

El sector informal en México

Juan Froilán Martínez Pérez*

En la actualidad el sector tema de nuestro estudio ha tomado mayor fuerza debido a los niveles de crecimiento generados en nuestro país; en ese sentido, se espera que el empleo informal y que el propio sector informal (no estructurado), incremente su tendencia al alza, ya que para el presente año la oferta de trabajo en el sector estructurado será sólo de 300,000 plazas, habiendo un déficit de 700,000, esto porque se considera que el país posee un déficit en oferta laboral de 1,000,000 de plazas anuales, teniendo fuertes repercusiones en la juventud y en los recién egresados de las universidades, debido a que los empleos que se están creando requieren de una menor capacitación de la que un recién egresado tiene.

Para responder a los resultados adversos del desempeño económico en los países en desarrollo, los agentes económicos reaccionan modificando su comportamiento. Una de sus manifestaciones es el surgimiento de las pequeñas actividades industriales, comerciales y de servicio al margen de la economía formal. A pesar de que todas estas actividades son heterogéneas, tienen un punto en común: se ejercen fuera o al margen de las regulaciones públicas, dando origen a todo un sector de la actividad económica que cada vez adquiere mayor importancia práctica en la economía en general,

y en el análisis de la economía del desarrollo. Aunque existen diversas concepciones de la economía informal, una definición general que permite arribar a conclusiones pertinentes es la de Schneider y Enste:

La economía oculta, llamada también subterránea, informal, o paralela, comprende no sólo actividades ilícitas, sino además los ingresos no declarados procedentes de la producción de bienes y servicios ilícitos, tanto de transacciones monetarias como de trueques. Por lo tanto, la economía oculta comprende toda actividad económica que, en general, estaría sujeta a impuestos si fuera declarada a las

autoridades tributarias¹.

Ante la cada vez menor creación de puestos de trabajo formales a nivel mundial, el empleo en el sector informal es un modo de contrarrestar la drástica caída del poder adquisitivo, paliando la insuficiente capacidad de absorción de la mano de obra por parte del sector moderno de la economía. Sin embargo, con el crecimiento del sector informal se generalizan prácticas de evasión y de fraudes fiscales en todos los niveles (efecto de la corrupción), creando una situación en donde la economía informal puede precipitar un ciclo destructivo al reducir el nivel de recaudación de impuestos. Por otra parte, elevar los impuestos alienta mayor fuga hacia la economía clandestina, cuyo crecimiento atrae cada vez más a trabajadores locales y extranjeros. Esto crea un círculo vicioso, que corre

* Profesor-Investigador, Departamento de Economía, UAM-Azcapotzalco. Agradezco la colaboración del Lic. Eduardo Suárez Monroy, ayudante de investigación del Departamento de Economía.

¹ Schneider, Friedrich, y Enste, Dominik, "Ocultándose en las sombras, El crecimiento de la economía subterránea", en *Temas de Economía*, núm. 30, FMI, Marzo de 2002, p. 2.

el peligro de mantenerse en los países menos desarrollados; puesto que no existe evidencia de que la economía informal sea adversa al crecimiento económico: el sector informal puede convertirse en el soporte de la economía.

La integración mayor de los mercados mundiales ocurre a todos los niveles, y las diferencias institucionales en las regiones económicas del mundo conducen a la expansión de actividades informales allí donde las regulaciones o el Estado de Derecho son más frágiles. Aunque las actividades informales no son exclusivas de los países en desarrollo, sí han crecido de manera considerable, particularmente en éstos. La corrupción y el mercado negro de los países del Este europeo, son fuerzas con las cuales habrá que contar para llevar a cabo la transición hacia una economía de mercado y su mayor integración a la Comunidad Europea. Los países del Norte se ven afectados de igual manera por este fenómeno, ahora bien las relaciones Norte-Sur, en el marco de la globalización, conjugadas con la coyuntura económica desde hace 15 años, son otros tanto factores que han infundido a esas actividades nuevo vigor. Aunado a esto, el trabajo clandestino, el fraude y la evasión fiscal van mucho más allá de los diversos escándalos que estallan regularmente en los distintos países industrializados y que caracterizan los años recientes. También es importante tener en cuenta las actividades de servicios (tal vez los financieros son los más significativos), que constituyen la contraparte de la producción de droga en los países en desarrollo. Hay que dejar establecido, de entrada, que la economía informal ha crecido en los últimos treinta años en todo el mundo, particularmente de manera más acelerada en la década de los noventa (Véase Cuadro 1).

La globalización incorpora al empleo informal a

Cuadro 1 La economía subterránea como porcentaje del PIB oficial, 1988-2000	
Grupo de países	Porcentaje del PIB
En desarrollo	35-44
Em transición	21-30
OCDE	14-16

Los rangos reflejan los diferentes métodos de estimación utilizados por las distintas fuentes.

Fuente: Schneider, Friedrich, y Enste, Dominio, "Ocultándose en las sombras. El crecimiento de la economía subterránea" en Temas de Economía, núm. 30, FMI, marzo de 2002.

En EUA la economía informal pasó de 4% del PIB en 1970 a 9% en el año 2000.

los mercados laborales en México

La dinámica del mercado mundial ha llevado a las empresas a la necesidad de una mayor agilidad del mercado laboral (tal vez esta sea la base real necesaria de la "flexibilidad laboral"), donde la mano de obra esté permanentemente disponible y acorde a las necesidades de esa dinámica de los mercados, siendo necesaria la especialización flexible de los trabajadores. El tipo de contrato laboral actualmente es por horas, se usa el outsourcing, trabajo de información, trabajo temporal, existe una:

[...] redefinición constante de condiciones de competencia y colaboración [...] la temporalidad se fragmenta, la homogeneidad de las condiciones laborales desaparece y, por tanto, la suma de intereses se produce en torno a proyectos y no a partir de la comunidad de condiciones de vida y de trabajo².

El sustento material de este cambio en el trabajo son las nuevas necesidades tecnológicas (que desplazan mano de obra) de las empresas y mercados que dominan en la economía mundial. Ésta sería la vía de adaptación del mercado laboral a las necesidades del mercado mundial más competitivo, más tecnificado, pero al desarrollarse en una economía como la mexicana conlleva dificultades adicionales, que se derivan de sus características estructurales e institucionales. En el contexto de la globalización se promueve la flexibilización en las relaciones de trabajo en México, al mismo tiempo que lo exige en las economías desarrolladas.

En los países desarrollados, además de generar la nueva tecnología, las características de los mercados laborales son radicalmente distintas a los mercados laborales de los países subdesarrollados, estas diferencias van desde la calidad de la mano de obra (que se considera auténticamente como "capital humano"), hasta las relaciones sociales de protección, como el seguro de desempleo o los niveles de pensiones soportados por sólidos sistemas financieros. Sin embargo, la flexibilización laboral se impone simultáneamente en todas las regiones del planeta a medida que los mercados mundiales se conectan más (nota: no es necesario que los trabajadores se desplacen para integrar el mercado mundial,

² González Chávez, Gerardo, "La globalización y el mercado de trabajo en México, Problemas del Desarrollo" en Revista Latinoamericana de Economía, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, vol. 35, núm. 138, México julio/ septiembre 2004, p. 110.

las empresas lo hacen con gran eficiencia a cualquier parte del mundo donde le convenga a su estructura de costos). De esta manera, con la apertura comercial, las empresas mexicanas promueven la flexibilización laboral, pero sólo viéndola como la eliminación de las normas de protección a los trabajadores, con la intención de reducir costos laborales, no se orientan por una política de incremento de productividad y competitividad globales³. Por un lado la competencia económica mundial exige mayores niveles tecnológicos, incluyendo I&D, pero el tipo de mercado laboral que se crea en México está caracterizado por una fuerza de trabajo barata, sin protección social y de fácil acceso (contratación y despido). Esto en el contexto de un incremento del desempleo en prácticamente todas las regiones del mundo.

Todos estos factores pueden conducir al empleo informal, pero este significa bajos ingresos, inexistencia de contratos laborales, ausencia de prestaciones sociales y organizaciones laborales, uso de tecnología atrasada y empresas muy pequeñas. Sin embargo todas las empresas, no sólo las pequeñas, promueven la subcontratación y la informalidad:

En lugar de efectuar la producción con mano de obra regular, cada vez más empresas la descentralizan y organizan el trabajo acorde con la idea de especialización flexible: crean unidades de producción pequeñas, flexibles y especializadas, algunas de las cuales no se registran o son informales⁴.

Esto ha significado utilizar fuerza laboral en condiciones de precariedad porque permite reducir costos mediante la evasión de requisitos legales. La informalidad se extiende a la empresa que evita costos empresariales (seguridad social e impuestos). Esta situación se ve agravada por la corrupción (extorsión, fraudes fiscales, evasión).

