

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**



**ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS SUPERIORES
UNIDAD LEÓN**

TEMA:

**ECONOMÍA INFORMAL Y CICLO ECONÓMICO EN
MÉXICO 2000-2018**

MODALIDAD DE TITULACIÓN:

TESIS

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO
LICENCIADA EN ECONOMÍA INDUSTRIAL**

P R E S E N T A

CRISTA STEPHANY MENA ASPILLAGA

TUTOR

DR. JOSÉ FRANCISCO REYES DURÁN





Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

Agradecimientos

A mi tutor, el Doctor José Francisco Reyes Durán, por guiarme y otorgarme todo su conocimiento y dedicación.

Al Doctor Juan Miguel Ruiz Zepeda por brindarme su apoyo y conocimiento.

A mis padres y hermana porque sus enseñanzas, en todo momento, me han guiado y su soporte incondicional siempre me alienta.

También agradezco a la DGAPA por su apoyo para realizar mi trabajo de tesis como becaria en el Proyecto PAPIIT IN305020 *Diferencias y similitudes en las políticas monetario – financieras entre México y Estados Unidos de América. De la crisis financiera al cambio de hegemonía, en el período 2006 a 2022.*

Dedicatoria:

A mis padres,
Janet Aspillaga y Abel Mena;

Y a mi hermana,
Alisson Mena.

Economía informal y ciclo económico en México 2000-2018

Índice

Introducción	4
Capítulo 1. Marco Teórico	10
1.1 La economía informal en las diversas corrientes de pensamiento económico	10
1.2 Ciclo económico e informalidad	16
1.3 Economía informal y ciclo económico en México	21
1.3.1 Informalidad: el caso de la Mipymes en México	23
Capítulo 2. Políticas, economía informal y ciclo económico	29
2.1 Las políticas ejecutadas en materia laboral, de impulso al crédito y la inversión para atender la informalidad	29
2.2 Comportamiento de la economía informal y ciclo económico en México	38
2.3 Informalidad y Mipymes	52
Capítulo 3. Modelo econométrico	56
3.1 Informalidad y PIB	58
2.2 Informalidad y microempresarialidad	60
Conclusiones y propuestas	64
Bibliografía	69
Anexos	74

Índice de gráficas y cuadros

Gráfica 1. México, PIB y empleo informal	22
Gráfica 2. FBCF, variación porcentual del índice de vol. físico	36
Gráfica 3. Construcción, índice de volumen físico	37
Gráfica 4. PIB de México y Economía Informal	39
Gráfica 5. PIB total y población ocupada informal	41
Gráfica 6. Tasa de crecimiento de la PEA formal e informal	42
Gráfica 7. PEA total e informal	43
Gráfica 8. Valor agregado bruto y población ocupada de la informalidad	44
Gráfica 9. Valor agregado de la informalidad por sectores 2003	44
Gráfica 10. Valor agregado de la informalidad por sectores 2018	45
Gráfica 11. Tasa de crecimiento PIB formal e informal	46
Gráfica 12. Tasa de crecimiento PIB total y formal	47
Gráfica 13. Tasa de crecimiento del PIB y la población empleada en la economía informal	48
Gráfica 14. Formación bruta de capital fijo	49
Gráfica 15. Informalidad y PIB	58
Gráfica 16. Informalidad y microempresarialidad	60
Cuadro 1. Número de empresas por tamaño (2014)	24
Cuadro 2. Distribución del empleo en México (2012)	25
Cuadro 3. Características de los créditos aprobados a las empresas por la banca comercial 2010-2018	33
Cuadro 4. Economía Informal y PIB en México	38
Cuadro 5. PIB y población ocupada formal e informal	40
Cuadro 6. Unidades económicas y personal ocupado por estratos (2003, 2008, 2013, 2018)	51
Cuadro 7. Población ocupada por tamaño de unidad económica	52
Cuadro 8. Estadísticas de la regresión	58
Cuadro 9. Estadísticas de la regresión	60

INTRODUCCIÓN

Introducción

En la teoría, se le conoce como economía informal a aquel sector que se involucra en actividades de fuerza laboral en los diferentes sectores, tales como el primario, la industria manufacturera y los servicios; pero que, a diferencia del sector formal, no cumple con las regulaciones que impone el Estado, sean fiscales, de materia laboral y de seguridad social, entre otros.

El sector informal repercute en la economía de diversas maneras dependiendo del ente económico: para los asalariados, por ejemplo, en que no cuentan con seguridad social, y normalmente sus salarios son bajos, ya que se les contrata para puestos que no necesitan una gran preparación; las empresas se ven afectadas por no tener acceso al financiamiento institucional, les cuesta invertir en tecnología y por consecuencia ser más competitivas, o sea que la empresa en cierto momento, se ve estancada y el Estado también se ve afectado al no obtener recursos fiscales.

El hecho de no contribuir fiscalmente significa que el resto de los trabajadores y empresas, que están en el sector formal, y, por tanto, pagan impuestos, mantienen los servicios públicos, y todos, perteneciendo al sector formal o informal, gozamos de ellos; entonces, si la carga fiscal recae en un segmento menor a la totalidad de la población, los ingresos se vuelven insatisfactorios y los servicios se vuelven ineficientes.

La realidad es que muchas personas se ven orilladas a buscar y/o aceptar esta modalidad informal por la falta de empleos formales en el país, viéndose como un refugio para las personas desempleadas, y también muchas de las empresas optan por no incorporarse al sector formal, por las dificultades administrativas que implica.

En los últimos años, el fenómeno en México ha tenido mayor importancia por los altos niveles que se han registrado en las estadísticas como consecuencia del bajo nivel de crecimiento de la economía, que trae consigo implicaciones en los empleos formales.

Antecedentes

De acuerdo con Cota y Navarro (2011), existen dos etapas en los cambios que ha experimentado el mercado laboral mexicano, el primero se dio con los efectos de la Segunda Guerra y el segundo, en los años ochenta, con los cambios en la banca y el inicio de la apertura de los mercados.

En el año de 1940, con la aplicación del modelo de sustitución de importaciones, aumentó la demanda norteamericana de bienes mexicanos, por los efectos de la segunda guerra mundial. A causa de este fenómeno, el gobierno creó políticas para aumentar la industrialización y los recursos se concentraron en las grandes urbes como las ciudades de México, Guadalajara y Monterrey, haciendo que las personas del campo migraran a las ciudades, y crearan una mayor oferta de mano de obra, lo que llevó a la generación de sus propias oportunidades de empleo en el sector informal.

Según datos de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), mencionados en un trabajo del Centro de Estudios de las Finanzas Públicas (CEFP) de la Cámara de Diputados, titulado *Impacto Fiscal de la Economía Informal en México* (2018), los estudios sobre la informalidad datan de la década de los 50's. En estos estudios se contemplaba a la economía informal como un sector que integraba a los pequeños trabajadores, terratenientes y trabajadores asalariados ocasionales, que se creía que se incorporarían al sector productivo y además crearía como efecto un crecimiento económico. Este pensamiento se adecúa a la escuela dualista (véase el apartado 1.1).

Existen muchas teorías que se contradicen entre sí, mientras unos piensan que es un efecto anticíclico (estructuralistas), hay quienes piensan que es procíclico (escuela voluntarista¹) y, por tanto, alientan al crecimiento económico porque las empresas

¹ *Escuela voluntarista*: argumentan que los negocios informales eligen operar de manera informal después de considerar la relación costo-beneficio de la informalidad en comparación con la formalidad. Prestan relativamente poca atención a los vínculos económicos entre los negocios informales y las empresas formales, pero son de la opinión de que los negocios informales crean competencia desleal para las empresas formales porque evitan las regulaciones formales, los impuestos y otros costos de producción. Argumentan que los negocios informales

utilizan a la economía informal como medio para aumentar su productividad, de aquí la importancia de estudiar este fenómeno económico.

Las preguntas que se responden en esta investigación son las siguientes: ¿es la economía informal un fenómeno anticíclico?, y ¿cuál es el papel de las Mipymes en este tipo de economía? Para dar respuesta a lo anterior, se ha formulado la siguiente hipótesis: para México la economía informal² es un fenómeno anticíclico, es decir, en tiempos de desaceleración económica, aquella aumenta y en tiempos de auge disminuye; sin embargo, en etapas de crisis muy severas tanto las actividades productivas formal e informal pueden caer. Además, el auge de la economía informal ha generado el crecimiento de las microempresas.

Hipótesis	Variables
Para México la economía informal (EI) es un fenómeno anticíclico,	<ul style="list-style-type: none"> • % PEA en informalidad • % Valor Agregado Bruto empresas informales • PIB
En tiempos de desaceleración económica, la informalidad aumenta y en tiempos de auge, disminuye.	<ul style="list-style-type: none"> • Crecimiento PIB • Crecimiento de la inversión (FBCF) • PEA en informalidad
Además, el auge de la economía informal ha generado el crecimiento de las microempresas.	<ul style="list-style-type: none"> • Correlación positiva entre microempresas y % de informalidad. • Número de Unidades empresariales: <ol style="list-style-type: none"> a) Micro y pequeñas empresas b) Medianas c) Grandes • Correlación negativa entre microempresarialidad y PIB.

deberían ser sometidos al marco regulatorio formal para aumentar la base fiscal y reducir la competencia desleal hacia los negocios formales.

² Economía Informal incluye las modalidades del empleo informal, el sector informal, el trabajo doméstico remunerado, el trabajo agropecuario protegido y los trabajadores subordinados que laboran en modalidades fuera de la seguridad social.

Los objetivos de esta investigación son los siguientes:

- Estudiar la importancia de la economía informal en la estructura económica de México.
- Aportar evidencia estadística a la creencia de que la economía informal actúa como mecanismo anticíclico.
- Determinar la importancia de las Mipymes en la economía informal y cómo impacta a la economía mexicana.
- Proponer políticas dirigidas a que todos los actores económicos que se encuentren en esta modalidad puedan prosperar.

Para demostrar las hipótesis planteadas, desde el punto de vista metodológico, se realizó una búsqueda bibliográfica relacionada con el tema; se efectuó un análisis de la estructura del mercado laboral informal mediante datos estadísticos; se identificó la relación existente entre el ciclo económico y la economía informal; la relación de la producción de estas empresas informales con el PIB para conocer su comportamiento en el ciclo económico. Para ello, se obtuvo información estadística de diversas fuentes tales como INEGI, Secretaría de Economía, el Banco de México, Secretaría del Trabajo y Previsión Social, entre otras. Las variables económicas que se utilizaron fueron el PIB como variable que mide al ciclo económico, la población económicamente activa (formal e informal); el valor agregado bruto de las empresas informales, la formación bruta de capital fijo, los créditos otorgados por la banca comercial a las Mipymes, el número de unidades económicas de las Mipymes y la microempresarialidad. Así mismo se efectúan análisis de regresión entre la informalidad y el PIB, así como de la informalidad y la microempresarialidad, para tratar de comprobar la hipótesis. Para medir la informalidad se tomaron datos de INEGI que agrupan las modalidades del empleo informal, el sector informal, el trabajo doméstico remunerado, el trabajo agropecuario protegido y los trabajadores subordinados que laboran en modalidades fuera de la seguridad social.

En primer lugar, se propone el período de los años 2000 a 2018 en México porque a partir de mediados de la década de los 90's se presentó un fuerte incremento de la economía informal. La tasa de informalidad según la Encuesta Nacional de Empleo

Urbano (ENEU) oscilaba en el 49.6% para el año 1987 y 55.9% para el año 1996, esto es un incremento del 6.3% en 9 años. Sin embargo, en las estadísticas de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) en el año 1997 la tasa de informalidad fue de 69% y en el año 2000 se aproximaba al 64%. Existe una mayor precisión en los datos que se presentan en la ENOE a partir del año 2005 y estos convergen con la ENE. Después de este periodo se ha mantenido en los mismos niveles hasta la fecha.

Las variables macroeconómicas consideradas son el PIB y el valor agregado de la informalidad, la PEA informal, el nivel de la inversión fija bruta, los créditos otorgados por la banca comercial a las Mipymes, y el número de Unidades Económicas informales. Cabe señalar que para el período 2005 a 2018 hay disponibilidad suficiente de datos, por lo que para los años 2000-2005 se hará un análisis cualitativo que consiste en analizar el mercado laboral y las políticas públicas en materia de crédito, apoyo a la informalidad y a las microempresas. Se dejará para otro momento el estudio de la informalidad en empresas grandes, aunque se mencionarán datos sobre las medianas empresas, esta investigación se centra y tiene como objetivo el estudio de las micro y pequeñas empresas. Tampoco se estudiarán algunas variables monetarias que influyen en el comportamiento del ciclo económico, salvo el importante papel del crédito. También se dejará para otro momento el impacto en el bienestar laboral.

Capítulo 1. Marco teórico

Capítulo 1. Marco teórico

Resumen

En este capítulo se busca reforzar teóricamente las hipótesis. Para ello, se presentan las escuelas de pensamiento sobre la economía informal; el análisis del ciclo económico y su relación con la economía informal y, finalmente, la vinculación de este tipo de economía en las MiPymes en México.

1.1 La economía informal en las diversas corrientes de pensamiento económico

La economía informal ha sido un tema de gran interés en los últimos años, por lo que se han hecho diversos estudios.

El sector informal puede describirse en términos generales como un conjunto de unidades dedicadas a la producción de bienes o la prestación de servicios con la finalidad primordial de crear empleos y generar ingresos para las personas que participan en esa actividad. Se basan más bien en el empleo ocasional, el parentesco o las relaciones personales y sociales, y no en acuerdos que supongan garantías formales (OIT, 2013).

Anteriormente, a la economía informal se le denominaba sector informal, pero la definición no lograba tener el alcance que se necesitaba, por lo que se creó el término economía informal para contar con parámetros que pudieran adecuarse internacionalmente.

La resolución de la Confederación Internacional del Trabajo (CIT) en el año 2002, propuso el término *economía informal* en lugar de *sector informal* [las cursivas son propias], para describir mejor el gran alcance y diversidad del fenómeno en todo el mundo. La OIT “todas las actividades que, en la legislación o la práctica, no recaen en el ámbito de mecanismos formales o estos son insuficientes”. Estos parámetros se basan fundamentalmente en el concepto de exclusión, que se refiere a los trabajadores mayormente marginados de los intercambios que se realizan en el sistema reconocido (OIT, 2013).

Existen diversas escuelas de pensamiento que se han interesado en el estudio de economía informal, tales como la teoría dual, la estructuralista, la legalista y la voluntarista.

En los años setenta del siglo XX, la teoría dual impulsó la necesidad de fragmentar a la población de las zonas urbanas en el sector formal y el informal. El formal es el que involucra la mano laboral de los diferentes sectores de producción, sean el primario, manufacturero o de servicios, que cumplen con todas las normas impuestas por el Estado, en materia laboral, fiscal o cualquier otro, con el fin de regular cada relación de producción; y la informal, a diferencia de la formal, se lleva a cabo en un ambiente no regulado oficialmente (OIT, 2013).

La interpretación de los dualistas argumenta que los negocios informales se encuentran excluidos de las oportunidades económicas, estos piden que el gobierno cree empleos formales y otorgue créditos para el crecimiento empresarial en los negocios de esta modalidad.

Para la escuela estructuralista (Moser 1978; Castells y Portes 1989) la economía informal es percibida como microempresas y trabajadores que son vistos como mano de obra e insumos de bajo precio que ayudan a las grandes empresas a maximizar sus beneficios.

Otras corrientes teóricas como la legalista y la voluntarista, también se han interesado en el tema. La primera considera que los microempresarios, con el fin de reducir costos y esfuerzos en establecer una empresa formal, eligen establecerse como empresas informales. Estos opinan que el sistema legal es el que orilla a las personas a elegir esta modalidad. La segunda, la voluntarista, opina que después de evaluar las diferentes formas de operar un negocio, eligen la informalidad por la relación costo-beneficio.

En un reporte sobre la situación del empleo en Kenia, la Organización Internacional del Trabajo (OIT) se explicaba que la migración hacia las ciudades produce no sólo desempleo urbano, sino que cuando los empleos formales no son suficientes para la demanda de trabajo, esta fuerza de trabajo desarrolla actividades en pequeñas microunidades económicas de producción y distribución de bienes y servicios. Con el término informal los autores de la Organización Internacional del Trabajo clasificaron diversas formas laborales:

“a) facilidad de entrada; b) uso de recursos locales de propiedad familiar; c) escala de operación pequeña; d) intensivas en trabajo y tecnología adaptada; e) habilidades adquiridas fuera del sistema educativo formal; y f) mercados competitivos no regulados” (OIT, 2013)

Una de las grandes causas de la informalidad es la falta de empleos formales, muchas personas se ven orilladas a incorporarse al sector informal por la falta de oportunidades, viéndose como un refugio para las personas desempleadas, y además muchas de las empresas optan por no incorporarse al sector formal, por las dificultades administrativas que implica.

Las actividades informales tienen diversos factores que las incentivan y que pueden estar interrelacionados, tales como el exceso de regulaciones y trámites, la ineficiente fiscalización, la migración de las personas del campo a la ciudad, la desigualdad y la falta de oportunidades, además de las políticas públicas (Díaz & Ramales, 2005).

Es importante mencionar que una de las variables primordiales para el crecimiento económico es la inversión en tecnología, ya que permite incrementar la productividad y eficiencia. Al ser una máquina más productiva que la mano de obra, muchos trabajadores se ven desplazados y crean sus propias oportunidades dentro de la economía informal.

Tokman (1987) dice que las actividades que se desarrollan dentro de la economía informal son poco tecnificadas y con reducida dotación de capital humano, por lo que no hay gran división de trabajo y sus productos y producción tienen escasa diferenciación; por lo mismo el mercado en el que se encuentra es de fácil acceso.

Una importante problemática en nuestro país es que una gran cantidad de la fuerza laboral no cuenta con una gran preparación para ejecutar trabajos intelectuales o actividades tecnificadas.

