

René Rivera Huerta, Nidia López Lira
Luz Marina Sánchez Rodríguez
coordinadores

ECONOMÍA INFORMAL

Y OTRAS FORMAS DE PRODUCCIÓN Y

TRABAJO ATÍPICO

ESTUDIOS PARA EL CASO DE MÉXICO



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA
UNIDAD XOCHIMILCO División de Ciencias Sociales y Humanidades

los coordinadores...

René Rivera Huerta

Ingeniero químico por la Universidad Autónoma Metropolitana (UAM), Unidad Iztapalapa, maestro en economía y gestión del cambio tecnológico por la UAM-Xochimilco y doctor (PhD) en *Economics and Management*, por la *Scuola Superiore Sant'Anna*, de Pisa, Italia. En junio de 2008 se incorporó a la UAM X en una estancia posdoctoral y a partir de abril de 2011 es profesor-investigador adscrito al Departamento de Producción Económica de esta Unidad. Está interesado en temas de desarrollo, aprendizaje e innovación; sus principales líneas de investigación son las empresas pequeñas y micro, especialmente aquellas que se encuentran en estatus de informalidad.

Recientemente, incursionó en temas de adquisición de habilidades cognitivas y no cognitivas y su relación con el bienestar de los trabajadores.

Nidia López Lira

Profesora en la Universidad Autónoma del Estado de México, campus Valle de Chalco. Trabaja el desarrollo local, concretamente lo relativo a micro, pequeñas y medianas empresas: sus capacidades, procesos de innovación y sus vínculos; sector informal; la universidad y sus vínculos con distintos actores locales; la educación superior: sus procesos de gestión, la tutoría académica y el posgrado. Sus estudios doctorales los realizó en la División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Contaduría y Administración de la UNAM, defendiendo la tesis *Vinculación de MIPYMES con actores locales y el desarrollo de sus capacidades empresariales: Zona Oriente del Estado de México*.

Luz Marina Sánchez Rodríguez

Doctora en ciencias sociales por la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco. Las líneas de investigación que trabaja son: aprendizaje tecnológico, sistema nacional de innovación y, recientemente, de informalidad. Sus estudios doctorales los realizó defendiendo la tesis *Estimando el éxito de las Fundaciones Produce a través del perfil de productividad de los investigadores*. Obtuvo la Medalla al Mérito Universitario, en 2002.

ECONOMÍA INFORMAL Y OTRAS FORMAS
DE PRODUCCIÓN Y TRABAJO ATÍPICO
ESTUDIOS PARA EL CASO DE MÉXICO

D.R. © 2018 Universidad Autónoma Metropolitana
UAM-Xochimilco
Calzada del Hueso 1100
Col. Villa Quietud
04960 Ciudad de México
[deshpublicaciones.xoc.uam.mx]
[pubcsh@correo.xoc.uam.mx]

Primera edición: noviembre de 2018

Diseño de cubierta: Irais Hernández Güereca

ISBN 978-607-28-1428-8

Esta publicación de la División de Ciencias Sociales y Humanidades de la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco, fue dictaminada por pares académicos externos especialistas en el tema.

Este libro forma parte del proyecto “Explorando los mecanismos de aprendizaje e innovación en la microempresa informal” y fue posible gracias al financiamiento otorgado por Conacyt, número CB-168379.

Agradecemos al Comité Editorial del Departamento de Producción Económica su esfuerzo en el apoyo para el proceso de dictaminación del presente libro.

Impreso y hecho en México

Economía informal y otras formas
de producción y trabajo atípico
Estudios para el caso de México

René Rivera-Huerta
Nidia López Lira
Luz Marina Sánchez Rodríguez
(coordinadores)



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA
UNIDAD XOCHIMILCO División de Ciencias Sociales y Humanidades



Casa abierta al tiempo

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA

Rector general, Eduardo Abel Peñalosa Castro

Secretario general, José Antonio de los Reyes Heredia

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA-XOCHIMILCO

Rector de Unidad, Fernando de León González

Secretaria de Unidad, Claudia Mónica Salazar Villava

DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES

Director, Carlos Alfonso Hernández Gómez

Secretario académico, Alfonso León Pérez

Jefa del Departamento de Producción Económica, Angélica Buendía Espinosa

Jefe de la sección de publicaciones, Miguel Ángel Hinojosa Carranza

CONSEJO EDITORIAL

Aleida Azamar Alonso / Gabriela Dutrénit Bielous

Diego Lizarazo Arias / Graciela Y. Pérez-Gavilán Rojas

José Alberto Sánchez Martínez

Asesores: Luciano Concheiro Bórquez / Verónica Gil Montes

Miguel Ángel Hinojosa Carranza

COMITÉ EDITORIAL

Angélica Buendía Espinosa / Juan Manuel Corona Alcántar

Aída Lerman Alperstein / María Magdalena Saleme Aguilar

Ana María Paredes Arriaga / Carlos Andrés Rodríguez Wallenius (presidente)

Salvador Ferrer Ramírez / René Rivera Huerta

Carlos Antonio Rozo Bernal / Marcos Tonatíuh Águila M.

Asistente editorial: Varinia Cortés Rodríguez

Índice

Introducción.....	9
<i>Nidia López Lira</i>	
<i>René Rivera-Huerta</i>	
<i>Luz Marina Sánchez Rodríguez</i>	
Economía informal, sector informal: concepto y estadísticas de las definiciones básicas	23
<i>René Rivera-Huerta</i>	
<i>Luz Marina Sánchez Rodríguez</i>	
La informalidad en las entidades de México: ¿voluntaria?, ¿institucional?.....	47
<i>Mario Camberos Castro</i>	
La sustitución entre trabajo formal, capital y trabajo informal en el sector manufacturero mexicano 2004-2014.....	77
<i>Miguel Cruz Vázquez</i>	
Emprendimiento informal y entorno institucional.....	113
<i>L. Marina Sánchez R.</i>	
<i>J. Luis Sampedro H.</i>	
Análisis de la relación entre pobreza y emprendimiento informal a partir de las condiciones de vida de las familias	129
<i>José G. Aguilar</i>	
<i>Natanael Ramírez</i>	
<i>Diana E. Martínez</i>	

Las políticas activas del mercado de trabajo en México 1995-2016. Revisión comparada e implicaciones laborales	153
<i>José Juan Cervantes</i>	
Impacto de políticas de emprendimiento en México, un análisis de incubadoras de empresas	185
<i>Lizbeth Martínez Ramírez</i>	
<i>Arturo Torres Vargas</i>	
<i>Jaime Muñoz Flores</i>	
Determinantes institucionales para la innovación y desarrollo inclusivo. Propuesta para un análisis de la microempresa en contextos de informalidad institucional.....	203
<i>José Luis Sampedro-Hernández</i>	
<i>Ada Nancy Ojeda G.</i>	
La política institucional del empleo. Hacia una mayor precariedad	223
<i>Karen Iliana Castro Márquez</i>	
<i>Salvador Ferrer Ramírez</i>	
Las reformas estructurales como incentivos para la formalización laboral	249
<i>Teresa Castillo Ortiz</i>	
<i>Alejandra Mendoza González</i>	
<i>René Rivera-Huerta</i>	
Los autores.....	277

Introducción

Nidia López Lira
René Rivera-Huerta
Luz Marina Sánchez Rodríguez

El entorno mexicano actual enfrenta varios retos en el ámbito del desarrollo. La creciente inequidad en la distribución de la riqueza y la disminución de oportunidades para las personas u organizaciones más vulnerables han propiciado un ambiente hostil en el cual desarrollarse económica y socialmente resulta cada vez más difícil.¹ En otro sentido, la corrupción ha mostrado una de sus peores facetas, mermando ya no sólo la economía de la población, sino también su calidad de vida, seguridad, salud e incluso su vida. A esta problemática interna, hay que agregar distintas presiones provenientes del exterior, tanto derivadas de cambios políticos que enrarecen el ambiente internacional, como de la influencia de organismos multilaterales y un crecimiento global limitado, los cuales inciden en la política económica y social de México no siempre con los resultados más favorables.