Prácticamente la flexibilización laboral se confunde con el empleo precario, incluido el trabajo informal, constituyéndose en un elemento clave de la estructura actual del

³ El Estado tampoco aplica una política laboral orientada a este fin, al contrario, el antiguo gran empleador, el Estado, reduce ahora su tamaño, reemplaza empleos estables de tiempo completo por temporales y de tiempos parciales, con restricciones y dispersiones salariales en "función de la productividad", pero en un contexto de baja productividad y salarios.

⁴ González Chávez, Gerardo, "La globalización y el mercado de trabajo en México, Problemas del Desarrollo" en Revista Latinoamericana de Economía, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, vol. 35, núm. 138, México, julio/septiembre 2004, p. 105.

⁵ Las propuestas de solución al problema se asocian con las reformas

mercado de trabajo en México, con fuertes repercusiones negativas sobre el nivel de vida de los asalariados. Debido a la falta de empleo formal el mercado de trabajo mexicano incluye al sector no estructurado que comprende a trabajadores sin protección del marco jurídico y reglamentario, incluyendo la protección social.

Destrucción de empleos y economía informal en México

El periodo del gobierno de la alternancia, lejos de ser creador de oportunidades laborales, se ha caracterizado por una política de generación de empleos endeble, debido fundamentalmente a su estrategia de aplicación de la flexibilización laboral, la cual ha sido emprendida de una manera muy simplista y sin asumir responsabilidades ante las ausencias de la política laboral (creación de empleos productivos y bien remunerados), y de la política social (atención de los problemas de marginalidad), argumentando que la parálisis promovida por el Congreso de la Unión es la causa de que no se realicen las reformas en el ámbito laboral⁵. Efectivamente, a pesar de la reciente recuperación del crecimiento económico, desde la apertura comercial se están destruyendo puestos de trabajo formales y aumentando el empleo informal⁶, lo cual ha fortalecido la marginalidad y el empleo informal. La situación de marginalidad y subempleo se agravaron, colocándonos en una situación en la que el sector informal se convierte en un fenómeno crucial para el desarrollo inmediato de la economía nacional y del modelo económico del país, puesto que desde las reformas estructurales, dicho sector, ha mostrado un dinamismo y estabilidad que superan el desempeño de la economía formal. Estos resultados reducen la confianza

estructurales de la primera generación (reforma fiscal y flexibilización laboral), y con las reformas de segunda generación orientadas a mejorar las instituciones, en referencia a la creación del Estado de Derecho para reducir la corrupción.

⁶ A partir del año 2000 la economía mexicana se caracteriza por la destrucción neta de empleos formales en la industria maquiladora y en todo el sector industrial: "[...] en el periodo 2000–2003 [...] la industria canceló de tajo más de 850, 000 puestos de trabajo y el empleo en el sector privado con registro en el IMSS se redujo en casi 3%, lo que significa que en la economía en su conjunto no se creó un solo empleo formal privado en términos netos" [...] "El empleo agropecuario, que había venido declinando históricamente de manera gradual como proporción de la población ocupada, intensificó su caída a partir de 1995 al expulsar a poco más de 1.2 millones de trabajadores en el lapso 1995–2003", Samaniego, Norma, "El mundo del trabajo. Una estructura en terrenos movedizos" en ECONOMÍA UNAM, núm. 4, enero-abril de 2005, pp. 70-83.

⁷ Persiste en México un desequilibrio del mercado laboral caracterizado por una débil demanda de trabajo: "La hipótesis principal es que el

respecto a las posibilidades de crear bienestar y equidad económicos, y a la forma en como se conduce la economía en el México actual.

Nuestro país ha sido incapaz de crear empleos bien remunerados a pesar de la estabilidad macroeconómica y el restablecimiento del crecimiento, más bien se ha elevado el desempleo, la economía informal y la migración⁷.

Magnitud del problema. Primer nivel

No es sencillo medir con exactitud el sector informal. El concepto mismo posee contradicciones al incluir formas de producción cuyo único denominador común es ejercerlas al margen de la ley. Las actividades ilegales, las empresas que practican el fraude y la evasión fiscales, las actividades artesanales no declaradas, son resultado de una forma de ausencia o falla institucional del Estado de Derecho, es decir que el sector informal se define en función de variables externas a él mismo: el Estado y el sector formal. Sin embargo, de la metodología aplicada para el estudio del sector (aplicación de entrevistas cualitativas y encuestas estadísticas), se destacan cuáles demuestran la existencia de por lo menos dos tipos de comportamientos económicos característicos: a) son actividades económicas que violan las reglamentaciones para minimizar costos o para maximizar utilidades, las empresas que ejercen este tipo de prácticas son grandes y medianas básicamente, y b) en los países subdesarrollados se trata de actividades económicas cuya finalidad no es maximización de la utilidad, sino la reproducción de las unidades familiares que viven de esas actividades.

Cualquier medición o definición exhaustiva deja en claro que para México existe un fuerte problema de crecimiento del sector informal que ha llevado a la reducción de las clases medias, y ha contribuido al desarrollo de la polarización social y de la marginalidad. La existencia del sector informal habla de la existencia de una problemática económica (derivada del funcionamiento irregular del mercado laboral), y de una problemática social (marginalidad y pobreza). Rodrigo Negrete y Simón Sánchez llaman la atención recordando que “lo importante es introducir en

problema ha derivado del vigoroso crecimiento de la población, de la baja inversión y del empleo de tecnologías ahorradoras de mano de obra, lo que se ha traducido en crecientes presiones sociales” Ruiz Durán, Clemente, “El reto del empleo en México”, en Comercio Exterior, vol. 55, núm. 1, México, enero de 2005. (6).

⁸“La contabilidad de requerimientos laborales reúne la población que de manera directa y manifiesta acude a los mercados de trabajo en deman-

la discusión la necesidad de deslindar la población objetivo de una política laboral de aquella que lo es de una política social”; según sus cálculos el “rezago laboral” en México es actualmente de aproximadamente 6.2 millones de puestos de trabajo, lo que significa que más de dos terceras partes de la ocupación total del país no cotiza en las instituciones de seguridad social, y se refiere al empleo en micronegocios y la ocupación en el sector informal⁸. Hay una parte de este conjunto que es viable y sostenible, pero el mayor número de individuos vinculados al autoempleo se ubica en las condiciones críticas de empleo y es difícil que lleguen a ser viables económicamente, se vuelve indispensable definir una política laboral generadora de empleos competitivos y bien remunerados, y definir una política social orientada a atender las situaciones de pobreza y marginalidad que crea el sector informal, pues no tiene ninguna racionalidad económica reducir el autoempleo a una forma de trabajo estable y remunerada con protección social, de manera que la política de apoyo a los micronegocios no puede sustituir a una estrategia de empleo, ni a una política social activa.

El rezago laboral en México, fuente de la economía informal

Efectivamente una pregunta fundamental es cuántos empleos deben crearse para lograr un cambio radical en el panorama laboral y en los niveles de vida en México. El concepto de rezago laboral se emplea como sinónimo de requerimientos de empleo. En él los autores integran tres componentes: los desocupados, ocupados con búsqueda de empleo y ocupados en condiciones críticas. El rezago laboral considera además del poco más de millón cien mil personas que incrementan la PEA en los últimos años, a la base laboral que no se ha podido incorporar con éxito a los mercados de trabajo:

En el bloque de los buscadores de empleo hubo (en el segundo trimestre de 2002) 973 000 desocupados, más otros 324 000 individuos que desempeñaban algún tipo de ocupación, mientras se encontraban en estado de

da de empleo, más aquella que, dada su situación ocupacional y posición en el hogar, no puede seguir atrapada en el tipo de actividad que desempeña en la actualidad”. Negrete Prieto, Rodrigo y Sánchez Trinidad, Simón, “El rezago laboral en México: un ejercicio de cuantificación”, en Comercio Exterior, vol. 54, núm. 10, México, octubre de 2004, p. 890.

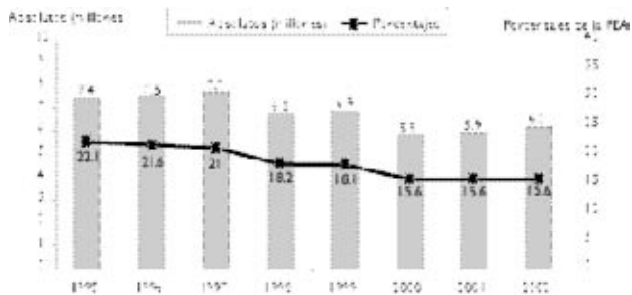
⁹ El primer bloque del índice de requerimientos laborales son los desempleados abiertos, individuos que “combinan una situación (estar sin trabajo en el periodo de referencia) con un comportamiento (haber

disposición de búsqueda [...] Entre los no buscadores (condiciones críticas de ocupación) [...] hay 4.9 millones [...] La integración de todos los bloques (buscadores y no buscadores) da como resultado un monto de rezago laboral traducido en requerimientos de empleo que se aproxima a la cifra de 6.2 millones (véase Gráfica 1)⁹.