El sector informal tiene un mayor potencial para crecer cuando sus actividades están propiamente integradas a los diversos procesos económicos, ya que suelen ser vínculos complementarios, por esto mismo es visto como un exportador de productos

y servicios que generalmente está situado en el proceso de distribución “se encuentra situado cerca de los consumidores finales, suministra crédito a los adquirentes, les vende en pequeña escala, de acuerdo con sus requerimientos, y mantiene existencias adecuadas (Tokman, 1978).”

Dentro de la economía informal generalmente se obtienen menores ingresos, ya que, como anteriormente se dijo, en su mayoría son actividades poco tecnificadas y de bajo nivel intelectual, pero, además, dentro de la economía informal están las empresas, en su mayoría pequeñas, que por las dificultades fiscales optan por pertenecer a este gremio.

En los países desarrollados, la economía informal está dada por empresas pequeñas, ya que no están en el foco de visión de las entidades regulatorias y además tienen mayor flexibilidad. Las grandes empresas no tienden a arriesgarse a ser multadas por ejercer actividades informales, esto no descarta que puedan estar relacionadas indirectamente con empresas informales al subcontratarlas (Portes & Halle, 2004).

Las herramientas para aumentar la utilidad de las empresas son incrementar los precios o disminuir los costos, la primera afecta la competitividad de los productos, hablando de bienes que no tengan gran diferenciación o que tengan una competencia directa, por lo que muchas empresas optan por disminuir sus costos.

La disminución de estos costos conlleva a bajar los salarios, esto genera entre muchos efectos, desempleo, y que el poder de compra y su consumo, disminuyan. “Así las cosas, la economía mexicana abre por sí misma el camino a la informalidad: salarios bajos y precariedad laboral son el cultivo para la economía informal (Naranjo, 2007).”

Para dimensionar el fenómeno tan sólo en la maquila en México, Naranjo (2007) menciona que, en 2001, había 3200 maquiladoras informales, mientras que las maquiladoras formales existentes eran 3,245 unidades, esto significa que, del total de la producción maquiladora, cerca de la mitad se localiza dentro de la informalidad.

La nueva categorización de la Organización Internacional del Trabajo (2002) de economía informal incluye no sólo a las empresas no registradas o reconocidas, sino

que también a los trabajadores de la economía informal y formal que están en circunstancias precarias.

En 2003, la 17ª Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (CIET) había definido las categorías de trabajo sobre la base de un concepto más amplio:

Los trabajadores por cuenta propia: independientes que no cuentan con empleados a su cargo; los empleadores: trabajadores independientes que sí tienen empleados en sus propias empresas; los trabajadores familiares auxiliares; los miembros de cooperativas informales de productores; las personas que tienen empleos informales, o sea aquellos que no están dentro de la legislación laboral y que por tanto no cuentan con seguridad social y no contribuyen fiscalmente y los trabajadores por cuenta propia que producen bienes pero únicamente para su consumo final en el hogar (OIT, 2013).

Marc Bacchetta dice que la importancia de combatir la informalidad no es sólo por la búsqueda de la equidad social, sino que es importante para mejorar la eficiencia de un país, ya que este fenómeno disminuye la capacidad de producir con un alto valor agregado y por lo tanto ser competitivos; además los trabajadores al tener menores ingresos tienen menos capacidad de invertir y de aportar gran valor a la sociedad (Bacchetta, 2009). Las empresas, al igual que los trabajadores, tienen un escaso valor agregado que ofrecer y con la apertura comercial, estas empresas y los puestos de trabajo que ofrecen se ven afectados. Por esto, la importancia no sólo recae en la equidad social, sino que es importante para estimular la eficiencia económica, la competitividad y con esto el crecimiento de nuestro país.

Todos los servicios que requerimos, la salud, educación, seguridad y transporte, entre otros, requieren de recursos económicos, desde su primera etapa hasta la etapa final donde podemos hacer uso de ellos, y para su correcto funcionamiento. La principal fuente de recursos económicos es la tributación de los ciudadanos; como el empleo informal no tributa, la carga fiscal recae en un segmento menor a la totalidad de la población, lo que hace que los ingresos se vuelven insatisfactorios y los servicios ineficientes.

Población con bajos ingresos en el sector informal

La economía informal tradicionalmente ha sido un refugio para las personas que no tienen un empleo formal, por lo que se ven orillados a aceptar cualquier trabajo o de generar sus propias oportunidades de trabajo por medio de ciertas actividades, ya sean marginales o limitadas económicamente. Pero no todas las personas de la economía informal son pobres, hay algunas personas que han crecido en este sector, y que, si bien iniciaron marginalmente, por su dinamismo han podido crecer y han generado grandes ingresos. Además, puede presentarse el caso de que empresas formales, tienen aspectos informales como no dar de alta a todos sus trabajadores en el seguro social o no registrar a todos los propietarios.

De cualquier manera, la mayoría de los que conforman este sector son personas de escasos recursos y que no tuvieron grandes posibilidades para elegir estar en esa situación. Muchos entes económicos, aunque tengan grandes ingresos estando en la economía informal siguen estando fuera de las protecciones que otorga el estado y tienen menor acceso a muchos mercados (OIT, 2013).

Para dimensionar según la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos en los Hogares (ENIGH, 1993), la pobreza es mucho más amplia en la economía informal, “el 39% de los trabajadores informales en el área urbana es pobre comparado con el 15% de los que trabajan en el sector formal (INEGI, 1993)”, más del doble.

Ozorio, Alves y Graham (1995) encontraron que alrededor del 53% de los pobres trabajaban en el marco de la informalidad, el 34% está en la formalidad y el 13% que resta eran trabajadores rurales. De los trabajadores que tienen pobreza extrema, la participación en la formalidad era del 16%, de los trabajadores rurales 28% y de los trabajadores de la economía Informal 56%.

1.2 Ciclo económico e informalidad

Los ciclos económicos son fluctuaciones que tiene la economía en un periodo de tiempo dado, consiste en expansiones, recesiones, contracciones y recuperaciones. Es importante para este trabajo identificar el comportamiento de la economía informal en el entorno al desenvolvimiento económico.

Los ciclos económicos (Gómez, 2008) se han explicado con teorías monetarias y no monetarias. Las teorías no monetarias son las que explican los ciclos provocados por factores reales; por ejemplo, cambios tecnológicos, cambios en las prácticas de consumo e inversión; o las expectativas de los empresarios, las olas de optimismo o pesimismo. Las innovaciones representan el fenómeno que explica el ciclo económico.

Estas innovaciones pueden ser:

- Producción de un nuevo bien.
- Introducción de un nuevo método de producción.
- Reorganización de una industria.
- Apertura a un nuevo mercado.
- Nueva fuente de materias primas.

Por su parte, las teorías monetarias se basan en los cambios de la oferta de crédito. Dentro de las teorías monetarias se encuentran las fluctuaciones no proporcionales de la producción de bienes de capital; cuando se aumentan las ventas de bienes de consumo, ya sea por un incremento de la demanda, o por una disminución de los costos de producción, se genera un incremento mayor al proporcional de la producción de bienes de capital. Esto deriva en un efecto acumulativo de los precios a través de todas las fases de producción (Gómez, 2008). Al punto más alto del ciclo económico se le conoce como pico y al punto más bajo se le conoce como piso o valle (Antón, 2011).

Para Burns & Mitchell (1946) la expansión se da cuando al mismo tiempo diversos indicadores económicos están en aumento, de aquí siguen las recesiones,

contracciones y recuperaciones, que terminan en la fase expansiva del siguiente ciclo económico, los cambios no son periódicos.

El periodo de contracción genera una serie de condiciones que favorecen la recuperación de la actividad económica, dentro de estas se encuentran los bajos niveles de precio, el bajo costo de producción, las amplias reservas de los bancos y la concesión de créditos. Una vez que se inicia la etapa de recuperación, se hace de forma acumulativa. Un incremento en la producción hará que renueve su equipo y que adquiera mercancías para almacén de acuerdo con sus necesidades. Además, cuando aumenta el número de trabajadores el nivel de compra de los consumidores aumenta (Mitchel, 1923). Así como la producción aumenta, los precios y por lo tanto los costos también lo hacen; los vendedores aumentan compensatoriamente sus precios, y como resultado se obtienen mayores ganancias. El incremento de las utilidades genera un mayor nivel de inversiones que presionan aún más el alza de la producción y los precios. “Es indudable que la característica más importante de esta fase del ciclo económico es la operación acumulativa de los diversos procesos que convierten a la recuperación de los negocios en una intensa prosperidad (Mitchel, 1923).”

La etapa de expansión se divide en recuperación que inicia en el valle o piso y termina cuando el ciclo está en el nivel del PIB potencial, después de ese punto al incremento se le denomina propiamente expansión, si la caída de la economía llega a estar por debajo del PIB potencial se le llama contracción, cuando va del pico al PIB potencial le llamamos recesión (Antón, 2011).

Las crisis son los fenómenos que se dan como resultado al cambio repentino de una fase ascendente a una fase descendente, “por lo general comienza por el estallido de una burbuja financiera especulativa que se contagia hacia la economía real, concepto fundamentado en la teoría keynesiana (Antón, 2011).” Para la corriente marxista es producto de la sobreacumulación de capital que crece más rápido que la demanda real.

Los ciclos económicos se basan en variables económicas como el PIB, empleo, inversión, el ingreso y los mecanismos de financiamiento. Con estos elementos, volvamos ahora a la economía informal.

Leyva & Urrutia (2018) estudian las propiedades cíclicas de la informalidad y la regulación laboral encontrando que el empleo total es procíclico y también es casi la mitad de volátil que el PIB y además que la tasa de informalidad se mueve en relación opuesta al PIB a lo largo del ciclo económico.

Díaz & Ramales (2005) estudian la informalidad en México, y la describen como un fenómeno bastante complejo que existe en nuestra realidad y que produce diversos efectos en nuestra estructura económica. En el país ha tenido un gran aumento en las últimas décadas debido al lento crecimiento que hemos tenido. La economía informal se ha relacionado, por ende, con el crecimiento real de la economía de México: *a mayor tasa de crecimiento económico hay menor tasa de desempleo, y menor porcentaje de trabajadores en la informalidad.*

La informalidad se ha visto como un refugio al desempleo, ya que la mayoría de la economía informal se debe a empleadores propios en busca de un ingreso.

Los distintos niveles de informalidad se vinculan al ciclo económico, ya que la subcontratación se ha convertido en una alternativa de empleo utilizada como herramienta anticíclica que refugia a muchas personas desempleadas.

A las empresas informales que se encuentran en este sector debido a las complicaciones fiscales y regulatorias se les puede ver como los entes más cercanos a convertirse en formales (Aguilar, et al., 2010), porque no son parte de la población que está en la economía informal por falta de oportunidades, sino que son emprendedores que por el exceso de trámites burocráticos prefieren permanecer en este tipo de economía.

La tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) de la economía de México tiene una gran correlación con el empleo formal. Sin embargo, cuando hay periodos de recesión económica, hay incrementos en la tasa de ocupación del sector informal

“como expresión de desequilibrio del mercado de trabajo y de debilitamiento de la estructura productiva (Varela, et al., 2013).”

El empleo se ve afectado en gran medida cuando existe una gran proporción de la población que está sumergida en la economía informal, ya que busca mejores oportunidades y estas son mayoritariamente ofrecidas en el sector formal, por lo que la informalidad se vuelve altamente competitiva y se crea un desequilibrio entre el empleo y la producción, ya que dentro de la economía informal hay una menor productividad por falta de tecnología y de preparación para las vacantes de trabajo.

Bosch y Pretel (2006) mediante un modelo econométrico encuentran que, para el caso de Brasil, en los malos tiempos hay una mayor probabilidad de perder un trabajo; sin embargo, *la contraciclicidad es sustancialmente mayor para los trabajos informales que para los formales*, con correlaciones cruzadas con la producción de -0.75 y -0.28, respectivamente.

Entonces, si la economía nacional está en una etapa de recesión, el empleo disminuye, debido a que muchas empresas no tendrán recursos para seguir solventando los costos que incurrieran, despidiendo mano de obra. Al aumentar la tasa de desempleo, los ingresos disminuyen, las personas que están dentro de esta tasa buscan nuevas formas de generar ingresos, en la informalidad, por lo que este sector aumenta considerablemente, y aunque estas personas se encuentren ya con una fuente de ingresos en dicho sector, las oportunidades y los ingresos que tienen son mucho menores, por lo que no se logra una completa recuperación, pero funciona como una herramienta anticíclica.

Además, Gómez (2013) investiga que *un aumento no previsto de la tasa de interés hace que la producción y el empleo formal disminuyan y que la informalidad y el desempleo aumenten. A su vez tanto la tasa de empleo formal e informal disminuye.*

Cimoli, et al. (2006) señalan en un artículo publicado en la revista de la CEPAL que *la economía informal afecta negativamente al crecimiento de la economía* a causa de que los empleos generados por este sector son de baja productividad y deprimen la

productividad de los factores. Además, observan que la informalidad es un rasgo de las economías latinoamericanas, y que también afecta a la desigualdad de salarios.

Levy (2008), Ochoa (2011) y Ros (2013) hacen referencia a que, por su naturaleza, las actividades informales se desarrollan con bajos niveles de inversión, capital físico, humano y productividad. De esta forma, un sector informal grande afecta la utilización eficiente de los recursos de toda la economía (Loría, et al., 2016).

La economía informal está asociada (y no necesariamente es la causa inicial) a un menor ritmo de crecimiento del producto interno bruto (PIB), con baja productividad y, lo que es más importante, con generación de empleos precarios (salarios bajos y flexibles y sin prestaciones sociales) (Loría, et al., 2016).

Además, Gómez (2013) menciona que un cambio en la productividad total de la economía afecta de la misma manera al sector formal e informal, mientras que un choque tecnológico solo afecta al sector formal o lo afecta en mayor magnitud, y mientras al formal lo afecta positivamente, al informal lo afecta negativamente, es decir, crece la informalidad. Esto representa lo que se sugiere, que en el ciclo económico el empleo informal se mueve en dirección contraria al formal.

Para Maloney & Bosch (2008) las variables macroeconómicas se comportan de manera diferente en economías con altas tasas de informalidad. La dinámica del empleo se ve afectada por el desequilibrio entre oferta y demanda de mano de obra y además los precios y salarios tienen una mayor flexibilidad por ser tan competitivo el mercado laboral.

Las crisis financieras crean presiones sobre el empleo formal y como se sugiere, en las crisis aumenta la economía informal. “Esta suele considerarse un amortiguador natural y flexible (OIT, 2013).”

La informalidad ejerce cierta presión ya que se encuentran en situación de vulnerabilidad por tener, la mayoría de los que la integran, menores salarios, no contar con seguridad social, entre otras razones.

La informalidad se ha convertido en una alternativa de empleo, aunque en tiempos de recesión muchas empresas informales también generen despidos y el total de la tasa de desempleo no es únicamente del empleo formal. Según Aguilar Barceló, et

al. (2010) entre el 70 y el 80% de la informalidad es causada por la falta de empleos formales o de mano de obra calificada y tiene un comportamiento contracíclico, siendo utilizada como refugio, y a muchos entes económicos les cuesta salir de la informalidad porque pudieron generar grandes ingresos. Además, el 10 y 15% se relaciona con autoempleados informales, con trabajadores o no, que optaron por la microempresarialidad informal.

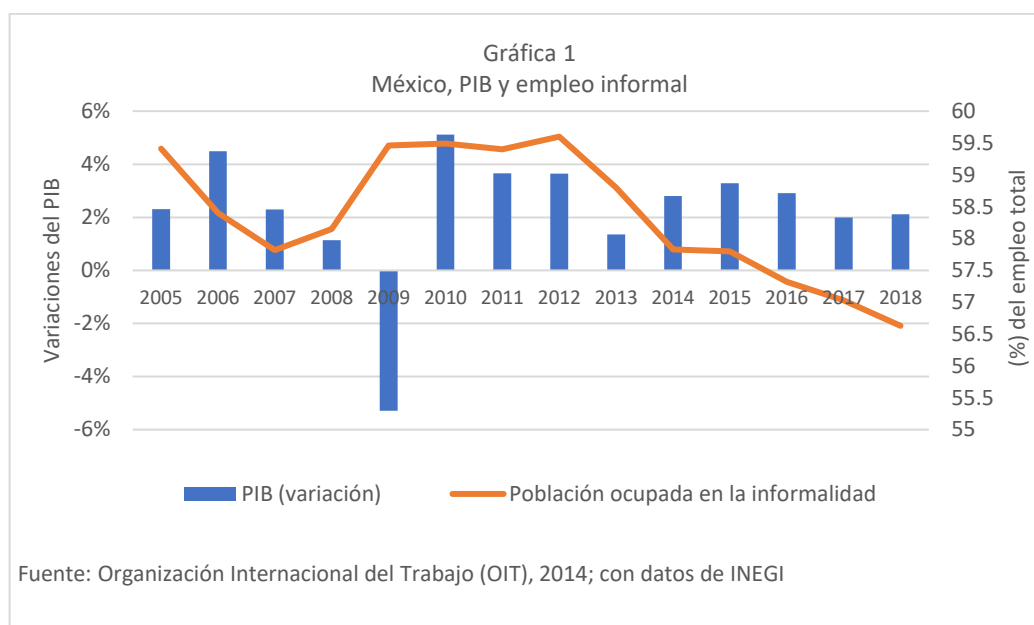
Varela, et al. (2013) en su estudio consideraron tres periodos para analizar el empleo en los diferentes entornos económicos. Utilizaron el tercer trimestre de 2005, porque lo relacionan con la estabilidad que dio paso a la crisis del 2008, el tercer trimestre de 2009 representa el lapso de crisis económica donde la tasa de desempleo tuvo su nivel máximo desde 2005 a 2012 y el tercer trimestre del 2012 que representa el proceso de recuperación; utilizaron la tasa de desempleo como criterio para seleccionar estos años porque mide la proporción de personas desocupadas respecto a la Población Económicamente Activa (PEA). Concluyen lo siguiente

De acuerdo con información estadística de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), la tasa de desempleo más elevada durante el periodo de referencia se registró en el tercer trimestre de 2009 y representó 6.27 por ciento. En contraste, durante el tercer trimestre de 2005 fue de 3.83 por ciento y para el mismo trimestre de 2012 fue de 5.14 por ciento. Estas cifras describen la evolución de la variable durante tres momentos distintos de la economía mexicana en donde se alteran algunos indicadores y cambian los criterios de política económica. Cabe destacar que la tasa de ocupación en el sector informal también exhibe un crecimiento durante el periodo de estudio y podría estar vinculado a la lenta recuperación del empleo formal. Se observa que durante el tercer trimestre de 2005 la tasa de ocupación en el sector informal fue de 28 por ciento, mientras que durante el mismo trimestre de 2012 alcanzó 29.2 por ciento, de acuerdo con la ENOE (Varela, et al., 2013)

1.3 Economía informal y ciclo económico en México

Según la Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2014), con datos de INEGI, es posible apreciar que, regularmente, el empleo informal disminuye en años de crecimiento económico y aumenta en periodos de crisis. Después de la crisis de 2009, aquel se ha mantenido en altas proporciones del empleo total, por lo que no se ha

podido recuperar la estructura laboral y la población sigue viendo como opción el sector informal.



