6,159,905	
Total	9,159,153		716,107		315,870		3,479,669		1,626,187				15,296,986

Fuente: INEGI. ENOE

Cuadro 39. ENOE "Matriz Husmanns" segundo trimestre 2005 hombres

Tipo de unidad económica empleadora	Posición en la ocupación y condición de informalidad_hombres												Total
	Trabajadores subordinados y remunerados ¹				Empleadores		Trabajadores por cuenta propia		Trabajadores no remunerados ³		Subtotal por perspectiva de la unidad económica y/o laboral		
	Asalariados		Con percepciones no salariales ²										
	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	
Sector informal	2,483,713		655,918		622,380		3,156,517		347,532		7,266,060		7,266,060
Trabajo doméstico remunerado	132,962	21,131	5,365	0							138,327	21,131	159,458
Empresas, Gobierno e Instituciones ⁴	2,439,622	8,421,099	646,877	229,897		787,099		812,874	240,925		3,327,424	10,250,969	13,578,393
Ámbito agropecuario	1,564,198	227,349	112,524	16,491		252,698	2,449,670		753,041		4,879,433	496,538	5,375,971
Subtotal	6,620,495	8,669,579	1,420,684	246,388	622,380	1,039,797	5,606,187	812,874	1,341,498		15,611,244	10,768,638	
Total	15,290,074		1,667,072		1,662,177		6,419,061		1,341,498				26,379,882

Fuente: INEGI. ENOE

Cuadro 40. ENOE "Matriz Husmanns" tercer trimestre 2005 nacional

Tipo de unidad económica empleadora	Posición en la ocupación y condición de informalidad_nacional												Total
	Trabajadores subordinados y remunerados ¹				Empleadores		Trabajadores por cuenta propia		Trabajadores no remunerados ³		Subtotal por perspectiva de la unidad económica y/o laboral		
	Asalariados		Con percepciones no salariales ²								Informal	Formal	
	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	
Sector informal	3,095,230		771,770		699,915		6,120,245		1,152,876		11,840,036		11,840,036
Trabajo doméstico remunerado	1,524,269	92,016	72,625	64							1,596,894	92,080	1,688,974
Empresas, Gobierno e Instituciones ⁴	4,238,716	13,885,639	989,271	290,310		1,012,799		1,246,050	710,918		5,938,905	16,434,798	22,373,703
Ámbito agropecuario	1,722,470	227,866	105,126	10,143		286,554	2,760,197		1,319,829		5,907,622	524,563	6,432,185
Subtotal	10,580,685	14,205,521	1,938,792	300,517	699,915	1,299,353	8,880,442	1,246,050	3,183,623		25,283,457	17,051,441	
Total	24,786,206		2,239,309		1,999,268		10,126,492		3,183,623				42,334,898

Fuente: INEGI. ENOE

Cuadro 41. ENOE "Matriz Hussmanns" tercer trimestre 2005 mujeres

Tipo de unidad económica empleadora	Posición en la ocupación y condición de informalidad_mujeres												Total
	Trabajadores subordinados y remunerados ¹				Empleadores		Trabajadores por cuenta propia		Trabajadores no remunerados ³		Subtotal por perspectiva de la unidad económica y/o laboral		
	Asalariados		Con percepciones no salariales ²								Informal	Formal	
	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	
Sector informal	615,518		128,656		123,124		2,939,392		816,434		4,623,124		4,623,124
Trabajo doméstico remunerado	1,419,910	62,503	72,019	64							1,491,929	62,567	1,554,496
Empresas, Gobierno e Instituciones ⁴	1,673,545	5,379,783	328,323	51,895		192,978		446,259	472,964		2,474,832	6,070,915	8,545,747
Ámbito agropecuario	142,388	31,739	19,462	1,756		14,874	156,069		467,568		785,487	48,369	833,856
Subtotal	3,851,361	5,474,025	548,460	53,715	123,124	207,852	3,095,461	446,259	1,756,966		9,375,372	6,181,851	
Total	9,325,386		602,175		330,976		3,541,720		1,756,966				15,557,223

Fuente: INEGI. ENOE

Cuadro 42. ENOE "Matriz Hussmanns" tercer trimestre 2005 hombres

Tipo de unidad económica empleadora	Posición en la ocupación y condición de informalidad_hombres												Total
	Trabajadores subordinados y remunerados ¹				Empleadores		Trabajadores por cuenta propia		Trabajadores no remunerados ³		Subtotal por perspectiva de la unidad económica y/o laboral		
	Asalariados		Con percepciones no salariales ²								Informal	Formal	
	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	
Sector informal	2,479,712		643,114		576,791		3,180,853		336,442		7,216,912		7,216,912
Trabajo doméstico remunerado	104,359	29,513	606	0							104,965	29,513	134,478
Empresas, Gobierno e Instituciones ⁴	2,565,171	8,505,856	660,948	238,415		819,821		799,791	237,954		3,464,073	10,363,883	13,827,956
Ámbito agropecuario	1,580,082	196,127	85,664	8,387		271,680	2,604,128		852,261		5,122,135	476,194	5,598,329
Subtotal	6,729,324	8,731,496	1,390,332	246,802	576,791	1,091,501	5,784,981	799,791	1,426,657		15,908,085	10,869,590	
Total	15,460,820		1,637,134		1,668,292		6,584,772		1,426,657				26,777,675

Fuente: INEGI. ENOE

Cuadro 43. ENOE "Matriz Hussmanns" cuarto trimestre 2005 nacional

Tipo de unidad económica empleadora	Posición en la ocupación y condición de informalidad_nacional												Total
	Trabajadores subordinados y remunerados ¹				Empleadores		Trabajadores por cuenta propia		Trabajadores no remunerados ³		Subtotal por perspectiva de la unidad económica y/o laboral		
	Asalariados		Con percepciones no salariales ²								Informal	Formal	
	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	
Sector informal	3,246,672		801,922		743,473		6,256,275		1,100,101		12,148,443		12,148,443
Trabajo doméstico remunerado	1,642,124	101,959	55,336	0							1,697,460	101,959	1,799,419
Empresas, Gobierno e Instituciones ⁴	4,327,234	14,165,429	924,219	295,106		1,029,376		1,225,578	697,072		5,948,525	16,715,489	22,664,014
Ámbito agropecuario	1,820,525	246,089	139,810	14,466		254,468	2,582,168		1,194,301		5,736,804	515,023	6,251,827
Subtotal	11,036,555	14,513,477	1,921,287	309,572	743,473	1,283,844	8,838,443	1,225,578	2,991,474		25,531,232	17,332,471	
Total	25,550,032		2,230,859		2,027,317		10,064,021		2,991,474				42,863,703

Fuente: INEGI. ENOE

Cuadro 44. ENOE "Matriz Husmanns" cuarto trimestre 2005 mujeres

Tipo de unidad económica empleadora	Posición en la ocupación y condición de informalidad_mujeres												Total
	Trabajadores subordinados y remunerados ¹				Empleadores		Trabajadores por cuenta propia		Trabajadores no remunerados ³		Subtotal por perspectiva de la unidad económica y/o laboral		
	Asalariados		Con percepciones no salariales ²								Informal	Formal	
	Informal	Formal	Informal	Formal									
Sector informal	655,125		115,264		122,823		2,945,223		802,344		4,640,779		4,640,779
Trabajo doméstico remunerado	1,511,599	70,399	53,688	0							1,565,287	70,399	1,635,686
Empresas, Gobierno e Instituciones ⁴	1,768,813	5,520,236	312,630	59,236		215,035		444,880	485,013		2,566,456	6,239,387	8,805,843
Ámbito agropecuario	159,206	32,436	28,400	2,649		14,031	133,925		417,360		738,891	49,116	788,007
Subtotal	4,094,743	5,623,071	509,982	61,885	122,823	229,066	3,079,148	444,880	1,704,717		9,511,413	6,358,902	
Total	9,717,814		571,867		351,889		3,524,028		1,704,717				15,870,315

Fuente: INEGI. ENOE

Cuadro 45. ENOE "Matriz Hussmanns" cuarto trimestre 2005 hombres

Tipo de unidad económica empleadora	Posición en la ocupación y condición de informalidad_hombres												Total
	Trabajadores subordinados y remunerados ¹				Empleadores		Trabajadores por cuenta propia		Trabajadores no remunerados ³		Subtotal por perspectiva de la unidad económica y/o laboral		
	Asalariados		Con percepciones no salariales ²								Informal	Formal	
	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	
Sector informal	2,591,547		686,658		620,650		3,311,052		297,757		7,507,664		7,507,664
Trabajo doméstico remunerado	130,525	31,560	1,648	0							132,173	31,560	163,733
Empresas, Gobierno e Instituciones ⁴	2,558,421	8,645,193	611,589	235,870		814,341		780,698	212,059		3,382,069	10,476,102	13,858,171
Ámbito agropecuario	1,661,319	213,653	111,410	11,817		240,437	2,448,243		776,941		4,997,913	465,907	5,463,820
Subtotal	6,941,812	8,890,406	1,411,305	247,687	620,650	1,054,778	5,759,295	780,698	1,286,757		16,019,819	10,973,569	
Total	15,832,218		1,658,992		1,675,428		6,539,993		1,286,757				26,993,388

Fuente: INEGI. ENOE

Cuadro 46. ENOE "Matriz Husmanns" primer trimestre 2020 nacional

Tipo de unidad económica empleadora	Posición en la ocupación y condición de informalidad												Total
	Trabajadores subordinados y remunerados				Empleadores		Trabajadores por cuenta propia		Trabajadores no remunerados		Subtotal por perspectiva de la unidad económica y/o laboral		
	Asalariados		Con percepciones no salariales										
	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	
Sector informal	4,266,274		684,232		1,088,230		8,250,132		993,971		15,282,839		15,282,839
Trabajo doméstico remunerado	2,286,170	87,604	20,026	269							2,306,196	87,873	2,394,069
Empresas, Gobierno e Instituciones	6,315,749	20,134,077	907,542	165,536		1,200,912		1,844,836	532,385		7,755,676	23,345,361	31,101,037
Ámbito agropecuario	2,501,896	424,062	166,437	15,515		438,259	2,337,455		690,735		5,696,523	877,836	6,574,359
Subtotal	15,370,089	20,645,743	1,778,237	181,320	1,088,230	1,639,171	10,587,587	1,844,836	2,217,091		31,041,234	24,311,070	
Total	36,015,832		1,959,557		2,727,401		12,432,423		2,217,091				55,352,304

A partir del primer trimestre de 2018 se añade a la publicación una evaluación y de ahí los colores en las celdas: "Las estimaciones que aparecen en este cuadro están coloreadas de acuerdo con su nivel de precisión, en *Alta*, *Moderada* y *Baja*, tomando como referencia el coeficiente de variación CV (%). Una precisión *Baja* requiere un uso cauteloso de la estimación en el que se analicen las causas de la alta variabilidad y se consideren otros indicadores de precisión y confiabilidad, como el intervalo de confianza, **Alta**, CV en el rango de (0,15), **Moderada**, CV en el rango de [15, 30), **Baja**, CV de 30% en adelante" (ENOE, Informalidad laboral- enero – marzo 2018).

Fuente: INEGI. ENOE

Cuadro 47. ENOE "Matriz Husmanns" primer trimestre 2020 mujeres

Tipo de unidad económica empleadora	Posición en la ocupación y condición de informalidad												Total
	Trabajadores subordinados y remunerados				Empleadores		Trabajadores por cuenta propia		Trabajadores no remunerados		Subtotal por perspectiva de la unidad económica y/o laboral		
	Asalariados		Con percepciones no salariales								Informal	Formal	
	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	
Sector informal	1,049,659		85,718		258,067		4,228,054		701,979		6,323,477		6,323,477
Trabajo doméstico remunerado	2,116,643	57,546	17,975	211							2,134,618	57,757	2,192,375
Empresas, Gobierno e Instituciones	2,698,437	8,252,878	257,651	30,405		292,547		674,649	373,291		3,329,379	9,250,479	12,579,858
Ámbito agropecuario	240,382	80,687	33,219	3,627		20,644	144,467		249,359		667,427	104,958	772,385
Subtotal	6,105,121	8,391,111	394,563	34,243	258,067	313,191	4,372,521	674,649	1,324,629		12,454,901	9,413,194	
Total	14,496,232		428,806		571,258		5,047,170		1,324,629				21,868,095

A partir del primer trimestre de 2018 se añade a la publicación una evaluación y de ahí los colores en las celdas: "Las estimaciones que aparecen en este cuadro están coloreadas de acuerdo con su nivel de precisión, en *Alta*, *Moderada* y *Baja*, tomando como referencia el coeficiente de variación CV (%). Una precisión *Baja* requiere un uso cauteloso de la estimación en el que se analicen las causas de la alta variabilidad y se consideren otros indicadores de precisión y confiabilidad, como el intervalo de confianza, **Alta**, CV en el rango de (0,15), **Moderada**, CV en el rango de [15, 30], **Baja**, CV de 30% en adelante" (ENOE, Informalidad laboral- enero – marzo 2018).