En dicho contexto, personas y empresas buscan la forma de desarrollarse o sostenerse económicamente, lográndolo en ocasiones con éxito y en otras obteniendo apenas los ingresos indispensables de subsistencia. En el camino para permanecer en el empleo o en el mercado, algunas veces generan formas

¹ Al consultar algunos de los 35 indicadores de bienestar propuestos por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) publicados por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi), se observó lo siguiente: al año 2015, México contaba con un coeficiente Gini de 0.503 lo que lo convierte en el país menos equitativo en la distribución de riqueza dentro de los países que conforman la OCDE en ese año (OCDE, s.f); su paridad de poder de compra (PPC) de 2008 al 2014 ha sufrido disminuciones anuales que van de 2.3 a 4.06% y el porcentaje de su población que se encontraba en situación de pobreza alcanzó un promedio de 45.35% entre 2010 y 2016 (Inegi, s.f.).

verdaderamente creativas de producción y trabajo (Cozzens y Sutz, 2012); sin embargo, en ese proceso suelen encontrarse en estados de vulnerabilidad, precariedad, desempleo e incluso pobreza. De igual forma se observa que, de manera voluntaria o forzadas por las circunstancias, algunas personas y empresas incursionan en las esferas de la informalidad y la ilegalidad o aun, en la del delito.

En una o más de las condiciones antes señaladas, se han visto inmersas muchas personas; entre ellas, los empleados de las microempresas –sean éstas formales o informales–, los trabajadores por cuenta propia, los trabajadores informales que se desempeñan en empresas e instituciones formales, los trabajadores agropecuarios de subsistencia y los trabajadores domésticos remunerados. De todas estas modalidades de producción y empleo es que se ocupa el presente libro y a todas se les etiqueta como “atípicas”.

Aun cuando diferentes en naturaleza, dichas actividades laborales y empresariales comparten varios puntos en común, entre otros la mencionada precariedad y su baja productividad; pero también son sus denominadores comunes, cuando operan en la informalidad, los siguientes: las escasas oportunidades de los trabajadores de acceder a servicios institucionales de salud, fondo de retiro, pensiones; así como en el caso de las empresas, el tener dificultad para acceder a fondos gubernamentales de impulso a la productividad o la innovación.

En este sentido, las entidades de gobierno en las que recae la responsabilidad de fomentar el desarrollo del país han adoptado una postura que parece inclinarse, por un lado, a flexibilizar el empleo y los costos de mano de obra a las grandes empresas y, por otro, legalizar a las micro y pequeñas empresas con el fin de lograr un incremento de la recaudación tributaria mediante su registro fiscal.²

De acuerdo con el trabajo de Rivera-Huerta, López y Mendoza (2016), y de Portillo, López y Rivera-Huerta (2016), en la esfera gubernamental se ha trabajado más en construir los marcos regulatorios que conduzcan a facilitar la fiscalización de estas formas atípicas de trabajo y producción, ya que los

² No es que esta estrategia sea mala, es necesario incrementar el nivel de recaudación en México. Al mismo tiempo, la formalización fiscal les permitiría a estas personas y empresas el acceso a los apoyos gubernamentales antes señalados; la idea tiene lógica, sin embargo, da la impresión que es sólo esta estrategia la que se aplica, dejando de contemplar otras posibilidades de solución y los problemas de fondo, mismos que subyacen a la decisión de operar informalmente.

apoyos que el gobierno ofrece se otorgan al beneficiario sólo si éste es formal o se formaliza en el proceso de apoyo. Frente a este panorama, es importante reflexionar como ciudadanos y como académicos, sobre qué hacer para lograr un desarrollo más incluyente en México.

Por desventura, la esfera académica no se ha mostrado particularmente interesada en el estudio de estas formas de producción y empleo; por el contrario, en algunos círculos académicos se percibe cierta resistencia para reconocer la importancia que éstas tienen como medios alternativos de vida y de alivio a la pobreza y, menos aún, aceptan las cualidades potenciales de algunas de ellas para coadyuvar al desarrollo económico y social. Esta aparente falta de interés podría estar ocurriendo debido a que el tema no corresponde a lo académicamente en boga o a lo políticamente redituable, sin descartar que la causa del aparente desinterés pudiera radicar en lo difícil que resulta su estudio, por los obstáculos que existen para acceder a la información; esto último se refleja en la escasez de datos registrados sobre estas formas atípicas de producir, emplear y autoemplearse.

Ante la óptica limitada de las esferas gubernamental y académica—se podría mencionar también la social y política— de reconocer las formas de producción y empleo antes señaladas, en esta obra se optó por denominarlas “atípicas”, ya que no corresponden a lo que la ortodoxia que se enfoca en estudios laborales considera como empleo formal y decente.³ Así, el libro tiene el afán de dar visibilidad a este tipo de ocupaciones, más que para ponerlas en evidencia con el fin de que puedan ser reglamentadas, sancionadas o eliminadas, para facilitar su estudio; es decir, reconocerlas, analizarlas, caracterizarlas, darles un nombre.

No se descarta que en un futuro mediato, después de contar con la perspectiva que brinde el análisis profundo de distintas propuestas proactivas (nacionales e internacionales) enfocadas a insertar estas formas atípicas en el desarrollo económico, social y humano, sería posible sumarse a dicha corriente de pensamiento, estructurando algunas propuestas; sin embargo, aun cuando algunos de los autores de los capítulos que conforman este libro hacen sugerencias valiosas, no es éste el objetivo fundamental del mismo.

³ Entendida la decencia como el conjunto de normas consensuadas por una sociedad sobre lo que es permitido y aceptable; nada tiene que ver el uso de esta palabra con un asunto de prejuicios o moralidad.

Por el contrario, esta obra tiene como fin dar visibilidad a esa arista del desarrollo que por años ha sido poco estudiada (incluso, más bien ignorada); esto es, intenta estudiar a detalle las fuentes de estas formas poco convencionales de trabajo, la estructura de las mismas y las relaciones causales que las producen, con un énfasis particular en los efectos voluntarios e involuntarios que provocan las instituciones en las personas y empresas que las ejercen, involucren éstas a un sólo individuo o a toda una organización.

Como se podrá apreciar a partir de la lectura de los capítulos, los distintos rostros de producción y empleo atípicos ameritan estudios específicos, considerando las características distintas que tiene cada uno, por tanto, las propuestas de solución a su problemática también tendrían que ser diferenciadas.

Los trabajos que configuran el libro abordan dichas figuras atípicas de ocupación en el caso concreto de México, sin embargo, se considera que algunos de los resultados podrían hacerse extensivos, por semejanza, a otros países en América Latina. La intención que subyace al análisis que realizaron los autores de cada capítulo consiste en visualizar más allá del discurso oficial que se encuentra tanto en los marcos normativos de instituciones de gobierno como en los de organismos supranacionales en torno al impulso al desarrollo en México y esa región; es decir, se buscó adoptar una posición reflexiva y crítica sobre las regulaciones, programas y proyectos emitidos en la esfera nacional y comenzar a explorar sus posibles efectos en el peso y la calidad de la producción y el trabajo atípicos mexicanos.

Los diseños metodológicos que se utilizaron en cada una de las investigaciones que dan forma al libro son variados, acaso, en concordancia con la naturaleza del objeto de estudio. Dependiendo de la veta específica que cada autor o grupo de autores quiso resaltar del fenómeno estudiado y de su contexto, se aplicaron diseños cuantitativos sustentados en técnicas estadísticas y en modelos econométricos, así como diseños cualitativos, basados en el análisis, la comparación y la inferencia de distintas categorías y constructos.