Este alto empleo informal se ha registrado en un contexto en el cual la tasa de desempleo abierto se ha situado en niveles relativamente bajos. Así, por ejemplo, en 2009, en plena crisis financiera, esta se elevó a 5,47% de la fuerza de trabajo –de 3,97% en 2008–, y luego ha tendido a estabilizarse en torno a 5%. Ello implica que la ocupación en puestos de trabajo informales es, para una proporción significativa de quienes pierden su empleo, la principal alternativa para generar ingresos. Esto se produce como consecuencia del relativamente bajo dinamismo en la creación de nuevos empleos productivos y la ausencia de mecanismos que apoyen al trabajador cesante en la búsqueda de un nuevo puesto de trabajo (OIT, 2014).

Los empleos generados en México en los últimos años anteriores al 2008 han sido en su mayoría informales (Samaniego, 2008). La informalidad para Loría, et al. (2016) ha sido una opción de sobrevivencia ya que pertenecen a este sector de la economía como medio de subsistencia, pero también generan rentabilidad sobre todo porque en este sector se evaden importantes costos de la formalidad, como el pago de impuestos y servicios públicos, regulación y seguridad laboral, entre otros.

Loría, et al. (2012) encuentran en un estudio sobre la ley de Okun, que, para el caso de México, *el crecimiento del sector informal, sector con poca tecnificación, es la condición básica para el bajo desempleo, en un ambiente de bajo crecimiento.*

Loría, et al. (2016) destacan la necesidad de estudiar no sólo el bajo crecimiento que genera la economía informal, sino si los agentes toman la decisión de insertarse en este sector como una alternativa de empleo y una elección racional debido al desempleo. “El desempleo y la informalidad son consecuencia del estancamiento que ha tenido el crecimiento y la caída de la productividad total de los factores, desde comienzos de la década de los ochenta (Loría, et al., 2016).”

1.3.1 Informalidad: el caso de las Mipymes en México

La informalidad se presenta en su mayoría en las Mipymes ya que las grandes, al tener mayores ingresos, y mayor presencia financiera son empresas más visibles para el gobierno y, por ende, su regulación es casi obligatoria.

De acuerdo con la Comisión Nacional de Defensa al Usuario de los Servicios Financieros (CONDUSEF, 2015) las Mipymes aportan el 52% del PIB de México y representan el 72% del empleo total.

Temkin y Cruz (2019) encuentran que *la relación entre la microempresarialidad y el porcentaje de la informalidad a nivel subnacional es muy fuerte* (encontrando un coeficiente de correlación de 0.93). Confirman una estrecha relación entre el tamaño de las empresas y el tipo de empleos que estas desarrollan. Además de que descartan la posibilidad de una coincidencia en la operacionalización, determinación del método en que fueron analizadas las variables, ya que son medidas por INEGI de distinta manera. También mencionan que, por lo general las microempresas son menos productivas, debido a la falta de tecnología y a la estrategia para permanecer fuera del radar de la autoridad.

INEGI realiza una encuesta llamada ENAPROCE. En el año 2015 fue la primera vez que se realizó y en ella demostraron que del total de las empresas que se consideraron en la encuesta, el 97.6% son microempresas y concentran el 75.4% del personal ocupado total, de ahí las empresas pequeñas representan el 2% y tienen al 13.5% del personal ocupado, las medianas representan el 0.4% de las unidades económicas y tienen alrededor del 11% de los ocupados.

Cuadro 1.
Número de empresas por tamaño 2014

Tamaño	Empresas	
	Número	Participación (%)
Micro	3 952 422	97.6
Pequeña	79 367	2
Mediana	16 754	0.4
Total	4 048 543	100

Fuente: Secretaría de Economía (septiembre, 2019)

En un estudio que realizó la OCDE (2013) se demostró que el problema de la productividad en México radica en las microempresas, ya que representan el 94.4% de las unidades económicas, el 41.1% del empleo total, pero sólo aporta el 17.8% del valor añadido que, comparado con el valor agregado generado por las microempresas en el resto de los países de la OCDE, es mucho más baja. Si las microempresas tienen una productividad más baja que el resto de las unidades económicas, para la OCDE esto afecta a la productividad de la economía mexicana en su conjunto.

Las micro y pequeñas empresas representan una gran parte de la estructura de trabajo en México, por lo que se debe impulsar su desarrollo; sin embargo, la mayoría de estas empresas están incorporadas a la informalidad, por lo dicho anteriormente no tienen acceso a financiamiento y su crecimiento se ve estancado, además de que muchas de las grandes empresas no pueden colaborar con ellas porque uno de sus requisitos es operar con todo a lo que adscribe la ley.

Cuadro 2.
Distribución del empleo en México (miles de personas) año 2008

	Número total de trabajadores	(%) que es informal
Empleos del sector privado urbano capturados en el censo (todos los sectores)	19,629,896	55.5
0-5	8,770,687	93.2
6-10	1,714,678	57.2
11-50	3,791,630	28
50+	5,352,895	12.8
Empleos del sector privado urbano no capturados en el censo	13,223,008	86.8
Empleos por cuenta propia	4,073,747	99.8
2-5	6,228,533	96.6
6+	2,920,728	48
Empleo del sector público no capturado en el censo	4,645,104	0
Agricultura y otros empleos rurales no capturados en el censo	5,638,429	95
Total	43,136,437	64.3

Fuente: Información tomada de (In) Formal and (Un) Productive. The Productivity Costs of Excessive Informality in Mexico (Busso, Fazio, Levy, 2012). Cálculos basados en datos de INEGI.

Como se puede apreciar, “el empleo urbano total equivale a casi 33 millones de trabajadores, de los cuales el 40 por ciento están empleados en empresas no captadas por el censo (Busso, et al., 2012).”

La tabla anterior nos muestra la distribución del empleo por entidad económica clasificada según la cantidad de trabajadores. En primer lugar, se observa los empleos capturados en el censo, tomando en cuenta todos los sectores, y en segundo lugar las ocupaciones que no fueron capturadas.

En el censo, el 93.2% de los trabajadores de las microempresas fueron informales. De esta manera, las microempresas son las principales unidades económicas que pertenecen a la informalidad, esta es una de las razones por las que su inversión productiva es tan baja.

Los empleos del sector privado urbano no capturados en el censo ascienden a 13,223,008, de los cuales el 86.8% son informales. De este monto los empleos por cuenta propia ascienden a 4,073,747 y 99.8% son informales, y para unidades económicas con 2 a 5 trabajadores la cifra es de 6,228,533 y el 96.6% son informales.

Otro dato importante es que de los trabajadores de la agricultura o rurales que no fueron capturados en el censo, el 95% es informal. *Las tasas de informalidad son muy altas, sobre todo en los sectores que generan más empleo.*

Además, de la encuesta realizada por INEGI ENAPROCE (2015), se reporta que el 66.8% de las empresas no aceptarían un crédito bancario. De entre las principales razones de esta situación se encuentra el costo del financiamiento, pero es importante mencionar que según un artículo de la revista Forbes, el gobierno federal (Navarro, 2017) impone 2,800 trámites distintos para empresas con 127 reglamentos y más de 298 disposiciones.

Conclusiones

En este capítulo se aportan las teorías o ideas de distintos autores que sustentan la hipótesis planteada para esta investigación, que la economía informal es contracíclica y que la microempresarialidad es un fuerte determinante de la informalidad.

A su vez se expone que la informalidad en el largo plazo genera estancamiento económico. Es decir, si el conjunto de las unidades económicas que laboran en esta modalidad no se transforma total o parcialmente en formales, en el largo plazo, al no tener herramientas para su crecimiento como lo son el crédito y posteriormente la inversión, generan tanto para sí mismas como para el resto de la economía un estancamiento.

Además, para México las Mipymes representan la estructura del mercado laboral, ya que la mayor parte de la población se encuentra empleada en este tipo de empresas. Las micro y pequeñas empresas tienen características muy similares a la informalidad como lo son los bajos niveles de tecnificación, inversión, personal altamente capacitado, entre otras.

La economía informal se presenta esencialmente en las micro y pequeñas empresas, ya que son menos visibles ante las autoridades gubernamentales que se encargan de la regulación fiscal.

La tecnificación y en sí, toda la inversión productiva, determina el crecimiento económico ya que es por medio de estas que un país o empresa se vuelve más eficiente, eficaz y productivo; los entes económicos que tienen mayor participación en esto son las grandes empresas.

CAPÍTULO 2. POLÍTICAS, ECONOMÍA INFORMAL Y CICLO ECONÓMICO

Capítulo 2. Políticas, economía informal y ciclo económico

Resumen

En este capítulo se realiza un análisis estadístico para determinar el papel que juega la economía informal en nuestro país, así como un análisis del mercado laboral y las modificaciones que ha sufrido a través de los años, por medio de políticas de inversión, de impulso al crédito y laborales que fueron implementadas por los respectivos gobiernos. Además, se analizan las relaciones de la microempresarialidad y la informalidad. Se comprueba que la informalidad sirve como herramienta anticíclica para los momentos de crisis, pero esta no tiene la misma reactivación que el sector formal en tiempos de recuperación económica. A su vez, se demuestra que las microempresas están fuertemente ligadas a la informalidad y que las políticas no han brindado un correcto apoyo.

2.1 Las políticas ejecutadas en materia laboral, de impulso al crédito y a la inversión

Reformas Laborales

Entre 2013 y 2014 hubo nueve reformas estructurales, laboral, energética, de competencia económica, telecomunicaciones, hacendaria, financiera, educativa, de transparencia y de mejora regulatoria³. En sintonía con ellas, en 2015 se reformó la

³ Las reformas estructurales fueron:

- Laboral: flexibiliza el mercado laboral estableciendo los contratos por capacitación inicial, mejora las condiciones de contratación para los jóvenes y las mujeres, regula la subcontratación; además, incorpora el principio de diversidad y no discriminación y define las conductas laborales de hostigamiento y acoso sexual.
- Energética: establece condiciones para nuevas formas de exploración, explotación y producción de hidrocarburos.
- Competencia económica: establece un órgano regulador con facultades para normar la economía y fomentar la competencia económica en distintos sectores.
- Telecomunicaciones: amplía la cobertura de servicios digitales, acceso a internet y promueve la competencia del sector, así como la inclusión digital.
- Hacendaria: establece un régimen fiscal más simplificado, para los informales hay un régimen de incorporación fiscal.
- Financiera: promueve el crédito principalmente para las micro, pequeñas y medianas empresas.
- Educativa: el gobierno estableció un nuevo modelo de ingreso y promoción magisterial por medio de evaluaciones.
- Transparencia: se crea un órgano autónomo con facultades para fomentar la transparencia del ejercicio de los recursos públicos.

Ley de Inversión Extranjera (LIE), para permitir una mayor apertura económica, pero desde el año 2012 la ley laboral sufrió algunos ajustes que pudieron modificar la conducta de la Economía Informal, por lo que es importante mencionar los más relevantes.

En esta materia, se incorporaron nuevas modalidades en las normas laborales, tales como:

- Los contratos: a prueba y por honorarios, de capacitación inicial y de temporada deben adecuarse a las circunstancias de competencia, especialización y desarrollo en el mercado de trabajo;
- La subcontratación de personal u *outsourcing*, establece que la persona contratada no debe abarcar la totalidad de las actividades iguales o similares que se desarrollen en el centro de trabajo e incrementa el monto de las sanciones por violaciones a la normatividad laboral de 315 a 5,000 salarios mínimos,
- En lo que se refiere al *outsourcing*, la empresa que contrata los servicios debe cerciorarse permanentemente que la empresa contratista, cumple con las disposiciones aplicables en materia de seguridad, salud y medio ambiente en el trabajo, respecto de los trabajadores de esta última. Lo anterior, podrá ser cumplido a través de una unidad de verificación debidamente acreditada y aprobada en términos de las disposiciones legales aplicables (Artículo 15-D). No se permitirá el régimen de subcontratación cuando se transfieran de manera deliberada trabajadores de la contratante a la subcontratista con el fin de disminuir derechos laborales (Artículo 1004-C).

-
- Política-electoral: promueve la colaboración del poder ejecutivo y el legislativo.

Créditos para las Mipymes

Las micro y pequeñas empresas aportan el 52% del PIB y el 72% de los empleos totales según datos de INEGI, por eso es tan importante el apoyo a estas entidades económicas, ya que representan el soporte de nuestra economía.

a) El sexenio de Fox Quezada (2000-2006)

En el Plan Nacional de Desarrollo (PND) 2001-2006 se definió una política de apoyo para promover el desarrollo de las Mipymes con base en las siguientes estrategias:

- Promover el desarrollo y la competitividad sectorial.
- Formación de recursos humanos y una renovación a la cultura empresarial.
- Promover el uso y aprovechamiento de la tecnología.
- Instrumentar una política integral de desarrollo empresarial.

En 2001 se creó la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa (SPyME) de la secretaría de Economía. Esta Subsecretaría tenía el cargo de operar los fondos de apoyo a las Mipymes. Del 2001 al 2003, administró cuatro fondos de apoyo orientados a la gestión e innovación tecnológica, la formación de cadenas productivas, el impulso a la exportación y el acceso al financiamiento. Después se consolidó en un único fondo llamado el Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PyMe).

Se puso en marcha un plan para fortalecer a las MIPYMES y apoyar la consolidación y generación de empleos. Como resultado de esta directriz se dice que se logró:

- La consolidación del Sistema Nacional de Financiamiento Pyme, soportado en el Sistema Nacional de Garantías y en la constitución de una Red de Extensionismo Financiero, que permitió impulsar el desarrollo de productos financieros más acordes a las necesidades de las Mipymes;
- Promover un número mayor de alternativas de financiamiento a través de intermediarios financieros especializados;

- Vincular a los demandantes del crédito con las diversas fuentes de crédito y financiamiento, flexibilizando las condiciones en el otorgamiento de los recursos, y;
- Se ofrecieron cursos de capacitación a los solicitantes de financiamiento acerca del capital de riesgo, así como consultoría en planes de negocio.

b) El sexenio de Felipe Calderón (2006-2012)

Felipe Calderón estableció en su Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012, la necesidad de una política de apoyo para el desarrollo de las Mipymes. Las estrategias para la creación, desarrollo y consolidación de las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) fueron:

- Priorizar el aumento de la productividad de las MIPyMEs mediante el desarrollo de productos acorde con sus necesidades.
- Consolidar los apoyos a las Mipymes a una sola instancia.
- Estimular el desarrollo de proveedores nacionales a través de un mayor porcentaje de participación cadenas de valor para productos y servicios comercializables internacionalmente e integrando insumos nacionales.
- Modificar los programas de apoyo para que la producción sea cada vez de mayor valor agregado.

c) El sexenio de Enrique Peña Nieto

Se creó el Instituto Nacional del Emprendedor, MIPYMES/INADEM, que contó con recursos económicos del Presupuesto de Egresos de la Federación (PEF) para el apoyo directo de las iniciativas productivas de los beneficiarios. Los recursos económicos corresponden al Programa P008 “Instrumentación de Políticas de Fomento a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas y al Sector Social de la Economía” de la Secretaría de Economía.

El Fondo Emprendedor se creó el 5 de julio de 2013 con la finalidad de apoyar la incorporación de Tecnologías de la Información y Comunicaciones (TIC) en las Mipymes y fortalecer sus capacidades de administración, producción y comercio; así como a favorecer la gestión del conocimiento, la innovación y el desarrollo tecnológico, la vinculación y oportunidades de negocio en los mercados nacional e internacional. Este fondo tuvo cobertura nacional.

Se introdujo un nuevo esquema de tributación opcional llamado el Régimen de Incorporación Fiscal (RIF) en la Reforma Fiscal aprobada en el año del 2013 para las personas físicas que realizan actividades empresariales que generan ingresos menores a dos millones de pesos. Este régimen sustituyó al Régimen de Pequeños Contribuyentes (REPECOS) y al régimen de Intermedios, lo que hizo que los REPECOS migraran de forma automática al RIF.

Durante este sexenio, el Sistema Nacional de Garantías 507,494 micro, pequeñas y medianas empresas obtuvieron financiamiento por un monto de 661,170 millones de pesos.

A julio de 2017, el saldo de la cartera empresarial total (empresas grandes más Pymes sin incluir fideicomisos) fue de 1,949.8 miles de millones de pesos y representó el 53.5 por ciento del crédito al sector privado no financiero otorgado por los bancos y las sofomes reguladas, constituyéndose, así como el principal tipo de financiamiento (Banxico, 2017).