Fuente: INEGI. ENOE

Cuadro 48. ENOE "Matriz Husmanns" primer trimestre 2020 hombres

Tipo de unidad económica empleadora	Posición en la ocupación y condición de informalidad												Total
	Trabajadores subordinados y remunerados				Empleadores		Trabajadores por cuenta propia		Trabajadores no remunerados		Subtotal por perspectiva de la unidad económica y/o laboral		
	Asalariados		Con percepciones no salariales								Informal	Formal	
	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	
Sector informal	3,216,615		598,514		830,163		4,022,078		291,992		8,959,362		8,959,362
Trabajo doméstico remunerado	169,527	30,058	2,051	58							171,578	30,116	201,694
Empresas, Gobierno e Instituciones	3,617,312	11,881,199	649,891	135,131		908,365		1,170,187	159,094		4,426,297	14,094,882	18,521,179
Ámbito agropecuario	2,261,514	343,375	133,218	11,888		417,615		2,192,988		441,376	5,029,096	772,878	5,801,974
Subtotal	9,264,968	12,254,632	1,383,674	147,077	830,163	1,325,980	6,215,066	1,170,187	892,462		18,586,333	14,897,876	
Total	21,519,600		1,530,751		2,156,143		7,385,253		892,462				33,484,209

A partir del primer trimestre de 2018 se añade a la publicación una evaluación y de ahí los colores en las celdas: "Las estimaciones que aparecen en este cuadro están coloreadas de acuerdo con su nivel de precisión, en *Alta*, *Moderada* y *Baja*, tomando como referencia el coeficiente de variación CV (%). Una precisión *Baja* requiere un uso cauteloso de la estimación en el que se analicen las causas de la alta variabilidad y se consideren otros indicadores de precisión y confiabilidad, como el intervalo de confianza, **Alta**, CV en el rango de (0,15), **Moderada**, CV en el rango de [15, 30], **Baja**, CV de 30% en adelante" (ENOE, Informalidad laboral- enero – marzo 2018).

Fuente: INEGI. ENOE

Tomando solamente las matrices en los extremos del lapso comprendido entre el primer trimestre de 2005 y el primer trimestre de 2020, se puede observar desde la perspectiva de unidad económica (renglones) que:

- Para el primer corte temporal, a nivel agregado, el trabajo doméstico se realizó en un 94.4% de unidades económicas informales, mientras que solo el 5.6% se realiza en unidades formales.
- Para el primer trimestre de 2020, a nivel agregado, el trabajo doméstico se realizó en un 96.3% en unidades informales, con solo el 3.7% en formales.
- En el subconjunto comprendido por “Empresas, gobierno e instituciones” en el 2005-I, 26.3% de los ocupados lo hacen de forma informal, mientras que el 73.7% son formales.
- Mientras que en el 2020-I en el subconjunto comprendido por “Empresas, gobierno e instituciones”, 24.9% de los ocupados lo hacen de forma informal, mientras que el 75.1% son formales.
- Por su parte para el ámbito agropecuario, en el primer trimestre de 2005, se tuvo que el 90.5% de los ocupados lo realizaron de forma informal, mientras que solo el 9.5% fueron formales.
- Para el segundo corte temporal, 2020-I, en el ámbito agropecuario laboraron de forma informal el 86.6%, por un 13.4% de formales.

En la segmentación por género se observa que en el primer trimestre de 2005:

- Las trabajadoras dedicadas al sector informal en este primer trimestre participaron con el 36.5% del total.
- En el trabajo doméstico, las mujeres fueron el 91.6% del total nacional en estas actividades, del cual, el 95.4% trabajó de forma informal, por el 4.6% que lo hizo de manera formal.
- En cuanto a la ocupación en “Empresas, gobierno e instituciones”, las mujeres fueron el 38.0% del total ocupado, de las cuales 29.2% lo hizo de manera informal, por 70.8% formalmente.
- En el ámbito agropecuario, las mujeres representaron el 11.3% del total en estas actividades, en dónde el 91.1% lo hizo informalmente por un 8.9% de manera formal.

En la segmentación por género se observa que en el primer trimestre de 2020:

- En el sector informal, las mujeres representaron en este trimestre el 41.4% del total.
- En el trabajo doméstico, las mujeres representaron el 91.6% de las personas que laboran en estas actividades, en dónde 97.4% de las trabajadoras lo hicieron de manera informal y solo 2.6% lo hicieron formalmente.
- En el trabajo en empresas, gobierno e instituciones, las mujeres representaron el 40.4% de las personas que laboran en estas empresas, en dónde el 26.5% de las trabajadoras lo hacen de manera informal y solo 73.5% lo hace de forma formal.
- Por su parte, en las actividades agropecuarias, las mujeres fueron el 11.7% del total de ocupadas, de las cuales 86.4% lo hicieron en la economía informal, por un 13.6% que laboraron “formalmente”.

Anexo 2.

- El total de la población ocupada por posición en la ocupación formal e informal.
- Población ocupada no agropecuaria formal e informal.
- Población ocupada por ámbito agropecuario.
- Población ocupada en el sector informal.
- Población ocupada, trabajadores subordinados y remunerados.
- Población ocupada, como empleadores.
- Población ocupada, como cuenta propia.
- Población ocupada, trabajadores no remunerados.

Cuadro 49. Población ocupada por posición en la ocupación (resultados trimestrales totales de la ENOE, (15 años y más).

Trimestre	Pob ocupada Nacional	Mujeres			Hombres			Total posición		Participación							
		Total	Formal	Informal	Total	Formal	Informal	Formal	Informal	Mujeres			Hombres			Total posición	
										Total	Formal	Informal	Total	Formal	Informal	Formal	Informal
		Unidad de medida: número de personas								Porcentaje							
2005/01	41,441,076.00	14,843,275.00	6,073,521	8,769,754	26,597,801.00	10,869,060	15,728,741	16,942,581	24,498,495	35.8%	40.9%	59.1%	64.2%	40.9%	59.1%	40.9%	59.1%
2005/02	41,676,868.00	15,296,986.00	6,159,905	9,137,081	26,379,882.00	10,768,638	15,611,244	16,928,543	24,748,325	36.7%	40.3%	59.7%	63.3%	40.8%	59.2%	40.6%	59.4%
2005/03	42,334,898.00	15,557,223.00	6,181,851	9,375,372	26,777,675.00	10,869,590	15,908,085	17,051,441	25,283,457	36.7%	39.7%	60.3%	63.3%	40.6%	59.4%	40.3%	59.7%
2005/04	42,863,703.00	15,870,315.00	6,358,902	9,511,413	26,993,388.00	10,973,569	16,019,819	17,332,471	25,531,232	37.0%	40.1%	59.9%	63.0%	40.7%	59.3%	40.4%	59.6%
2006/01	42,740,936.00	15,826,941.00	6,525,847	9,301,094	26,913,995.00	11,175,880	15,738,115	17,701,727	25,039,209	37.0%	41.2%	58.8%	63.0%	41.5%	58.5%	41.4%	58.6%
2006/02	43,212,434.00	16,007,764.00	6,511,544	9,496,220	27,204,670.00	11,172,821	16,031,849	17,684,365	25,528,069	37.0%	40.7%	59.3%	63.0%	41.1%	58.9%	40.9%	59.1%
2006/03	43,617,867.00	16,283,505.00	6,778,607	9,504,898	27,334,362.00	11,516,497	15,817,865	18,295,104	25,322,763	37.3%	41.6%	58.4%	62.7%	42.1%	57.9%	41.9%	58.1%
2006/04	43,942,607.00	16,443,138.00	6,872,071	9,571,067	27,499,469.00	11,694,202	15,805,267	18,566,273	25,376,334	37.4%	41.8%	58.2%	62.6%	42.5%	57.5%	42.3%	57.7%
2007/01	43,526,125.00	16,239,553.00	6,828,246	9,411,307	27,286,572.00	11,656,018	15,630,554	18,484,264	25,041,861	37.3%	42.0%	58.0%	62.7%	42.7%	57.3%	42.5%	57.5%
2007/02	44,050,928.00	16,501,458.00	6,795,473	9,705,985	27,549,470.00	11,726,344	15,823,126	18,521,817	25,529,111	37.5%	41.2%	58.8%	62.5%	42.6%	57.4%	42.0%	58.0%
2007/03	44,101,860.00	16,501,525.00	6,928,909	9,572,616	27,600,335.00	11,744,986	15,855,349	18,673,895	25,427,965	37.4%	42.0%	58.0%	62.6%	42.6%	57.4%	42.3%	57.7%
2007/04	45,246,080.00	17,158,304.00	6,952,999	10,205,305	28,087,776.00	11,915,402	16,172,374	18,868,401	26,377,679	37.9%	40.5%	59.5%	62.1%	42.4%	57.6%	41.7%	58.3%
2008/01	44,651,965.00	16,769,645.00	6,949,585	9,820,060	27,882,320.00	11,942,443	15,939,877	18,892,028	25,759,937	37.6%	41.4%	58.6%	62.4%	42.8%	57.2%	42.3%	57.7%
2008/02	45,293,616.00	16,987,934.00	6,903,469	10,084,465	28,305,682.00	11,971,046	16,334,636	18,874,515	26,419,101	37.5%	40.6%	59.4%	62.5%	42.3%	57.7%	41.7%	58.3%
2008/03	45,029,841.00	16,735,951.00	6,960,074	9,775,877	28,293,890.00	11,949,336	16,344,554	18,909,410	26,120,431	37.2%	41.6%	58.4%	62.8%	42.2%	57.8%	42.0%	58.0%
2008/04	44,798,686.00	16,717,832.00	6,874,300	9,843,532	28,080,854.00	11,734,559	16,346,295	18,608,859	26,189,827	37.3%	41.1%	58.9%	62.7%	41.8%	58.2%	41.5%	58.5%
2009/01	44,627,384.00	16,617,376.00	6,864,023	9,753,353	28,010,008.00	11,594,015	16,415,993	18,458,038	26,169,346	37.2%	41.3%	58.7%	62.8%	41.4%	58.6%	41.4%	58.6%
2009/02	45,027,104.00	16,831,830.00	6,814,254	10,017,576	28,195,274.00	11,427,210	16,768,064	18,241,464	26,785,640	37.4%	40.5%	59.5%	62.6%	40.5%	59.5%	40.5%	59.5%
2009/03	45,743,215.00	17,391,106.00	6,880,860	10,510,246	28,352,109.00	11,525,379	16,826,730	18,406,239	27,336,976	38.0%	39.6%	60.4%	62.0%	40.7%	59.3%	40.2%	59.8%
2009/04	46,343,704.00	17,594,013.00	6,890,149	10,703,864	28,749,691.00	11,637,701	17,111,990	18,527,850	27,815,854	38.0%	39.2%	60.8%	62.0%	40.5%	59.5%	40.0%	60.0%
2010/01	45,524,339.00	17,103,008.00	6,812,396	10,290,612	28,421,331.00	11,619,797	16,801,534	18,432,193	27,092,146	37.6%	39.8%	60.2%	62.4%	40.9%	59.1%	40.5%	59.5%
2010/02	46,597,624.00	17,540,414.00	6,945,158	10,595,256	29,057,210.00	11,744,408	17,312,802	18,689,566	27,908,058	37.6%	39.6%	60.4%	62.4%	40.4%	59.6%	40.1%	59.9%
2010/03	46,452,588.00	17,469,831.00	6,967,338	10,502,493	28,982,757.00	11,958,209	17,024,548	18,925,547	27,527,041	37.6%	39.9%	60.1%	62.4%	41.3%	58.7%	40.7%	59.3%
2010/04	45,911,934.00	17,143,259.00	6,916,131	10,227,128	28,768,675.00	11,784,398	16,984,277	18,700,529	27,211,405	37.3%	40.3%	59.7%	62.7%	41.0%	59.0%	40.7%	59.3%
2011/01	46,005,815.00	17,071,318.00	6,913,523	10,157,795	28,934,497.00	11,858,480	17,076,017	18,772,003	27,233,812	37.1%	40.5%	59.5%	62.9%	41.0%	59.0%	40.8%	59.2%
2011/02	46,891,586.00	17,575,169.00	7,034,495	10,540,674	29,316,417.00	12,097,668	17,218,749	19,132,163	27,759,423	37.5%	40.0%	60.0%	62.5%	41.3%	58.7%	40.8%	59.2%
2011/03	47,350,681.00	17,742,234.00	7,041,259	10,700,975	29,608,447.00	12,089,182	17,519,265	19,130,441	28,220,240	37.5%	39.7%	60.3%	62.5%	40.8%	59.2%	40.4%	59.6%
2011/04	48,307,467.00	18,624,082.00	7,322,032	11,302,050	29,683,385.00	12,165,460	17,517,925	19,487,492	28,819,975	38.6%	39.3%	60.7%	61.4%	41.0%	59.0%	40.3%	59.7%
2012/01	47,726,265.00	18,047,513.00	7,197,507	10,850,006	29,678,752.00	12,156,080	17,522,672	19,353,587	28,372,678	37.8%	39.9%	60.1%	62.2%	41.0%	59.0%	40.6%	59.4%
2012/02	49,003,380.00	18,779,011.00	7,367,775	11,411,236	30,224,369.00	12,413,033	17,811,336	19,780,808	29,222,572	38.3%	39.2%	60.8%	61.7%	41.1%	58.9%	40.4%	59.6%
2012/03	49,275,020.00	18,816,395.00	7,378,260	11,438,135	30,458,625.00	12,440,655	18,017,970	19,818,915	29,456,105	38.2%	39.2%	60.8%	61.8%	40.8%	59.2%	40.2%	59.8%
2012/04	48,822,271.00	18,691,081.00	7,358,027	11,333,054	30,131,190.00	12,352,621	17,778,569	19,710,648	29,111,623	38.3%	39.4%	60.6%	61.7%	41.0%	59.0%	40.4%	59.6%
2013/01	48,358,255.00	18,286,318.00	7,427,896	10,858,422	30,071,937.00	12,531,461	17,540,476	19,959,357	28,398,898	37.8%	40.6%	59.4%	62.2%	41.7%	58.3%	41.3%	58.7%

Cuadro 49. Población ocupada por posición en la ocupación (resultados trimestrales totales de la ENOE, (15 años y más).