De este gran conjunto se alimenta el sector informal de la economía, de los cuales los más desprotegidos por su situación de precariedad al carecer de cualquier seguridad social (prestación), son los del tercer grupo.

A pesar de la “vialidad” económica de algunas unidades económicas del sector informal, la situación de marginalidad

Gráfica 1
México: Evolución del rezago laboral (requerimientos de empleo) en términos absolutos y como porcentaje de la PEA 1995-2002



Fuente: Comercio Exterior, Octubre 2004, Rodrigo Negrete Prieto y Simón Sánchez Trinidad.

realizado una búsqueda activa de trabajo”, la nula ocupación implica no haber laborado ni una hora en el periodo de referencia (una semana anterior a la entrevista). El segundo segmento son ocupados que manifiestan búsqueda de empleo (para el INEGI, tasa de presión general TPRG). Estos sectores están vinculados de una manera u otra al funcionamiento de la economía formal y con el funcionamiento “regular” de la economía. Pero el tercer segmento se encuentra en situación frágil o precaria (en el INEGI, tasa de condiciones críticas de ocupación, TCCO), laboran menos de 35 horas semanales; laboran más de 35 horas y perciben menos de un salario mínimo; perciben de uno a dos salarios mínimos en jornadas mayores de 48 horas semanales. Este último segmento se refiere a “grupos de población que no generan expectativas sobre los mercados de trabajo, pero que tienen que desarrollar una actividad para subsistir o que, sencillamente, no sitúan a los mercados de trabajo asalariado en el eje de sus estrategias de supervivencia”. Negrete Prieto, Rodrigo y Sánchez Trinidad, Simón, “El rezago laboral en México: un ejercicio de cuantificación”, en Comercio Exterior, vol. 54, núm. 10, México, octubre de 2004, pp. 887-889.

¹⁰ Ruiz Durán, Clemente, “El reto del empleo en México”, en Comercio Exterior, vol. 55, núm. 1, México, enero de 2005.

¹¹ “La recesión que se inició al final de 2000 provocó un deterioro coyuntural de las condiciones cuantitativas y cualitativas del empleo

va íntimamente asociada a ese tipo de economía. Los bajos niveles salariales imperantes, hacen que en esto coincida también un sector de la economía “formal”, las condiciones de precariedad (aun teniendo prestaciones) también afectan a los empleados formalmente.

El número de empleos bien remunerados, generados a partir de la liberación de la economía mexicana, ha sido insuficiente y ha ocasionado un considerable rezago laboral. El número de desempleados abiertos sigue de cerca el comportamiento del PIB, pero a pesar de la reciente recuperación la ocupación bien remunerada no tiene perspectiva de recuperarse si se da inicio a ese cambio radical en el panorama laboral y en el nivel de vida en México. En realidad los datos registrados sobre ocupación resultan del movimiento entre flujos de individuos que encuentran empleo, menos los que salen del mercado de trabajo. Estos últimos se distribuyen entre la ocupación no visible o que labora bajo relaciones no formales, el desempleo abierto y la condición de no ser económicamente activo. Es evidente que de no crearse empleos nuevos remunerados, asociados a la recuperación económica, y si se destruyen otros, el destino de mucha de la fuerza laboral es el desempleo, no ser activos económicamente o la economía informal.

Una economía que no genera empleos remunerados fomenta la economía informal en todas sus manifestaciones y deprime el mercado laboral

El incremento de las exportaciones, nuevo motor del crecimiento económico, a raíz del TLC, no se ha acompañado de un incremento de igual magnitud en el empleo.

El crecimiento se basa en el incremento de la PEA (Población Económicamente Activa), aplicación de tecnología y mayor inversión de capital, éstos dos últimos factores se han visto rebasados por la necesidad de ahorro de puestos de trabajo derivado de la nueva tecnología y la competencia global, mientras que el aumento de la PEA ha sido considerable. Al buscar el aumento de la productividad, cada vez más necesario por la mayor competencia del mercado global, las empresas redujeron empleos y bajaron costos, lo cual se tradujo en la contención salarial y reducción de puestos de trabajo por empresa.

La combinación de estos factores en el caso mexicano dio por resultado una débil demanda de empleo remunerado, lo que derivó en un bajo coeficiente de inversión que en el periodo 1970-2002 se redujo del 21 al 19%, debido

fundamentalmente a la caída de la inversión pública en esos años, pues pasó de 4.7 a 3.8%. Esta menor inversión trajo un bajo aumento de la producción, que de mantener una tasa anual de crecimiento promedio de 6.4% en 1970-1981 registró una de 3.1% en 1990-2000, lo que redujo la tasa de crecimiento del empleo remunerado de 4.9% en 1970-1981 a 1.9% en 1990-2000¹⁰.

Actualmente la mayor parte de la demanda de puestos de trabajo no proviene de los sectores de mayor desarrollo tecnológico (el sector exportador), sino de sectores de fácil acceso al mercado laboral (micronegocios y autoempleo), con lo cual se tiende a profundizar la desigualdad social y se dificulta incrementar la

sobre el mercado de trabajo formal se reflejan en los bajos niveles salariales como se muestra en la siguiente tabla, donde destaca que 38% de la población empleada percibe menos de dos salarios mínimos, es decir, por debajo de la línea de pobreza. Ante estos niveles de ingreso y la ausencia e incluso destrucción de puestos de trabajo, el sector informal ha venido a complementar, de una manera supeditada, a las actividades de la economía formal. Como indican Mariña, Ruiz Durán, entre otros, el empleo informal muestra ya una tendencia de largo plazo en México¹².

El desempleo y los bajos niveles salariales del mercado de trabajo empujan a la fuerza labora, a ocuparse en el empleo informal, el cual está constituido por trabajadores que laboran en micronegocios no agropecuarios, asociados a su vez a

Tabla I
México: ingreso de la población ocupada, 1988 y 2004
(personal ocupado y porcentajes)

	Personal ocupado			Participación (%)	
	1998	2004 B	Variación	1998	2004 B
Ingresos de la población ocupada					
Población ocupada total	38,401,102	42,089,401	3,688,299	100.0	100.0
Población que recibe ingresos	31,954,940	36,633,935	4,678,995	83.2	87.0
Hasta un salario mínimo	7,470,930	6,630,520	-840,410	19.5	15.8
Más de 1 y hasta 2 salarios mínimos	11,712,689	9,446,394	-2,266,295	30.5	22.4
Más de 2 y hasta 3 salarios mínimos	5,566,111	8,941,507	3,375,396	14.5	21.2
Más de 3 y hasta 5 salarios mínimos	4,130,314	7,061,216	2,930,902	10.8	16.8
Más de 5 salarios mínimos	3,074,896	4,554,298	1,479,402	8.0	10.8
No recibe ingresos	5,056,751	3,570,342	-1,486,409	13.2	8.5
No especificado	1,389,411	1,885,124	495,173	3.6	4.5

B segundo semestre.

Fuente: Comercio Exterior, enero de 2005, Ruiz Durán, Clemente.

competitividad internacional, ya que el mercado laboral mexicano está inmerso en un contexto de los sectores de baja competitividad, y de trabajo no calificado. Esto ha hecho que el empleo en México se caracterice por la precariedad, incluyendo el fenómeno de empleo en establecimientos pequeños, que han mostrado una tendencia de largo plazo, como resultado de una estrategia para combatir o compensar los escasos ingresos familiares característicos de los últimos veinte años¹¹. Los efectos

coyuntural de una situación de precariedad” en El Cotidiano, núm. 126, julio-agosto de 2004, p. 89.

¹² La informalidad aumenta con el tiempo, “de 1998 al segundo semestre de 2004 de los 2.9 millones de puestos de trabajo generados, una tercera parte correspondió a las microempresas sin local; sin embargo, si suman las que sí lo tienen, la proporción es de dos terceras partes y 39% del empleo, lo que las convierte en las mayores empleadoras del país [...] la gran empresa contribuyó en el mismo lapso con 800,000 puestos de trabajo, o sea 21% del empleo [...] las empresas pequeñas y medianas sólo aportan 13% del empleo, el sector público 4%, y el sector agropecuario, aunque representa una sexta parte de la ocupación, desempleó a 744,000 personas”, Ruiz Durán, Clemente, “El reto del empleo en México” en Comercio Exterior, vol. 55, núm. 1, México, enero de 2005 (13). Véase también Mariña Flores, Op., cit.