A través de diez capítulos, los autores resaltan diferentes aristas de la informalidad y otras formas atípicas de producción y trabajo. El libro, va profundizando, particularizando, detallando las diferentes caras de este fenómeno. Con base en la similitud de los temas, se hicieron tres agrupaciones de los capítulos.

La primera agrupación consta de tres capítulos y se refiere a la informalidad de la producción y del empleo; toma como punto de partida su concepto

y características y aporta una diferenciación de términos clave que permiten una mejor comprensión de este fenómeno, posteriormente profundiza en sus diferentes vetas, por ejemplo, ¿hasta dónde los mexicanos operan en la informalidad porque así lo decidieron o porque se vieron forzados a ello?, así mismo se analiza si los empresarios sustituyen empleo formal por capital o empleo informal.

La segunda agrupación se conforma por dos capítulos, en los que se aborda una figura que se debate entre los quehaceres de la consultoría y la investigación científica: el emprendimiento de negocios (formal e informal). Acerca de éste se profundiza en su concepto, la incubación de proyectos, su relación con la pobreza; posteriormente, se particulariza en la innovación inclusiva como medida eficaz de solución de problemas sociales y económicos “reales” de la población. Conforme se avanza en el análisis, la microempresa informal emerge como medio principal que adoptan las familias para subsistir.

Por último, en una ruta contigua de exploración, en el tercer grupo se concentran cinco capítulos enfocados al análisis de la política pública en torno al emprendimiento, la innovación, las incubadoras de negocios, la microempresa informal, y el empleo asalariado.

No obstante, la heterogeneidad de las figuras atípicas abordadas y los métodos que se usaron para la investigación, el hilo conductor de los capítulos es precisamente la condición atípica de empleos y negocios que analizan o la categoría de unidad productiva a la que pertenecen, así como el enfoque en las políticas públicas que hasta ahora se han establecido para regularlas o “fomentarlas”. En seguida se describe someramente tanto el contenido como los resultados principales de cada capítulo.

El capítulo 1 se enfoca en analizar un término muy mencionado, pero la mayoría de las veces poco o mal entendido: el de la economía informal, una definición que aglutina a la mayor parte de las formas de producción y ocupación que este libro trata. En este capítulo, René Rivera-Huerta y Luz Marina Sánchez muestran que la economía informal no sólo incluye al sector informal, ya que, de acuerdo con las modificaciones efectuadas por el Inegi en el 2005, en esta definición se incluyen otro tipo de actividades tales como las agropecuarias de subsistencia, el trabajo doméstico remunerado e incluso los trabajadores dependientes informales (es decir, los que carecen de seguridad social) que se desempeñan en instituciones o empresas formales. Todo

el conjunto de empleo generado en la economía informal recibe el nombre de trabajo informal.

Esta primera investigación muestra claramente que, en promedio, considerando el ingreso mensual, el empleo asalariado formal es superior al ingreso de cualquiera de los rubros de la economía informal (excepto quizá, el de los empleadores informales), contando además con el beneficio de prestaciones laborales. No obstante, cuando se analiza el ingreso por hora, esta brecha con los trabajadores por cuenta propia se reduce notablemente, dificultando excluir el hecho de que en algunos casos la informalidad es voluntaria; sin embargo, resalta que los trabajadores informales menos favorecidos, difícilmente pueden acceder a las posiciones superiores de trabajo en el sector informal o en el sector formal debido a una carencia de capital, educación o a un tema de edad.

El asunto que abordan los autores del primer capítulo es importante para dimensionar el fenómeno de estudio; en efecto, los resultados indican que las diferentes modalidades que adopta la producción informal tienen características distintas, por lo tanto, nos ofrece una visión amplia del panorama de la informalidad y sus diferentes facetas; es decir, contribuye a desmitificar la idea tan generalizada, pero limitada, de que informalidad es sinónimo de ambulante, y nos brinda la oportunidad de visualizar otras formas, más complejas y poco visibles. Gracias a esta diferenciación es posible comprender que una política o estrategia dirigida a alguna de dichas modalidades no necesariamente podría ser aplicada a otra.

En el capítulo 2, Mario Camberos Castro continúa con el tema de la informalidad: se enfoca en el debate que existe en el contexto mexicano de si la informalidad es voluntaria o propiciada por excesivas restricciones institucionales. Se utiliza un modelo econométrico para distinguir, por entidad federativa, hasta dónde los mexicanos deciden mantenerse en la informalidad por su propia voluntad o si esa condición es resultado de políticas públicas excluyentes de las personas más vulnerables social, cultural y económicamente.

El autor utiliza en su modelo la variable empleo y muestra en sus resultados que casi 41% de los desempleados del país se encuentran voluntariamente en esa situación, y que éstos se ubican principalmente en el sur y sureste del país, entidades que muestran las mayores tasas de informalidad, así como los sueldos más bajos en México. Estos resultados contribuyen en gran medida a desmentir la idea de que todas las personas o microempresas que operan en

alguna esfera de la informalidad se encuentran en esa situación porque no han tenido otra alternativa. Así, una de las inferencias que hacen los autores del capítulo 1 respecto a que se percibe una decisión voluntaria de algunas personas y empresas de operar en la informalidad, se refuerza con los resultados de este segundo capítulo.

Con la mirada hacia el empleo asalariado, en el capítulo 3, Miguel Cruz realiza un estudio cuantitativo para medir la sustitución de trabajo, formal e informal, por capital. Partiendo de la base de que el trabajo formal tiene una carga financiera más alta que el informal, debido a las prestaciones extrasalariales, el autor busca indagar hasta dónde los empresarios sustituyen el trabajo formal por capital o por trabajo informal.

Para realizar su análisis, el autor del tercer capítulo utiliza datos de las 282 clases industriales que componen el sector manufacturero mexicano, provenientes de los Censos Económicos 2004, 2009 y 2014 del Inegi. Aplica una metodología econométrica con un modelo translogarítmico de tres variables: trabajo formal, trabajo informal y trabajo formal, utilizando para medir el grado de sustitución la medida denominada elasticidad de sustitución Hicks-Allen.

Los resultados obtenidos apuntan a que los empresarios del sector industrial mexicano sustituyen trabajadores formales por capital y por trabajadores informales y, adicionalmente, que los trabajadores informales y el capital son complementarios. Las implicaciones de tales resultados son graves para el desarrollo económico y social del país, porque significa que la carga financiera extrasalarial del empleo formal en México podría ser un factor que determina que se incremente el desempleo o el empleo informal, lo que representaría un retroceso en materia de logros sociales de la clase trabajadora y se agravaría la situación económica y social de la misma, debido a la precarización e inseguridad de los empleos.

Algunas medidas para reducir dicha “carga extrasalarial” ya se han visto normadas por medio de la reciente reforma estructural laboral emprendida por el gobierno del presidente Peña Nieto (se profundiza al respecto en capítulos subsecuentes), con la flexibilización de las jornadas laborales (por horas) y el fomento a la subcontratación (*outsourcing*).

En un interesante giro, en el capítulo 4, Luz Marina Sánchez y José Luis Sampedro focalizan su investigación en la figura del emprendimiento. Este capítulo da inicio al análisis de dicho tema con un necesario recorrido por las

principales propuestas teóricas actuales sobre la dinámica de emprendimiento informal y el papel que desempeña el entorno institucional en su determinación.

Los autores de este capítulo sugieren que el entorno institucional proporciona información incompleta sobre las oportunidades en la economía informal frente a la economía formal, al mismo tiempo que fomenta o impulsa las actividades de emprendimiento informal debido a la escasez de mecanismos de apoyo adecuados de las instituciones formales. El trabajo ofrece un panorama de la influencia que ejerce el contexto institucional en los emprendimientos de países en desarrollo.