Trimestre	Pob ocupada Nacional	Mujeres			Hombres			Total posición		Participación							
		Total	Formal	Informal	Total	Formal	Informal	Formal	Informal	Mujeres			Hombres			Total posición	
										Total	Formal	Informal	Total	Formal	Informal	Formal	Informal
		Unidad de medida: número de personas									Porcentaje						
2013/02	49,296,229.00	18,962,245.00	7,627,015	11,335,230	30,333,984.00	12,642,115	17,691,869	20,269,130	29,027,099	38.5%	40.2%	59.8%	61.5%	41.7%	58.3%	41.1%	58.9%
2013/03	49,309,167.00	18,893,666.00	7,650,791	11,242,875	30,415,501.00	12,606,455	17,809,046	20,257,246	29,051,921	38.3%	40.5%	59.5%	61.7%	41.4%	58.6%	41.1%	58.9%
2013/04	49,945,599.00	19,174,537.00	7,738,742	11,435,795	30,771,062.00	12,940,473	17,830,589	20,679,215	29,266,384	38.4%	40.4%	59.6%	61.6%	42.1%	57.9%	41.4%	58.6%
2014/01	49,080,947.00	18,606,618.00	7,690,028	10,916,590	30,474,329.00	12,925,048	17,549,281	20,615,076	28,465,871	37.9%	41.3%	58.7%	62.1%	42.4%	57.6%	42.0%	58.0%
2014/02	49,301,557.00	18,710,926.00	7,805,638	10,905,288	30,590,631.00	13,118,589	17,472,042	20,924,227	28,377,330	38.0%	41.7%	58.3%	62.0%	42.9%	57.1%	42.4%	57.6%
2014/03	49,455,344.00	18,606,074.00	7,763,099	10,842,975	30,849,270.00	13,066,375	17,782,895	20,829,474	28,625,870	37.6%	41.7%	58.3%	62.4%	42.4%	57.6%	42.1%	57.9%
2014/04	49,823,798.00	18,791,666.00	7,791,258	11,000,408	31,032,132.00	13,175,607	17,856,525	20,966,865	28,856,933	37.7%	41.5%	58.5%	62.3%	42.5%	57.5%	42.1%	57.9%
2015/01	49,806,064.00	18,796,071.00	7,871,609	10,924,462	31,009,993.00	13,239,800	17,770,193	21,111,409	28,694,655	37.7%	41.9%	58.1%	62.3%	42.7%	57.3%	42.4%	57.6%
2015/02	50,336,088.00	19,027,016.00	7,879,390	11,147,626	31,309,072.00	13,356,868	17,952,204	21,236,258	29,099,830	37.8%	41.4%	58.6%	62.2%	42.7%	57.3%	42.2%	57.8%
2015/03	50,734,656.00	19,276,695.00	8,003,926	11,272,769	31,457,961.00	13,409,784	18,048,177	21,413,710	29,320,946	38.0%	41.5%	58.5%	62.0%	42.6%	57.4%	42.2%	57.8%
2015/04	51,568,519.00	19,810,743.00	8,014,075	11,796,668	31,757,776.00	13,552,954	18,204,822	21,567,029	30,001,490	38.4%	40.5%	59.5%	61.6%	42.7%	57.3%	41.8%	58.2%
2016/01	50,778,629.00	19,296,727.00	8,071,419	11,225,308	31,481,902.00	13,579,913	17,901,989	21,651,332	29,127,297	38.0%	41.8%	58.2%	62.0%	43.1%	56.9%	42.6%	57.4%
2016/02	51,433,590.00	19,653,488.00	8,305,926	11,347,562	31,780,102.00	13,715,479	18,064,623	22,021,405	29,412,185	38.2%	42.3%	57.7%	61.8%	43.2%	56.8%	42.8%	57.2%
2016/03	52,043,100.00	19,924,467.00	8,325,412	11,599,055	32,118,633.00	13,862,134	18,256,499	22,187,546	29,855,554	38.3%	41.8%	58.2%	61.7%	43.2%	56.8%	42.6%	57.4%
2016/04	52,123,674.00	19,907,543.00	8,414,101	11,493,442	32,216,131.00	13,874,146	18,341,985	22,288,247	29,835,427	38.2%	42.3%	57.7%	61.8%	43.1%	56.9%	42.8%	57.2%
2017/01	51,859,895.00	19,726,958.00	8,335,084	11,391,874	32,132,937.00	13,874,343	18,258,594	22,209,427	29,650,468	38.0%	42.3%	57.7%	62.0%	43.2%	56.8%	42.8%	57.2%
2017/02	52,198,611.00	19,868,078.00	8,590,889	11,277,189	32,330,533.00	14,111,215	18,219,318	22,702,104	29,496,507	38.1%	43.2%	56.8%	61.9%	43.6%	56.4%	43.5%	56.5%
2017/03	52,438,646.00	19,872,313.00	8,446,612	11,425,701	32,566,333.00	14,004,819	18,561,514	22,451,431	29,987,215	37.9%	42.5%	57.5%	62.1%	43.0%	57.0%	42.8%	57.2%
2017/04	52,865,845.00	20,182,970.00	8,606,411	11,576,559	32,682,875.00	14,102,108	18,580,767	22,708,519	30,157,326	38.2%	42.6%	57.4%	61.8%	43.1%	56.9%	43.0%	57.0%
2018/01	52,876,916.00	20,100,506.00	8,632,307	11,468,199	32,776,410.00	14,238,680	18,537,730	22,870,987	30,005,929	38.0%	42.9%	57.1%	62.0%	43.4%	56.6%	43.3%	56.7%
2018/02	53,785,257.00	20,666,925.00	8,848,618	11,818,307	33,118,332.00	14,468,798	18,649,534	23,317,416	30,467,841	38.4%	42.8%	57.2%	61.6%	43.7%	56.3%	43.4%	56.6%
2018/03	54,027,997.00	20,599,736.00	8,867,366	11,732,370	33,428,261.00	14,525,624	18,902,637	23,392,990	30,635,007	38.1%	43.0%	57.0%	61.9%	43.5%	56.5%	43.3%	56.7%
2018/04	54,194,608.00	20,908,056.00	8,894,561	12,013,495	33,286,552.00	14,607,008	18,679,544	23,501,569	30,693,039	38.6%	42.5%	57.5%	61.4%	43.9%	56.1%	43.4%	56.6%
2019/01	54,152,266.00	20,883,061.00	8,826,706	12,056,355	33,269,205.00	14,522,259	18,746,946	23,348,965	30,803,301	38.6%	42.3%	57.7%	61.4%	43.7%	56.3%	43.1%	56.9%
2019/02	54,936,719.00	21,486,902.00	9,169,745	12,317,157	33,449,817.00	14,817,347	18,632,470	23,987,092	30,949,627	39.1%	42.7%	57.3%	60.9%	44.3%	55.7%	43.7%	56.3%
2019/03	55,201,939.00	21,565,060.00	9,131,410	12,433,650	33,636,879.00	14,881,483	18,755,396	24,012,893	31,189,046	39.1%	42.3%	57.7%	60.9%	44.2%	55.8%	43.5%	56.5%
2019/04	55,683,450.00	22,032,255.00	9,331,950	12,700,305	33,651,195.00	15,037,251	18,613,944	24,369,201	31,314,249	39.6%	42.4%	57.6%	60.4%	44.7%	55.3%	43.8%	56.2%
2020/01	55,352,304.00	21,868,095.00	9,413,194	12,454,901	33,484,209.00	14,897,876	18,586,333	24,311,070	31,041,234	39.5%	43.0%	57.0%	60.5%	44.5%	55.5%	43.9%	56.1%

Notas: a/ Los datos absolutos de las encuestas en hogares se ajustan siempre a proyecciones demográficas, no sólo con la finalidad de tener un referente poblacional en periodos intercensales, sino también para eliminar las fluctuaciones en los datos estimados que son inherentes a los esquemas de muestreo probabilístico propios de estas encuestas, lo que facilita las comparaciones en el tiempo. Las proyecciones se actualizan cada vez que se tienen nuevos datos de población; en este contexto, el Censo de Población y Vivienda de 2010, al proporcionar información sobre la magnitud y la distribución de la población en el país, obliga a llevar a cabo una conciliación demográfica, que permite a su vez, elaborar las proyecciones de población oficiales para el país, con las que es posible expandir los datos que provienen de las encuestas en hogares. Por lo anterior, los datos de la ENOE que ahora se presentan a escala nacional y para cuatro tamaños de localidad, por entidad federativa y por ciudad autorrepresentada, corresponden a una estimación de población realizada por el INEGI, a partir de las proyecciones demográficas del CONAPO actualizadas en abril de 2013.

Fuente: INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo.

Cuadro 50 Población ocupada no agropecuaria (resultados trimestrales totales de la ENOE, 15 años y más)

Trimestre	Pob ocupada Nacional	Pob ocupada no agropecuaria total	Mujeres	Hombres	Formal	Informal	Proporciones				
							No agropecuaria total / nacional	mujeres / total	hombres / total	formal / total	informal / total
							Unidad de medida: número de personas			Porcentaje	
2005/01	41,441,076.00	35,358,834	14,158,878	21,199,956	16,363,929	18,994,905	85.3%	40.0%	60.0%	46.3%	53.7%
2005/02	41,676,868.00	35,567,077	14,563,166	21,003,911	16,364,784	19,202,293	85.3%	40.9%	59.1%	46.0%	54.0%
2005/03	42,334,898.00	35,902,713	14,723,367	21,179,346	16,526,878	19,375,835	84.8%	41.0%	59.0%	46.0%	54.0%
2005/04	42,863,703.00	36,611,876	15,082,308	21,529,568	16,817,448	19,794,428	85.4%	41.2%	58.8%	45.9%	54.1%
2006/01	42,740,936.00	36,757,994	15,139,264	21,618,730	17,137,954	19,620,040	86.0%	41.2%	58.8%	46.6%	53.4%
2006/02	43,212,434.00	37,059,727	15,256,091	21,803,636	17,162,153	19,897,574	85.8%	41.2%	58.8%	46.3%	53.7%
2006/03	43,617,867.00	37,459,094	15,499,282	21,959,812	17,767,666	19,691,428	85.9%	41.4%	58.6%	47.4%	52.6%
2006/04	43,942,607.00	37,730,359	15,655,207	22,075,152	18,012,072	19,718,287	85.9%	41.5%	58.5%	47.7%	52.3%
2007/01	43,526,125.00	37,610,861	15,525,456	22,085,405	17,906,985	19,703,876	86.4%	41.3%	58.7%	47.6%	52.4%
2007/02	44,050,928.00	38,089,105	15,782,160	22,306,945	17,939,266	20,149,839	86.5%	41.4%	58.6%	47.1%	52.9%
2007/03	44,101,860.00	38,001,438	15,711,493	22,289,945	18,136,993	19,864,445	86.2%	41.3%	58.7%	47.7%	52.3%
2007/04	45,246,080.00	39,043,949	16,316,982	22,726,967	18,289,224	20,754,725	86.3%	41.8%	58.2%	46.8%	53.2%
2008/01	44,651,965.00	38,719,764	15,992,989	22,726,775	18,287,461	20,432,303	86.7%	41.3%	58.7%	47.2%	52.8%
2008/02	45,293,616.00	39,234,119	16,285,561	22,948,558	18,304,053	20,930,066	86.6%	41.5%	58.5%	46.7%	53.3%
2008/03	45,029,841.00	38,811,885	15,988,738	22,823,147	18,347,740	20,464,145	86.2%	41.2%	58.8%	47.3%	52.7%
2008/04	44,798,686.00	38,553,930	15,980,523	22,573,407	18,082,969	20,470,961	86.1%	41.4%	58.6%	46.9%	53.1%
2009/01	44,627,384.00	38,809,923	16,073,443	22,736,480	17,895,054	20,914,869	87.0%	41.4%	58.6%	46.1%	53.9%
2009/02	45,027,104.00	38,969,055	16,236,648	22,732,407	17,687,343	21,281,712	86.5%	41.7%	58.3%	45.4%	54.6%
2009/03	45,743,215.00	39,334,245	16,621,477	22,712,768	17,883,521	21,450,724	86.0%	42.3%	57.7%	45.5%	54.5%
2009/04	46,343,704.00	39,759,011	16,829,860	22,929,151	17,934,648	21,824,363	85.8%	42.3%	57.7%	45.1%	54.9%
2010/01	45,524,339.00	39,475,153	16,497,581	22,977,572	17,793,609	21,681,544	86.7%	41.8%	58.2%	45.1%	54.9%
2010/02	46,597,624.00	40,180,632	16,851,166	23,329,466	18,095,124	22,085,508	86.2%	41.9%	58.1%	45.0%	55.0%
2010/03	46,452,588.00	39,986,213	16,771,189	23,215,024	18,359,988	21,626,225	86.1%	41.9%	58.1%	45.9%	54.1%
2010/04	45,911,934.00	39,381,227	16,418,260	22,962,967	18,107,006	21,274,221	85.8%	41.7%	58.3%	46.0%	54.0%
2011/01	46,005,815.00	39,978,884	16,505,813	23,473,071	18,235,511	21,743,373	86.9%	41.3%	58.7%	45.6%	54.4%
2011/02	46,891,586.00	40,645,860	16,942,283	23,703,577	18,532,852	22,113,008	86.7%	41.7%	58.3%	45.6%	54.4%
2011/03	47,350,681.00	40,680,188	16,988,345	23,691,843	18,507,359	22,172,829	85.9%	41.8%	58.2%	45.5%	54.5%
2011/04	48,307,467.00	41,672,684	17,765,834	23,906,850	18,858,575	22,814,109	86.3%	42.6%	57.4%	45.3%	54.7%
2012/01	47,726,265.00	41,421,527	17,340,830	24,080,697	18,760,263	22,661,264	86.8%	41.9%	58.1%	45.3%	54.7%
2012/02	49,003,380.00	42,429,881	18,002,877	24,427,004	19,204,989	23,224,892	86.6%	42.4%	57.6%	45.3%	54.7%
2012/03	49,275,020.00	42,546,975	18,026,569	24,520,406	19,232,787	23,314,188	86.3%	42.4%	57.6%	45.2%	54.8%
2012/04	48,822,271.00	41,936,765	17,871,418	24,065,347	19,131,020	22,805,745	85.9%	42.6%	57.4%	45.6%	54.4%
2013/01	48,358,255.00	41,940,027	17,598,346	24,341,681	19,336,419	22,603,608	86.7%	42.0%	58.0%	46.1%	53.9%