Los créditos concedidos por la banca comercial desde el año 2010 han tenido las siguientes características:

Cuadro 3
Características de los créditos aprobados a las empresas por la
banca comercial
2010 - 2018

Estrato	Total de empresas ¹	Porcentaje promedio aprobado del	Tasa promedio de interés anual
---------	--------------------------------	----------------------------------	--------------------------------

		monto solicitado	del crédito aprobado
2010 al 2013			
Total	49 910	95.58	13.86
Grande	3 521	97.32	9.43
Mediana	6 992	96.03	11.55
Pequeña	19 855	96.56	14.53
Micro ^a	19 542	93.88	15.41
2014			
Total	44 789	94.32	13.12
Grande	3 299	96.8	8.46
Mediana	6 856	96.61	11.13
Pequeña	18 997	94.56	13.33
Micro ^a	15 636	92.15	15.28
2015			
Total	29 938	95.62	12.65
Grande	2 782	96.71	8.27
Mediana	5 007	96.64	10.8
Pequeña	11 141	95.22	13.08
Micro *	11 009	95.09	14.87
2016			
Total	41 425	95.27	14.44
Grande	2 942	97.19	11.28
Mediana	5 495	96.57	12.21
Pequeña	19 762	93.41	15.06
Micro *	13 226	97.09	15.14
2017			
Total	47 389	96.39	14.86
Grande	3 201	96.88	11.37
Mediana	6 347	98.67	11.28
Pequeña	20 634	94.31	15.6
Micro *	17 207	97.96	15.94
2018			
Total	31 629	95.64	15.43
Grande	2 664	95.81	12.23
Mediana	4 451	97.55	11.77
Pequeña	13 674	92.69	16.05
Micro *	10 840	98.54	16.93

^a 6 a 10 personas

Fuente: INEGI. Encuesta Nacional de Financiamiento de las Empresas (ENAFIN 2015).

Nota: ¹ Las empresas pueden reportar más de una característica de solicitud de crédito.

Para poder realizar inversiones productivas o de tecnificación que les permitan a las Mipymes crecer y aumentar su productividad, y de esta manera obtener mayores ingresos, los empresarios necesitan una fuente de financiamiento consistente.

Las empresas que tienen mayor número de créditos otorgados son las microempresas, aunque cabe destacar que, del total de estas, aproximadamente el 96% del total de las empresas pertenece a esta categoría, mientras que las grandes empresas representan aproximadamente el 0.03% del total.

Por ejemplo, en 2018, el 34.2% de los créditos otorgados por la banca comercial fueron a las microempresas y el 8.4% de los créditos se dirigieron a las grandes empresas.

En ese mismo año y de acuerdo con la ENAPROCE (2018), si se les ofreciera un crédito 7 de cada 10 Mipymes no lo aceptarían y a su vez, seis de cada diez consideran que su costo es elevado, mientras que 2 de cada 10 piensan no necesitar un crédito. Para el año 2017, ocho de cada diez Mipymes lo utilizaron para la compra de insumos, 27.5% para adquirir maquinaria y 25.6% para el pago de otros créditos. Estos datos estadísticos demuestran que dichas unidades económicas no cuentan con recursos abundantes, algunas de ellas, el caso de las que solicitaron el crédito para el pago de otros créditos e insumos no cuentan ni con los recursos suficientes para satisfacer sus propias necesidades.

Por tanto, las microempresas tienen poco acceso al crédito, por diversas razones, entre ellas porque no cuentan con los requisitos que la banca comercial solicita, ya que gran parte de estas unidades económicas trabajan en la informalidad. Por lo mismo, estas empresas tienen muy poca tecnificación y capacitación en su mano de obra.

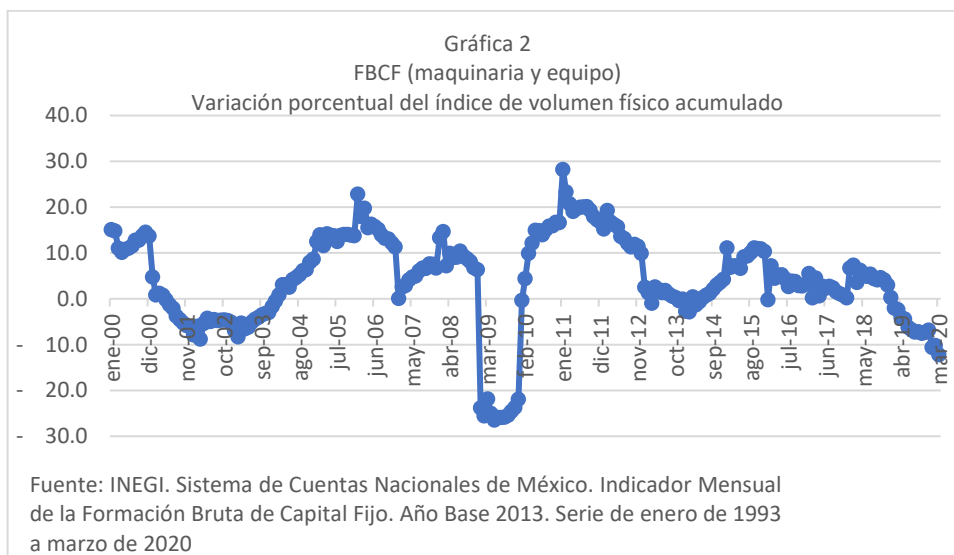
En el capítulo 3 se presenta un análisis de regresión lineal que presenta la correlación entre la microempresarialidad y la informalidad.

Inversión o Formación Bruta de Capital Fijo (FBCF) 2000-2018

La formación bruta de capital fijo es el incremento del activo o capital fijos durante un periodo determinado y es considerada como uno de los componentes principales de la inversión, ya que es el aumento de los bienes duraderos que pueden producir otros bienes y servicios.

Sin la acumulación de Capital Fijo la innovación no da lugar y con ello, los empleos se ven afectados debido a que se busca abaratar los costos por medio de la remuneración de los empleados y al ser estos mal remunerados, su calidad de mano de obra es menor, generando así condiciones para un estancamiento económico.

Esta está conformada por la maquinaria y equipo (equipo de transporte, maquinaria, equipo y otros bienes), ya sea nacional o de importación, así como la construcción (residencial y no residencial).

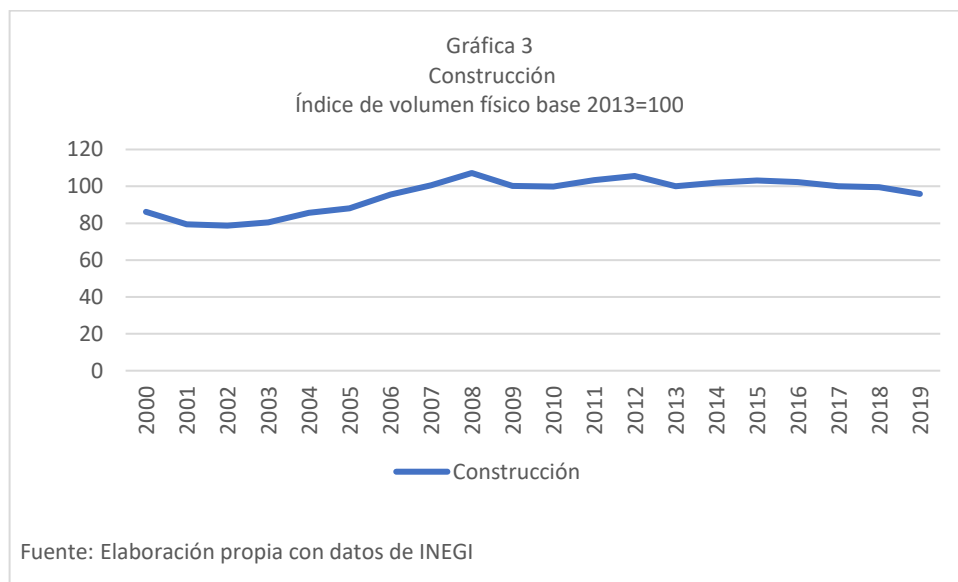


Del año 2000 al 2003 la formación bruta de capital fijo en maquinaria y equipo disminuyó ligeramente y a partir del 2004 hasta el año 2007 tuvo un incremento ligero que se vio afectado por la crisis del 2008, ya que el índice pasó del 10 aproximadamente, al -25 aprox., a pesar de esta fuerte caída tuvo una recuperación para el año 2010, posteriormente el índice incrementaba a una velocidad muy baja, hasta el año 2019 en que comenzó a caer nuevamente. Cabe destacar que en la FBCF en maquinaria y equipo predomina el sector privado.

Para fortalecer la competitividad internacional de la manufactura es necesario intensificar la inversión en maquinaria y equipo ya que es por medio de estas que los procesos productivos se pueden tecnificar y así aumentar la calidad, disminuir el precio, entre otros, para lograr competir en el mercado, ya sea local o global. Para llevar a cabo esto es necesario que las instituciones financieras tomen un papel protagónico, debido a que por medio de ellas las empresas obtienen recursos.

Además, es necesaria la infraestructura, ya que por medio de esta es que se dan las condiciones para que se puedan generar empresas y cadenas de valor que favorezcan la tecnificación de los procesos productivos o de la generación de servicios.

Un mayor nivel de inversión genera un mayor crecimiento económico y con esto mayor porcentaje de la PEA en la formalidad, que significa una disminución de la informalidad.



Del año 2000 al 2008 se presenció un aumento en el índice de volumen físico de la formación bruta de capital fijo en construcción, para los años siguientes, aunque disminuyó del 2008 al 2009, los años siguientes se mantuvo más o menos estable, pero con una tendencia a disminuir.

La construcción residencial sufre menores cambios que la construcción no residencial.

2.2 Comportamiento de la economía informal y ciclo económico en México: PIB y empleo

La economía informal ha sido un problema tendencial en los últimos 30 años, y año con año aumenta el interés de su investigación por los diversos efectos que tiene en la economía, sean positivos o negativos.

Se obtuvieron los siguientes datos del comportamiento de la economía informal (precios constantes al año 2013, del apartado Empresas y establecimientos/Medición de la informalidad) y el PIB (precios constantes al 2013 del Sistema de Cuentas Nacionales de INEGI):

Cuadro 4
Economía Informal y PIB en México
(millones de pesos a precios del 2013)
2003-2018

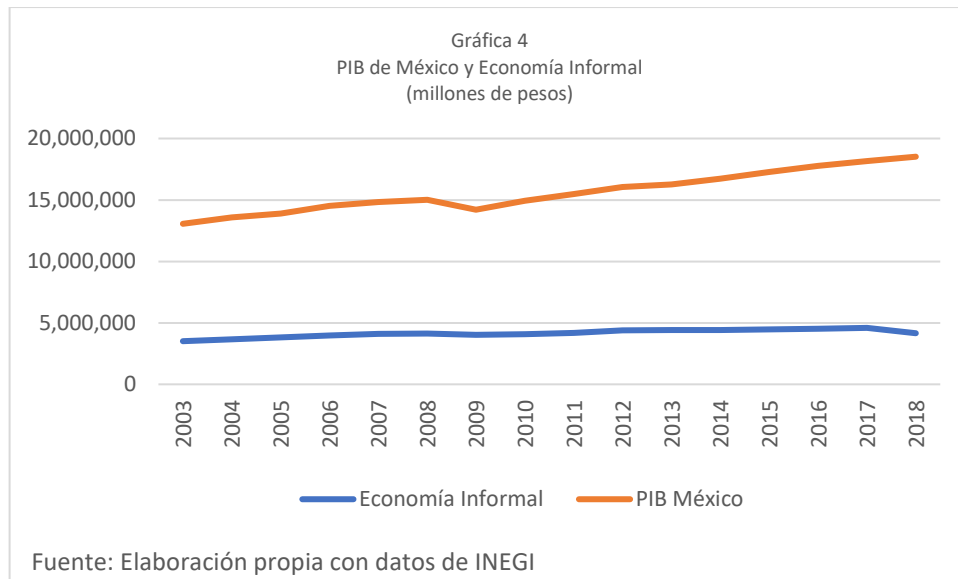
Años	Economía Informal	PIB México
2003	3 509 890	13,061,719
2004	3 659 453	13,573,815
2005	3 812 553	13,887,073
2006	3 986 254	14,511,307
2007	4 109 540	14,843,826
2008	4 141 945	15,013,578
2009	4 017 149	14,219,998
2010	4 076 375	14,947,795
2011	4 186 027	15,495,334
2012	4 394 308	16,059,724
2013	4 403 961	16,277,187
2014	4 414 299	16,733,655
2015	4 464 471	17,283,856
2016	4 531 892	17,786,911
2017	4 591 871	18,163,490
2018	4 167 297	18 521 324

Incremento porcentual 2003-2018	19%	42%
---------------------------------	-----	-----

Fuente: INEGI: Cuentas Nacionales e INEGI: Empresas y establecimientos.

En el año 2003 la cifra de informalidad era de 3 509 890 millones de pesos tomando en cuenta los valores brutos de la producción de la economía informal que se compone del sector informal y otras modalidades de economía informal, obtenidos del Sistema de Cuentas Nacionales de INEGI, cifra que para el 2018 ascendió a los 4 167 297 millones de pesos (cifras a precios del 2013), es decir, en 15 años se presentó un aumento del 19% mientras que el PIB ha tenido un aumento del 42% en este mismo periodo de tiempo.

Como anteriormente se presentó, la economía informal suele producir menores ingresos que la economía formal, por lo cual, no es de sorprender que la cantidad monetaria no represente un gran porcentaje del PIB, este es alrededor del 27.5% para este periodo.



En el Comunicado de Prensa número 658/18 de INEGI, se señala que el sector informal participa con el 22.7% del PIB y que genera el 57.1% de la población

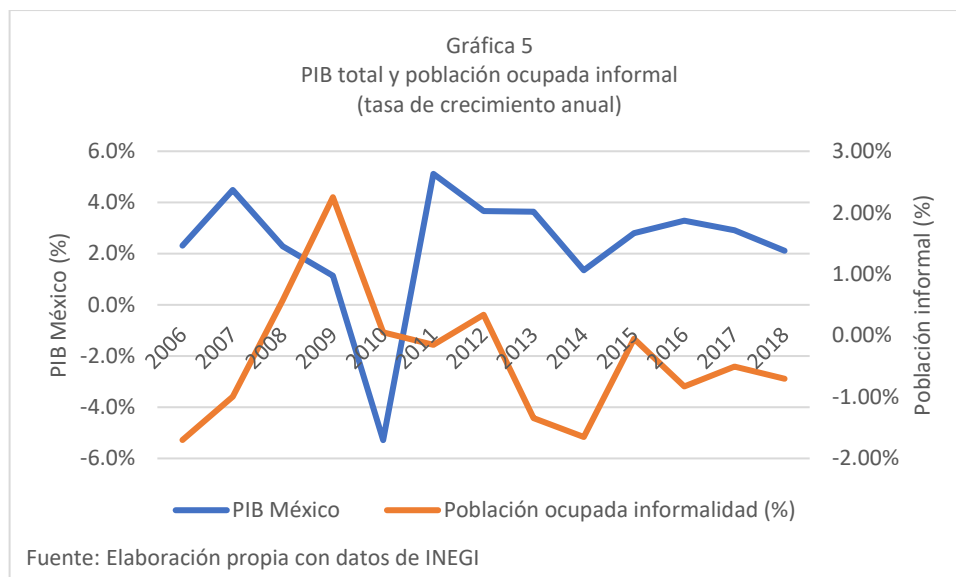
ocupada en condiciones de informalidad, mientras que el sector formal genera el 77.3% del PIB, con el 42.9% de la población ocupada.

Lo que demuestra que la población ocupada en esta modalidad tiene considerablemente menores ingresos que las personas que están en la economía formal y que, además, las empresas informales también tienen menores ingresos, esto como consecuencia de la poca inversión en bienes de capital de alta tecnología y a los bajos procesos industriales, debido a que son en su mayoría meramente artesanales.

Cuadro 5
PIB y población ocupada formal e informal
(Millones de pesos y %)

Año	PIB Total	PEA (%)	PIB formal	(%) PIB formal en el total	Población ocupada formal (%)	PIB Economía informal	(%) PIB informal en el total	Población ocupada informal (%)
2005	13,887,073	97.23	10,074,520	73	40.6	3,812,553	27.5	59.4
2006	14,511,307	96.68	10,525,053	73	41.6	3,986,254	27.5	58.4
2007	14,843,826	96.89	10,734,286	72	42.2	4,109,540	27.7	57.8
2008	15,013,578	95.98	10,871,633	72	41.9	4,141,945	27.6	58.2
2009	14,219,998	95.27	10,202,849	72	40.5	4,017,149	28.2	59.5
2010	14,947,795	95.06	10,871,420	73	40.5	4,076,375	27.3	59.5
2011	15,495,334	95.49	11,309,307	73	40.6	4,186,027	27	59.4
2012	16,059,724	95.60	11,665,416	73	40.4	4,394,308	27.4	59.6
2013	16,277,187	95.73	11,873,226	73	41.2	4,403,961	27.1	58.8
2014	16,733,655	96.24	12,319,356	74	42.2	4,414,299	26.4	57.8
2015	17,283,856	96.04	12,819,385	74	42.2	4,464,471	25.8	57.8
2016	17,786,911	96.63	13,255,019	75	42.7	4,531,892	25.5	57.3
2017	18,163,490	96.87	13,571,619	75	42.9	4,591,871	25.3	57
2018	18,521,324	96.65	14,354,026	77.5	43.37	4,167,298	22.5	56.63
Promedio				73.1	41.5		26.9	58.5

Fuente: INEGI. Cuentas Nacionales e INEGI. ENOE

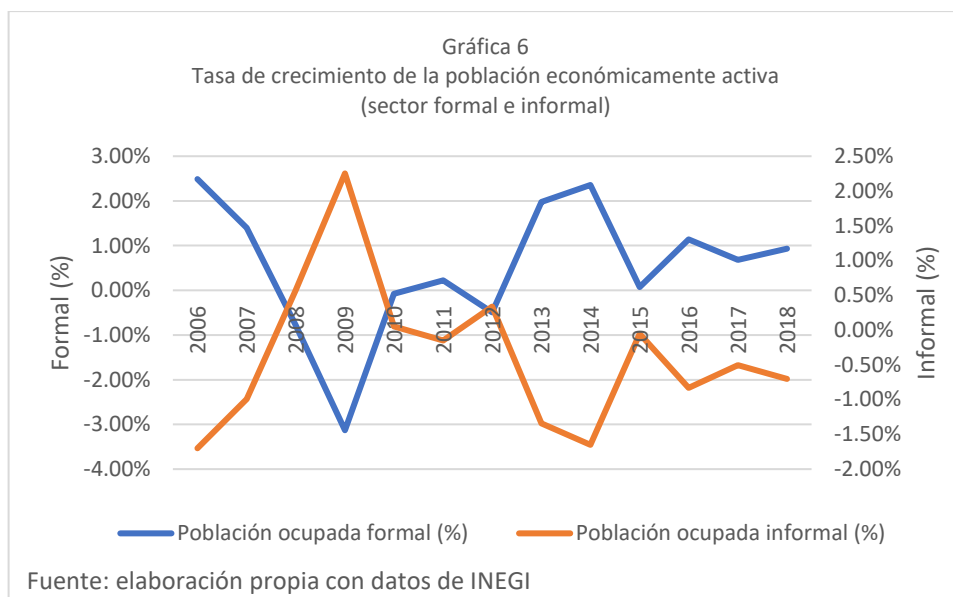


En tiempos de crisis, mientras el PIB de México disminuye en casi un 6%, la población ocupada en la informalidad aumentó en 2%. Y cuando la economía mexicana se recuperó y creció, entre los años 2009 y 2010, del -6% al 4%, la informalidad cayó en dos puntos porcentuales, pero desde el 2009 la economía informal tuvo una continua reducción.