¹³ Los micronegocios tienen su base en las condiciones de precariedad laboral y en la disminución de los salarios reales: “73% de los Micronegocios fueron financiados con recursos del propio dueño, siendo la razón principal la de obtener un ingreso mayor que como trabajador asalaria-

que ha agravado su precariedad estructural”, Mariña Flores, Abelardo, “Las condiciones actuales del empleo urbano en México: agravamiento

hogares que no disponen de un registro ante las autoridades u organizaciones gremiales, y de los trabajadores vinculados a micro negocios registrados que operan sin un local o en pequeños locales o talleres, y que carecen de un contrato de trabajo y cobertura en la seguridad social.

La economía informal es un sector dependiente

El crecimiento económico es insuficiente, el aumento de requerimientos de empleo rebasa al crecimiento de los nuevos empleos generados, se origina un fuerte rezago laboral que deprime el mercado de trabajo ocasionando desempleo, y fomentando la economía informal. Pero a pesar de todos estos factores la gente no permanece desocupada, se ocupa en el sector informal, es decir, existen causas más directas que permiten que los agentes económicos creen este sector informal, que usen sus recursos, lícitos e ilícitos para realizar una actividad económica.

Hay que remarcar que el sector informal, a pesar de su creciente importancia en México, sigue siendo un sector dependiente del sector formal.

Los sectores institucionales (sector público, grandes empresas del sector privado, pequeñas y medianas empresas, sector no registrado), se definen por la propiedad del capital y el registro administrativo. Desde el punto de vista de las características físicas de las empresas, así como de la calidad de los empleos que ofrecen a sus miembros, los sectores institucionales en general, y el sector informal en particular, son poderosos indicadores económicos. Pero esta distinción diferencia más la calidad de los empleos que el estatus de la mano de obra: no es el ingreso directo sino las prestaciones lo que aparece como factor estructurante. El papel de las prestaciones pone al Estado (y la legalidad) en el centro del debate sobre el sector informal. Por su parte éste se encuentra compuesto por los establecimientos más marginales del sistema productivo mexicano, esa precariedad tiene su manifestación directa en la pobre calidad de los empleos que el sector genera. Los ingresos en él son bajos y las prestaciones insignificantes. Por eso ocupa un lugar bien definido, claramente diferenciado en la economía.

Este sector no tiene un sistema autónomo y alternativo de protección social, ninguna forma de organización social de envergadura ha logrado implementarse de manera perdurable, ni erigirse en su portavoz. A pesar de su importancia actual, se trata de un sector dominado, porque es conducido por entidades exteriores. La mayoría de la mano de obra del sector informal declara abiertamente que eligió

pertenecer a ese sector sin tener el deseo de trabajar en el sector moderno. Los argumentos para defender su elección son diversos, pero coinciden cuando repudian la relación salarial presente en las empresas mexicanas. Esta repulsa es un poderoso motor que favorece la dinámica del sector informal, haciendo que el empleo en el sector informal sea una elección de los individuos que pertenecen a él.

El sector informal se encuentra subordinado parcialmente al moderno por medio de la constitución de su capital físico y humano, de sus insumos y de sus mercados. Pero esa dependencia no constituye una sumisión, sino una dependencia no funcional del sector ante los otros. El sector informal está inmerso en un sistema de relaciones económicas más amplio, del que se alimenta para reproducirse. Recluta a buena parte de sus empresarios entre los antiguos asalariados del sector moderno. Otro punto de contacto entre sectores, pasa por la formación del ingreso familiar total (que se compone de diferentes sectores)¹³. Numerosas unidades de producción fueron creadas o se mantuvieron por los pocos ahorros que se iban acumulado en el sector formal. En su gran mayoría las unidades informales adquieren sus insumos intermedios en el sector moderno. En lo que se refiere a mercados, el sector informal satisface exclusivamente el consumo final familiar, y una parte amplia de su demanda proviene de los asalariados del sector moderno.

El sector informal se desarrolla en las márgenes del formal, a veces compitiendo con él, pero la mayoría de las veces invade los espacios que deja vacantes el sector capitalista moderno. También se debe mencionar que el sector informal no ha podido integrarse a los circuitos financieros existentes. La intermediación financiera desempeña en él un papel enteramente marginal. Esta dimensión implica que su dinámica obedece fundamentalmente a una lógica de creación de ingresos autónomos encaminados a garantizar la reproducción de las unidades domésticas, excluidas del mercado de trabajo formal, más que una verdadera lógica empresarial. Por todo lo anterior, podemos concluir que

do sin los rigores de un horario o percibir bajos ingresos laborales. La segunda causa [...] fue tener un complemento de ingresos en el hogar y, finalmente, una pequeña parte manifestó que instaló su negocio después de un despido", Rodarte García, Ricardo, "Experiencias en la medición del sector informal en México" en Notas. Revista de información y análisis, núm. 23, julio-septiembre de 2003, INEGI, pp. 30-31.

¹⁴ Véase Garavito Elías, Rosa Albina y Rino Enzo Torres Baños, "Migración e impacto de las remesas en la economía nacional" en Análisis Económico, núm. 41, vol. XIX, segundo cuatrimestre de 2004, México.

¹⁵ Aunque hay que recordar, como se mencionó arriba, que en el sector formal la mayor parte de los asalariados perciben de uno a dos

la naturaleza de los nexos intersectoriales de la economía informal la sitúa en una posición intermedia entre la independencia total y el sometimiento generalizado. Por último, cabe remarcar algo relevante para el caso de México, y es que el sector informal contribuye de manera importante al crecimiento económico, puesto que se abastece de él y los ingresos que genera se orientan en su mayor parte al consumo, con lo cual estimulan la demanda.

Una opción adicional que poseen los desplazados del mercado formal en México, es emigrar a los EUA, en donde la mayoría de las 315 mil personas que emigran del país, se transforman en trabajadores ilegales. Sin embargo, aunque los trabajadores migrantes eluden los marcos de la economía informal en México, el fenómeno posee las mismas causas que la economía informal, y se convierten en trabajadores ilegales en la economía de los EUA. La parte positiva del fenómeno son las remesas que ayudan considerablemente a la situación del consumo familiar y a la estabilidad económica¹⁴. A pesar de su aporte a la estabilidad macroeconómica (por su constancia y aumento sostenido), y por su carácter dependiente, ni la economía informal, ni las remesas de los migrantes pueden constituirse en la base del crecimiento económico con empleos competitivos a nivel mundial y con salarios bien remunerados.

El sector informal que existe “formalmente” en las estadísticas

El INEGI proporciona datos a nivel desagregado con gran acuciosidad que nos dan cuenta del problema en su magnitud real. El instituto ha desarrollado toda una serie de metodologías que permiten destacar distintos aspectos de la economía informal en México, lo que hace de esta economía un “sector” de la actual economía mexicana, con niveles y ritmos de crecimiento tan estables que compiten con uno de los logros más importantes de política económica en los últimos años: la estabilidad macroeconómica, pero a diferencia de ésta, el sector informal, aunque precario, sí genera empleo¹⁵.

El sector informal ha transitado por tres fases: la primera comprende desde finales de los sesenta y la década de los setenta, años en los que el concepto del sector informal tiene su origen en el marco del Programa Mundial de Empleo (PME), y entra de lleno en el escenario de las teorías del

salarios mínimos.

¹⁶ La dinámica de creación de empleos ha disminuido: “En el periodo 1970–1982 se crearon cerca de 9 millones de puestos de trabajo; en los siguientes 12 años sólo 6 millones y de 1994 a 2002 alrededor de 3.5

desarrollo, la planeación económica y las políticas públicas. La segunda fase abarca la década de los ochenta, años durante los que el concepto es difundido ampliamente, son llevados a cabo diversos estudios y es incorporado en los programas económicos de un buen número de países. La tercera fase inicia en la década de los noventa y es caracterizada principalmente por el reconocimiento internacional del concepto del sector informal y su introducción en el sistema de contabilidad nacional.

Como se mencionó, la apertura de la economía mexicana imprimió un fuerte dinamismo al sector externo (importaciones y exportaciones), sin embargo, no se ha reflejado al mismo ritmo en el crecimiento del PIB, y particularmente el comportamiento del sector industrial, que a pesar del crecimiento de su participación en las exportaciones, no crea los empleos necesarios a para absorber a los desempleados¹⁶. Adicionalmente con la apertura comercial el sistema productivo mexicano pierde homogeneidad y se caracteriza por un sector exportador manufacturero y maquilador (eje dinámico del sistema, aunque aislado del sistema productivo), por el sector creado durante la sustitución de importaciones (pequeñas, medianas y grandes industrias, dependientes del mercado interno), y por los sectores atrasados: las antiguas actividades tradicionales, urbanas y rurales y la cada vez más densa franja de la economía informal. La importancia mayor de éste se refleja en el hecho de que alrededor de 40 o 50% del trabajo se realiza en condiciones de informalidad: 11 millones de personas (27% de la población ocupada), constituyen el mundo de la economía informal, a los que habría que agregar una proporción importante de los 17.5 millones que se dedican a los quehaceres domésticos¹⁷.