Cuadro 50 Población ocupada no agropecuaria (resultados trimestrales totales de la ENOE, 15 años y más)

Trimestre	Pob ocupada Nacional	Pob ocupada no agropecuaria total	Mujeres	Hombres	Formal	Informal	Proporciones				
							No agropecuaria total / nacional	mujeres / total	hombres / total	formal / total	informal / total
							Unidad de medida: número de personas				
2013/02	49,296,229.00	42,702,064	18,257,860	24,444,204	19,650,686	23,051,378	86.6%	42.8%	57.2%	46.0%	54.0%
2013/03	49,309,167.00	42,538,796	18,138,614	24,400,182	19,665,620	22,873,176	86.3%	42.6%	57.4%	46.2%	53.8%
2013/04	49,945,599.00	43,066,260	18,364,291	24,701,969	19,981,498	23,084,762	86.2%	42.6%	57.4%	46.4%	53.6%
2014/01	49,080,947.00	42,502,414	17,919,557	24,582,857	19,972,877	22,529,537	86.6%	42.2%	57.8%	47.0%	53.0%
2014/02	49,301,557.00	42,622,050	18,018,648	24,603,402	20,228,962	22,393,088	86.5%	42.3%	57.7%	47.5%	52.5%
2014/03	49,455,344.00	42,574,026	17,905,800	24,668,226	20,200,649	22,373,377	86.1%	42.1%	57.9%	47.4%	52.6%
2014/04	49,823,798.00	42,960,963	18,062,984	24,897,979	20,296,307	22,664,656	86.2%	42.0%	58.0%	47.2%	52.8%
2015/01	49,806,064.00	43,293,436	18,144,888	25,148,548	20,423,942	22,869,494	86.9%	41.9%	58.1%	47.2%	52.8%
2015/02	50,336,088.00	43,563,514	18,342,786	25,220,728	20,566,189	22,997,325	86.5%	42.1%	57.9%	47.2%	52.8%
2015/03	50,734,656.00	43,940,036	18,549,077	25,390,959	20,703,453	23,236,583	86.6%	42.2%	57.8%	47.1%	52.9%
2015/04	51,568,519.00	44,672,562	19,007,511	25,665,051	20,815,033	23,857,529	86.6%	42.5%	57.5%	46.6%	53.4%
2016/01	50,778,629.00	44,351,245	18,670,333	25,680,912	20,892,142	23,459,103	87.3%	42.1%	57.9%	47.1%	52.9%
2016/02	51,433,590.00	44,818,114	18,964,034	25,854,080	21,307,179	23,510,935	87.1%	42.3%	57.7%	47.5%	52.5%
2016/03	52,043,100.00	45,165,481	19,162,393	26,003,088	21,486,999	23,678,482	86.8%	42.4%	57.6%	47.6%	52.4%
2016/04	52,123,674.00	45,203,127	19,112,541	26,090,586	21,532,912	23,670,215	86.7%	42.3%	57.7%	47.6%	52.4%
2017/01	51,859,895.00	45,322,765	19,021,868	26,300,897	21,452,256	23,870,509	87.4%	42.0%	58.0%	47.3%	52.7%
2017/02	52,198,611.00	45,502,149	19,112,269	26,389,880	21,934,964	23,567,185	87.2%	42.0%	58.0%	48.2%	51.8%
2017/03	52,438,646.00	45,483,908	19,141,006	26,342,902	21,763,274	23,720,634	86.7%	42.1%	57.9%	47.8%	52.2%
2017/04	52,865,845.00	45,809,101	19,335,379	26,473,722	21,943,267	23,865,834	86.7%	42.2%	57.8%	47.9%	52.1%
2018/01	52,876,916.00	46,156,812	19,395,852	26,760,960	22,065,702	24,091,110	87.3%	42.0%	58.0%	47.8%	52.2%
2018/02	53,785,257.00	47,067,504	19,972,429	27,095,075	22,539,948	24,527,556	87.5%	42.4%	57.6%	47.9%	52.1%
2018/03	54,027,997.00	47,034,626	19,842,791	27,191,835	22,613,311	24,421,315	87.1%	42.2%	57.8%	48.1%	51.9%
2018/04	54,194,608.00	47,319,917	20,107,739	27,212,178	22,701,427	24,618,490	87.3%	42.5%	57.5%	48.0%	52.0%
2019/01	54,152,266.00	47,561,023	20,214,827	27,346,196	22,541,194	25,019,829	87.8%	42.5%	57.5%	47.4%	52.6%
2019/02	54,936,719.00	48,205,453	20,722,170	27,483,283	23,123,021	25,082,432	87.7%	43.0%	57.0%	48.0%	52.0%
2019/03	55,201,939.00	48,194,911	20,712,143	27,482,768	23,129,584	25,065,327	87.3%	43.0%	57.0%	48.0%	52.0%
2019/04	55,683,450.00	48,773,631	21,175,872	27,597,759	23,447,305	25,326,326	87.6%	43.4%	56.6%	48.1%	51.9%
2020/01	55,352,304.00	48,777,945	21,095,710	27,682,235	23,433,234	25,344,711	88.1%	43.2%	56.8%	48.0%	52.0%

Notas:a/ Los datos absolutos de las encuestas en hogares se ajustan siempre a proyecciones demográficas, no sólo con la finalidad de tener un referente poblacional en periodos intercensales, sino también para eliminar las fluctuaciones en los datos estimados que son inherentes a los esquemas de muestreo probabilístico propios de estas encuestas, lo que facilita las comparaciones en el tiempo. Las proyecciones se actualizan cada vez que se tienen nuevos datos de población; en este contexto, el Censo de Población y Vivienda de 2010, al proporcionar información sobre la magnitud y la distribución de la población en el país, obliga a llevar a cabo una conciliación demográfica, que permite a su vez, elaborar las proyecciones de población oficiales para el país, con las que es posible expandir los datos que provienen de las encuestas en hogares. Por lo anterior, los datos de la ENOE que ahora se presentan a escala nacional y para cuatro tamaños de localidad, por entidad federativa y por ciudad autorrepresentada, corresponden a una estimación de población realizada por el INEGI, a partir de las proyecciones demográficas del CONAPO actualizadas en abril de 2013.

Fuente: INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo.

Cuadro 51 Población ocupada por ámbito agropecuario (resultados trimestrales totales de la ENOE, 15 años y más)

Trimestre	Pob ocupada Nacional	Pob ocupada ámbito agropecuario nacional	Mujeres	Hombres	Proporciones		
					Total ámbito agropecuario / nacional	mujeres / total	hombres / total
					Unidad de medida: número de personas		
2005/01	41,441,076.00	6,082,242.00	684,397.00	5,397,845.00	14.7%	11.3%	88.7%
2005/02	41,676,868.00	6,109,791.00	733,820.00	5,375,971.00	14.7%	12.0%	88.0%
2005/03	42,334,898.00	6,432,185.00	833,856.00	5,598,329.00	15.2%	13.0%	87.0%
2005/04	42,863,703.00	6,251,827.00	788,007.00	5,463,820.00	14.6%	12.6%	87.4%
2006/01	42,740,936.00	5,982,942.00	687,677.00	5,295,265.00	14.0%	11.5%	88.5%
2006/02	43,212,434.00	6,152,707.00	751,673.00	5,401,034.00	14.2%	12.2%	87.8%
2006/03	43,617,867.00	6,158,773.00	784,223.00	5,374,550.00	14.1%	12.7%	87.3%
2006/04	43,942,607.00	6,212,248.00	787,931.00	5,424,317.00	14.1%	12.7%	87.3%
2007/01	43,526,125.00	5,915,264.00	714,097.00	5,201,167.00	13.6%	12.1%	87.9%
2007/02	44,050,928.00	5,961,823.00	719,298.00	5,242,525.00	13.5%	12.1%	87.9%
2007/03	44,101,860.00	6,100,422.00	790,032.00	5,310,390.00	13.8%	13.0%	87.0%
2007/04	45,246,080.00	6,202,131.00	841,322.00	5,360,809.00	13.7%	13.6%	86.4%
2008/01	44,651,965.00	5,932,201.00	776,656.00	5,155,545.00	13.3%	13.1%	86.9%
2008/02	45,293,616.00	6,059,497.00	702,373.00	5,357,124.00	13.4%	11.6%	88.4%
2008/03	45,029,841.00	6,217,956.00	747,213.00	5,470,743.00	13.8%	12.0%	88.0%
2008/04	44,798,686.00	6,244,756.00	737,309.00	5,507,447.00	13.9%	11.8%	88.2%
2009/01	44,627,384.00	5,817,461.00	543,933.00	5,273,528.00	13.0%	9.4%	90.6%
2009/02	45,027,104.00	6,058,049.00	595,182.00	5,462,867.00	13.5%	9.8%	90.2%
2009/03	45,743,215.00	6,408,970.00	769,629.00	5,639,341.00	14.0%	12.0%	88.0%
2009/04	46,343,704.00	6,584,693.00	764,153.00	5,820,540.00	14.2%	11.6%	88.4%
2010/01	45,524,339.00	6,049,186.00	605,427.00	5,443,759.00	13.3%	10.0%	90.0%
2010/02	46,597,624.00	6,416,992.00	689,248.00	5,727,744.00	13.8%	10.7%	89.3%
2010/03	46,452,588.00	6,466,375.00	698,642.00	5,767,733.00	13.9%	10.8%	89.2%
2010/04	45,911,934.00	6,530,707.00	724,999.00	5,805,708.00	14.2%	11.1%	88.9%
2011/01	46,005,815.00	6,026,931.00	565,505.00	5,461,426.00	13.1%	9.4%	90.6%
2011/02	46,891,586.00	6,245,726.00	632,886.00	5,612,840.00	13.3%	10.1%	89.9%
2011/03	47,350,681.00	6,670,493.00	753,889.00	5,916,604.00	14.1%	11.3%	88.7%
2011/04	48,307,467.00	6,634,783.00	858,248.00	5,776,535.00	13.7%	12.9%	87.1%
2012/01	47,726,265.00	6,304,738.00	706,683.00	5,598,055.00	13.2%	11.2%	88.8%
2012/02	49,003,380.00	6,573,499.00	776,134.00	5,797,365.00	13.4%	11.8%	88.2%
2012/03	49,275,020.00	6,728,045.00	789,826.00	5,938,219.00	13.7%	11.7%	88.3%
2012/04	48,822,271.00	6,885,506.00	819,663.00	6,065,843.00	14.1%	11.9%	88.1%
2013/01	48,358,255.00	6,418,228.00	687,972.00	5,730,256.00	13.3%	10.7%	89.3%
2013/02	49,296,229.00	6,594,165.00	704,385.00	5,889,780.00	13.4%	10.7%	89.3%
2013/03	49,309,167.00	6,770,371.00	755,052.00	6,015,319.00	13.7%	11.2%	88.8%
2013/04	49,945,599.00	6,879,339.00	810,246.00	6,069,093.00	13.8%	11.8%	88.2%
2014/01	49,080,947.00	6,578,533.00	687,061.00	5,891,472.00	13.4%	10.4%	89.6%
2014/02	49,301,557.00	6,679,507.00	692,278.00	5,987,229.00	13.5%	10.4%	89.6%
2014/03	49,455,344.00	6,881,318.00	700,274.00	6,181,044.00	13.9%	10.2%	89.8%
2014/04	49,823,798.00	6,862,835.00	728,682.00	6,134,153.00	13.8%	10.6%	89.4%
2015/01	49,806,064.00	6,512,628.00	651,183.00	5,861,445.00	13.1%	10.0%	90.0%
2015/02	50,336,088.00	6,772,574.00	684,230.00	6,088,344.00	13.5%	10.1%	89.9%
2015/03	50,734,656.00	6,794,620.00	727,618.00	6,067,002.00	13.4%	10.7%	89.3%
2015/04	51,568,519.00	6,895,957.00	803,232.00	6,092,725.00	13.4%	11.6%	88.4%
2016/01	50,778,629.00	6,427,384.00	626,394.00	5,800,990.00	12.7%	9.7%	90.3%
2016/02	51,433,590.00	6,615,476.00	689,454.00	5,926,022.00	12.9%	10.4%	89.6%

Cuadro 51 Población ocupada por ámbito agropecuario (resultados trimestrales totales de la ENOE, 15 años y más)