Se utilizó la tasa de crecimiento porque lo que se pretende demostrar es que su movimiento es anticíclico, y esta tasa representa los movimientos que efectúan las variables. Los movimientos anticíclicos pueden ser muy notables en la gráfica.

Desde el año 2012 con las reformas que favorecieron la apertura económica en el sexenio de Enrique Peña Nieto, se incrementó la Inversión Extranjera Directa (IED). A partir de entonces, cada año tuvo un crecimiento respecto al anterior, con el efecto correspondiente de una mayor cantidad de empleos formales, por lo que la población involucrada en la informalidad como porcentaje del total disminuyó. Entonces, el papel de la IED en el empleo fue protagónico y contracíclico, más que el derivado de la informalidad; sin embargo, su efecto puede ser temporal porque, las grandes empresas cada vez requieren menos mano de obra, ya que su medio de producción es mayoritariamente tecnificado, esto hace que haya un desfase en la demanda de trabajadores en este tipo de entidad económica, y que en la actualidad se necesite

un mayor número de empresas grandes para generar el nivel de empleo que anteriormente se generaba, es por eso que la inversión extranjera directa cada vez aumenta con mayor velocidad, además la población que requiere empleo no disminuye, a pesar de que la demanda de estos sí, por lo que se ven obligados a hacer una transición, de demandar puestos en el sector formal a demandarlos en el sector informal.



Con esta gráfica se pretende explicar que cuando hay destrucción de empleo formal, la población busca empleos o formas de generar un ingreso alterno, motivo por el cual la economía informal sí es vista como una clase de refugio frente a las crisis.

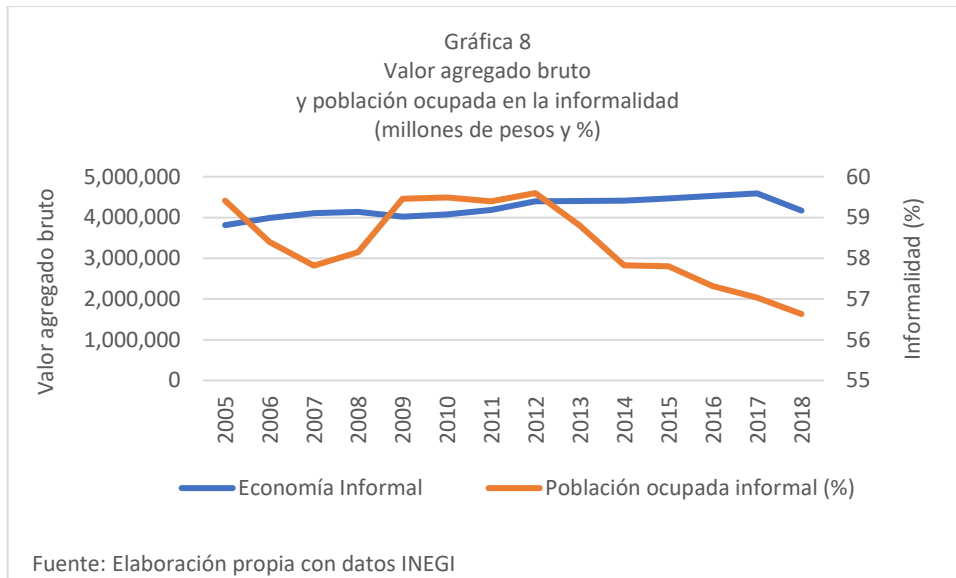
La cuestión es que, a pesar de ser un refugio para la economía, no es un gran aportador a la producción total del país, por lo que más población en el sector informal genera un estancamiento en el nivel de crecimiento económico, un estancamiento estructural.



En materia laboral, hubo cambios en su estructura, que podrían explicar por qué la población ocupada en la informalidad ha disminuido desde el 2012. En la reforma laboral del 2012, se incorporaron nuevas modalidades de contratación, tales como: los contratos a prueba y por honorarios, de capacitación inicial y de temporada para adecuarse a las circunstancias de competencia, especialización y desarrollo en el mercado de trabajo. Además, la norma regula la subcontratación de personal u *outsourcing*, como se comentó en el apartado de las reformas laborales.

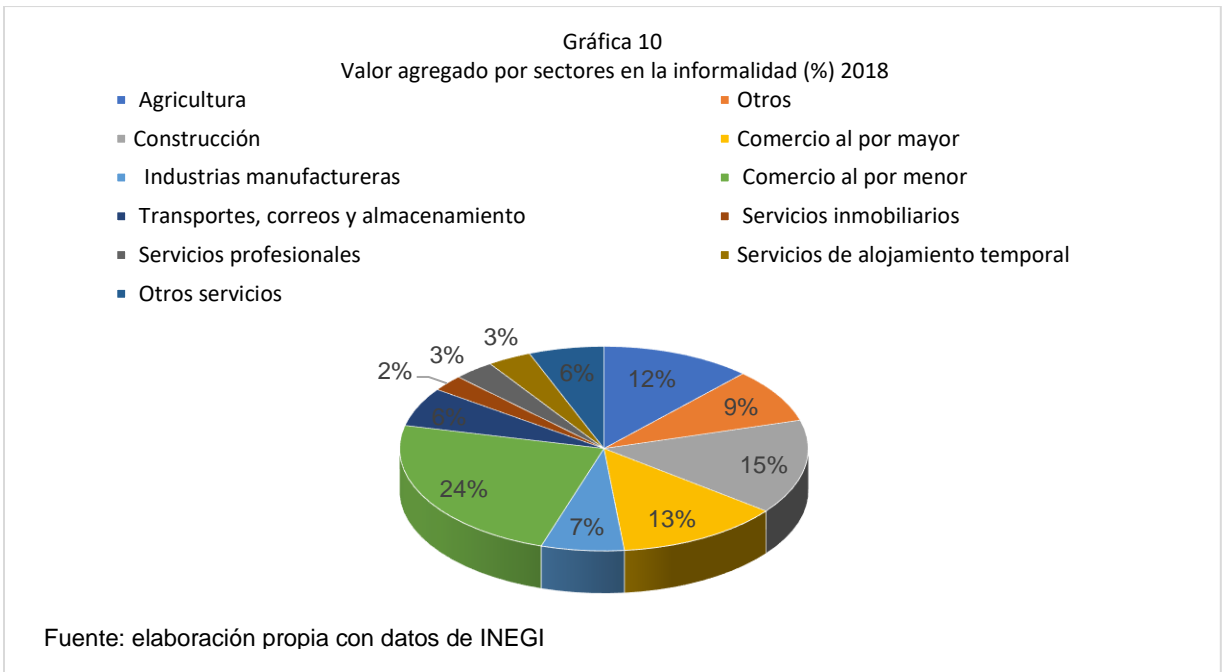
También el Régimen de Incorporación Fiscal (RIF) para las personas físicas que realizan actividades empresariales que generan ingresos menores a dos millones de pesos aprobado en 2013 ayudó a que algunas de las empresas se consolidaran dentro de la formalidad.

La economía informal entonces ha disminuido, pero sigue abarcando a un porcentaje muy alto de la población, por lo que es necesario apoyar aún más a dicho sector.



El comportamiento del valor agregado bruto de la economía informal ha aumentado a pesar de que la población que pertenece al mismo ha disminuido a lo largo del tiempo, esto hace preguntarse si la economía informal está siendo cada vez más productiva. En el año 2017 se observa una disminución tanto en la población ocupada en la informalidad como en el valor agregado bruto.





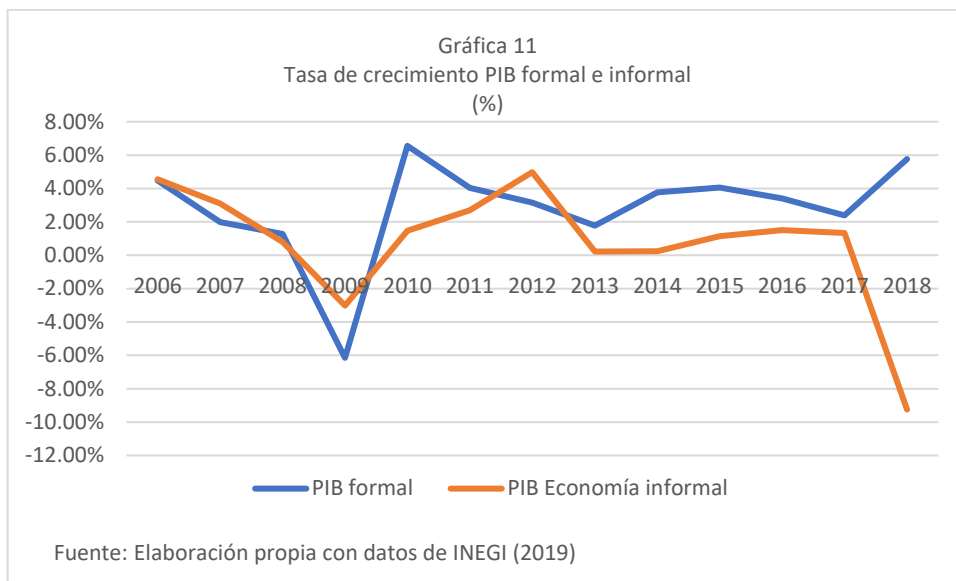
El análisis sectorial del valor agregado permite profundizar en las condiciones y características de la economía informal.

Para el año 2018, los sectores donde más se produce en la informalidad son el comercio, siendo comercio por menor el 24% del total del valor agregado, comercio por mayor el 13%, la construcción el 15%, la agricultura (12%) y las industrias manufactureras (7%).

Quince años atrás, en el año 2003 el comercio al por menor representaba el 25%, el comercio por mayor 14% al igual que la agricultura, seguido por la construcción que equivale al 12% y transportes e industrias manufactureras ambas con el 6%, es decir, las reducciones observadas en ambos tipos de comercio y en la agricultura, son asimiladas por los sectores de la construcción y la industria manufacturera.

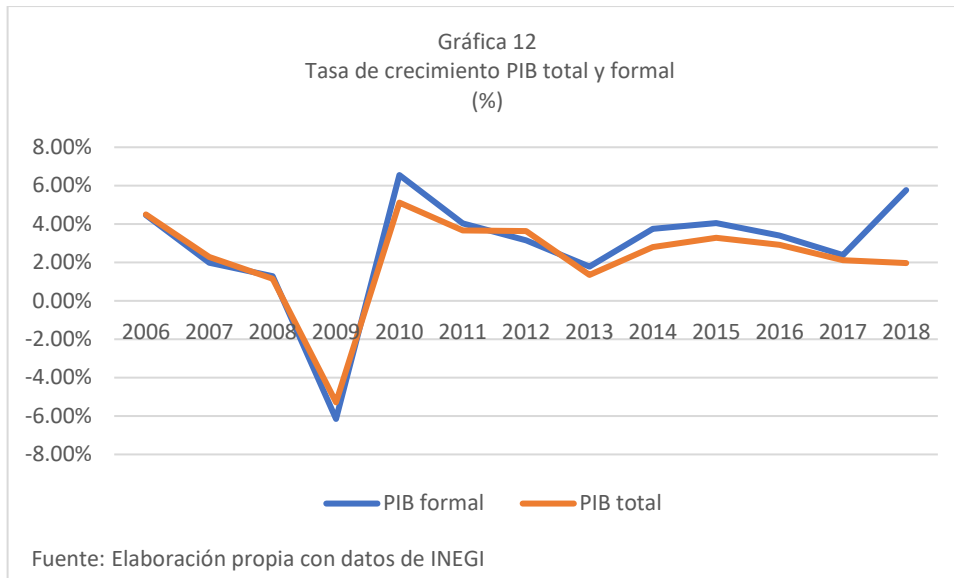
El comercio por mayor y por menor son los sectores que más representan a la economía informal (37% para el año 2018) ya que no requieren una inversión productiva muy elevada, por ejemplo, en el comercio al por menor, se pueden encontrar a todas las tiendas de abarrotes que son muy representativas en el país (aunque rápidamente han sido desplazadas por las tiendas de “conveniencia”, como

la cadena OXXO) así como a los vendedores ambulantes, negocios como las llamadas fondas, entre otros.



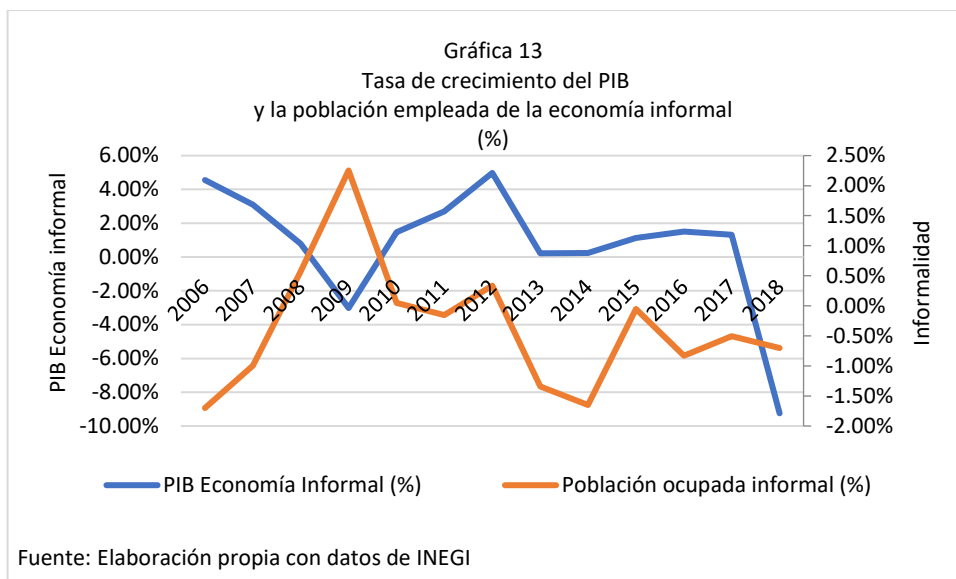
Entre los años 2006 y 2010, los crecimientos entre el PIB formal y el valor agregado Informal no parecía tener una gran diferencia; sin embargo, a partir del año 2011 la producción formal comenzó a disminuir, mientras que el valor agregado bruto de la economía informal se incrementa para llegar a su máximo, en el año 2012, y en el año 2013 disminuir para seguir el mismo comportamiento que la producción formal.

En el año 2010 la producción formal tuvo una rápida recuperación, pero posteriormente este ritmo disminuyó, mientras que el ritmo de recuperación de la Economía Informal siguió siendo elevada y constante hasta el año 2012 en que se aplicaron las reformas estructurales en el gobierno de Enrique Peña Nieto.



Dado que el PIB que se produce en la formalidad es el que más peso tiene, a pesar de ser realizado por la minoría de la población económicamente activa, como se aprecia en la gráfica anterior, los cambios entre el PIB formal y el PIB total son casi iguales, salvo que en algunos casos es ligeramente más pronunciado el cambio del PIB de la economía formal, esto es porque se contrarresta con la producción de la Economía Informal que aparenta ser menos productiva.

El empleo formal suele crearse cuando las empresas están teniendo los resultados económicos esperados o que estos sobrepasan sus expectativas. Si el entorno económico es favorable, las personas consumen, las empresas al ver que sus productos son demandados tienden a aumentar su producción contratando mano de obra.