El sector informal es constituido por las personas que han creado su propia fuente de empleo e ingreso en una gran red de pequeños negocios, y a diferencia de lo que comúnmente se cree son bien identificados por las estadísticas oficiales en el sistema de cuentas nacionales cada vez con mayor precisión. De suerte que este sector representa unidades económicas cuya finalidad básica es

millones”, Ruiz Durán, Clemente, “El reto del empleo en México” en Comercio Exterior, vol. 55, núm. 1, México, enero de 2005.

¹⁷ Véase Guillén, Arturo, “Revisitando la teoría del desarrollo bajo la globalización”, Facultad de Economía UNAM, enero-abril de 2004, pp. 19-42.

¹⁸ Rodarte García, Ricardo, “Experiencias en la medición del sector informal en México” en Notas. Revista de información y análisis, num. 23, julio-septiembre de 2003, INEGI, p. 30.

¹⁹ Unidad de producción: es toda unidad que participa en la actividad económica, es decir, en la producción de bienes y la prestación de servicios.

crear empleo y generar ingresos. Funcionan en pequeña escala, con rudimentaria tecnología. El empleo es ocasional y se basa en relaciones de parentesco, personales y sociales, no en garantías formales. En el sistema de cuentas nacionales forman parte del sector de los hogares que no están constituidas en sociedad. Existen dos tipos de empresas informales: las de trabajadores por cuenta propia, y las de empleadores informales (ocupan uno o varios trabajadores de manera continua). En México aumenta cada vez más el número de personas dedicadas a la venta o prestación de servicios en pequeños negocios.

De acuerdo con la ENAMIN (Encuesta Nacional de Micronegocios) 2002 (cerca de 6.3 millones de personas) casi 35% del total del empleo urbano se lleva a cabo en pequeños negocios, ya sea como trabajadores por cuenta propia, asalariados o trabajadores sin pago. Lo anterior significa que alrededor de la tercera del empleo es generado por 4.4 millones de unidades de pequeña escala, de las cuales 13% son negocios que contratan trabajadores asalariados y 87%, negocios unipersonales, o bien, utilizan trabajadores familiares que no reciben pago¹⁸.

El estudio del fenómeno del sector informal se basa en gran medida en encuestas, éstas deben incluir como variable principal el lugar de trabajo del encuestado, además de otras variables como la rama, la unidad de producción, la actividad económica, tamaño de la empresa, tipo de contrato, tipo de prestaciones sociales, posición en el trabajo¹⁹. El sector informal es definido 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. También se puede definir como la población ocupada que labora en micronegocios no agropecuarios asociados a los hogares, excepto en servicios domésticos, que no tienen registro ante las autoridades, y ocupados que aun cuando laboran en micro negocios registrados, carecen de contrato de trabajo y cobertura en la seguridad social. En México dicho sector se puede encontrar en el sistema de cuentas nacionales ubicado en el sector institucional de los hogares

²⁰ González Chávez, Gerardo, "La globalización y el mercado de trabajo en México. Problemas del Desarrollo" en Revista Latinoamericana de Economía, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, vol. 35, núm. 138, México, julio-septiembre, 2004, p. 120.

²¹ Schneider, Friedrich y Enste, Dominik, "Ocultándose en las sombras. El crecimiento de la economía subterránea" Op. cit., p. 7.

y como subsector.

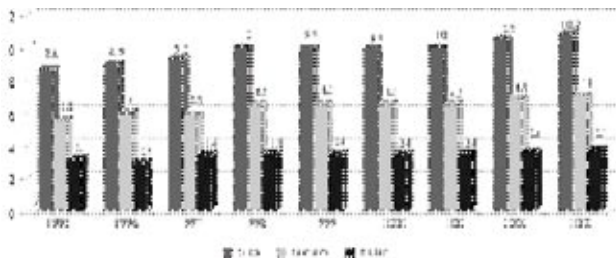
La dimensión del sector informal en México, según el INEGI

Basado en la encuesta nacional de empleo y en la encuesta nacional de empleo urbano; se analiza el comportamiento en el país de éste sector. Es importante mencionar que si bien las encuestas de empleo permiten obtener estimaciones de la ocupación en el sector no estructurado, dicha medida es susceptible de mejorarse. Aunque se reconoce que proporciona información sobre las unidades económicas del sector informal, que otras encuestas no ofrecen como gastos, ingresos, maquinaria y equipo, financiamiento, volumen de producción, costos, ganancias, valor de inventarios, etcétera. A continuación se presenta un panorama general del sector tomando como fuente el excelente trabajo del INEGI, La ocupación en el sector no estructurado en México, 1995–2003, publicado en el segundo semestre de 2004.

En México el nivel de la ocupación en el sector no estructurado aumentó de 8.6 millones de personas en 1995 a 10.8 millones en el año 2003, el incremento total en el periodo ascendió a 2.2 millones, con lo que se incorporaron anualmente un promedio de 268 mil personas a dicha ocupación. Dicho empleo en ese sector es ocupado por personas que se encuentran en edades productivas que van de 20 a 39 años. La ocupación en el sector no estructurado, como proporción de la ocupación total, aumentó entre 1995 y 2003 un punto porcentual, de 25.7% a 26.7%, presentando los cambios más importantes entre 1997 y 1998, y 2001 y 2002. La tasa de ocupación en el sector no estructurado por sexo evolucionó en direcciones opuestas, la de las mujeres disminuyó de 29.3% a 26.4%, mientras que la de los hombres aumentó de 24.1% a 26.8%. Para el 2003 indica que del total de ocupación masculina en el sector no estructurado 59.6% son jefes de familia y 31.5% hijos; en el caso de las mujeres, 47.8% son cónyuges, 28.3% hijas y 16.7% fungen como jefas del hogar (véase Gráfica 2).

Respecto al nivel de instrucción, 60.1% de la ocupación en el sector no estructurado no cuenta con la educación básica de secundaria completa; en esta situación 59.6% de los hombres carece de esa instrucción escolar, porcentaje que entre las mujeres asciende a 61%, lo cual indica que la escolaridad de las mujeres insertas en el sector no estructurado es ligeramente inferior a la de los hombres. Sin embargo, la mayoría de los hijos e hijas de familia cuentan con un promedio de escolaridad superior, de 7.9 y 8.2 años, respectivamente; comparado con el de sus padres; en este

Gráfica 2
Población ocupada en el sector no estructurado
por sexo 1985-2003
(millones de habitantes)

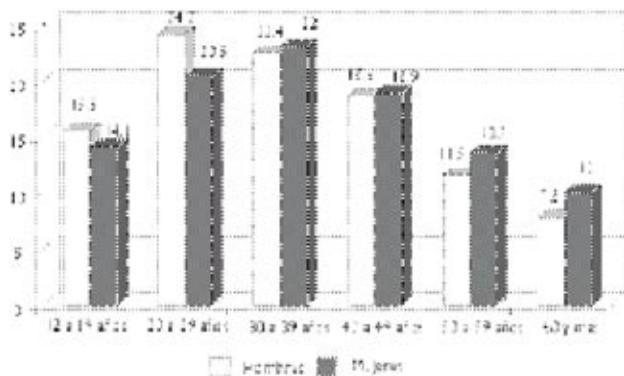


Fuente: La ocupación en el sector estructurado en México 1995-2003, INEGI.

caso de los jefes del hogar y de las cónyuges, para el año 2003 (véase Gráfica 3).

Es importante mencionar que el nivel de ocupación en el sector no estructurado depende de la división en la que se efectúe; y es significativo el hecho de que el peso relativo de la ocupación en el sector no estructurado por grandes divisiones de actividad económica registró cambios importantes en los últimos años. En el periodo 1995-2003, el comercio, restaurantes y hoteles, de representar 44.8% de la ocupación en el sector no estructurado, disminuyó su participación a 37.9%; la industria manufacturera y la construcción incrementaron sustancialmente su peso re-

Gráfica 3
Distribución porcentual de los ocupados en el sector
no estructurado por sexo y grupos de edad 2003

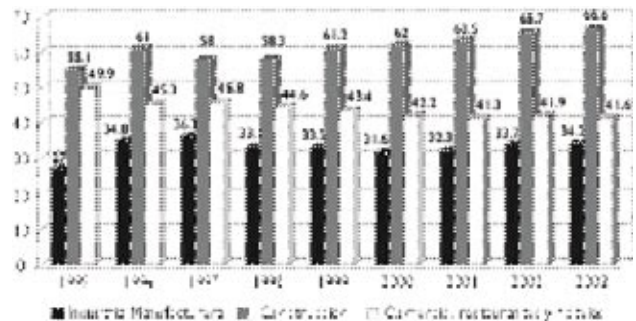


Fuente: La ocupación en el sector estructurado en México 1995-2003, INEGI.

lativo; la primera de 17.3% a 22.5%; y la segunda de 11.3% pasó a 16.8% en el periodo. Sin embargo, considerando únicamente el periodo 1996-2003, la tendencia de las tres grandes divisiones mencionadas es menos marcada; Este comportamiento es resultado de la crisis de finales de 1994, cuyo efecto sobre el peso relativo de la ocupación en el sector no estructurado en las distintas divisiones económicas fue diferenciado (véase Gráfica 4).