Trimestre	Pob ocupada Nacional	Pob ocupada ámbito agropecuario nacional	Mujeres	Hombres	Proporciones		
					Total ámbito agropecuario / nacional	mujeres / total	hombres / total
					Unidad de medida: número de personas		
2016/03	52,043,100.00	6,877,619.00	762,074.00	6,115,545.00	13.2%	11.1%	88.9%
2016/04	52,123,674.00	6,920,547.00	795,002.00	6,125,545.00	13.3%	11.5%	88.5%
2017/01	51,859,895.00	6,537,130.00	705,090.00	5,832,040.00	12.6%	10.8%	89.2%
2017/02	52,198,611.00	6,696,462.00	755,809.00	5,940,653.00	12.8%	11.3%	88.7%
2017/03	52,438,646.00	6,954,738.00	731,307.00	6,223,431.00	13.3%	10.5%	89.5%
2017/04	52,865,845.00	7,056,744.00	847,591.00	6,209,153.00	13.3%	12.0%	88.0%
2018/01	52,876,916.00	6,720,104.00	704,654.00	6,015,450.00	12.7%	10.5%	89.5%
2018/02	53,785,257.00	6,717,753.00	694,496.00	6,023,257.00	12.5%	10.3%	89.7%
2018/03	54,027,997.00	6,993,371.00	756,945.00	6,236,426.00	12.9%	10.8%	89.2%
2018/04	54,194,608.00	6,874,691.00	800,317.00	6,074,374.00	12.7%	11.6%	88.4%
2019/01	54,152,266.00	6,591,243.00	668,234.00	5,923,009.00	12.2%	10.1%	89.9%
2019/02	54,936,719.00	6,731,266.00	764,732.00	5,966,534.00	12.3%	11.4%	88.6%
2019/03	55,201,939.00	7,007,028.00	852,917.00	6,154,111.00	12.7%	12.2%	87.8%
2019/04	55,683,450.00	6,909,819.00	856,383.00	6,053,436.00	12.4%	12.4%	87.6%
2020/01	55,352,304.00	6,574,359.00	772,385.00	5,801,974.00	11.9%	11.7%	88.3%

Notas:a/ Los datos absolutos de las encuestas en hogares se ajustan siempre a proyecciones demográficas, no sólo con la finalidad de tener un referente poblacional en periodos intercensales, sino también para eliminar las fluctuaciones en los datos estimados que son inherentes a los esquemas de muestreo probabilístico propios de estas encuestas, lo que facilita las comparaciones en el tiempo. Las proyecciones se actualizan cada vez que se tienen nuevos datos de población; en este contexto, el Censo de Población y Vivienda de 2010, al proporcionar información sobre la magnitud y la distribución de la población en el país, obliga a llevar a cabo una conciliación demográfica, que permite a su vez, elaborar las proyecciones de población oficiales para el país, con las que es posible expandir los datos que provienen de las encuestas en hogares. Por lo anterior, los datos de la ENOE que ahora se presentan a escala nacional y para cuatro tamaños de localidad, por entidad federativa y por ciudad autorrepresentada, corresponden a una estimación de población realizada por el INEGI, a partir de las proyecciones demográficas del CONAPO actualizadas en abril de 2013.

Fuente: INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo.

Cuadro 52 Población ocupada sector informal (resultados trimestrales totales de la ENOE, 15 años y más)

Trimestre	Pob ocupada Nacional	Pob en el sector informal nacional	Mujeres	Hombres	Proporciones		
					Pob informal respecto al total nacional	mujeres / sector informal	hombres / sector informal
					Unidad de medida: número de personas		Porcentaje
2005/01	41,441,076.00	11,615,951	4,245,383	7,370,568	28.0%	36.5%	63.5%
2005/02	41,676,868.00	11,731,220	4,465,160	7,266,060	28.1%	38.1%	61.9%
2005/03	42,334,898.00	11,840,036	4,623,124	7,216,912	28.0%	39.0%	61.0%
2005/04	42,863,703.00	12,148,443	4,640,779	7,507,664	28.3%	38.2%	61.8%
2006/01	42,740,936.00	11,839,807	4,498,188	7,341,619	27.7%	38.0%	62.0%
2006/02	43,212,434.00	11,796,632	4,503,964	7,292,668	27.3%	38.2%	61.8%
2006/03	43,617,867.00	11,701,340	4,554,997	7,146,343	26.8%	38.9%	61.1%
2006/04	43,942,607.00	11,774,368	4,607,559	7,166,809	26.8%	39.1%	60.9%
2007/01	43,526,125.00	11,761,465	4,499,959	7,261,506	27.0%	38.3%	61.7%
2007/02	44,050,928.00	11,992,116	4,627,442	7,364,674	27.2%	38.6%	61.4%
2007/03	44,101,860.00	11,905,908	4,603,179	7,302,729	27.0%	38.7%	61.3%
2007/04	45,246,080.00	12,376,141	4,927,046	7,449,095	27.4%	39.8%	60.2%
2008/01	44,651,965.00	12,300,252	4,730,987	7,569,265	27.5%	38.5%	61.5%
2008/02	45,293,616.00	12,484,243	4,887,824	7,596,419	27.6%	39.2%	60.8%
2008/03	45,029,841.00	12,243,335	4,692,969	7,550,366	27.2%	38.3%	61.7%
2008/04	44,798,686.00	12,098,206	4,723,524	7,374,682	27.0%	39.0%	61.0%
2009/01	44,627,384.00	12,536,294	4,853,477	7,682,817	28.1%	38.7%	61.3%
2009/02	45,027,104.00	12,705,682	4,966,910	7,738,772	28.2%	39.1%	60.9%
2009/03	45,743,215.00	12,911,165	5,167,538	7,743,627	28.2%	40.0%	60.0%
2009/04	46,343,704.00	13,148,656	5,336,341	7,812,315	28.4%	40.6%	59.4%
2010/01	45,524,339.00	12,934,210	5,072,660	7,861,550	28.4%	39.2%	60.8%
2010/02	46,597,624.00	13,380,040	5,300,904	8,079,136	28.7%	39.6%	60.4%
2010/03	46,452,588.00	12,912,548	5,170,765	7,741,783	27.8%	40.0%	60.0%
2010/04	45,911,934.00	12,352,447	4,911,135	7,441,312	26.9%	39.8%	60.2%
2011/01	46,005,815.00	12,991,750	4,978,006	8,013,744	28.2%	38.3%	61.7%
2011/02	46,891,586.00	13,430,355	5,313,442	8,116,913	28.6%	39.6%	60.4%
2011/03	47,350,681.00	13,478,160	5,402,964	8,075,196	28.5%	40.1%	59.9%
2011/04	48,307,467.00	13,943,521	5,725,209	8,218,312	28.9%	41.1%	58.9%
2012/01	47,726,265.00	13,735,084	5,452,305	8,282,779	28.8%	39.7%	60.3%
2012/02	49,003,380.00	14,235,775	5,815,434	8,420,341	29.1%	40.9%	59.1%
2012/03	49,275,020.00	14,331,646	5,863,239	8,468,407	29.1%	40.9%	59.1%
2012/04	48,822,271.00	13,577,084	5,640,168	7,936,916	27.8%	41.5%	58.5%
2013/01	48,358,255.00	13,841,608	5,548,706	8,292,902	28.6%	40.1%	59.9%
2013/02	49,296,229.00	14,087,651	5,848,473	8,239,178	28.6%	41.5%	58.5%
2013/03	49,309,167.00	13,835,971	5,703,049	8,132,922	28.1%	41.2%	58.8%
2013/04	49,945,599.00	13,917,598	5,709,588	8,208,010	27.9%	41.0%	59.0%
2014/01	49,080,947.00	13,652,255	5,526,874	8,125,381	27.8%	40.5%	59.5%
2014/02	49,301,557.00	13,449,083	5,439,133	8,009,950	27.3%	40.4%	59.6%
2014/03	49,455,344.00	13,402,839	5,350,048	8,052,791	27.1%	39.9%	60.1%
2014/04	49,823,798.00	13,680,756	5,438,861	8,241,895	27.5%	39.8%	60.2%
2015/01	49,806,064.00	13,512,839	5,334,581	8,178,258	27.1%	39.5%	60.5%
2015/02	50,336,088.00	13,716,758	5,512,151	8,204,607	27.3%	40.2%	59.8%

Cuadro 52 Población ocupada sector informal (resultados trimestrales totales de la ENOE, 15 años y más)

Trimestre	Pob ocupada Nacional	Pob en el sector informal nacional	Mujeres	Hombres	Proporciones		
					Pob informal respecto al total nacional	mujeres / sector informal	hombres / sector informal
					Unidad de medida: número de personas		Porcentaje
2015/03	50,734,656.00	13,881,480	5,604,205	8,277,275	27.4%	40.4%	59.6%
2015/04	51,568,519.00	14,312,543	5,907,124	8,405,419	27.8%	41.3%	58.7%
2016/01	50,778,629.00	13,745,865	5,511,442	8,234,423	27.1%	40.1%	59.9%
2016/02	51,433,590.00	13,929,211	5,586,042	8,343,169	27.1%	40.1%	59.9%
2016/03	52,043,100.00	14,105,666	5,724,678	8,380,988	27.1%	40.6%	59.4%
2016/04	52,123,674.00	14,181,652	5,605,541	8,576,111	27.2%	39.5%	60.5%
2017/01	51,859,895.00	14,154,774	5,519,655	8,635,119	27.3%	39.0%	61.0%
2017/02	52,198,611.00	14,077,063	5,495,484	8,581,579	27.0%	39.0%	61.0%
2017/03	52,438,646.00	13,946,713	5,540,479	8,406,234	26.6%	39.7%	60.3%
2017/04	52,865,845.00	14,240,749	5,589,411	8,651,338	26.9%	39.2%	60.8%
2018/01	52,876,916.00	14,421,027	5,630,136	8,790,891	27.3%	39.0%	61.0%
2018/02	53,785,257.00	14,745,649	5,943,433	8,802,216	27.4%	40.3%	59.7%
2018/03	54,027,997.00	14,834,582	5,815,311	9,019,271	27.5%	39.2%	60.8%
2018/04	54,194,608.00	14,859,075	6,040,995	8,818,080	27.4%	40.7%	59.3%
2019/01	54,152,266.00	15,039,689	6,104,772	8,934,917	27.8%	40.6%	59.4%
2019/02	54,936,719.00	15,278,215	6,321,723	8,956,492	27.8%	41.4%	58.6%
2019/03	55,201,939.00	15,248,889	6,312,786	8,936,103	27.6%	41.4%	58.6%
2019/04	55,683,450.00	15,281,473	6,395,681	8,885,792	27.4%	41.9%	58.1%
2020/01	55,352,304.00	15,282,839	6,323,477	8,959,362	27.6%	41.4%	58.6%

Notas: a/ Los datos absolutos de las encuestas en hogares se ajustan siempre a proyecciones demográficas, no sólo con la finalidad de tener un referente poblacional en periodos intercensales, sino también para eliminar las fluctuaciones en los datos estimados que son inherentes a los esquemas de muestreo probabilístico propios de estas encuestas, lo que facilita las comparaciones en el tiempo. Las proyecciones se actualizan cada vez que se tienen nuevos datos de población; en este contexto, el Censo de Población y Vivienda de 2010, al proporcionar información sobre la magnitud y la distribución de la población en el país, obliga a llevar a cabo una conciliación demográfica, que permite a su vez, elaborar las proyecciones de población oficiales para el país, con las que es posible expandir los datos que provienen de las encuestas en hogares. Por lo anterior, los datos de la ENOE que ahora se presentan a escala nacional y para cuatro tamaños de localidad, por entidad federativa y por ciudad autorrepresentada, corresponden a una estimación de población realizada por el INEGI, a partir de las proyecciones demográficas del CONAPO actualizadas en abril de 2013.

Fuente: INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo.

Cuadro 53 Población ocupada trabajadores subordinados y remunerados (resultados trimestrales totales de la ENOE, 15 años y más)