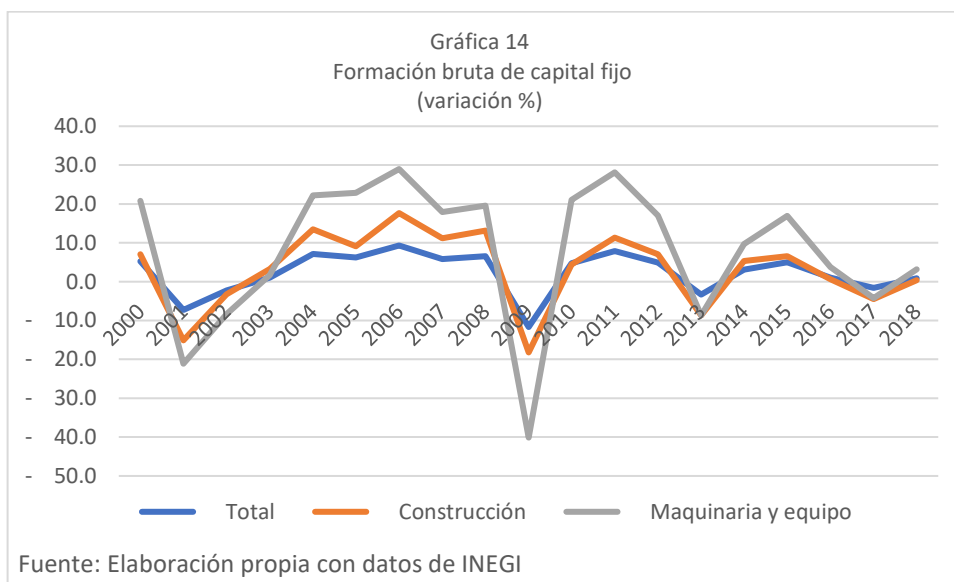


Como se ha mostrado en el análisis de las páginas anteriores, la economía informal es un sector poco productivo ya que, en promedio, genera el 26.9% del PIB, aunque participa con el 58.5% de la población ocupada total. La producción aumentó un 4% del año 2005 al 2006, mientras que el crecimiento de la población fue negativo en un -3%, pero desde la crisis de 2009, la producción cayó dos puntos por debajo de lo que lo hizo la población informal; después se mantuvo en los mismos niveles hasta el año 2013, donde se observa que llevan el mismo ritmo de crecimiento. Esto muestra que no hay un cambio en la productividad de dicho sector y sigue siendo una causa para aminorar el crecimiento económico del país.

En tiempos de crisis, como en los años 2008-2009, la población sumergida en la informalidad aumentó como era de esperarse, debido a la destrucción de empleos formales, esto no quiere decir que la producción tenga que aumentar, ya que al haber crisis hay imposibilidad de pagos, la gente compra menos, invierte menos y genera menos riqueza. Podría quizás pensarse en una economía de autoconsumo, pero que la población informal aumente y su producción disminuya es un efecto de la crisis y nos demuestra que la informalidad es un mecanismo de refugio ante la adversidad que genera la depresión económica.

Economía informal e inversión (FBCF)

El fenómeno de la informalidad tiene la característica de una reducida inversión en bienes de capital. La gráfica siguiente muestra la variación porcentual del crecimiento del capital fijo en México, entre los años 2000 y 2018. Si la comparamos con el comportamiento del PIB total tiene un movimiento muy semejante, porque la inversión explica en gran medida al ciclo económico, esto quiere decir que en tiempos de crisis también su comportamiento presenta una contracción.



La inversión aumenta siempre que el costo del bien de capital más los rendimientos esperados, sean mayores que el costo de producción. Se invierte hasta que el valor de demanda se iguale al costo de producción. Dentro de esto, el sector financiero tiene un papel muy importante, ya que muchas veces es mediante financiamiento que las empresas pueden invertir en bienes de capital (Rallo, 2011).

Para invertir en bienes de capital, las empresas solicitan préstamos a las entidades financieras, quienes establecen sus precios por medio de las expectativas que tienen. La banca comercial presta el dinero únicamente a las empresas que tienen solvencia y liquidez, debido a esto el papel del Estado es central para apoyar a las Mipymes y en mayor medida a las informales.

Los préstamos o deudas siempre representan un costo por lo que los bienes de capital serán más caros, por ende, los bienes de consumo también aumentarán sus precios para poder lograr las expectativas de beneficio que las empresas de bienes finales o de consumo tienen.

Cuando la empresa genera mayores rendimientos a los esperados, las ganas de seguir invirtiendo se incrementan, por lo que seguirán haciéndolo, pero si los rendimientos son menores tendrán menos entusiasmo para hacerlo. La caída de las expectativas afecta tanto a las empresas productivas, como a las bancarias y entonces, al haber menos inversión, habrá mayor liquidez, pero las entidades financieras tal vez ya no quieran continuar otorgando créditos. Los beneficios dependerán de la inversión y la inversión de las expectativas.

Además, si el desenvolvimiento de la empresa es inadecuado, no podrán pagar su crédito y cuando a varias empresas les sucede lo mismo, los bancos o la entidad que otorga el crédito se querrá proteger, por lo que aumentará su tasa de interés y aprobará menos créditos, por ello, las finanzas de muchas empresas se verán dañadas.

Algunos agentes económicos querrán buscar liquidez vendiendo activos, pero los precios de estos caerán porque su necesidad de venta es mayor que su demanda, lo que conducirá a que los productores de estos bienes de capital también tengan menos ingresos debido, en primer lugar, a que se comprarán menos activos y, en segundo lugar, a menor precio.

La inversión en bienes de capital produce las expectativas de beneficio que otorgará la venta de bienes de consumo, entonces, si se reduce esa venta también disminuirá la demanda de bienes de capital. En la gráfica de la formación bruta de capital se aprecia que la maquinaria y equipo se redujo casi en 40% en la crisis del 2008-2009, lo que implicó que el precio de los bienes de consumo aumentara y las empresas que tenían poca inversión en bienes de capital fueran las primeras en revalorizarse, debido a esto muchos optaron por este modelo de negocios.

Es por esto por lo que la economía informal tiene menos fluctuaciones que la producción formal. Al no tener una gran inversión en bienes de capital, ni gran acceso a los créditos el valor de sus activos no cae tan pronunciadamente en comparación al conjunto de empresas que se desempeña de acuerdo con las reglas laborales, pero los beneficios se obtienen de las inversiones pasadas, por ello el crecimiento a causa de la acumulación de capital no es posible, ni por lo anterior, ni por el limitado acceso a créditos.

2.3 Mipymes e informalidad

En el año 2013, el titular de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS), Alfonso Navarrete Prida, declaró que 6.6 millones de asalariados trabajan en empresas formales pero sus empleos son informales, por la práctica de las reformas laborales.

Las Mipymes representan el mayor número de unidades económicas, siendo las mayores aportadoras de empleo.

Cuadro 6
Unidades económicas y personal ocupado total por estratos
(2003, 2008, 2013 y 2018)
(%)

	Unidades económicas				Personal ocupado total			
	2003	2008	2013	2018	2003	2008	2013	2018
Total Nacional	100	100	100	100	100	100	100	100
0 a 10	95.5	95.5	95.4	95	42.1	45.7	39.8	37.8
11 a 50	3.5	3.6	3.6	3.9	14.7	14.7	15.1	14.7
51 a 250	0.8	0.7	0.8	0.8	16.1	14.7	16.3	15.9
251 y más personas	0.2	0.2	0.2	0.2	27.1	24.9	28.8	31.6

Fuente: INEGI Censos 2009, 2014 y 2019

Del año 2003 al 2008 se registró un aumento de la población ocupada en las empresas de 0 a 10 trabajadores de 3.6 puntos porcentuales, las unidades económicas de 11 a 50 empleados se mantuvieron con un 14.7%; mientras que las que contrataron entre 51 y 250 disminuyeron su peso en 1.4 puntos, y las de 251 o más, lo hicieron en 2.2 puntos.

Las grandes empresas tienden a reemplazar la mano de obra por maquinaria tecnificada que generalmente desplaza a los trabajadores que se ocupaban de ciertas labores.

Es por eso por lo que las pequeñas empresas han tenido un aumento en su población ocupada, al tener menos inversión tecnificada se requiere mayor nivel de mano de obra, además de que sus actividades son, en su mayoría, artesanales o con muy poco requerimiento de bienes productivos.

Cuadro 7
Población ocupada por tamaño de unidad económica

	Micronegocios	Pequeños negocios	Micro y pequeña empresa	Medianas empresas	Mipymes	Grandes empresas	Gobierno	Grandes y Gobierno	Otros	No especificado	Total
2005	17,433,156	6,492,340	23,925,496	4,311,247	28,236,743	3,678,670	2,084,749	5,763,419	2,116,011	495,703	55,683,450
2006	17,786,691	6,705,244	24,491,935	4,375,165	28,867,100	3,957,461	2,109,479	6,066,940	2,163,398	632,921	54,194,608
2007	18,488,877	6,831,005	25,319,882	4,417,247	29,737,129	3,988,315	2,233,297	6,221,612	2,289,412	795,796	52,865,845
2008	17,873,591	6,943,587	24,817,178	4,417,386	29,234,564	3,792,517	2,249,168	6,041,685	2,271,526	1,006,155	52,123,674
2009	19,088,560	6,972,113	26,060,673	4,385,621	30,446,294	3,616,027	2,272,255	5,888,282	2,371,812	1,052,623	51,568,519
2010	18,057,935	7,200,514	25,258,449	4,435,589	29,694,038	3,812,104	2,346,184	6,158,288	2,406,344	1,122,557	49,823,798
2011	19,736,421	7,270,652	27,007,073	4,539,393	31,546,466	3,942,156	2,422,850	6,365,006	2,493,380	1,267,832	49,945,599
2012	19,035,776	7,503,715	26,539,491	4,873,375	31,412,866	4,131,054	2,393,234	6,524,288	2,596,746	1,402,865	48,822,271
2013	19,627,191	7,466,966	27,094,157	4,809,015	31,903,172	4,655,161	2,383,118	7,038,279	2,530,317	1,594,492	48,307,467
2014	19,584,389	7,373,778	26,958,167	4,855,095	31,813,262	4,602,016	2,290,860	6,892,876	2,594,413	1,660,412	45,911,934
2015	20,558,818	7,588,737	28,147,555	5,042,068	33,189,623	4,751,231	2,236,073	6,987,304	2,669,435	1,826,200	46,343,704
2016	20,648,938	7,874,585	28,523,523	5,293,800	33,817,323	4,619,759	2,217,975	6,837,734	2,628,315	1,919,755	44,798,686
2017	20,606,366	7,996,612	28,602,978	5,311,246	33,914,224	4,915,364	2,224,773	7,140,137	2,609,127	2,145,613	45,246,080
2018	21,566,557	8,062,698	29,629,255	5,529,321	35,158,576	5,052,971	2,279,748	7,332,719	2,556,455	2,272,167	43,942,607
2019	22,415,423	8,217,489	30,632,912	5,689,469	36,322,381	5,049,414	2,401,147	7,450,561	2,708,220	2,292,469	42,863,703

Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de INEGI. PEA por tamaño de unidad económica.

En el año 2015, en México había 3,952,422 microempresas que aportaban el 44.3% del empleo total, mientras que las pequeñas sumaban 79,367 y representaban el 16.3% de empleabilidad y, por último, las medianas llegaban a 16,754 y generaban el 10.87% del empleo.

En total, en el año 2015, había 4,048 Mipymes, de las cuales el 97.62% del total eran microempresas. En el año 2018, las microempresas representaban el 97.3% del total de las Mipymes y el porcentaje de empleo que aportaron representó el 49% del total.

A partir del año 2010 tuvo una mayor participación el empleo en las microempresas; sin embargo, estas son las que mayores fluctuaciones tienen, esto es razonable ya que las microempresas también suelen tener un ciclo de vida corto.

Como era de esperar las unidades económicas que menores fluctuaciones tienen son las grandes empresas, el gobierno y las medianas empresas. El empleo en estas últimas ha permanecido a lo largo de los años y ha ido aumentando en menor proporción que el empleo en las grandes empresas.

Aunque la mayoría de las empresas sean Mipymes, las grandes son las que aportan mayor porcentaje al PIB, más no al empleo, que también pertenece en su mayoría a las Mipymes.

Para una economía como la mexicana, que se caracteriza por estar basada en las Mipymes, la flexibilidad laboral toma un papel muy importante, debido a que la mayoría de las microempresas no cuentan con recursos suficientes para tener grandes gastos en recursos humanos y como estas son las fuentes de empleo más importantes, se les debe de otorgar cierta flexibilidad, pero sin descuidar los derechos laborales.

Para que cualquier empresa pueda consolidarse en el mercado y crecer, se requiere el conocimiento en la administración, porque es clave; en muchos casos para las Mipymes, aunque existe el emprendimiento, no tienen desarrollado este conocimiento y suelen incurrir en un alto costo como lo muestran los datos del Centro de Desarrollo para la Competitividad Empresarial, el 25% de las Mipymes cierran después de sólo dos años de haber sido creadas. Este sector es muy vulnerable, por lo expuesto anteriormente, además de que las empresas que logran permanecer en el mercado lo hacen con una esperanza de vida de 7.7 años aproximadamente (INEGI, 2016).

Entonces, estas unidades económicas, aunque otorgan la mayoría de los empleos, están expuestas a una gran vulnerabilidad y es por esto que la mayoría permanecen en la informalidad, de algún modo, ya sea con irregularidades fiscales, laborales o de contratos.

Es muy importante continuar apoyando a estas unidades económicas porque representan la estructura económica de México, en particular las microempresas, y tomando en cuenta que estas son en gran parte informales, las políticas deben dirigirse a generar una transición desde la informalidad, hacia la formalidad y a poder estabilizarlas para que puedan seguir creciendo y con esto contribuir con una mayor proporción al PIB.

Conclusiones

Se puede concluir que no se trata de generar nuevas empresas a gran velocidad si es que la mayoría de estas no lograrán permanecer en el mercado y además incurrirán en grandes costos para sus dueños. Se deben de canalizar los esfuerzos para apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas que actualmente están en el mercado sean informales o no, a consolidarse para tener bases fuertes y seguir garantizando su vida a lo largo de los años. Estas bases deben ir orientadas a la innovación, al conocimiento de la administración y contabilidad de la unidad económica y en caso de que esta permanezca a la informalidad, se debe de dar flexibilidad para poco a poco incorporarse a los regímenes fiscales.

Uno de los ejes más importantes para el crecimiento económico es la inversión. Se utilizó el IFBCF que contiene a la maquinaria y equipo y a la construcción. Las Mipymes dan mayor lugar a la maquinaria y equipo, pero en un nivel muy bajo, ya que al ser en su mayoría informales y en particular las microempresas que no tienen gran preparación financiera, no son grandes beneficiarios de créditos de la banca comercial.

Es aquí donde las políticas en materias laboral, de inversión, de créditos y de apoyo a las Mipymes hacen la diferencia. La flexibilidad laboral es un gran empuje para que las empresas que van comenzando puedan consolidarse debido a los bajos costos.

Las políticas no han promovido la generación de cadenas de valor o de suministro, apoyan la tecnificación, pero se debe apoyar a las empresas innovadoras, porque ante un mundo globalizado, no sólo hay competencia nacional, las empresas, sean del tamaño que sean compiten globalmente.

CAPÍTULO 3. MODELO ECONOMETRICO

Capítulo 3. Modelo econométrico

Resumen

Este capítulo muestra numéricamente la relación existente entre la informalidad y el PIB, así como la relación entre aquella y la microempresarialidad.

El presente análisis se realizó con el objetivo de medir la fuerza de asociación entre las variables:

1. Informalidad y PIB
2. Informalidad y microempresarialidad

El modelo de regresión lineal viene dado de la siguiente forma:

$$y = b_0 + b_1x + u$$

- La variable y representa a la variable dependiente, es decir, la informalidad, tanto en la primera regresión, como en la segunda regresión.
 - Mientras que la variable x muestra la variable independiente o explicativa, para el primer caso es el producto interno bruto (PIB), mientras que para la segunda regresión es la microempresarialidad, medida por el porcentaje de la PEA dentro de las microempresas de la PEA total.
- El coeficiente b_1 denota la magnitud del efecto de la variable explicativa sobre la variable y .
 - El coeficiente b_0 es un término constante.
 - u es el error del modelo.

Mediante el método de mínimos cuadrados se calculan los coeficientes estimados b_0 y b_1 de la ecuación lineal, expresados como:

$$\hat{b}_1 = \frac{\sum_i (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sum_i (x_i - \bar{x})^2}$$

$$\hat{b}_0 = \bar{y} - \hat{b}_1 \bar{x}$$

- Siendo " \bar{x} " y " \bar{y} " los valores promedio.

El método de mínimos cuadrados obtiene la ecuación lineal que minimiza el error. El valor promedio o valor esperado de los residuos es igual a 0 y su varianza es constante.

Los supuestos del modelo clásico de regresión lineal se cumplen para ambos casos estudiados.

Coeficiente de correlación

Los valores del coeficiente de correlación absolutos oscilan entre 0 y 1, aunque en realidad si contemplamos el signo oscila entre el -1 y el +1. Sin embargo, la magnitud de la relación está dada por el valor numérico del coeficiente, reflejando en el signo la dirección del valor. Dicho lo anterior, tienen la misma fuerza de relación el +1 como el -1.

El coeficiente viene dado de la siguiente forma:

$$r_{xy} = \frac{\sum_i x_i y_i}{\sqrt{(\sum_i x_i^2)(\sum_i y_i^2)}}$$

Coeficiente de determinación

Este determina el grado de cambio de la variable independiente que explica la fluctuación de la variable dependiente y está dado de la siguiente forma:

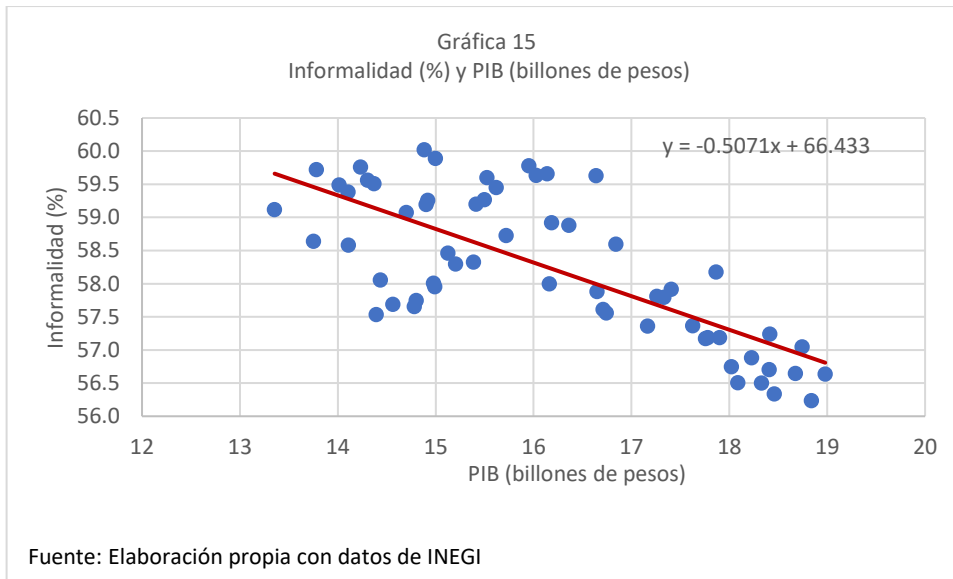
$$R^2 = \frac{\sum_i (\hat{y}_i - \bar{y})^2}{\sum_i (y_i - \bar{y})^2}$$

Resultados

1. Informalidad y PIB

Este análisis fue producto de 60 observaciones tomando los valores trimestrales del periodo de los años 2003 a 2018. Las variables fueron la Informalidad (variable dependiente) medida como el porcentaje de la población económicamente activa que pertenece a la informalidad, y el PIB en billones de pesos.