Con el capítulo 5 se mantiene la mirada en el emprendimiento, pero identificando su relación con la microempresa informal y con el problema de la pobreza. José G. Aguilar, Diana E. Martínez y Natanael Ramírez utilizan como categoría principal de análisis las condiciones de los hogares para identificar si existe una relación entre pobreza y emprendimiento informal. La atención se centra en entender si el ser dueño de una microempresa de subsistencia es una condición determinante en la propensión de ser una familia pobre.

Mediante un modelo de regresión, los autores de este capítulo concluyen que se es más propenso a vivir en condiciones bajo la línea de bienestar cuando se posee una microempresa informal que cuando el jefe de familia obtiene su principal medio de vida a partir de un empleo asalariado. Los resultados de este capítulo son relevantes a la luz de los estudios de política pública, debido a que en el discurso oficial se preconiza el impulso al emprendimiento y a la microempresa como estrategia de desarrollo y, de acuerdo con estos resultados, se aprecia que aún hay trabajo pendiente por realizar para lograr resultados más favorables.

A partir del capítulo 6, el libro centra su atención precisamente en las políticas públicas; particularmente en las que se dirigen a empleo, emprendimiento, innovación, sector informal en general y en las reformas estructurales en materia laboral, fiscal y financiera. Entonces, el sexto capítulo inicia dicha temática con una evaluación de las políticas activas del mercado de trabajo en el período 1995-2016; José Juan Cervantes realiza un estudio comparativo de la política pública mexicana con la de otros países latinoamericanos y establece, para el caso mexicano, una relación entre los resultados de los indicadores de empleo con los objetivos de las políticas públicas adoptadas en dicho período.

Aplicando una metodología inferencial, comparativa y explicativa, el autor evalúa los resultados de las políticas públicas en materia laboral obtenidos

durante cuatro períodos presidenciales, tomando como base de la evaluación cuatro categorías establecidas por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en el año 2016: 1) garantizar la correspondencia entre los solicitantes de empleo y las vacantes disponibles mediante la ayuda en la búsqueda de empleo o la oferta de información; 2) mejorar y adaptar las calificaciones de los solicitantes de empleo para aumentar su empleabilidad; 3) otorgar incentivos para que los solicitantes acepten ciertos empleos o para que las empresas contraten a determinadas categorías de trabajadores; y, 4) crear empleos ya sea en el sector privado, mediante subvenciones, o en el sector público.

Los resultados de este estudio son amplios y permiten abrir líneas de investigación más específicas a futuro; en primer lugar, identifica una preocupación por los gobiernos del período analizado de reducir las tasas de desempleo y de empleo informal; sin embargo, aun cuando los objetivos de los programas son adecuados en cuanto a pretender disminuir la precariedad y la desigualdad en el empleo, así como la tasa de desempleo abierto, el autor señala que es en la instrumentación de los mismos donde se ubican las principales fallas.

En esta línea, el autor indica que existe una tendencia a incrementar la tasa de empleos nuevos, sin importar que éstos tengan ingresos bajos o con pocas probabilidades de sostenerse en el tiempo; en otros aspectos, señala que algunos programas reportados como “capacitación” en realidad son ferias de empleo o subvenciones para personas desempleadas. Aun cuando sí existen actividades enfocadas a la formación de capacidades, éstas se han realizado realmente en un porcentaje menor. La situación antes descrita dificulta la evaluación de los resultados reales de la política pública mexicana en materia de empleo, generando desconfianza en las cifras reportadas por las autoridades.

El capítulo 7 muestra el impacto de la política relativa al emprendimiento en México desde el punto de vista de las incubadoras de empresas (IE). Arturo Torres, Lizbeth Martínez y Jaime Muñoz señalan la relevancia que se le ha dado a la generación de proyectos empresariales innovadores como una forma de impulsar la competitividad de las firmas, sin embargo, puntualizan que hay una incongruencia en la aplicación de dicha política a partir de los organismos intermedios encargados de ejecutarlas.

Mediante la aplicación de una encuesta a 201 IE certificadas por el Instituto Nacional del Emprendedor (Inadem), los autores llegan a la conclusión de que en México en realidad los recursos de dicho Instituto se están enfocando

al impulso de proyectos de tecnología tradicional, no tanto a la generación de empresas innovadoras; por lo tanto, proponen que se optimice el presupuesto que las IE destinan al impulso de la innovación y que se unifiquen los objetivos entre los actores del proceso de incubación de emprendimientos, con la finalidad de tener un impacto mayor en empresas innovadoras.

Particularizando en el tema de la innovación, el capítulo 8 se dedica a explicar la relación causal que existe entre instituciones e innovación para generar desarrollo. Con base en la revisión de propuestas teóricas actuales sobre el papel de las instituciones y los modelos de innovación en la generación de estados de desarrollo y bienestar, José Luis Sampedro y Ada Nancy Ojeda abordan una investigación cualitativa de carácter documental en la que los arreglos institucionales son la categoría analítica clave.

Los autores señalan la importancia de ser más incluyentes en cuanto a la participación de los diversos actores involucrados en las reglas y los procesos de innovación, en particular en los enfocados a la microempresa que opera en contextos de informalidad. Proponen que esta inclusión permite una mejor solución de los problemas socioeconómicos de las poblaciones y las organizaciones. Los autores nombran a este proceso, modelos de innovación inclusiva.

Las propuestas de este capítulo son una muestra de la corriente de pensamiento que sostiene que se puede ser incluyente, aprovechando los beneficios que generan los distintos actores, sin necesidad de cancelar o nulificar a quienes se considera poco “adecuados” o no pertinentes.

Los resultados del octavo capítulo, así como del inmediato anterior, dejan abierta la posibilidad de indagar un poco más respecto de los procesos de innovación que se realizan en estas formas atípicas de producción y empleo, ya que se avizora que no necesariamente el concepto de innovación que es reconocido de manera relativamente general podría aplicarse a ellas.

El capítulo 9 hace una revisión de las políticas en torno al sector informal en general, pero centra la atención en el empleo. El análisis abarca política pública mexicana y la emanada de organismos multilaterales. Utilizando un enfoque analítico y comparativo, Salvador Ferrer Ramírez y Karen Castro desglosan las principales reformas estructurales del gobierno de Enrique Peña Nieto relacionadas con empleo, y las comparan con las cifras obtenidas a través de los años.

Concluyen que, en el presente sexenio, las mejoras en la economía mexicana han sido modestas, a pesar de la aplicación de once reformas estructurales; en

cambio, señalan que ha habido cambios desfavorables en la cantidad y calidad del empleo, encontrando que la informalidad y la precariedad han aumentado, en lugar de disminuir.

Los resultados de este trabajo refuerzan lo que los autores de otros capítulos de este libro han detectado; un segmento de la política pública está interesado en disminuir la precariedad, el desempleo y el empleo informal, sin embargo, algo ocurre en el proceso de aplicación de la misma que no se obtienen resultados significativamente favorables.

El capítulo 10, que sirve tanto para cerrar el tema de política pública como el libro, fue elaborado por Teresa Castillo, Alejandra Mendoza y René Rivera-Huerta, quienes se enfocan en las recientes reformas estructurales —en concreto, las de los ámbitos laboral, hacendario y financiero— y su efecto en la composición de la ocupación, específicamente, en el efecto de éstas en la participación del empleo generado en el sector informal. De acuerdo con estos autores, dichas reformas se presentaron como catalizadores del crecimiento económico y, por tanto, impulsores del empleo formal.

Después de una revisión de los objetivos y los estatutos de los programas derivados de las reformas, los autores sostienen que éstas se encuentran fuertemente relacionadas con las teorías ortodoxas flexibilizadoras del empleo, muy en línea con aquellas políticas dictadas por la OCDE. Usando microdatos recopilados y tratados por el Inegi, los autores construyen estadísticos los cuales indican que la participación del empleo formal se ha incrementado, todo de acuerdo con los objetivos propuestos por las reformas en sus objetivos iniciales. No obstante, también indican que estos primeros resultados habría que tomarlos con cuidado porque: *a*) es todavía temprano para sacar conclusiones determinantes sobre la bondad de las reformas, *b*) las reformas desincentivan las actividades informales indiscriminadamente, sin considerar las diferentes potencialidades entre los distintos rubros que las componen; perdiendo, posiblemente, oportunidades potenciales de desarrollo en ello.