Trimestre	Pob ocupada Nacional	Pob subordinados y remunerados nacional	Mujeres	Hombres	Proporciones		
					Total subordinados / nacional	mujeres / total subordinados	hombres / total subordinados
					Unidad de medida: número de personas		
2005/01	41,441,076.00	26,775,337.00	9,698,378.00	17,076,959.00	64.61%	36.2%	63.8%
2005/02	41,676,868.00	26,832,406.00	9,875,260.00	16,957,146.00	64.38%	36.8%	63.2%
2005/03	42,334,898.00	27,025,515.00	9,927,561.00	17,097,954.00	63.84%	36.7%	63.3%
2005/04	42,863,703.00	27,780,891.00	10,289,681.00	17,491,210.00	64.81%	37.0%	63.0%
2006/01	42,740,936.00	27,960,261.00	10,389,282.00	17,570,979.00	65.42%	37.2%	62.8%
2006/02	43,212,434.00	28,258,590.00	10,431,406.00	17,827,184.00	65.39%	36.9%	63.1%
2006/03	43,617,867.00	28,285,925.00	10,478,211.00	17,807,714.00	64.85%	37.0%	63.0%
2006/04	43,942,607.00	28,741,961.00	10,645,877.00	18,096,084.00	65.41%	37.0%	63.0%
2007/01	43,526,125.00	28,622,193.00	10,578,710.00	18,043,483.00	65.76%	37.0%	63.0%
2007/02	44,050,928.00	28,844,342.00	10,726,416.00	18,117,926.00	65.48%	37.2%	62.8%
2007/03	44,101,860.00	28,804,550.00	10,687,201.00	18,117,349.00	65.31%	37.1%	62.9%
2007/04	45,246,080.00	29,738,598.00	11,064,806.00	18,673,792.00	65.73%	37.2%	62.8%
2008/01	44,651,965.00	29,548,945.00	10,912,531.00	18,636,414.00	66.18%	36.9%	63.1%
2008/02	45,293,616.00	29,806,174.00	11,039,516.00	18,766,658.00	65.81%	37.0%	63.0%
2008/03	45,029,841.00	29,536,813.00	10,877,926.00	18,658,887.00	65.59%	36.8%	63.2%
2008/04	44,798,686.00	30,474,427.00	11,120,736.00	19,353,691.00	68.03%	36.5%	63.5%
2009/01	44,627,384.00	29,872,012.00	10,999,486.00	18,872,526.00	66.94%	36.8%	63.2%
2009/02	45,027,104.00	29,669,015.00	10,969,655.00	18,699,360.00	65.89%	37.0%	63.0%
2009/03	45,743,215.00	29,656,997.00	11,144,373.00	18,512,624.00	64.83%	37.6%	62.4%
2009/04	46,343,704.00	30,190,632.00	11,283,794.00	18,906,838.00	65.15%	37.4%	62.6%
2010/01	45,524,339.00	30,122,689.00	11,232,425.00	18,890,264.00	66.17%	37.3%	62.7%
2010/02	46,597,624.00	30,437,710.00	11,317,022.00	19,120,688.00	65.32%	37.2%	62.8%
2010/03	46,452,588.00	30,389,102.00	11,315,128.00	19,073,974.00	65.42%	37.2%	62.8%
2010/04	45,911,934.00	31,926,649.00	11,617,044.00	20,309,605.00	69.54%	36.4%	63.6%
2011/01	46,005,815.00	30,708,356.00	11,316,837.00	19,391,519.00	66.75%	36.9%	63.1%
2011/02	46,891,586.00	31,095,250.00	11,474,320.00	19,620,930.00	66.31%	36.9%	63.1%
2011/03	47,350,681.00	31,321,653.00	11,553,211.00	19,768,442.00	66.15%	36.9%	63.1%
2011/04	48,307,467.00	31,973,036.00	12,047,729.00	19,925,307.00	66.19%	37.7%	62.3%
2012/01	47,726,265.00	31,715,856.00	11,802,516.00	19,913,340.00	66.45%	37.2%	62.8%
2012/02	49,003,380.00	32,492,102.00	12,194,773.00	20,297,329.00	66.31%	37.5%	62.5%
2012/03	49,275,020.00	32,424,464.00	12,111,046.00	20,313,418.00	65.80%	37.4%	62.6%
2012/04	48,822,271.00	33,962,012.00	12,640,560.00	21,321,452.00	69.56%	37.2%	62.8%
2013/01	48,358,255.00	32,546,526.00	12,155,153.00	20,391,373.00	67.30%	37.3%	62.7%
2013/02	49,296,229.00	33,033,213.00	12,550,346.00	20,482,867.00	67.01%	38.0%	62.0%
2013/03	49,309,167.00	32,898,712.00	12,485,291.00	20,413,421.00	66.72%	38.0%	62.0%
2013/04	49,945,599.00	33,614,596.00	12,758,254.00	20,856,342.00	67.30%	38.0%	62.0%
2014/01	49,080,947.00	33,383,575.00	12,526,391.00	20,857,184.00	68.02%	37.5%	62.5%
2014/02	49,301,557.00	33,493,382.00	12,585,525.00	20,907,857.00	67.94%	37.6%	62.4%
2014/03	49,455,344.00	33,332,586.00	12,522,457.00	20,810,129.00	67.40%	37.6%	62.4%
2014/04	49,823,798.00	33,836,470.00	12,635,916.00	21,200,554.00	67.91%	37.3%	62.7%
2015/01	49,806,064.00	33,897,283.00	12,749,755.00	21,147,528.00	68.06%	37.6%	62.4%

Cuadro 53 Población ocupada trabajadores subordinados y remunerados (resultados trimestrales totales de la ENOE, 15 años y más)

Trimestre	Pob ocupada Nacional	Pob subordinados y remunerados nacional	Mujeres	Hombres	Proporciones		
					Total subordinados / nacional	mujeres / total subordinados	hombres / total subordinados
					Unidad de medida: número de personas		
2015/02	50,336,088.00	34,169,141.00	12,783,323.00	21,385,818.00	67.88%	37.4%	62.6%
2015/03	50,734,656.00	34,286,558.00	12,836,726.00	21,449,832.00	67.58%	37.4%	62.6%
2015/04	51,568,519.00	35,143,285.00	13,244,524.00	21,898,761.00	68.15%	37.7%	62.3%
2016/01	50,778,629.00	34,756,408.00	13,069,340.00	21,687,068.00	68.45%	37.6%	62.4%
2016/02	51,433,590.00	35,212,899.00	13,229,097.00	21,983,802.00	68.46%	37.6%	62.4%
2016/03	52,043,100.00	35,411,824.00	13,330,980.00	22,080,844.00	68.04%	37.6%	62.4%
2016/04	52,123,674.00	35,665,624.00	13,504,495.00	22,161,129.00	68.43%	37.9%	62.1%
2017/01	51,859,895.00	35,692,469.00	13,526,427.00	22,166,042.00	68.82%	37.9%	62.1%
2017/02	52,198,611.00	35,683,518.00	13,535,805.00	22,147,713.00	68.36%	37.9%	62.1%
2017/03	52,438,646.00	35,929,889.00	13,586,609.00	22,343,280.00	68.52%	37.8%	62.2%
2017/04	52,865,845.00	36,212,166.00	13,826,423.00	22,385,743.00	68.50%	38.2%	61.8%
2018/01	52,876,916.00	36,423,725.00	13,783,942.00	22,639,783.00	68.88%	37.8%	62.2%
2018/02	53,785,257.00	36,827,208.00	14,118,329.00	22,708,879.00	68.47%	38.3%	61.7%
2018/03	54,027,997.00	36,714,745.00	14,017,111.00	22,697,634.00	67.96%	38.2%	61.8%
2018/04	54,194,608.00	36,935,580.00	14,154,419.00	22,781,161.00	68.15%	38.3%	61.7%
2019/01	54,152,266.00	36,864,968.00	14,108,375.00	22,756,593.00	68.08%	38.3%	61.7%
2019/02	54,936,719.00	37,410,133.00	14,403,989.00	23,006,144.00	68.10%	38.5%	61.5%
2019/03	55,201,939.00	37,454,845.00	14,433,577.00	23,021,268.00	67.85%	38.5%	61.5%
2019/04	55,683,450.00	37,972,002.00	14,867,027.00	23,104,975.00	68.19%	39.2%	60.8%
2020/01	55,352,304.00	37,975,389.00	14,925,038.00	23,050,351.00	68.61%	39.3%	60.7%

Notas: a/ Los datos absolutos de las encuestas en hogares se ajustan siempre a proyecciones demográficas, no sólo con la finalidad de tener un referente poblacional en periodos intercensales, sino también para eliminar las fluctuaciones en los datos estimados que son inherentes a los esquemas de muestreo probabilístico propios de estas encuestas, lo que facilita las comparaciones en el tiempo. Las proyecciones se actualizan cada vez que se tienen nuevos datos de población; en este contexto, el Censo de Población y Vivienda de 2010, al proporcionar información sobre la magnitud y la distribución de la población en el país, obliga a llevar a cabo una conciliación demográfica, que permite a su vez, elaborar las proyecciones de población oficiales para el país, con las que es posible expandir los datos que provienen de las encuestas en hogares. Por lo anterior, los datos de la ENOE que ahora se presentan a escala nacional y para cuatro tamaños de localidad, por entidad federativa y por ciudad autorrepresentada, corresponden a una estimación de población realizada por el INEGI, a partir de las proyecciones demográficas del CONAPO actualizadas en abril de 2013.

Fuente: INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo.

Cuadro 54 Población ocupada como empleadores (resultados trimestrales totales de la ENOE, 15 años y más)

Trimestre	Pob ocupada Nacional	Empleadores nacional	Mujeres	Hombres	Proporciones		
					Empleadores / total nacional	Proporción mujeres / total	Proporción hombres / total
					Unidad de medida: número de personas		Porcentaje
2005/01	41,441,076.00	1,956,538.00	297,507.00	1,659,031.00	4.7%	15.2%	84.8%
2005/02	41,676,868.00	1,978,047.00	315,870.00	1,662,177.00	4.7%	16.0%	84.0%
2005/03	42,334,898.00	1,999,268.00	330,976.00	1,668,292.00	4.7%	16.6%	83.4%
2005/04	42,863,703.00	2,027,317.00	351,889.00	1,675,428.00	4.7%	17.4%	82.6%
2006/01	42,740,936.00	2,081,454.00	361,047.00	1,720,407.00	4.9%	17.3%	82.7%
2006/02	43,212,434.00	2,128,288.00	376,760.00	1,751,528.00	4.9%	17.7%	82.3%
2006/03	43,617,867.00	2,182,823.00	370,416.00	1,812,407.00	5.0%	17.0%	83.0%
2006/04	43,942,607.00	2,173,431.00	401,313.00	1,772,118.00	4.9%	18.5%	81.5%
2007/01	43,526,125.00	2,192,985.00	388,903.00	1,804,082.00	5.0%	17.7%	82.3%
2007/02	44,050,928.00	2,243,180.00	423,087.00	1,820,093.00	5.1%	18.9%	81.1%
2007/03	44,101,860.00	2,231,253.00	409,108.00	1,822,145.00	5.1%	18.3%	81.7%
2007/04	45,246,080.00	2,277,608.00	435,408.00	1,842,200.00	5.0%	19.1%	80.9%
2008/01	44,651,965.00	2,210,491.00	400,354.00	1,810,137.00	5.0%	18.1%	81.9%
2008/02	45,293,616.00	2,259,368.00	420,434.00	1,838,934.00	5.0%	18.6%	81.4%
2008/03	45,029,841.00	2,201,680.00	391,388.00	1,810,292.00	4.9%	17.8%	82.2%
2008/04	44,798,686.00	1,824,004.00	356,084.00	1,467,920.00	4.1%	19.5%	80.5%
2009/01	44,627,384.00	1,962,449.00	361,396.00	1,601,053.00	4.4%	18.4%	81.6%
2009/02	45,027,104.00	2,026,585.00	380,763.00	1,645,822.00	4.5%	18.8%	81.2%
2009/03	45,743,215.00	2,008,749.00	372,400.00	1,636,349.00	4.4%	18.5%	81.5%
2009/04	46,343,704.00	2,088,232.00	395,969.00	1,692,263.00	4.5%	19.0%	81.0%
2010/01	45,524,339.00	2,124,716.00	394,274.00	1,730,442.00	4.7%	18.6%	81.4%
2010/02	46,597,624.00	2,220,102.00	422,175.00	1,797,927.00	4.8%	19.0%	81.0%
2010/03	46,452,588.00	2,223,000.00	385,026.00	1,837,974.00	4.8%	17.3%	82.7%
2010/04	45,911,934.00	1,764,154.00	353,740.00	1,410,414.00	3.8%	20.1%	79.9%
2011/01	46,005,815.00	2,090,226.00	364,031.00	1,726,195.00	4.5%	17.4%	82.6%
2011/02	46,891,586.00	2,290,640.00	425,023.00	1,865,617.00	4.9%	18.6%	81.4%
2011/03	47,350,681.00	2,368,754.00	464,816.00	1,903,938.00	5.0%	19.6%	80.4%
2011/04	48,307,467.00	2,325,825.00	489,545.00	1,836,280.00	4.8%	21.0%	79.0%
2012/01	47,726,265.00	2,279,687.00	447,672.00	1,832,015.00	4.8%	19.6%	80.4%
2012/02	49,003,380.00	2,318,190.00	472,475.00	1,845,715.00	4.7%	20.4%	79.6%
2012/03	49,275,020.00	2,381,288.00	474,733.00	1,906,555.00	4.8%	19.9%	80.1%
2012/04	48,822,271.00	1,903,568.00	406,183.00	1,497,385.00	3.9%	21.3%	78.7%
2013/01	48,358,255.00	2,183,347.00	429,887.00	1,753,460.00	4.5%	19.7%	80.3%
2013/02	49,296,229.00	2,205,208.00	432,516.00	1,772,692.00	4.5%	19.6%	80.4%
2013/03	49,309,167.00	2,121,846.00	434,450.00	1,687,396.00	4.3%	20.5%	79.5%
2013/04	49,945,599.00	2,292,799.00	443,848.00	1,848,951.00	4.6%	19.4%	80.6%
2014/01	49,080,947.00	2,033,615.00	392,219.00	1,641,396.00	4.1%	19.3%	80.7%
2014/02	49,301,557.00	2,101,002.00	416,130.00	1,684,872.00	4.3%	19.8%	80.2%
2014/03	49,455,344.00	2,093,514.00	401,601.00	1,691,913.00	4.2%	19.2%	80.8%
2014/04	49,823,798.00	2,072,609.00	412,691.00	1,659,918.00	4.2%	19.9%	80.1%
2015/01	49,806,064.00	2,166,108.00	442,202.00	1,723,906.00	4.3%	20.4%	79.6%
2015/02	50,336,088.00	2,125,489.00	427,585.00	1,697,904.00	4.2%	20.1%	79.9%

Cuadro 54 Población ocupada como empleadores (resultados trimestrales totales de la ENOE, 15 años y más)