Estas variables fueron elegidas ya que se plantea como *hipótesis que la informalidad es contracíclica*, por esto se esperaba que el coeficiente de correlación fuera negativo. Debido a que la informalidad representa un gran porcentaje de la estructura económica en nuestro país, se esperaba que el valor numérico de dicho coeficiente fuera alto.



Cuadro 8 Estadísticas de la regresión	
Coefficiente de correlación	-0.73910044
Coefficiente de determinación R ²	0.54626946
R ² ajustado	0.538446519
Error típico	1.084611957
Valor p de $\hat{\beta}_1$	0
Observaciones	60

Los resultados que se obtuvieron fueron los siguientes:

El modelo de regresión lineal

El valor estimado de la informalidad está dado por una función lineal de x (PIB) expresada como:

$$y = 66.433 - 0.5071x$$

La tasa de cambio de la variable independiente PIB respecto a la variable independiente informalidad es de -0.5071, al ser negativa muestra que cuando el PIB cae, la informalidad aumenta y viceversa. El intervalo de confianza para \hat{b}_1 es de -0.63 a -0.39 con 95% de confianza.

El coeficiente de correlación fue de -0.7391 para un intervalo de 64.46 a 68.40 con 95% confianza, este valor es estadísticamente significativo y nos muestra que existe una relación que podemos considerar grande ya que es próximo al -1. El valor del coeficiente de determinación es de 0.53, la variabilidad del PIB explica la variación de la informalidad en 0.53 puntos. Además, también nos revela, al ser un número negativo, que como planteamos en la hipótesis, *la informalidad es contraria al PIB*, es decir, cuando una aumenta, la otra disminuye y viceversa.

La informalidad es un problema que se presenta ante economías que no tienen un gran crecimiento económico porque en esas economías suelen incrementar o mantenerse en niveles sanos los indicadores económicos, tales como el empleo formal, la inversión, etc.

Así como cuando existe la etapa de auge y crecimiento económico, el empleo y la inversión aumentan, pero cuando la etapa es de crisis, estos indicadores caen y las empresas buscan mayor liquidez y rendimientos, ya sea vendiendo activos, reduciendo costos o aumentando precios.

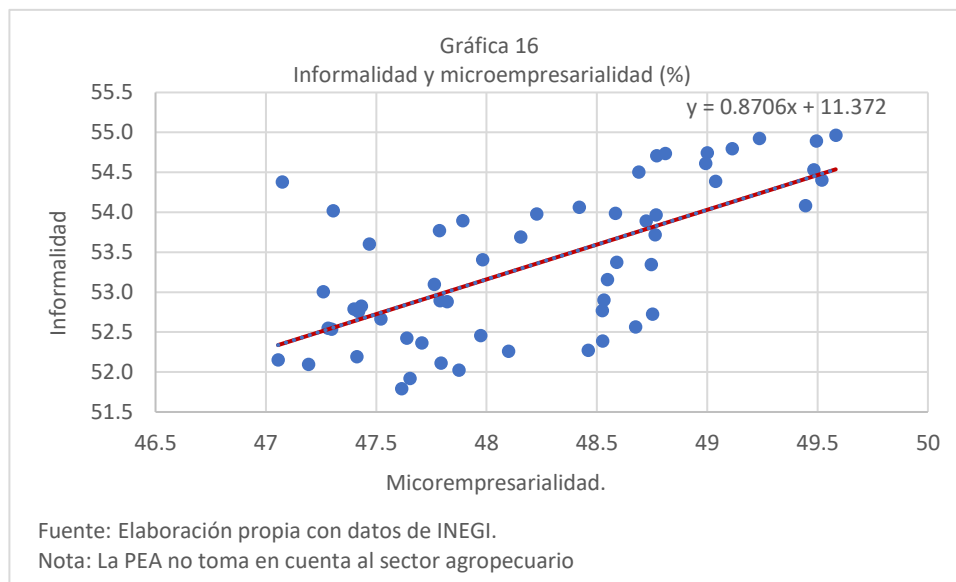
Es por esto por lo que, al enfrentarse a un menor crecimiento, las empresas deciden no ofrecer más empleos o reducir su plantilla laboral, dejando a la deriva a mucha de la fuerza laboral que posteriormente deben encontrar una forma de generar los

ingresos que perdieron, o que no han podido generar en la formalidad, uniéndose así a la informalidad.

2. Informalidad y microempresarialidad

Este análisis fue realizado con las variables Informalidad que fue medida como el porcentaje de la población económicamente activa (PEA) que pertenece a la informalidad, y la microempresarialidad medida como el porcentaje de población económicamente activa en las microempresas.

Estas variables fueron elegidas ya que se plantea como hipótesis que la microempresarialidad en México es uno de los determinantes de la informalidad por lo que se esperaba que el coeficiente de correlación fuera cercano a uno.



Cuadro 9 <i>Estadísticas de la regresión</i>	
Coeficiente de correlación	0.662230687
Coeficiente de determinación R ²	0.438549483
R ² ajustado	0.428152251
Error típico	0.717366314
Valor p de \hat{b}_1	0
Observaciones	56

El valor medio o valor esperado de la informalidad está dado por una función lineal de x en este caso la microempresarialidad expresada como:

$$y = 0.8706x + 11.372$$

Se analizaron 56 observaciones considerando el periodo de los años de 2005 a 2019 para medir la relación entre la microempresarialidad y la informalidad, medidas mediante el porcentaje de PEA informal, y el porcentaje de la PEA que trabaja en las microempresas. El intervalo de confianza para \hat{b}_1 es de 0.60 a 1.14 con 95% de confianza.

Tienen una correlación positiva del 0.66 con un intervalo de -1.58 a 24.33 con 95% de confianza, lo que quiere decir que cuando una variable aumenta, la otra también lo hace, y cuando una variable disminuye, por consiguiente, la otra también lo hace. Esto es porque la mayoría de la informalidad es albergada en la microempresa, ya sea con establecimiento o sin establecimiento.

El hallazgo del análisis de estas variables viene a fortalecer el planteamiento de que el crecimiento de las microempresas está relacionado con el auge de la economía informal.

El coeficiente de determinación es del 0.42, aunque la microempresarialidad explica gran parte de este fenómeno, hay otros factores que se deben tener en cuenta.

Las microempresas comparten características con la informalidad por esto la gran relación entre estas variables.

Las microempresas suelen tener bajos ingresos y por lo tanto finanzas débiles haciendo que sea más difícil su crecimiento o su consolidación en el mercado tomando en cuenta que compiten con empresas grandes e internacionales que suelen ofrecer precios más bajos y muchas veces con alta calidad, entonces si tienen bajos ingresos buscan reducir sus egresos, faltando así a sus obligaciones fiscales y laborales.

Tomando en cuenta que la gran mayoría de las empresas son Mipymes y que, aunado a esto, aportan gran parte del empleo en México es indispensable el apoyo

de los demás agentes económicos, ya sean grandes empresas, entidades financieras o gobierno.

Conclusiones

El grado de asociación lineal entre la informalidad y el PIB está dado por un coeficiente de correlación de -0.73 confirmando la hipótesis planteada, la informalidad es contracíclica.

El grado de asociación lineal entre la informalidad y la microempresarialidad es de 0.66, por lo que determinamos que la microempresarialidad está relacionada con la informalidad.

Aunque los resultados son satisfactorios respecto a la hipótesis debe tomarse en cuenta que hay otros factores que determinan a la informalidad.

CONCLUSIONES Y PROPUESTAS

Conclusiones y Propuestas

Para México las Mipymes representan la estructura del mercado laboral, ya que la mayor parte de la población se encuentra empleada en este tipo de empresas.

La tecnificación y en sí toda la inversión productiva determina el crecimiento económico debido a que es por medio de estos que un país o empresa se vuelve más eficiente, eficaz y productivo, los entes económicos que tienen mayor participación en esto son las grandes empresas.

A pesar de que la informalidad es un agente contracíclico, esta misma puede ser un determinante del bajo crecimiento en el largo plazo, es decir, la informalidad en tiempos de crisis suele ser un refugio para quienes pierden su empleo o para quienes no lo han logrado encontrar, pero hay quienes constantemente pertenecen a esta modalidad y son ellos, quienes, al ser informales, carecen de oportunidades crediticias o apoyos para la inversión y tecnificación. Como se explicó en el capítulo 2, la inversión es una de las más grandes causas del crecimiento económico y sin esta, se genera un estancamiento.

Entonces, la informalidad ha dado lugar a empresarios, a personas que no tienen grandes oportunidades en el sector formal y a quienes se deben refugiar ante la adversidad económica.

Muchas de las Mipymes pertenecen a la informalidad ya que estas unidades económicas son menos visibles para los órganos reguladores, las microempresas suelen ser las que tienen mayor pertenencia a la informalidad y también son las mayores generadoras de empleo.

Una característica de las microempresas es que tienen poca tecnificación y es por esto por lo que aportan un porcentaje muy bajo al PIB a pesar de que representan alrededor del 95% de las empresas.

Uno de los ejes más importantes para el crecimiento económico es la inversión. Las Mipymes al ser en su mayoría informales o no tener el crecimiento que esperan las

entidades financieras, no son grandes beneficiarios de créditos de la banca comercial.

Las políticas toman un papel importante en el tema de la informalidad ya que mediante ellas las empresas o los trabajadores por cuenta propia podrían crecer y desarrollarse de una manera más adecuada. La flexibilidad laboral es un gran empuje para que las empresas que van comenzando puedan consolidarse debido a los bajos costos.

Las políticas públicas dirigidas a no han promovido la generación de cadenas de valor o de suministro, algunas políticas apoyan la transición hacia la tecnificación de las Mipymes, pero sigue sin haber un gran apoyo a las informales.

Los apoyos en mayor medida deben ir dirigidos a las empresas con ideas innovadoras, hállese de un producto o un modelo de negocio, ya que, ante un mundo globalizado, no sólo hay competencia nacional, las empresas compiten globalmente.

El grado de asociación lineal entre la informalidad y el PIB está dado por un coeficiente de correlación de -0.73 confirmando la hipótesis planteada, la informalidad es contracíclica.

El grado de asociación lineal entre la informalidad y la microempresarialidad es de 0.66, determinamos que la microempresarialidad es un determinante de la informalidad. Aunque los resultados son satisfactorios, debe tomarse en cuenta que hay otros factores que determinan a la informalidad.

Políticas para solucionar la economía informal

Las reformas laborales deben estar acompañadas de una Política Nacional de Empleo de amplio impacto entre cuyos objetivos debe establecerse el fomento del trabajo formal e incentivar la dinámica laboral de las actividades más competitivas y productivas. Los ejes fundamentales de las propuestas de política podrían basarse en lo señalado por Cervantes (2013):

1. Protección del empleo.
2. Apoyos directos a los sectores intensivos en empleo.

3. Aumento de los incentivos para el empleo formal.
4. Atención centrada en la carencia.
5. Simplificar el régimen tributario.
6. Formación para frenar el deterioro de las competencias laborales.
7. Promover políticas laborales de género.
8. Privilegiar el diálogo social para la formulación de políticas laborales más eficientes.

Las políticas no deben buscar erradicar la informalidad, porque si no existe el entorno para que las empresas se consoliden como formales, no va a suceder. La informalidad es una característica que no puede definirse como buena o mala de la economía mexicana y los esfuerzos de las políticas deben ir dirigidos en mayor medida a incrementar la productividad de estas.

Para que muchas de las microempresas decidan incorporarse al régimen fiscal y laboral que viene implícito en la formalidad, deben de existir ciertas condiciones que se los permita tomando en cuenta que las micro y pequeñas empresas son unidades económicas con recursos mucho más limitados que las grandes empresas.

Como anteriormente se señaló, hay diversas causas por las que una empresa o trabajador decide desarrollarse en la informalidad, por ejemplo, el que sus ingresos no les permita formalizarse al ser sus recursos apenas suficientes para que sobreviva su negocio, que es el mismo caso para algunos que se auto emplean, el exceso de trámites burocráticos también es causa de que algunos agentes económicos prefieran permanecer así y hay quienes ven a la informalidad como un medio momentáneo para obtener recursos debido a la pérdida de su empleo.

Para el primer caso, la flexibilidad laboral es esencial, ya que los costos de contratación son elevados, los contratos a prueba y por honorarios de capacitación inicial, le dan al empresario la capacidad de evaluar si el trabajador que desea contratar se adecua al perfil del puesto en cuestión y que así se pueda desarrollar de la manera adecuada, dando un mayor valor a su capital de trabajo. Además de eso, se necesitan esquemas de tributación especiales.

En sintonía al apoyo que se otorga a los pertenecientes a la informalidad, como se analizó en el capítulo 2, el empleo formal se mueve en sentido contrario a la informalidad, entonces para disminuir este último, lo más importante es la creación de empleos formales, por esto se debe de apoyar a las empresas ya existentes para su crecimiento, ya sea mediante el otorgamiento de créditos, capacitación y las condiciones adecuadas del contexto económico.

No se trata de generar nuevas empresas a gran velocidad si es que la mayoría de estas no lograrán permanecer en el mercado y además incurrirán en grandes costos para sus dueños. Se deben de canalizar los esfuerzos para apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas que actualmente están en el mercado sean informales o no, a consolidarse para tener bases fuertes y seguir garantizando su vida a lo largo de los años. Estas bases deben ir orientadas a la innovación, al conocimiento de la administración y contabilidad de la unidad económica y en caso de que esta permanezca a la informalidad, se debe de dar flexibilidad para poco a poco incorporarse a los regímenes fiscales y se deben de alentar a participar en cadenas de valor, ya que es un área de oportunidad muy grande para las Mipymes, de acuerdo con la ENAPROCE (2018) el 95.4% de las empresas no participa en estas y se debe a que no cuentan con la información de cómo hacerlo, el 19.1% considera que no es necesario y el 15.5% no está interesada. De las empresas que sí participaron en cadenas globales de valor consideran que el beneficio que obtuvieron fue el acceso a otros mercados, mientras que la quinta parte dijo contar con mayor estabilidad de demanda y de sus precios.

Las empresas con alto potencial de crecimiento deben ser apoyadas para el gasto en inversión, que les generará en un mediano o largo plazo crecimiento y en talento humano ya que otro gran problema es que un gran porcentaje de las Mipymes no tiene gran acceso al talento humano, debido a que los profesionistas en su mayoría prefieren pertenecer a grandes empresas nacionales o multinacionales porque ofrecen mejores empleos hablando en el ámbito directivo y muchas más prestaciones, además de seguridad laboral porque son empresas fuertemente establecidas que difícilmente quebrarán.

En el ciclo económico naturalmente hay empresas que, ante una crisis económica, no sobrevivirán y es en este punto en el que el apoyo gubernamental o de las entidades financieras es fundamental, pero este apoyo no debe ser indiscriminado, ya que hay empresas que no se lograrán adaptar a los cambios que generará dicha crisis.

Todas las políticas deben ir de la mano con el manejo adecuado del gasto público, debido a que los impuestos son una de las razones principales por las que las empresas laboran en esta modalidad. Si el gobierno no ahorra y gasta de más, por consecuencia los impuestos aumentarán, si el gobierno hace una reestructuración en el que se permita el cobro adecuado de los impuestos, mediante ahorro y la optimización de recursos, dejando a un lado los gastos innecesarios, disminuyendo el gasto corriente y evaluando los proyectos de inversión, para descartar aquellos que no tendrán un retorno, serviría de incentivo para disminuir la informalidad.

Bibliografía

Aguilar Barceló, J. G., Hernández Campos, C. M., & Ramírez Urquidy, M. A. (2010). Efecto del ciclo económico en la incidencia de la informalidad. *Economía y sociedad*, 91-109.

Antón, A. (2011). El ciclo económico en México: características y perspectivas. *Revista Internacional de Estadística y Geografía*, 32-49. Obtenido de https://www.inegi.org.mx/rde/rde_03/doctos/rde_03_art3.pdf

Bosch, M., & Pretel, J. (2006). Job creation and job destruction in the presence of informal labour markets. CEP Discussions Paper, 76. Center for Economic Performance.

Burns, A. F., & Mitchell, W. C. (1946). *Measuring Business cycles*. National Bureau of Economic Research, Inc (2).

Busso, Fazio, & Levy. (2012). (In)Formal and (Un)Productive: The Productivity Costs of Excessive Informality in Mexico. Inter-American Development Bank.

Cárdenas, H. G. (2017). *Economía informal: ¿causa o efecto de la pobreza?* United Explanations.

Castells, M., & Portes, A. (1989). *World Underneath: The Origins, Dynamics, and Effects of the Informal Economy*. En *The Informal Economy. Studies in Advanced and Less Developed Countries* (Vol. VIII, págs. 11-37). Baltimore: Johns Hopkins University Press.

CEFP. (8 de junio de 2018). *Impacto fiscal cd la economía informal en México*. Obtenido de CEFP: <http://www.cefp.gob.mx/transp/CEFP-70-41-C-Estudio0011-300718.pdf>

Cervantes, J. & Kumar A. K. (2013). La economía formal e informal en México 1995-2012: Implicaciones para los mercados laborales. *Gaceta Laboral*, vol. 19 No. 2, 175 - 199.