A partir de esta breve descripción de los diez capítulos del libro, se puede resumir que éste muestra lo siguiente: en cierta forma, y de acuerdo con la imagen popular que se tiene del trabajo y producción atípicos, existe una asociación promedio entre las diversas formas que éstos adoptan, es decir, propietarios de microempresas, trabajadores por cuenta propia, trabajadores informales dependientes y trabajadores en actividades agropecuarias de subsistencia, a

quienes les caracteriza un cierto grado de marginalidad económica y social. Sin embargo, el libro también muestra que estas modalidades atípicas conforman un conjunto claramente heterogéneo, lo cual se manifiesta desde las características mismas del empleo, hasta el grado y tipo de marginalidad social y económica de los mismos. En cualquiera de los casos, estas actividades sufren de algún tipo de marginación, la cual se manifiesta en formas que van desde la pobreza y precariedad laboral, hasta límites y restricciones institucionales para desarrollar su actividad empresarial tales como la imposibilidad legal para acceder a apoyos y recursos de financiamiento para sus actividades empresariales.

En el caso de México, en fechas recientes, las instituciones nacionales y multilaterales han generado una serie de disposiciones y reformas estructurales que, de acuerdo con los objetivos expresados en sus respectivos marcos regulatorios, tienen el objetivo de contrarrestar la hostilidad del entorno para los trabajadores y los empresarios. Los resultados presentados parecerían indicar que algunos de los objetivos propuestos se están logrando. Sin embargo, estos resultados hay que tomarlos con cautela puesto que no son del todo lo que se esperaría; algunas posturas señalan que varias estrategias apuntan justo a lo contrario, es decir, a hacer más hostil el entorno de los más débiles con el fin de favorecer a los más fuertes, como una forma de “depurar” los mercados laboral y empresarial. Habría que tener cuidado con una estrategia de este tipo porque podría tener consecuencias inesperadas y no deseadas en materia de igualdad y pobreza.

Antes de concluir este capítulo introductorio, es importante resaltar que en este libro no se trata de hacer apología de la informalidad y sus diferentes rostros, tampoco de emitir juicios de valor acerca de si es “buena” o “mala”. Como se señaló al inicio, la intención de esta obra es, simplemente estudiarla, de la manera más objetiva posible, confiando en que los resultados sirvan para hacer énfasis en la heterogeneidad de su naturaleza.

El libro resulta, entonces, en una primera aproximación al fenómeno del trabajo y producción atípicos y el panorama que ofrece dista de ser simple. Dada la heterogeneidad entre los rubros, no puede esperarse que haya una solución única que resuelva definitivamente este fenómeno, asimismo, las políticas requieren de información empírica, análisis y discusión multidisciplinario. Se esperaría que este libro coadyuve a este resultado constituyéndose en uno de los primeros pasos en esa dirección.

Referencias

- Cozzens, S. E., y Sutz, J. (2012). “Innovation in Informal Settings: A Research Agenda, March 2012”. Paper commissioned by IDRC Innovation for Inclusive Development Programme.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi) (s.f.). Indicadores de bienestar por entidad federativa. Recuperado de: <http://www.beta.inegi.org.mx/app/bienestar/#grafica>
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos OCDE (s.f.). Distribución del ingreso y la pobreza. Recuperado de: <https://www.oecd.org/centrodemexico/estadisticas/>
- (s.f.). Estudios económicos de la OCDE México. Recuperado de: <http://www.oecd.org/economy/surveys/Mexico-Overview-2015%20Spanish.pdf>
- Portillo S. M, López L. N. y Rivera-Huerta, R. (2016). “La Reforma Hacendaria 2014 ¿Y después de los diez años de beneficios tributarios del Régimen de Incorporación Fiscal, qué?”, *Memorias de 5º Congreso Nacional de Ciencias Sociales*, Consejo Mexicano de Ciencias Sociales (Comecso), México.
- Rivera-Huerta, R., López, N., y Mendoza, A. (2016). “Políticas de apoyo a la productividad de la microempresa informal ¿dónde está México?”, *Revista Problemas del Desarrollo*, 184 (47), pp. 87-109.

Economía informal, sector informal: concepto y estadísticas de las definiciones básicas

René Rivera-Huerta
Luz Marina Sánchez Rodríguez

Este trabajo explica brevemente la evolución histórica de la definición del trabajo informal desde la creación del concepto del “sector informal” hasta el surgimiento del término “economía informal”, con particular atención en los cambios conceptuales y operativos propuestos en 2003 por la Organización Internacional del Trabajo (OIT). Estos conceptos suelen generar confusión en los investigadores académicos que recién se interesan en el tema y en los encargados de instrumentar las políticas orientadas al problema de la informalidad que no están familiarizados con este tema. En este sentido, la discusión del presente documento se centra en tratar de ampliar y explicar el conocimiento sobre las diferencias existentes entre los términos “sector informal” y “economía informal”, así como la necesidad de evitar en la medida de lo posible el uso reductivo de los mismos. Asimismo, se presenta la adaptación de los cambios conceptuales y operativos en el contexto mexicano y se realiza una breve descripción para un conjunto de variables económicas y sociodemográficas seleccionadas de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (2013).

Palabras clave: sector informal, empleo informal, economía informal.

Introducción

El sector informal y la economía informal son términos altamente relacionados, pero no necesariamente iguales, que suelen tomarse como sinónimos; prestándose a veces a confusión. No obstante, estos conceptos tienen en común una atípica relación entre productores y/o trabajadores con las instituciones del Estado.

El concepto “sector informal”, y con éste el estudio de su dinámica de producción y reproducción, surgió a inicios de la década de 1970 cobrando con el

paso de los años una gran popularidad, de esta forma expresiones tales como “sector informal” o “informalidad” han llegado a ser términos ampliamente populares, extendiéndose su uso a áreas de las ciencias sociales ajenas a los temas de la economía laboral tales como las teorías de innovación, convirtiéndose incluso en parte del léxico cotidiano de la población. Sin embargo, dicha popularidad ha tenido repercusiones a partir de un uso reductivo del término, restringiendo, las más de las veces su acepción, a actividades de comercio ambulante o callejero con puestos semifijos, las cuales son la parte más visible y conocida del sector informal.

El concepto de trabajo informal dista de ser simple; se establece para considerar aquellas pequeñas actividades empresariales no agropecuarias (incluyendo cuenta propia) que escapaban del registro; sin embargo, en tiempos relativamente recientes, el término fue ampliado por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) para considerar a los asalariados sin contrato y campesinos de subsistencia sin seguridad social. A este nuevo conjunto, aglutinador del sector informal y otras actividades informales, se le acabaría llamando en su conjunto economía informal. Se entiende entonces que el término de informalidad es altamente complejo primeramente porque aglutina un heterogéneo grupo de actividades y, segundo, porque muchas veces las interpretaciones de sus causas y consecuencias se han adaptado (intencionalmente o no) a las necesidades ideológicas de los investigadores y de los encargados de hacer la política.

El problema de una confusión entre las definiciones del sector informal y la economía informal o de un uso reductivo del concepto del sector informal puede ser particularmente grave al momento de establecer políticas, puesto que las características, orígenes, causas, problemas, potencialidades y soluciones no son necesariamente iguales entre los integrantes de ambos conglomerados o en los diversos subsectores que componen el sector informal. Así pues, las políticas dirigidas para los trabajadores domésticos no necesariamente deberían ser las mismas que aquellas para los recolectores y procesadores de plásticos informales o las que se necesitan para reglamentar al comercio ambulante en las calles de la ciudad. Incluso a un nivel popular, la incompreensión y mal uso de los términos puede predisponer a la población a favor o en contra de medidas de política pública o de desarrollo llevadas a cabo por el gobierno, sin que éstas sean necesariamente correctas o equivocadas.