Trimestre	Pob ocupada Nacional	Empleadores nacional	Mujeres	Hombres	Proporciones		
					Empleadores / total nacional	Proporción mujeres / total	Proporción hombres / total
					Unidad de medida: número de personas		Porcentaje
2015/03	50,734,656.00	2,235,222.00	445,711.00	1,789,511.00	4.4%	19.9%	80.1%
2015/04	51,568,519.00	2,266,843.00	462,370.00	1,804,473.00	4.4%	20.4%	79.6%
2016/01	50,778,629.00	2,232,966.00	440,878.00	1,792,088.00	4.4%	19.7%	80.3%
2016/02	51,433,590.00	2,254,332.00	439,002.00	1,815,330.00	4.4%	19.5%	80.5%
2016/03	52,043,100.00	2,303,822.00	463,117.00	1,840,705.00	4.4%	20.1%	79.9%
2016/04	52,123,674.00	2,329,278.00	456,994.00	1,872,284.00	4.5%	19.6%	80.4%
2017/01	51,859,895.00	2,415,614.00	462,087.00	1,953,527.00	4.7%	19.1%	80.9%
2017/02	52,198,611.00	2,401,367.00	490,037.00	1,911,330.00	4.6%	20.4%	79.6%
2017/03	52,438,646.00	2,302,058.00	468,081.00	1,833,977.00	4.4%	20.3%	79.7%
2017/04	52,865,845.00	2,422,078.00	505,132.00	1,916,946.00	4.6%	20.9%	79.1%
2018/01	52,876,916.00	2,501,688.00	525,547.00	1,976,141.00	4.7%	21.0%	79.0%
2018/02	53,785,257.00	2,567,512.00	516,823.00	2,050,689.00	4.8%	20.1%	79.9%
2018/03	54,027,997.00	2,593,771.00	524,104.00	2,069,667.00	4.8%	20.2%	79.8%
2018/04	54,194,608.00	2,661,347.00	563,993.00	2,097,354.00	4.9%	21.2%	78.8%
2019/01	54,152,266.00	2,590,070.00	556,967.00	2,033,103.00	4.8%	21.5%	78.5%
2019/02	54,936,719.00	2,587,598.00	526,289.00	2,061,309.00	4.7%	20.3%	79.7%
2019/03	55,201,939.00	2,674,417.00	546,981.00	2,127,436.00	4.8%	20.5%	79.5%
2019/04	55,683,450.00	2,673,818.00	550,795.00	2,123,023.00	4.8%	20.6%	79.4%
2020/01	55,352,304.00	2,727,401.00	571,258.00	2,156,143.00	4.9%	20.9%	79.1%

Notas:a/ Los datos absolutos de las encuestas en hogares se ajustan siempre a proyecciones demográficas, no sólo con la finalidad de tener un referente poblacional en periodos intercensales, sino también para eliminar las fluctuaciones en los datos estimados que son inherentes a los esquemas de muestreo probabilístico propios de estas encuestas, lo que facilita las comparaciones en el tiempo. Las proyecciones se actualizan cada vez que se tienen nuevos datos de población; en este contexto, el Censo de Población y Vivienda de 2010, al proporcionar información sobre la magnitud y la distribución de la población en el país, obliga a llevar a cabo una conciliación demográfica, que permite a su vez, elaborar las proyecciones de población oficiales para el país, con las que es posible expandir los datos que provienen de las encuestas en hogares. Por lo anterior, los datos de la ENOE que ahora se presentan a escala nacional y para cuatro tamaños de localidad, por entidad federativa y por ciudad autorrepresentada, corresponden a una estimación de población realizada por el INEGI, a partir de las proyecciones demográficas del CONAPO actualizadas en abril de 2013.

Fuente: INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo.

Cuadro 55 Población ocupada como cuenta propia (resultados trimestrales totales de la ENOE, 15 años y más)

Trimestre	Pob ocupada Nacional	Pob cta propia nacional	Mujeres	Hombres	Proporciones		
					Cuenta propia / total nacional	mujeres / total	hombres / total
					Unidad de medida: Número de personas		
2005/01	41,441,076.00	9,788,414.00	3,296,399.00	6,492,015.00	23.6%	33.7%	66.3%
2005/02	41,676,868.00	9,898,730.00	3,479,669.00	6,419,061.00	23.8%	35.2%	64.8%
2005/03	42,334,898.00	10,126,492.00	3,541,720.00	6,584,772.00	23.9%	35.0%	65.0%
2005/04	42,863,703.00	10,064,021.00	3,524,028.00	6,539,993.00	23.5%	35.0%	65.0%
2006/01	42,740,936.00	9,921,033.00	3,498,328.00	6,422,705.00	23.2%	35.3%	64.7%
2006/02	43,212,434.00	9,946,302.00	3,562,195.00	6,384,107.00	23.0%	35.8%	64.2%
2006/03	43,617,867.00	10,109,004.00	3,689,774.00	6,419,230.00	23.2%	36.5%	63.5%
2006/04	43,942,607.00	10,043,950.00	3,685,679.00	6,358,271.00	22.9%	36.7%	63.3%
2007/01	43,526,125.00	9,880,601.00	3,629,437.00	6,251,164.00	22.7%	36.7%	63.3%
2007/02	44,050,928.00	10,077,318.00	3,713,884.00	6,363,434.00	22.9%	36.9%	63.1%
2007/03	44,101,860.00	10,070,888.00	3,674,935.00	6,395,953.00	22.8%	36.5%	63.5%
2007/04	45,246,080.00	10,114,696.00	3,837,053.00	6,277,643.00	22.4%	37.9%	62.1%
2008/01	44,651,965.00	9,957,864.00	3,733,490.00	6,224,374.00	22.3%	37.5%	62.5%
2008/02	45,293,616.00	10,322,896.00	3,903,940.00	6,418,956.00	22.8%	37.8%	62.2%
2008/03	45,029,841.00	10,303,385.00	3,775,742.00	6,527,643.00	22.9%	36.6%	63.4%
2008/04	44,798,686.00	9,582,479.00	3,601,210.00	5,981,269.00	21.4%	37.6%	62.4%
2009/01	44,627,384.00	10,138,199.00	3,804,592.00	6,333,607.00	22.7%	37.5%	62.5%
2009/02	45,027,104.00	10,498,399.00	3,939,133.00	6,559,266.00	23.3%	37.5%	62.5%
2009/03	45,743,215.00	10,987,728.00	4,144,701.00	6,843,027.00	24.0%	37.7%	62.3%
2009/04	46,343,704.00	10,891,402.00	4,155,687.00	6,735,715.00	23.5%	38.2%	61.8%
2010/01	45,524,339.00	10,452,949.00	3,914,096.00	6,538,853.00	23.0%	37.4%	62.6%
2010/02	46,597,624.00	10,880,764.00	4,156,412.00	6,724,352.00	23.4%	38.2%	61.8%
2010/03	46,452,588.00	10,669,914.00	4,058,720.00	6,611,194.00	23.0%	38.0%	62.0%
2010/04	45,911,934.00	9,287,728.00	3,617,441.00	5,670,287.00	20.2%	38.9%	61.1%
2011/01	46,005,815.00	10,497,940.00	3,910,758.00	6,587,182.00	22.8%	37.3%	62.7%
2011/02	46,891,586.00	10,655,145.00	4,072,221.00	6,582,924.00	22.7%	38.2%	61.8%
2011/03	47,350,681.00	10,672,735.00	4,042,028.00	6,630,707.00	22.5%	37.9%	62.1%
2011/04	48,307,467.00	10,915,950.00	4,296,008.00	6,619,942.00	22.6%	39.4%	60.6%
2012/01	47,726,265.00	10,938,200.00	4,226,122.00	6,712,078.00	22.9%	38.6%	61.4%
2012/02	49,003,380.00	11,168,614.00	4,425,666.00	6,742,948.00	22.8%	39.6%	60.4%
2012/03	49,275,020.00	11,345,407.00	4,481,510.00	6,863,897.00	23.0%	39.5%	60.5%
2012/04	48,822,271.00	9,968,460.00	4,053,995.00	5,914,465.00	20.4%	40.7%	59.3%
2013/01	48,358,255.00	10,959,759.00	4,256,812.00	6,702,947.00	22.7%	38.8%	61.2%
2013/02	49,296,229.00	11,261,033.00	4,467,519.00	6,793,514.00	22.8%	39.7%	60.3%
2013/03	49,309,167.00	11,364,762.00	4,403,313.00	6,961,449.00	23.0%	38.7%	61.3%
2013/04	49,945,599.00	11,096,188.00	4,350,146.00	6,746,042.00	22.2%	39.2%	60.8%
2014/01	49,080,947.00	11,011,695.00	4,228,824.00	6,782,871.00	22.4%	38.4%	61.6%
2014/02	49,301,557.00	10,984,679.00	4,211,426.00	6,773,253.00	22.3%	38.3%	61.7%
2014/03	49,455,344.00	11,196,965.00	4,162,495.00	7,034,470.00	22.6%	37.2%	62.8%
2014/04	49,823,798.00	11,178,627.00	4,219,003.00	6,959,624.00	22.4%	37.7%	62.3%
2015/01	49,806,064.00	11,234,782.00	4,245,394.00	6,989,388.00	22.6%	37.8%	62.2%
2015/02	50,336,088.00	11,301,467.00	4,303,285.00	6,998,182.00	22.5%	38.1%	61.9%

Cuadro 55 Población ocupada como cuenta propia (resultados trimestrales totales de la ENOE, 15 años y más)

Trimestre	Pob ocupada Nacional	Pob cta propia nacional	Mujeres	Hombres	Proporciones		
					Cuenta propia / total nacional	mujeres / total	hombres / total
					Unidad de medida: Número de personas		
2015/03	50,734,656.00	11,444,845.00	4,484,103.00	6,960,742.00	22.6%	39.2%	60.8%
2015/04	51,568,519.00	11,424,808.00	4,581,330.00	6,843,478.00	22.2%	40.1%	59.9%
2016/01	50,778,629.00	11,389,572.00	4,438,955.00	6,950,617.00	22.4%	39.0%	61.0%
2016/02	51,433,590.00	11,444,491.00	4,595,263.00	6,849,228.00	22.3%	40.2%	59.8%
2016/03	52,043,100.00	11,690,552.00	4,633,900.00	7,056,652.00	22.5%	39.6%	60.4%
2016/04	52,123,674.00	11,585,507.00	4,489,758.00	7,095,749.00	22.2%	38.8%	61.2%
2017/01	51,859,895.00	11,400,455.00	4,380,881.00	7,019,574.00	22.0%	38.4%	61.6%
2017/02	52,198,611.00	11,627,578.00	4,463,184.00	7,164,394.00	22.3%	38.4%	61.6%
2017/03	52,438,646.00	11,748,057.00	4,469,038.00	7,279,019.00	22.4%	38.0%	62.0%
2017/04	52,865,845.00	11,689,029.00	4,402,972.00	7,286,057.00	22.1%	37.7%	62.3%
2018/01	52,876,916.00	11,730,835.00	4,534,548.00	7,196,287.00	22.2%	38.7%	61.3%
2018/02	53,785,257.00	12,014,579.00	4,677,893.00	7,336,686.00	22.3%	38.9%	61.1%
2018/03	54,027,997.00	12,170,994.00	4,614,569.00	7,556,425.00	22.5%	37.9%	62.1%
2018/04	54,194,608.00	12,070,766.00	4,716,520.00	7,354,246.00	22.3%	39.1%	60.9%
2019/01	54,152,266.00	12,268,762.00	4,838,364.00	7,430,398.00	22.7%	39.4%	60.6%
2019/02	54,936,719.00	12,484,318.00	5,147,412.00	7,336,906.00	22.7%	41.2%	58.8%
2019/03	55,201,939.00	12,444,818.00	5,084,608.00	7,360,210.00	22.5%	40.9%	59.1%
2019/04	55,683,450.00	12,511,112.00	5,136,839.00	7,374,273.00	22.5%	41.1%	58.9%
2020/01	55,352,304.00	12,432,423.00	5,047,170.00	7,385,253.00	22.5%	40.6%	59.4%

Notas:a/ Los datos absolutos de las encuestas en hogares se ajustan siempre a proyecciones demográficas, no sólo con la finalidad de tener un referente poblacional en periodos intercensales, sino también para eliminar las fluctuaciones en los datos estimados que son inherentes a los esquemas de muestreo probabilístico propios de estas encuestas, lo que facilita las comparaciones en el tiempo. Las proyecciones se actualizan cada vez que se tienen nuevos datos de población; en este contexto, el Censo de Población y Vivienda de 2010, al proporcionar información sobre la magnitud y la distribución de la población en el país, obliga a llevar a cabo una conciliación demográfica, que permite a su vez, elaborar las proyecciones de población oficiales para el país, con las que es posible expandir los datos que provienen de las encuestas en hogares. Por lo anterior, los datos de la ENOE que ahora se presentan a escala nacional y para cuatro tamaños de localidad, por entidad federativa y por ciudad autorrepresentada, corresponden a una estimación de población realizada por el INEGI, a partir de las proyecciones demográficas del CONAPO actualizadas en abril de 2013.

Fuente: INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo.