Chen, M. A. (2012). *La economía informal: definiciones, teorías y políticas*. Documento de Trabajo de WIEGO No. 1. WIEGO.

Cimoli, M., Pugno, M., & Primi, A. (2006). Un modelo de bajo crecimiento: la informalidad. CEPAL.

Cota, R., & Navarro, A. (2015). Análisis del mercado laboral y el empleo informal mexicano. Papeles de población, 2011-249.

Díaz Oledo, M., & Ramales Osorio, M. C. (2005). La economía informal en México. Observatorio de la economía latinoamericana.

Gómez Betancourt, R. (30 de 01 de 2008). La Teoría del ciclo económico de Friedrich Von Hayek: Causas monetarias, efectos reales. Scielo, 47-69. Obtenido de http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_artte

Gómez, M. (2013). Análisis del ciclo económico en una economía con rigideces nominales y un amplio sector informal. Elsevier, 51-66.

Gujarati, D. N., & Porter, D. C. (2010). *Econometría: Damodar N. Gujarati y Dawn C. Porter* (5a.ed.--). México: McGraw Hill.

Huerta. (2009). Dinero, crédito bancario y ciclos económicos. Madrid: Unión editorial.

INADEM. (2018). Libro blanco. Política de Mipymes/INADEM 2013-2018. Ciudad de México: INADEM.

INEGI. (1993). ENIGH. México.

INEGI. (2016). Boletín de prensa No. 285/16. Aguascalientes: INEGI.

INEGI. (2015). ENAPROCE.

INEGI. (2018). ENAPROCE.

Levy, S. (2008). Good Intentions, Bad Outcomes: Social Policy, Informality, and Economic Growth in Mexico. Washington D.C.: Brookings Institution Press.

Leyva G. & Urrutia C. (2018). Informalidad, Regulación Laboral y el Ciclo Económico. Banco de México. N° 2018-19.

Loría, E., Apart, M., & Emmanuel, S. (2016). Informalidad, productividad y crecimiento en México, 2000.Q2- 2014.Q4. Ensayos. Revista de Economía.

Maloney, W., & Bosch, M. (July de 2008). Cyclical Movements In Unemployment And Informality In Developing Countries. Obtenido de World Bank Group: <https://elibrary.worldbank.org/doi/abs/10.1596/1813-9450-4648>

Marc Bacchetta, J. P. (2009). La Globalización y el Empleo Informal en los Países en Desarrollo. Suiza: Secretaría de la OMC. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/jobs_devel_countries_s.pdf

Mitchel, W. C. (1923). Los ciclos económicos. Business Cycles and Unemployment, National Bureau of Economic Research, 5-18.

Moser, C. (septiembre-octubre de 1978). Informal sector or petty commodity production: Dualism or dependence in urban development? World Development, 6 (9-10), 1041-1064.

Naranjo, L. G. (2007). La informalidad en la economía, algo incuestionable. Scielo.

Navarro, F. (2017). Sobrerregulación fiscal empuja a Pymes a la informalidad. Forbes.

Ochoa, S. (2004). Economía informal: evolución reciente y perspectivas. México: Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública.

Ochoa, S. (2011). Economía informal; evolución reciente y perspectivas. Centro de Estudios Sociales y de Opinión Publica.

Oficina Internacional del Trabajo (OIT). (2003). Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo., 17. Ginebra.

_____ (OIT). (2002). El trabajo decente y la economía informal. Ginebra: OIT.

_____ (OIT). (2002). Medición de la economía informal. Ginebra.

OCDE. (2013). Temas y políticas clave sobre PYMEs y emprendimiento en México. París: OECD. Obtenido de <https://doi.org/10.1787/9789264204591-es>.

Organización Internacional del Trabajo. (2013). La economía informal y el trabajo decente: una guía de recursos sobre políticas apoyando la transición hacia la formalidad. Ginebra: Organización Internacional del Trabajo.

_____. (2014). El empleo informal en México: situación actual, políticas y desafíos. Ginebra: Organización internacional del trabajo. Obtenido de Organización Internacional del trabajo: notas sobre formalización.

Ozorio, A., Alves, L., & E., G. (1995). Poverty, desregulation and employment in the informal sector of Mexico. (W. Bank, Ed.) ESP Discussion (54).

Portes, A., & Halle, W. (2004). La economía informal. Santiago de Chile: CEPAL.

Rallo, et al. (2011). Teorías del ciclo económico: principales contribuciones y análisis a la luz de las aportaciones de la escuela austriaca de economía. ICE: tendencias y nuevos desarrollos de la teoría económica. enero-febrero 2011. N.º 858, 71-87.

Ramales Osorio, M. y. (septiembre de 2005). La economía informal en México: Insuficiencias del modelo de desarrollo y exceso de trámites. Obtenido de Observatorio de la Economía Latinoamericana: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/index.htm>

Ros, J. (2001). Development Theory and the Economics of Growth. Michigan: University of Michigan Press.

Ros, J. (2013). Algunas tesis equivocadas sobre el estancamiento económico de México. México: El Colegio de México, UNAM.

Samaniego, N. (2008). El crecimiento explosivo de la Economía Informal. Economía UNAM, 5(0113), 30-41.

Sarmiento, V. I., & al., e. (2009). Panorama de la micro y pequeña empresa. Ciencia Huasteca.

Secretaría de Economía. (2019). Microempresas. México.

Temkin, B., & Cruz, J. (agosto de 2019). Determinantes subnacionales de la informalidad laboral en México. Realidad, Datos y espacio revista internacional de

estadística y geografía, 10(2), 46-60. Recuperado el 31 de 05 de 2020, de <https://www.inegi.org.mx/rde/2019/08/20/determinantes-subnacionales-de-la-informalidad-laboral-en-mexico/>

Tokman, V. (1978). Las relaciones entre los sectores formal e informal. CEPAL, 104-141.

_____ (1987). El imperativo de actuar, el sector informal hoy. Nueva Sociedad N°90 julio- agosto de 1987.

_____ (2001). De la informalidad a la modernidad. Revista del Departamento de Economía Pontificia Universidad Católica del Perú, 153-178.

Varela, R., Castillo, R., & Ocegueda, J. (2013). El empleo formal e informal en México: un análisis discriminante. Scielo.

WIEGO, (consultada el 30 de enero de 2020). Mujeres en Empleo Informal: Globalizando y Organizando. Obtenido de Mujeres en Empleo Informal: Globalizando y Organizando: <http://espanol.wiego.org/economiainformal/historia-y-debates/>

Anexos

Resumen de la regresión de la Informalidad y el PIB

<i>Estadísticas de la regresión</i>	
Coefficiente de correlación	-0.73910044
Coefficiente de determinación R ²	0.54626946
R ² ajustado	0.538446519
Error típico	0.744201856
Observaciones	60

Análisis de la varianza

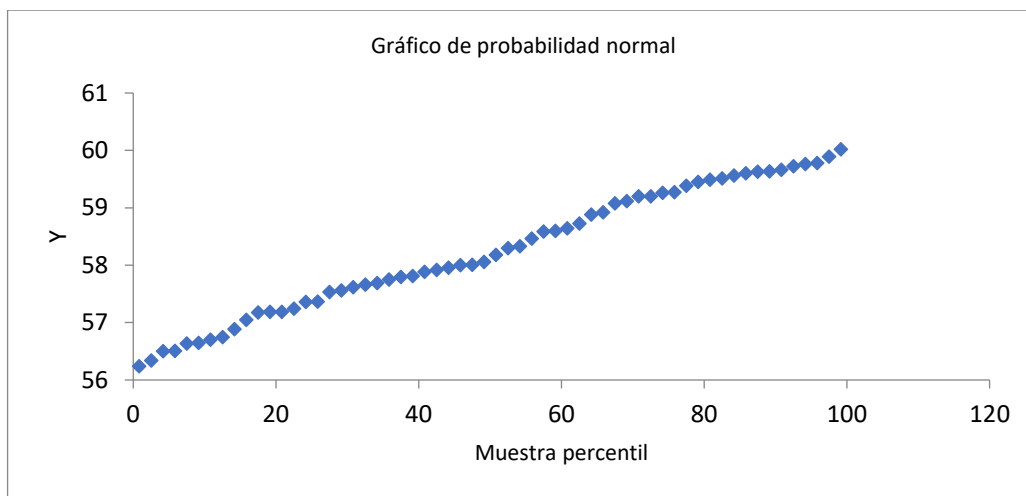
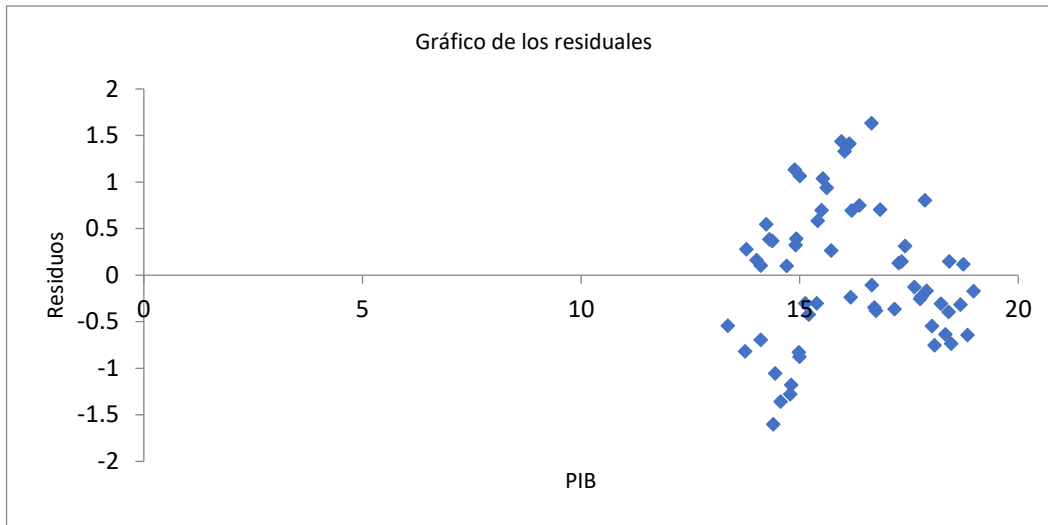
	<i>Grados de libertad</i>	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>Promedio de los cuadrados</i>	<i>F</i>	<i>Valor crítico de F</i>
Regresión	1	38.67393834	38.67393834	69.82917359	1.55228E-11
Residuos	58	32.12251138	0.553836403		
Total	59	70.79644972			

	<i>Coefficientes</i>	<i>Error típico</i>	<i>Estadístico t</i>	<i>Probabilidad</i>	<i>Inferior 95%</i>	<i>Superior 95%</i>
Intercepción	66.43307307	0.984383087	67.48701184	8.0589E-57	64.46261623	68.4035299
Variable X 1	-0.507130606	0.060687797	-8.356385199	1.55228E-11	-0.62861043	-0.385650782

Análisis de los residuales

<i>Observación</i>	<i>Pronóstico para Y</i>	<i>Residuos</i>	<i>Residuos estándares</i>
1	59.6604514	-0.5439514	-0.737193265
2	59.28008008	0.10131992	0.137314404
3	59.44372581	0.278774193	0.377810329
4	59.17779697	0.38600303	0.523132828
5	59.27849475	-0.694794751	-0.941624584
6	58.97799761	0.097702393	0.13241173
7	59.11220273	-1.056302729	-1.431560352
8	58.92708503	-1.178285028	-1.596877564
9	59.13357338	-1.600673383	-2.169321813
10	58.82949178	-0.875891778	-1.187057372
11	58.93601007	-1.278610073	-1.732843659
12	58.72218318	-0.423883184	-0.574470125
13	59.0475128	-1.357012802	-1.839099408
14	58.63019215	-0.301692152	-0.408870025
15	58.83651283	-0.829612834	-1.124337568
16	58.76269549	-0.301495488	-0.408603496
17	59.45893753	-0.819237529	-1.110276376
18	59.32668357	0.161116434	0.218353974
19	59.21561996	0.546180037	0.740213638
20	58.88546563	1.135334372	1.538668441
21	59.14473312	0.366566884	0.496791878

22	58.82692565	1.064674349	1.442906038
23	58.86594775	0.392452253	0.531873174
24	58.57274902	0.695950979	0.943191569
25	58.87544138	0.321058621	0.435116544
26	58.61664569	0.582554305	0.789510075
27	58.55935536	1.039044635	1.408171221
28	58.24821815	1.411281849	1.912647847
29	58.51181691	0.936983086	1.26985172
30	58.30505406	1.328745937	1.800790578
31	58.34291477	1.436085227	1.946262768
32	57.99499697	1.632803032	2.212865705
33	58.46109322	0.265006775	0.359151957
34	58.1354734	0.747526598	1.013089724
35	58.22459952	0.693300481	0.939599466
36	57.89248713	0.704012866	0.954117488
37	58.23677474	-0.238974742	-0.323871894
38	57.94196481	-0.38326481	-0.519421839
39	57.98941689	-0.107116894	-0.145170787
40	57.60454049	0.313459511	0.424817806
41	57.95885295	-0.346052948	-0.46899025
42	57.67932794	0.131772057	0.178584839
43	57.64364589	0.149054108	0.202006438
44	57.37252922	0.80537078	1.091483384
45	57.7272984	-0.365998396	-0.496021432
46	57.41587268	-0.231072679	-0.313162578
47	57.49470821	-0.12770821	-0.173077286
48	57.09374023	0.14595977	0.197812818
49	57.42836	-0.254159999	-0.344451801
50	57.26100745	-0.752807448	-1.020246626
51	57.35446715	-0.169167151	-0.229264754
52	56.92704421	0.117955788	0.159860261
53	57.29264465	-0.545944654	-0.739894634
54	56.96258974	-0.315389737	-0.427433755
55	57.09803991	-0.395939913	-0.536599845
56	56.80809705	-0.173197054	-0.234726304
57	57.18904599	-0.306245988	-0.415041638
58	57.07117287	-0.734272871	-0.995127534
59	57.13679245	-0.636892452	-0.863152161
60	56.8786012	-0.642401196	-0.870617918



Resumen de la regresión de la informalidad y la microempresarialidad

<i>Estadísticas de la regresión</i>	
Coefficiente de correlación	0.662230687
Coefficiente de determinación R ²	0.438549483
R ² ajustado	0.428152251
Error típico	0.717366314
Observaciones	56

Análisis de varianza

	<i>Grados de libertad</i>	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>Promedio de los cuadrados</i>	<i>F</i>	<i>Valor crítico de F</i>
Regresión	1	21.70615178	21.70615178	42.17944652	2.72E-08
Residuos	54	27.78917916	0.514614429		

	<i>Coeficientes</i>	<i>Error típico</i>	<i>Estadístico t</i>	<i>Probabilidad</i>	<i>Inferior 95%</i>	<i>Superior 95%</i>
Intercepción	11.37223401	6.465336714	1.75895464	0.084250456	-1.589985659	24.33445368
Variable X 1	0.870579983	0.134047352	6.494570542	2.72082E-08	0.601831224	1.139328743

Análisis de los residuales

<i>Observación</i>	<i>Pronóstico para Y</i>	<i>Residuos</i>	<i>Residuos estándares</i>
1	53.82432595	-0.103925953	-0.146206777
2	53.6685916	0.320408401	0.450762086
3	53.82897564	0.138624364	0.195021751
4	53.52606847	0.539531532	0.759032403
5	53.67327009	-0.296970088	-0.417788222
6	53.29526264	0.395337358	0.556174843
7	53.74752921	-1.179729205	-1.659685563
8	53.24721363	-0.986113635	-1.387300201
9	53.61734404	-1.228544037	-1.728360027
10	53.62342534	-0.721625342	-1.015208538
11	53.56061403	-1.287714034	-1.811602512
12	53.6368135	-0.479513501	-0.674596875
13	53.61617327	-0.846473273	-1.190849108
14	53.80973906	-0.463139064	-0.651560727
15	53.81536549	-1.088865492	-1.531855216
16	52.95400524	0.142994756	0.201170177
17	53.78950711	0.100992893	0.142080442
18	54.02394389	0.58785611	0.827017162
19	54.45098999	0.083510013	0.117484895
20	54.46086898	0.430731016	0.605967917
21	54.23686448	0.687635517	0.967390427
22	54.53755827	0.428041731	0.602184533
23	54.41874048	-0.334540477	-0.4706436
24	52.55503	1.466170001	2.062660798
25	54.06351404	0.323585962	0.455232394
26	54.48286031	-0.078760314	-0.110802848
27	53.76079237	0.744407633	1.047259487
28	54.03040022	0.715599784	1.006731567
29	53.83137759	0.877522407	1.234530147
30	53.86525266	0.871847337	1.226546255
31	54.129049	0.667251	0.938712755
32	52.3538172	2.027482805	2.85233588

33	53.06575047	0.82934953	1.166758808
34	53.35798527	0.62391473	0.877745729
35	52.97434015	0.795859855	1.119644327
36	52.69715503	0.905744974	1.274234673
37	52.5163072	0.491392801	0.691309102
38	52.54922224	-0.010522244	-0.014803072
39	52.535088	0.016612	0.023370361
40	52.6544364	0.101963604	0.143446073
41	52.6660835	0.158316501	0.222725359
42	52.6374319	0.152868105	0.215060359
43	53.00406828	-0.121568285	-0.171026644
44	53.14496476	0.260335244	0.366249003
45	52.97647841	-0.082578408	-0.11617428
46	53.13717618	-0.678576182	-0.954645428
47	52.84532251	-0.419222509	-0.589777334
48	52.90446976	-0.540369763	-0.760211658
49	52.74319863	-0.075398627	-0.106073506
50	52.82545925	-1.031859245	-1.451656774
51	52.33760183	-0.185901828	-0.261533391
52	52.4580258	-0.359525804	-0.505793859
53	52.64802411	-0.453924114	-0.638596803
54	52.98076925	-0.869369249	-1.223059992
55	52.85760961	-0.935609609	-1.316249317
56	53.05114768	-1.025547684	-1.442777443