Este trabajo busca entonces ilustrar las diferencias conceptuales entre los distintos segmentos que conforman la economía informal. Además, usando variables económicas y sociodemográficas de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) del año 2013, este trabajo busca reflejar las diferencias entre las categorías en diversas variables económicas y sociodemográficas, entre los diversos segmentos que conforma la economía informal. Su objetivo último es constituirse en una llamada de atención para concientizar sobre la necesidad de uniformizar el uso de los términos y concientizar respecto de la heterogeneidad presente en ese enorme bloque de actividades y trabajadores que constituyen la economía informal.

Para lograr sus objetivos, aparte de esta breve introducción, este trabajo consta de seis secciones más. En la primera, se introduce una breve relación histórica del sector informal y del surgimiento del término “economía informal”. De la secuencia histórica se desprenderá la estrecha relación que guarda el concepto del empleo informal con las instituciones. En la segunda sección, se presentan los cambios metodológicos y conceptuales propuestos en 2003 por la OIT a través de la Conferencia Internacional del Trabajo. En la tercera, se expone cómo se ha adecuando la definición operativa de las actividades informales al contexto mexicano. En la cuarta parte se presenta la clasificación del trabajo en la economía informal de acuerdo con la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE). En la quinta sección se realiza la descripción para un conjunto de variables económicas y sociodemográficas seleccionadas de la ENOE de 2013, con el propósito de presentar un panorama general sobre la economía informal en México. En la última se presentan las conclusiones.

Antecedentes

El término “sector informal” surgió hace ya más de 40 años y desde entonces ha sido motivo de controversias. La introducción de esta expresión en el ámbito académico es atribuida generalmente al antropólogo británico Keith Hart (Portes y Haller, 2004; Chen, 2012) quien lo acuñaría en 1971 en un estudio que abordaba la situación laboral de los migrantes del norte de Ghana a Accra, la capital de dicho país (Hart, 1973). Sin embargo, en realidad sería la OIT quien

en 1972 en el ya famoso reporte sobre Kenia le daría la difusión internacional que lo popularizó (Charmes, 1995; Tokman, 2011; Bangasser, 2000).

En cualquier caso, el concepto se estableció con el objeto de lidiar con modalidades de trabajo que difícilmente encuadraban en la simplificadora expresión dicotómica empleo-desempleo que hasta entonces se manejaban en las escuelas de la economía laboral vigente en los países occidentales en la segunda mitad del siglo XX; es decir, en teorías de empleo creadas para países desarrollados y por académicos nacidos, educados y establecidas mayormente en ellos. Así, el concepto del sector informal fue concebido inicialmente para entender formas de trabajo y producción atípicas y para encontrar formas de cuantificar los mismos; es decir, se enfocaba en entender ocupaciones tales como comercio en pequeño, vendedores ambulantes, lustradores de calzado, pequeña manufactura y otras actividades que podrían ser clasificadas como subempleos; trabajos sin duda considerados atípicos por los académicos ortodoxos de la época respecto de lo que entendían debía ser el trabajo formal.

Aun cuando en sus inicios la OIT no tenía una definición para las actividades informales, sí acabaría asignando determinadas características a estas actividades: *a)* facilidad de entrada, *b)* dependientes de recursos indígenas, *c)* propiedad familiar de las empresas, *d)* pequeña escala de operaciones, *e)* intensiva en trabajo y con tecnología adaptada, *f)* habilidades adquiridas fuera del sistema escolar y *g)* que se encuentran en mercados no-regulados y competitivos, todas características propias de actividades artesanales. No obstante, la sencillez de las características atribuidas al sector informal, cabe decir que ni Keith Hart ni los integrantes de la OIT participantes en el *Informe Kenia* eran particularmente pesimistas sobre el papel desarrollado por el sector informal en la economía. En efecto, vale la pena reproducir el texto que, al respecto, se encuentra en el *Informe Kenia* (Bangasser, 2000).

Often people fail to realise the extent of economically efficient production in the informal sector because of the low incomes received by most workers in the sector... There exists, for instance, considerable evidence of technical change in the urban informal sector, as well as of regular employment at incomes above the average level attainable in smallholder agriculture.

Dadas las características asociadas con las actividades informales otorgadas por la OIT (listadas en párrafos anteriores) resulta natural que los investigadores

—particularmente en América Latina— preocupados entonces, como ahora, por una pobreza resistente a declinar, convirtieran al sector informal en un *proxy* de exclusión, marginalidad, baja productividad y miseria (Charmes, 1995), aun cuando, como se ha visto, no era este el propósito inicial de los pioneros del tema. Los informales, desde esta perspectiva, pasaron a representar el papel de la parte excluida o retrasada de la economía en el modelo dual de Arthur Lewis (1954).

Lo que seguiría sería un largo debate teórico centrado en encontrar los factores de reproducción de la informalidad. La década de 1980 vería nacer dos interpretaciones del concepto. La primera, que alcanzaría fama mediática fuera de la academia, considera a la informalidad una respuesta de los agentes sociales marginados de la sociedad por una serie de reglamentos que los excluyen de competir en el mercado y el cual sólo beneficia a un conjunto de productores o comerciantes de élite (De Soto, 1987). Una segunda escuela de pensamiento observa el crecimiento del sector informal como una consecuencia de un mundo cada vez más globalizado, donde las empresas formales, en un afán de alcanzar una mayor flexibilidad y competitividad como unidades productivas, generan y “subcontratan” a trabajadores y empresas informales (Castells y Portes, 1989; Tokman, 1995).

Finalmente, hacia la década de 1990 cobró fuerza una corriente que va en clara contraposición con aquella primera que considera la exclusión como uno de los principales determinantes de la informalidad. Esta visión asume que los trabajadores son libres de escoger donde trabajar y que lo hacen en función de los costos y los beneficios que un determinado estatus laboral les otorga (Maloney, 1999, 2004; Levy, 2010) y, por lo tanto, rechaza la idea de que los trabajadores informales se encuentran en desventaja —comparativamente hablando— respecto de los trabajadores formales, sino que su estatus es una decisión racional y voluntaria.

Se observa entonces que las teorías enfocadas en entender la razón de ser del sector informal se han mostrado dinámicas, alternando sus explicaciones, aun cuando no han llegado a resultados verdaderamente conclusivos. Al final, la evidencia parece mostrar que cada una de las razones argüidas es parcialmente válida para ciertos segmentos del sector informal.

Sin embargo, algunos académicos y planificadores de política no estaban interesados en las causas detrás de la generación de la informalidad, sino en la creación de definiciones para reflejar de manera más realista la dinámica laboral

moderna, en particular, la dinámica de los menos afortunados. De esta forma, un grupo de investigadores y activistas vinculados con la OIT,¹ desde un punto de vista del empleo (Chen, 2007), consideraron útil expandir la definición de informalidad no sólo a empresas y a empleados por cuenta propia, sino también considerar relaciones de empleo que no están legalmente registradas. Lo que los expertos pretendían era incluir no únicamente a las empresas (como hace la definición del sector informal) ilegalmente reglamentadas, sino también relaciones de empleo que no están legalmente reguladas o protegidas. Eso incluye el empleo informal tanto dentro como fuera de la agricultura.

Así, con esta nueva definición, la economía informal comprendería todas las formas de “empleo informal”, es decir, empleo sin protección social o laboral dentro y fuera de las empresas informales, incluyendo autoempleo en pequeñas empresas no registradas y empleo asalariado en trabajos no protegidos. Es al estudio de los cambios en estas convenciones, desde el punto de vista de la OIT, a las que se le dedicaran las siguientes páginas.