Cuadro 56 Población ocupada, trabajadores no remunerados (resultados trimestrales totales de la ENOE, 15 años y más)

Trimestre	Pob ocupada Nacional	Pob no remunerada nacional	Mujeres	Hombres	Proporciones		
					Total no remunerados / nacional	mujeres / total	hombres / total
					Unidad de medida: Número de personas		
2005/01	41,441,076.00	2,920,787.00	1,550,991.00	1,369,796.00	7.05%	53.1%	46.9%
2005/02	41,676,868.00	2,967,685.00	1,626,187.00	1,341,498.00	7.12%	54.8%	45.2%
2005/03	42,334,898.00	3,183,623.00	1,756,966.00	1,426,657.00	7.52%	55.2%	44.8%
2005/04	42,863,703.00	2,991,474.00	1,704,717.00	1,286,757.00	6.98%	57.0%	43.0%
2006/01	42,740,936.00	2,778,188.00	1,578,284.00	1,199,904.00	6.50%	56.8%	43.2%
2006/02	43,212,434.00	2,879,254.00	1,637,403.00	1,241,851.00	6.66%	56.9%	43.1%
2006/03	43,617,867.00	3,040,115.00	1,745,104.00	1,295,011.00	6.97%	57.4%	42.6%
2006/04	43,942,607.00	2,983,265.00	1,710,269.00	1,272,996.00	6.79%	57.3%	42.7%
2007/01	43,526,125.00	2,830,346.00	1,642,503.00	1,187,843.00	6.50%	58.0%	42.0%
2007/02	44,050,928.00	2,886,088.00	1,638,071.00	1,248,017.00	6.55%	56.8%	43.2%
2007/03	44,101,860.00	2,995,169.00	1,730,281.00	1,264,888.00	6.79%	57.8%	42.2%
2007/04	45,246,080.00	3,115,178.00	1,821,037.00	1,294,141.00	6.88%	58.5%	41.5%
2008/01	44,651,965.00	2,934,665.00	1,723,270.00	1,211,395.00	6.57%	58.7%	41.3%
2008/02	45,293,616.00	2,905,178.00	1,624,044.00	1,281,134.00	6.41%	55.9%	44.1%
2008/03	45,029,841.00	2,987,963.00	1,690,895.00	1,297,068.00	6.64%	56.6%	43.4%
2008/04	44,798,686.00	2,917,776.00	1,639,802.00	1,277,974.00	6.51%	56.2%	43.8%
2009/01	44,627,384.00	2,654,724.00	1,451,902.00	1,202,822.00	5.95%	54.7%	45.3%
2009/02	45,027,104.00	2,833,105.00	1,542,279.00	1,290,826.00	6.29%	54.4%	45.6%
2009/03	45,743,215.00	3,089,741.00	1,729,632.00	1,360,109.00	6.75%	56.0%	44.0%
2009/04	46,343,704.00	3,173,438.00	1,758,563.00	1,414,875.00	6.85%	55.4%	44.6%
2010/01	45,524,339.00	2,823,985.00	1,562,213.00	1,261,772.00	6.20%	55.3%	44.7%
2010/02	46,597,624.00	3,059,048.00	1,644,805.00	1,414,243.00	6.56%	53.8%	46.2%
2010/03	46,452,588.00	3,170,572.00	1,710,957.00	1,459,615.00	6.83%	54.0%	46.0%
2010/04	45,911,934.00	2,933,403.00	1,555,034.00	1,378,369.00	6.39%	53.0%	47.0%
2011/01	46,005,815.00	2,709,293.00	1,479,692.00	1,229,601.00	5.89%	54.6%	45.4%
2011/02	46,891,586.00	2,850,551.00	1,603,605.00	1,246,946.00	6.08%	56.3%	43.7%
2011/03	47,350,681.00	2,987,539.00	1,682,179.00	1,305,360.00	6.31%	56.3%	43.7%
2011/04	48,307,467.00	3,092,656.00	1,790,800.00	1,301,856.00	6.40%	57.9%	42.1%
2012/01	47,726,265.00	2,792,522.00	1,571,203.00	1,221,319.00	5.85%	56.3%	43.7%
2012/02	49,003,380.00	3,024,474.00	1,686,097.00	1,338,377.00	6.17%	55.7%	44.3%
2012/03	49,275,020.00	3,123,861.00	1,749,106.00	1,374,755.00	6.34%	56.0%	44.0%
2012/04	48,822,271.00	2,988,231.00	1,590,343.00	1,397,888.00	6.12%	53.2%	46.8%
2013/01	48,358,255.00	2,668,623.00	1,444,466.00	1,224,157.00	5.52%	54.1%	45.9%
2013/02	49,296,229.00	2,796,775.00	1,511,864.00	1,284,911.00	5.67%	54.1%	45.9%
2013/03	49,309,167.00	2,923,847.00	1,570,612.00	1,353,235.00	5.93%	53.7%	46.3%
2013/04	49,945,599.00	2,942,016.00	1,622,289.00	1,319,727.00	5.89%	55.1%	44.9%
2014/01	49,080,947.00	2,652,062.00	1,459,184.00	1,192,878.00	5.40%	55.0%	45.0%
2014/02	49,301,557.00	2,722,494.00	1,497,845.00	1,224,649.00	5.52%	55.0%	45.0%
2014/03	49,455,344.00	2,832,279.00	1,519,521.00	1,312,758.00	5.73%	53.7%	46.3%
2014/04	49,823,798.00	2,736,092.00	1,524,056.00	1,212,036.00	5.49%	55.7%	44.3%
2015/01	49,806,064.00	2,507,891.00	1,358,720.00	1,149,171.00	5.04%	54.2%	45.8%

Cuadro 56 Población ocupada, trabajadores no remunerados (resultados trimestrales totales de la ENOE, 15 años y más)

Trimestre	Pob ocupada Nacional	Pob no remunerada nacional	Mujeres	Hombres	Proporciones		
					Total no remunerados / nacional	mujeres / total	hombres / total
					Unidad de medida: Número de personas		
2015/02	50,336,088.00	2,739,991.00	1,512,823.00	1,227,168.00	5.44%	55.2%	44.8%
2015/03	50,734,656.00	2,768,031.00	1,510,155.00	1,257,876.00	5.46%	54.6%	45.4%
2015/04	51,568,519.00	2,733,583.00	1,522,519.00	1,211,064.00	5.30%	55.7%	44.3%
2016/01	50,778,629.00	2,399,683.00	1,347,554.00	1,052,129.00	4.73%	56.2%	43.8%
2016/02	51,433,590.00	2,521,868.00	1,390,126.00	1,131,742.00	4.90%	55.1%	44.9%
2016/03	52,043,100.00	2,636,902.00	1,496,470.00	1,140,432.00	5.07%	56.8%	43.2%
2016/04	52,123,674.00	2,543,265.00	1,456,296.00	1,086,969.00	4.88%	57.3%	42.7%
2017/01	51,859,895.00	2,351,357.00	1,357,563.00	993,794.00	4.53%	57.7%	42.3%
2017/02	52,198,611.00	2,486,148.00	1,379,052.00	1,107,096.00	4.76%	55.5%	44.5%
2017/03	52,438,646.00	2,458,642.00	1,348,585.00	1,110,057.00	4.69%	54.9%	45.1%
2017/04	52,865,845.00	2,542,572.00	1,448,443.00	1,094,129.00	4.81%	57.0%	43.0%
2018/01	52,876,916.00	2,220,668.00	1,256,469.00	964,199.00	4.20%	56.6%	43.4%
2018/02	53,785,257.00	2,375,958.00	1,353,880.00	1,022,078.00	4.42%	57.0%	43.0%
2018/03	54,027,997.00	2,548,487.00	1,443,952.00	1,104,535.00	4.72%	56.7%	43.3%
2018/04	54,194,608.00	2,526,915.00	1,473,124.00	1,053,791.00	4.66%	58.3%	41.7%
2019/01	54,152,266.00	2,428,466.00	1,379,355.00	1,049,111.00	4.48%	56.8%	43.2%
2019/02	54,936,719.00	2,454,670.00	1,409,212.00	1,045,458.00	4.47%	57.4%	42.6%
2019/03	55,201,939.00	2,627,859.00	1,499,894.00	1,127,965.00	4.76%	57.1%	42.9%
2019/04	55,683,450.00	2,526,518.00	1,477,594.00	1,048,924.00	4.54%	58.5%	41.5%
2020/01	55,352,304.00	2,217,091.00	1,324,629.00	892,462.00	4.01%	59.7%	40.3%

Notas:a/ Los datos absolutos de las encuestas en hogares se ajustan siempre a proyecciones demográficas, no sólo con la finalidad de tener un referente poblacional en periodos intercensales, sino también para eliminar las fluctuaciones en los datos estimados que son inherentes a los esquemas de muestreo probabilístico propios de estas encuestas, lo que facilita las comparaciones en el tiempo. Las proyecciones se actualizan cada vez que se tienen nuevos datos de población; en este contexto, el Censo de Población y Vivienda de 2010, al proporcionar información sobre la magnitud y la distribución de la población en el país, obliga a llevar a cabo una conciliación demográfica, que permite a su vez, elaborar las proyecciones de población oficiales para el país, con las que es posible expandir los datos que provienen de las encuestas en hogares. Por lo anterior, los datos de la ENOE que ahora se presentan a escala nacional y para cuatro tamaños de localidad, por entidad federativa y por ciudad autorrepresentada, corresponden a una estimación de población realizada por el INEGI, a partir de las proyecciones demográficas del CONAPO actualizadas en abril de 2013.

Fuente: INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo.

Conclusiones anexos.

Del cuadro “Población ocupada por posición en la ocupación”, se puede concluir que:

- La mayor parte de la población ocupada en los Estados Unidos Mexicanos (EUM) se encuentra trabajando en la economía informal. Si bien se presenta una paulatina reducción en la proporción respecto al total a partir de 2012, todavía en el primer trimestre de 2020 representó 56.1%. Es posible apreciar también los efectos que se presentaron en nuestro país por la crisis hipotecaria que se originó en los Estados Unidos en 2008 que se observaron hasta el último trimestre de 2013.
- A lo largo de la serie se puede observar que la proporción de mujeres en el mercado laboral ha aumentado de forma paulatina, pasando del 35.8% en el primer trimestre presentado en 2005 al 39.5% en el primer trimestre de 2020.
- Al igual que en el caso nacional la mayor proporción de las trabajadoras en los EUM laboran en la economía informal, y también se observa el repunte de las trabajadoras en la informalidad por la crisis financiera internacional entre 2008 y 2012.
- En el caso de los hombres, estos representaron la mayor proporción en el mercado laboral en el país, aunque como complemento a lo que sucede en la participación de las mujeres, esta participación ha ido en descenso.
- Los hombres trabajando en la informalidad representan al igual que en los dos casos anteriores una mayoría respecto al total de hombres trabajando. Con el mismo repunte entre 2008 y 2013.

Del cuadro “Población ocupada no agropecuaria”, se infiere:

- La población ocupada en actividades no agropecuarias representan la mayoría absoluta en nuestro país, en donde, si bien el punto más bajo lo representó el tercer trimestre de 2005 con el mínimo absoluto en la serie con el 84.8% del total de la población ocupada, la proporción ha ido aumentando hasta representar en el primer trimestre de 2020 el 88.1% del total. Uno de los aspectos a resaltar es la estacionalidad de la serie, en donde el primer trimestre del año presenta casi siempre el mayor dato en el año.
- En esta serie, las mujeres representaron entre el 40% (2005-I) y el 43.4% (2020-I). Mientras que los hombres en este tipo de actividades estuvieron entre el 56.6% (2019-IV) y el 60% (2005-I).
- En la población ocupada en actividades no agropecuarias una ligera mayoría lo hace en actividades informales, con un incremento en la proporción en el periodo de la crisis financiera internacional.

Del cuadro “Población ocupada en el ámbito agropecuario”, se obtiene:

- La proporción de la población ocupada en las actividades agropecuarias representaron entre el 15.2% (2005-III) y el 11.9% (2020-I) en el país.

- Las mujeres ocupadas en estas actividades tienen un rango entre el 9.4% (2011-I) y el 13.6% (2007-IV). Mientras que los hombres representan a la mayoría absoluta en estas actividades, al tener un rango de participación entre el 86.4% (2007-IV) y el 90.6% (2011-I).

Del cuadro “Población ocupada en el sector informal”, en este cuadro se observa:

- Las actividades que fueron el punto de inicio del presente documento, tienen un rango de variación respecto al total de la población ocupada en los EUM entre el 26.6% (2017-III) y el 29.1% (2012-II).
- Las mujeres han aumentado su participación en este sector en el periodo para los cuales hay datos y han pasado del 36.5% (2005-I) al 41.9% (2019-IV). Los hombres como complemento a esta situación han disminuido su participación al representar para estos mismo trimestres el 63.5% y 58.1% respectivamente.

Para el cuadro “Trabajadores subordinados y remunerados”, se tiene:

- La población ocupada en estas actividades tienen en total un rango de participación respecto al total de la población ocupada del 63.84% (2005-III) al 69.56% (2012-IV).
- Las mujeres ocupadas en actividades con estas características tuvieron un rango de participación entre 36.2% (2005-I) al 39.3% (2020-I), el complemento lo representan los hombres con un rango de participación entre 63.8% al 60.7% para los mismo trimestres.

Para el cuadro “Empleadores”, se observa:

- Del total de la población ocupada en los EUM, las personas ocupadas en estas actividades representaron entre el 3.8% (2010-IV) y el 5.1% (2007-II).
- Las mujeres en este tipo de ocupaciones si bien han aumentado en el periodo observado su participación es una minoría respecto al total al presentar un rango entre el 15.2% (2005-I) y el 21.5% (2019-I), por su parte, los hombres han representado en estos trimestres entre el 78.5% (2019-I) y el 84.8% (2005-I).

Para el cuadro de población ocupada como “cuenta propia”, se tiene:

- Este grupo de personas tiene un rango de participación respecto al total nacional de población ocupada de 20.2% (2010-IV) al 24% (2009-III).
- La proporción de mujeres ocupadas en este tipo de actividades ha estado entre el 33.7% (2005-I) y el 41.2% (2019-II), a su vez, los hombres han presentado un rango entre el 58.8% (2019-II) y el 66.3% (2005-I).

Por último, la categoría de “Trabajadores no remunerados”, presenta:

- Esta tipología ha tenido un descenso en su participación, con un rango de participación entre 4.01% (2020-I) y el 7.52% (2005-III).
- Son las mujeres las que más aportan a esta categoría, con un rango entre el 53.1% (2005-I) y el 59.7% (2010-I), mientras que los hombres han aportado entre el 40.3% (2020-I) y el 46.9% (2005-I).