Por otro lado, con respecto a los salarios dentro de este sector se encontró que los trabajadores asalariados, de 23.2% al inicio del periodo, aumentaron a 30.8% en el último año, en cambio los trabajadores a destajo no registraron cambios en los años referidos, ubicándose en alrededor de 9%, por otro lado, los trabajadores sin pago, de 18.2%, disminuyeron su participación a 15%. La tasa de ocupación en el sector no estructurado por posición en el trabajo en el 2003, muestra que 55.6% de los empleadores, y 39.3% de los trabajadores por su cuenta son propietarios

Gráfica 4
Tasa de ocupación en el sector no estructurado
por grandes divisiones de actividad económica
(seleccionadas) 1995-2003



Fuente: La ocupación en el sector estructurado en México 1995-2003, INEGI.

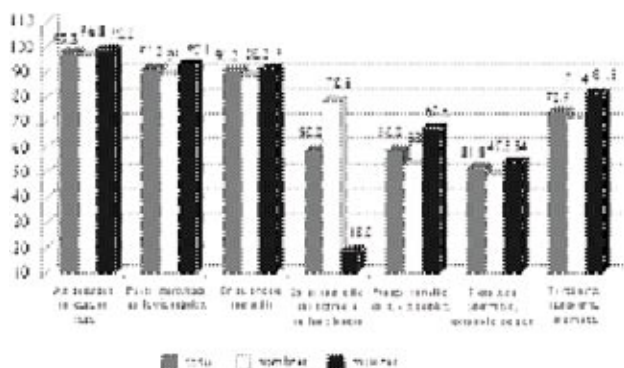
de negocios en el sector no estructurado de la economía; mientras que del total de trabajadores asalariados, 14.5% laboraron en unidades económicas pertenecientes al sector no estructurado; el porcentaje entre los trabajadores a destajo fue de 41.4% y en los trabajadores sin pago de 46.9%. Se debe analizar también los datos de la ocupación en el sector no estructurado, según el lugar de trabajo, ya que indican que la importancia del trabajo a domicilio fue cada vez menor, registrando la mínima tasa de crecimiento

acumulado de 5.5%; en contraste, los mayores ritmos de crecimiento fueron para los puestos improvisados en la vía pública, y los ocupados en el domicilio del patrón o de los clientes, con 45.8% y 35.6% respectivamente; lugares donde a su vez se concentran uno de cada dos ocupados del sector no estructurado (véase Gráfica 5).

Finalmente, el porcentaje de ocupados en el sector no estructurado que laboraron todo el año, sin considerar 1995, fue de alrededor de 97% durante el periodo, en el caso de los hombres y de 95% en las mujeres. Lo anterior hace suponer que la ocupación en el sector no estructurado no es transitoria, es decir mientras se obtiene un empleo en el sector normal, sino que es una actividad económica que guarda cierta regularidad en el tiempo.

Pero no basta con saber cuánto ganan los trabajadores en el sector no estructurado o en dónde trabajan, también debemos analizar cuáles son sus condiciones de trabajo; por

Gráfica 5
Tasa de ocupación en el sector no estructurado por sexo y lugar del trabajo 2003

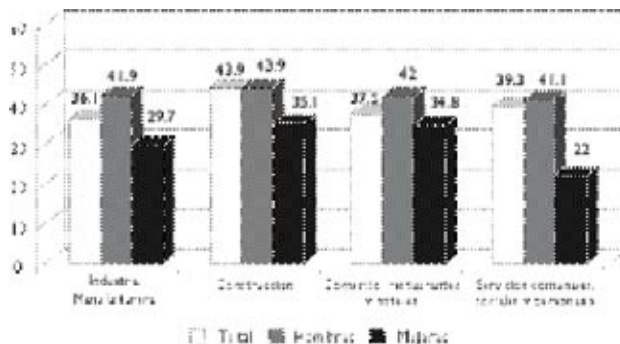


Fuente: La ocupación en el sector no estructurado 1995-2003, INEGI.

lo tanto se debe analizar al sector informal en relación con el tiempo de trabajo promedio destinado a la producción de bienes y servicios, los ocupados en el sector no estructurado trabajan en promedio cuarenta horas semanales. En tanto los del sector no estructurado, que laboraron en transportes, almacenamiento y comunicaciones, con 53.6 horas y en la construcción, con 43.9 horas, reportaron los promedios de horas semanales más altos en el 2003; en el otro extremo, los ocupados en la industria manufacturera registraron el menor promedio, alrededor de 36 horas semanales (véase Gráfica 6).

Dicha situación muestra que en las divisiones económicas con una importante participación de trabajadores por cuenta propia la jornada de trabajo es de mayor duración, a diferencia de las divisiones económicas con más participación de trabajo asalariado y una jornada de trabajo menos flexible. En términos de la estructura de organización del trabajo al interior de las unidades de producción en el sector no estructurado, los empleadores registraron las jornadas de trabajo semanales más altas a lo largo del periodo; seguidos por los trabajadores a destajo, los trabajadores salariales, los trabajadores por su cuenta y por

Gráfica 6
Promedio de horas trabajadas en el sector no estructurado por sexo y grandes divisiones de actividad económica 2003

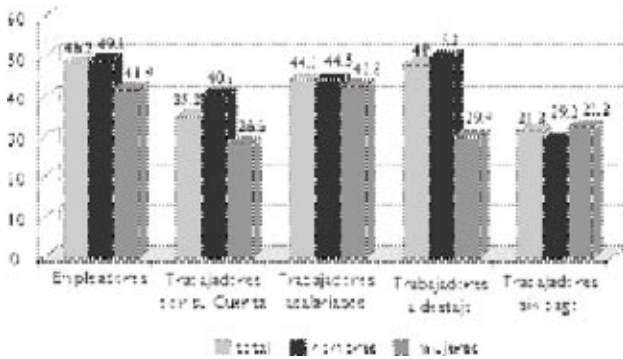


Fuente: La ocupación en el sector no estructurado en México 1995-2003, INEGI.

último los trabajadores sin pago. En prácticamente todas las posiciones en el trabajo aumentó la jornada laboral, únicamente la de los trabajadores sin pago disminuyó en el periodo (véase Gráfica 7).

Ahora bien, en cuanto a los ingresos de los ocupados en el sector no estructurado; de acuerdo con el periodo de pago, el grueso de ellos, 61.8%, recibieron ingresos por su trabajo cada semana, 27.3% diariamente, y únicamente 7.7% fueron remunerados a la quincena o al mes. Las tasas de ocupación en el sector no estructurado muestran, en cambio, que 41 de cada cien ocupados que recibieron su ingreso diariamente laboraron en dicho sector; lo mismo que 35 de los remunerados a la semana y veinte de los que cobraron al mes; el ingreso mediano por hora más bajo lo reportaron los trabajadores asalariados y los trabajadores

Gráfica 7
Promedio de horas trabajadas de los ocupados en el sector no estructurado por sexo y posición en el trabajo 2003

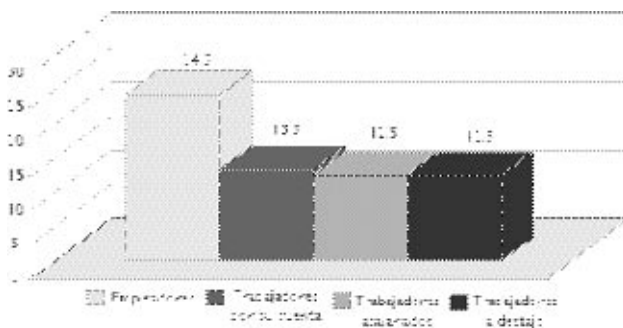


Fuente: La ocupación en el sector no estructurado en México 1995-2003, INEGI.

a destajo, 12.50 pesos; en tanto que los mayores ingresos correspondieron a los empleadores, 24.32 pesos por hora. Los trabajadores por su cuenta ganaron por cada hora trabajada 13.33 pesos; equivalente al 55% del ingreso de los empleadores (véase Gráfica 8).