Cambios internacionales en la definición operativa de informalidad

Como se desprende de la sección anterior, tanto el concepto como el método para medir la informalidad han sufrido múltiples transformaciones impulsadas principalmente por la OIT a partir de su Consejo Administrativo, el cual es el órgano encargado de convocar a los Estados miembros a participar en las reuniones celebradas periódicamente en Ginebra para discutir los cambios pertinentes, la adecuación de la definición y principios estadísticos, para cuantificar las actividades informales, así como tratar los temas relacionados con el empleo en general.

Las reuniones convocadas por el Consejo Administrativo se realizan aproximadamente cada cinco años desde 1923, cuando se convocó a la primera “Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (CIET)”. Esta conferencia tiene como uno de sus principales objetivos “elaborar recomendaciones internacionales en el ámbito de las estadísticas del trabajo y revisar las existentes” (OIT, 2003:1). Es precisamente el Consejo quien determina los puntos que se

¹ Como veremos, la historia del término “sector informal” está íntimamente ligada a la Organización Internacional del Trabajo.

discutirán en la CIET, además de preparar anticipadamente los informes para entregarlos a los delegados y el resto de los participantes.

Es en este proceso que la OIT se destaca en la difusión del problema de la informalidad, recogiendo sus primeros frutos en la década de 1970, cuando varios países hicieron un intento por adaptar el concepto, determinando, dadas las diferencias entre ellos, sus propios lineamientos para conceptualizarla y medirla.

Fue en 1982, durante la XIII CIET, donde se enfatizó la necesidad de generar definiciones y metodologías para la recopilación de datos sobre el sector informal que proporcionaran cierto grado de uniformidad; sin embargo, sería hasta 1993 en la XV CIET, donde se decidió oficialmente usar la “unidad económica”;² es decir, la empresa como principal parámetro para capturar la información sobre el sector informal; la idea era que así el concepto operativo lograba cierta homogeneidad (OIT, 1992).

Así, usando la perspectiva de unidad económica la definición para el sector informal fue la siguiente: “son las empresas privadas pertenecientes a individuos u hogares que no están constituidas como entidades legales separadas de sus dueños, y para las que no se dispone de contabilidad completa que permita separar financieramente las actividades de producción de la empresa de otras actividades de sus dueños (Husmanns, 2004:21)”. De este modo, la definición operativa incluye las actividades productivas o de servicio destinadas al mercado de las micro o pequeñas empresas que se desempeñan en actividades no agropecuarias, pertenecen al sector institucional de los hogares, carecen de prácticas contables, registro fiscal y/o acceso a servicios de seguridad social (OIT, 2003; Husmanns, 2004; Inegi, 2014).

A pesar que la definición operativa de la XV CIET ofreció un marco de referencia para medir las actividades del sector informal, también fue blanco de críticas, ya que la perspectiva de unidad económica generaba espacios ambiguos al clasificar a ciertos grupos de personas cuya actividad está en el límite entre trabajadores independientes y el empleo asalariado; además, no permite registrar otras formas de informalización que, por su naturaleza y por el concepto de informalidad mismo, no tendrían cabida bajo el enfoque de unidad económica, tal es el caso de la agricultura de subsistencia y el trabajo doméstico (OIT, 2003).

² Considera a toda unidad que participa en la actividad económica, es decir, en la producción de bienes y prestación de servicios.

En este sentido el Grupo Delhi,³ señaló que la perspectiva de unidad económica no era suficiente y que era necesario ampliar la definición de las actividades informales desde la perspectiva laboral. Las críticas y opiniones vertidas por los expertos en las estadísticas del sector informal son consideradas en la XVII CIET⁴ celebrada en 2003, donde se acuerda ampliar el concepto y se propone que el “empleo informal se refiere al número total de trabajadores informales, ya sea que éstos se ocupen en empresas del sector formal, en empresas informales, en los hogares o bien como el número total de personas que se desempeñen en empleos informales durante un periodo de referencia determinado” (OIT, 2002a:3).

Fue pues la integración de ambas perspectivas la que dio pie al marco general denominado “Empleo informal”, donde el enfoque de unidad económica permite determinar la informalidad o ausencia de la misma y las características del trabajo independiente; mientras que el enfoque laboral facilita decidir sobre los trabajadores dependientes (OIT, 2003; Inegi, 2014).

En el Cuadro 1 se presentan las actividades que conforman al empleo informal de acuerdo con lo establecido en la XVII CIET. Como se puede observar el empleo informal se divide en ocupaciones dentro o fuera del sector informal; la primera clasificación hace referencia al enfoque de empresas, mientras que la segunda se relaciona con la perspectiva laboral.

Cambios en la definición operativa de las actividades informales en México

El gobierno mexicano buscaría ajustar sus estadísticas a la metodología internacional esbozadas en la sección anterior. De esta forma, la primera publicación al respecto saldría a la luz en 1975: *Bases para una política de empleo hacia el*

³ Es un grupo de expertos en las estadísticas del sector informal que cuenta con la participación activa de la OIT, fue creado en 1997 con el objetivo de intercambiar opiniones sobre la medición del sector informal; lo preside el jefe de Estadística de la India y secretario del Ministerio de Estadística y Ejecución de Programas del Gobierno de la India (ONU, 2013).

⁴ Contaron con la participación de 287 participantes, de los cuales 244 corresponden a Delegados de 85 países miembros, 6 representantes de empleadores, 5 representantes de trabajadores y 23 organizaciones gubernamentales y no gubernamentales (OIT, 2003).

CUADRO 1
Marco general del empleo informal

Empleo informal	XV CIET (1993)	Ocupación en el sector informal	Actividades de trabajadores por cuenta propia <ul style="list-style-type: none"> • Trabajadores por cuenta propia • Trabajadores familiares no remunerados
			Actividad de empleadores <ul style="list-style-type: none"> • Empleadores • Trabajadores familiares no remunerados • Trabajadores subordinados remunerados
	XVII CIET (2003)	Ocupación informal operando fuera del sector informal	<ul style="list-style-type: none"> • Autoempleo en agricultura campesina o de subsistencia • Trabajadores sin pago en unidades distintas al sector informal • Servicio doméstico remunerado no protegido • Trabajadores asalariados no protegidos laborando en unidades económicas formales • Trabajadores no protegidos sin remuneraciones fijas en unidades económicas formales

Fuente: elaborado con base en Inegi (2014:6).

sector informal o marginal urbano en México, esta investigación estuvo a cargo de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS) con apoyo de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) y la OIT (Inegi, 2004). Desde entonces las instituciones encargadas de recopilar la información estadística en México continuaron con el proceso de actualización constante para dar respuesta a los nuevos conceptos y metodologías sugeridos por los organismos internacionales, tratando de adecuar dichas sugerencias a las características y particularidades de la informalidad en México.

En torno a la conceptualización y medición de las actividades informales en México, los trabajos pioneros los realizaría la STPS a partir de 1979 al llevar a cabo la Encuesta Continua sobre Ocupación cuyo objetivo era censar a la población ocupada en el subsector informal. Con el mismo fin, en los últimos años de la década de 1980 el Inegi levantó la primera Encuesta Nacional de Economía Informal (ENEI), empleando como marco de muestreo la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU) (Inegi, 2004). Con la experiencia obtenida en el levantamiento de estas encuestas mixtas, en 1992 el Inegi y la STPS levantaron la primera Encuesta Nacional de Micronegocios (Enamin) (Inegi, 2004, 2008 y 2010).