Por último se analiza la ocupación geográfica de la ocupación en el sector no estructurado en términos de volumen, se encontró que siguió la tendencia de la ocupación total, pasando de 8.9 millones de ocupados en 1996 a 10.8 millones en el 2003; un incremento cercano de 277 mil personas por año, en tanto que el aumento en la ocupación en su conjunto fue de 80 mil personas anualmente; lo que significa que 35 de cada 100 nuevas personas ocupadas lo hicieron en el sector no estructurado de la economía. Al analizar la ocupación en el sector no estructurado por tamaño de localidad, se observa que entre 2000 y 2003, el

Gráfica 8
Ingreso mediano de los ocupados en el sector no estructurado por posición en el trabajo 2003

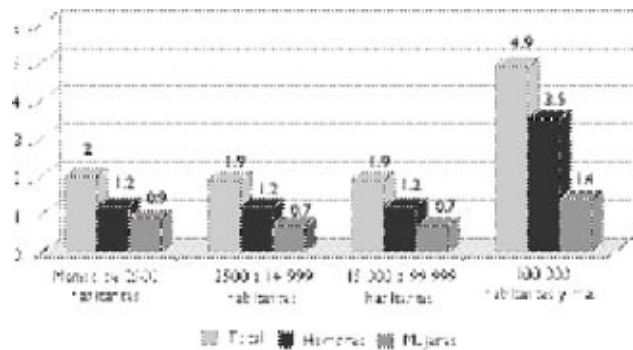


Fuente: La ocupación en el sector no estructurado en México 1995-2003, INEGI.

mayor crecimiento relativo está en las localidades de 15,000 a 99,999 habitantes, 4.1%, en tanto que las localidades rurales reportan el menor crecimiento, 0.6%. Del total de los ocupados en el sector no estructurado, cuatro de cada diez son trabajadores entre los 12 y los 29 años de edad, proporción que es cada vez menor en todos los tamaños de localidad (véase Gráfica 9).

Cerca de uno de cada tres (31.7%) ocupados en el sector no estructurado se inserta en micronegocios comerciales, principalmente en pequeña escala. La industria manufacturera en el sector no estructurado ocupa a una de cada cuatro personas. Respecto a la posición que guardan los ocupados en el sector no estructurado en relación con los medios de producción, destaca que en todos los tamaños de localidad el porcentaje de trabajadores asalariados oscila alrededor de 40%; de acuerdo con el promedio de horas trabajadas a la semana los ocupados en el sector no estructurado de la economía aumentan su jornada laboral

Gráfica 9
Población ocupada en el sector no estructurado por sexo y tamaño de localidad 2003



Fuente: La ocupación en el sector no estructurado en México 1995-2003, INEGI.

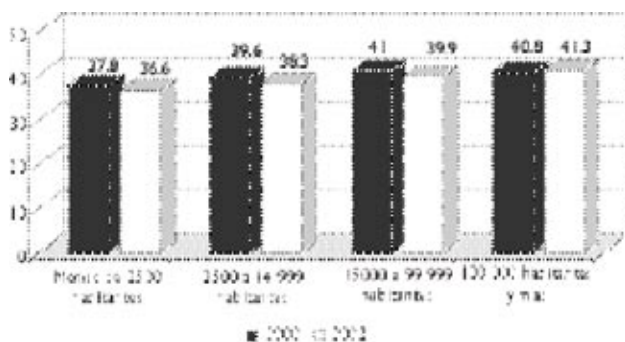
a medida que las localidades son mayores; el ingreso que reciben los trabajadores de dicho sector presenta el mismo comportamiento que las horas trabajadas; a mayor tamaño de localidad mayor es el ingreso recibido; hecho relacionado efectivamente con la intensidad de la jornada laboral, pero también con el tipo de actividades desempeñadas y la capacitación con la que cuentan, ello les permite insertarse en actividades mejor remuneradas (véase Gráfica 10).

El ingreso que reciben los trabajadores del sector no estructurado presenta el mismo comportamiento que las horas trabajadas; a mayor tamaño de localidad mayor es el

ingreso recibido. Hecho que está relacionado, efectivamente, con la intensidad de la jornada laboral, pero también con el tipo de actividades desempeñadas y la capacitación con la que cuentan, lo cual les permite insertarse en actividades mejor remuneradas (véase Gráfica 11).

Las causas de la economía informal

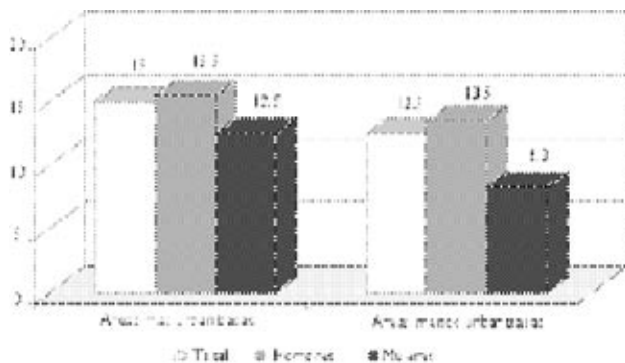
Gráfica 10
Promedio de horas trabajadas de los ocupados
en el sector no estructurado por tamaño de localidad 2000 y
2003



Fuente: La ocupación en el sector no estructurado en México 1995-2003, INEGI.

Como se ve, son numerosas las facetas de la economía informal, también varían de forma considerable los cálculos para estimar su dimensión. Esto no quiere decir que algunas cifras presentadas sean falsas, sino que de acuerdo con el

Gráfica 11
Promedio de horas trabajadas de los ocupados
en el sector no estructurado por tamaño de localidad 2000 y
2003



Fuente: La ocupación en el sector no estructurado en México, 1995-2003, INEGI.

enfoque presentado por los investigadores se resalta algún aspecto en particular. Esto es reflejo de los cambios observados en la economía informal misma, y en el concepto y su importancia en la teoría económica, particularmente en la Economía del Desarrollo. Podríamos resumir lo que nos presenta Gerardo González con los siguientes datos, como una idea sintética de la magnitud del problema que nos ocupa en el contexto de la economía formal: de acuerdo con el INEGI, en 2004 la PEA fue de 42.3 millones de personas, de ellos:

15.4 millones (37.3%) recibieron algún tipo de prestación por su trabajo, ya sea en materia de seguridad social, reparto de utilidades, aguinaldo, vacaciones, entre otras, en tanto que el resto no tenía ninguno de dichos beneficios [...] el número de ocupados en México se incrementó en 9.5 millones de personas en una década. No obstante, la mayoría fue contratado fuera del sistema legal o formal [...] el mercado de trabajo ha seguido creciendo de manera muy importante. Las características de precariedad son cada vez más preocupantes, ya que de la PEA ocupada, menos de la mitad tiene un empleo en condiciones formales.

El 67% de la población ocupada no cuenta con seguridad social, la mayoría de los trabajadores que se han incorporado al mercado laboral lo hacen en actividades precarias informales²⁰.

Las condiciones generales que permiten el crecimiento de la economía informal son el crecimiento de la PEA, los reducidos niveles de inversión (estatal y privada), el uso de tecnología ahorradora de mano de obra, el lento crecimiento de la economía, la ausencia de una política laboral creadora de empleos.

Sin embargo, existen causas directas que impulsan el crecimiento de este tipo de economías, como son la carga impositiva, las aportaciones a la seguridad social, el aumento a las restricciones laborales y los niveles salariales de la economía oficial. "En países con tasas impositivas relativamente bajas, con menos leyes y normas, y donde se respetan y se hacen cumplir las disposiciones jurídicas, tiende a ser menor la magnitud de la economía clandestina"²¹. Esto se debe a que todas las normativas gubernamentales,

²⁰ Ibid., p. 10.

²¹ Opuesta a la versión de que la economía informal afecta al crecimiento, hay "La visión contraria [la cual] sostiene que el sector informal es más competitivo y eficiente que el formal, y que un incremento de la

como los requisitos de licencia, las normas del mercado laboral, los obstáculos comerciales y las restricciones laborales para extranjeros, elevan de manera directa y en grado considerable los costos de la mano de obra para las empresas participantes de la economía oficial. Sobre este particular el gobierno mexicano y el Congreso tienen de manera directa una considerable ingerencia. Destaca en este plano, el problema de la gobernabilidad, pues la economía subterránea tiende a ser más reducida en países donde las instituciones gubernamentales son fuertes y eficientes, la economía informal se incrementa debido a la aplicación ineficaz y discrecional de las leyes tributarias de parte de los gobiernos, por la excesiva reglamentación y una débil administración, todo ello fomenta este tipo de economía, además de la corrupción. Donde hay mayor corrupción hay mayor actividad económica informal.

Para los países desarrollados es característico un buen equilibrio: “carga impositiva y regulatoria relativamente baja, una considerable movilización de ingresos, la aplicación de las leyes y el control de la corrupción adecuados, y una economía no oficial relativamente pequeña”. Mientras que en los subdesarrollados, incluidos varios de Latinoamérica, México entre ellos, es propio un mal equilibrio: “alta discrecionalidad tributaria y normativa para la empresa, aplicación deficiente de las leyes, elevada incidencia de sobornos y un porcentaje relativamente alto de actividades en la economía no oficial”²². Todos ellos, factores directos de la creación de la economía informal, son problemas con soluciones inmediatas mediante el fortalecimiento del Estado de Derecho, con medidas administrativas y legislativas destinadas no a incrementar y aumentar los trámites burocráticos, sino para crear las condiciones en que los trabajadores y empresarios pertenecientes al sector informal, realmente reciban una contraparte por el hecho de volcarse al sector oficial de la economía.

Perspectivas

En la actualidad el sector tema de nuestro estudio ha tomado mayor fuerza debido a los niveles de crecimiento generados por nuestro país; en ese sentido, se espera que el empleo informal y que el propio sector informal (no es-

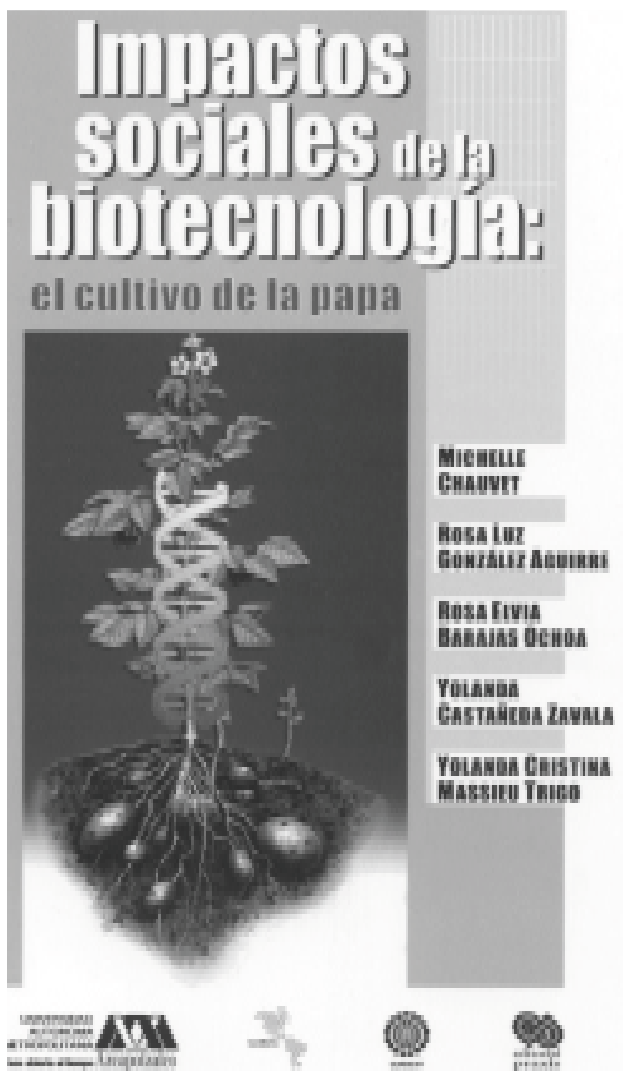
tructurado), incrementa su tendencia al alza, ya que para el presente año, la oferta de trabajo en el sector estructurado será sólo de 300,000 plazas, habiendo un déficit de 700,000, esto porque se considera que el país posee un déficit en oferta laboral de 1,000,000 de plazas anuales, teniendo fuertes repercusiones en la juventud y en los recién egresados de las universidades, debido a que los empleos que se están creando requieren de una menor capacitación de la que un recién egresado tiene.

La economía mexicana enfrenta la necesidad de incrementar la oferta de empleos, pero tomando en cuenta las características del crecimiento económico y la estabilidad lograda, no sería recomendable abandonar la estrategia de mantener bajos niveles de inflación y los indicadores macroeconómicos estables, pues ni un crecimiento constante del PIB en niveles del 5 o 7% sería suficiente para enfrentar el problema de la economía informal. Es necesario considerar que la generación de empleos con el sector exportador como motor del crecimiento no será suficiente, pues las exigencias de competitividad global conducen al empleo en el sector exportador de, esencialmente, trabajo altamente productivo, directamente asociado con el desarrollo tecnológico y de fuertes inversiones de capital (capital intensivo y no mano de obra intensiva). Es decir, que para el volumen y la forma en que México participa en el mercado mundial, la creación de empleos y la economía formal no es suficiente. La apertura comercial impulsó el crecimiento del sector externo, pero para lograr un crecimiento significativamente mayor, capaz de absorber más mano de obra, ha faltado la inversión de capital a niveles considerablemente mayores. El ajuste microeconómico del mercado de trabajo, complementario a la estabilidad macroeconómica, implica la necesidad de una clara política laboral, que al mismo tiempo tenga en cuenta los requerimientos de fuerza de trabajo calificada para hacer frente a la mayor competencia global, y a los sectores marginales del mercado laboral, los cuales por su volumen, incluyendo al sector informal, son mayoritarios.

La mayor parte de la población económicamente activa se desempeña en el sector informal, y su participación en el PIB no visible es considerable. Los empleos y servicios que ofrecen son más competitivos que los brindados por el sector formal, resultado de errores de incentivos, de mercado y fallas institucionales. Incluso los egresados de las instituciones de educación superior no tienen empleo remunerado de acuerdo a sus capacidades.

Ante los efectos reales sobre el crecimiento, y el hecho de que no se ha logrado establecer una política activa de empleo, es necesaria la aplicación de medidas fiscales que

economía oculta estimula el crecimiento económico general” [... pues] “al menos dos terceras partes del ingreso obtenido en la economía subterránea es rápidamente gastado en la economía oficial” Schneider,



no necesariamente están en el marco de la “gran reforma fiscal”, sino orientadas a la simplificación administrativa, de igual manera se hace necesaria una reducción de impuestos para estabilizar la economía informal, pues las tasas tributarias marginales inciden más en la decisión de trabajar en la economía informal que las tasas tributarias medias²³. Es poco probable que el reemplazo de impuestos directos por indirectos mejore el cumplimiento de los contribuyentes²⁴. No es la reducción del Estado una mejor medida, sino su fortalecimiento, hay que poner más énfasis en el estricto cumplimiento de las leyes, y de un conjunto de normas mínimas necesarias, contemplando también no aumentar el número de normas, realizar auditorías y aplicar fuertes sanciones a la evasión; en términos generales, mejorar el sistema de recaudación. Al mismo tiempo, es obligada una mayor flexibilidad al marco normativo y a la competitividad

para reducir corrupción, e incluso legalizar ciertas actividades de la economía informal orientadas a liberalizar el mercado de trabajo.

En el marco de las políticas de orden macroeconómico, la orientación a la estabilidad es un activo que no se puede perder, sin embargo, es necesario que las decisiones de política económica tomen en consideración la necesidad de crear empleos competitivos como un objetivo de estrategia económica. Actualmente esto sólo puede implicar al ejecutivo, no existen las condiciones para que el Banco Central lo retome en su ley orgánica, ni ello es deseable²⁵. Asimismo, en el orden del gasto público, es necesaria una política específica de empleo con un enfoque de utilización óptima de la mano de obra, orientada a mejorar la competitividad de la economía en su conjunto, en aquellos sectores en que el país muestra un rezago frente a la competencia mundial, se trata de atender actividades de mejora de infraestructura básica en áreas rurales y urbanas, asesoramiento técnico y servicios para el desarrollo de capacidades en obras de infraestructura de empleo intensivo (puertos, caminos, riego, alcantarillado, conservación de suelos, suministro de agua, mejora de zonas marginales).

Friedrich, y Enste, Dominio, “Ocultándose en las sombras. El crecimiento de la economía subterránea” en Temas de Economía, núm. 30, FMI, marzo de 2002, p. 11.

²⁴ Ibid.

²⁵ “Las decisiones de la política económica se toman por índices monetarios, no por los efectos en el empleo. Se requiere que el Congreso de la Unión establezca que la aprobación de cualquier medida de política económica esté sujeta a la medición de sus efectos en el empleo, en términos de crecimiento del mismo y de su calidad”, Ruiz Durán, Clemente, “El reto del empleo en México” en Comercio Exterior, vol. 55, núm. 1, México, enero de 2005, p. 14.