La Enamin está estructurada de tal forma que permite conocer la producción de las pequeñas empresas, las características sociodemográficas y laborales de sus trabajadores, además de brindar información de los vínculos entre los micro-negocios y la estructura productiva (Inegi, 2004 y 2010). Entre 1994 y 2002 la Enamin mantuvo sus objetivos, periodo de referencia, esquemas de muestreo y características propuestas en la encuesta de 1992, con la finalidad de mantener la comparabilidad de los resultados. Sin embargo, en 2008 surgen varios cambios, en particular relacionados con la estructura del cuestionario, el cual presenta una nueva organización temática en rubros agrupados que anteriormente se presentaban con un mayor grado de desglose, de acuerdo con el Inegi (2008), estos cambios no afectan la comparabilidad con las encuestas anteriores.

Es importante señalar que la metodología y conceptualización de informalidad para levantar la Enamin toma como base la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE)⁵ la cual es, actualmente, el principal instrumento de captación de información estadística sobre las condiciones del trabajo en México y es, además, la encargada de adecuar las recomendaciones de los organismos internacionales; de esta manera, los cambios en la ENOE implican necesariamente cambios en la Enamin. Entre las modificaciones recientes a la ENOE se encuentra precisamente la ampliación del concepto de informalidad propuesta en el 2003 en la XVII CIET (Inegi, 2004), mencionada en el apartado anterior donde se adoptó el concepto de “empleo informal” como marco para integrar en un esquema ampliado ambos enfoques: la unidad económica y las condiciones laborales (Inegi, 2014).

Clasificación del trabajo en la economía informal según la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo

En la parte operativa, ¿cómo se reflejan las definiciones apenas vistas en las estadísticas oficiales del Inegi?, ¿cómo identifica este organismo las actividades informales? Debe especificarse que la ENOE, siguiendo las recomendaciones

⁵ El primer levantamiento de la ENOE se llevó a cabo en enero de 2005 y desde entonces se realiza con una periodicidad trimestral, levantando alrededor de 120 260 viviendas en cada entrevista.

del CIET; emplea los resultados obtenidos del Cuestionario de Ocupación y Empleo (COE) para determinar tanto el empleo informal como el formal. En la primera etapa separa a la población no económicamente activa de la población económicamente activa, una vez identificada la población ocupada el siguiente paso es establecer la posición en el empleo; es decir, identificar a los trabajadores independientes que, a su vez, se subdividen en trabajadores por cuenta propia y empleadores, y los trabajadores dependientes que se clasifican en trabajadores subordinados remunerados y trabajadores sin pago (Cuadro 2).

CUADRO 2

Clasificación por posición en el empleo de acuerdo con la ENOE

<p>Trabajador independiente: no cuenta con un jefe o superior que supervise su actividad, misma que realiza por su propia iniciativa y bajo su responsabilidad.</p>	<p>Cuenta propia: para realizar su actividad no emplea trabajadores a sueldo u otro tipo de retribución monetaria. Puede desempeñarse solo o con el apoyo de familiares sin retribución monetaria.</p>
	<p>Empleador: emplea de manera regular al menos un trabajador remunerado. Puede contar o no con apoyo de familiares sin acuerdo de retribución monetaria.</p>
<p>Trabajador dependiente: cuenta con un jefe o superior que supervise su labor.</p>	<p>Trabajador subordinado remunerado: percibe una remuneración acordada por la prestación de sus servicios. Se subdivide en asalariados que representa la mayoría de los casos, y con percepciones no salariales, tal como los que perciben honorarios, comisiones, propinas, paga a destajo, entre otros, pero sin recibir un pago fijo.</p>
	<p>Trabajador sin pago, es aquel que presta servicios laborales sin un acuerdo de remuneración monetaria. A su vez se subdivide en: trabajador familiar y trabajador no familiar; estos últimos comprenden aprendices de oficio, servicio social o prácticas profesionales.</p>

Fuente: elaboración propia con base en Inegi (2014:18).

Posteriormente se establece la unidad económica con el objetivo de diferenciar a los Hogares del resto de los Sectores Institucionales, específicamente se trata de identificar a las empresas o negocios de los hogares con el propósito de verificar si la persona labora o no en el sector informal; por último, se determina el acceso a servicios de salud por parte del trabajo (Inegi, 2007 y 2014).

De acuerdo con la ENOE el empleo informal se divide en sector informal y en ocupaciones informales en general. La población ocupada en el sector infor-

mal está conformada por aquellos trabajadores independientes o dependientes que realizan su actividad en unidades económicas no incorporadas; es decir, en actividades no constituidas en empresas, instituciones o fuentes de trabajo con personalidad jurídica propia y no registradas. La forma en que la ENOE identifica dichas características es porque la unidad económica no opera bajo las condiciones contables que supone un registro ante Hacienda (Cuadro 3).

CUADRO 3

Criterios de clasificación de la ocupación en el sector informal de acuerdo con la ENOE

PRIMERA POSIBILIDAD
<p>Trabajador de tipo independiente, personal o familiar que:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sólo tiene oficina o despacho, o • Sólo tiene local, o • No tiene local oficina o despacho <p>Prácticas contables</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sólo utiliza un cuaderno de apuntes personales para llevar cuentas, o • No lleva ningún registro contable <p>Excluye las actividades</p> <ul style="list-style-type: none"> • Agricultura, ganadería, aprovechamiento forestal, pesca y caza; Escuelas de educación, básica, media y superior públicas y privadas; Servicios de salud y asistencia social; Otros servicios excepto actividades de gobierno; Actividades de gobierno y organismos internacionales y extraterritoriales
SEGUNDA POSIBILIDAD
<p>Trabajador de tipo independiente, personal o familiar que:</p> <ul style="list-style-type: none"> • No tiene local oficina o despacho <p>Prácticas contables</p> <ul style="list-style-type: none"> • No sabe <p>Excluye las actividades</p> <ul style="list-style-type: none"> • Agricultura, ganadería, aprovechamiento forestal, pesca y caza; Escuelas de educación, básica, media y superior públicas y privadas; Servicios de salud y asistencia social; Otros servicios excepto actividades de gobierno; Actividades de gobierno y organismos internacionales y extraterritoriales
TERCERA POSIBILIDAD
<p>Trabajador de tipo independiente, personal o familiar que:</p> <ul style="list-style-type: none"> • No tiene local oficina o despacho <p>Incluye las actividades</p> <ul style="list-style-type: none"> • Autoconstrucción residencial; Comercio ambulante de productos alimenticios y bebidas; Comercio ambulante de productos textiles y ropa nueva, accesorios de vestir y calzado; Comercio ambulante de artículos para el cuidado de la salud; Comercio ambulante de artículos de papelería, para el esparcimiento y otros artículos de uso personal; Comercio ambulante de muebles para el hogar y otros enseres domésticos; Comercio ambulante al por menor de artículos de ferretería y tlapalería; Comercio ambulante de partes y refacciones para automóviles, camionetas y camiones; Descripciones insuficientemente especificadas de subsector de actividad del Sector; Comercio al por menor; Trabajadores ambulantes en espectáculos; Venta ambulante de billetes de lotería nacional; Servicios de preparación de alimentos y bebidas por trabajadores ambulantes; Servicios de cuidado y de lavado de automóviles por trabajadores ambulantes

CUADRO 3 (continúa)

Criterios de clasificación de la ocupación en el sector informal de acuerdo con la ENOE

CUARTA POSIBILIDAD
<p>Incluye las actividades</p> <ul style="list-style-type: none"> • Autoconstrucción residencial; Comercio ambulante de productos alimenticios y bebidas; Comercio ambulante de productos textiles y ropa nueva, accesorios de vestir y calzado; Comercio ambulante de artículos para el cuidado de la salud; Comercio ambulante de artículos de papelería, para el esparcimiento y otros artículos de uso personal; Comercio ambulante de muebles para el hogar y otros enseres domésticos; Comercio ambulante al por menor de artículos de ferretería y tlapalería; Comercio ambulante de partes y refacciones para automóviles, camionetas y camiones; Descripciones insuficientemente especificadas de subsector de actividad del Sector 46; Comercio al por menor; Trabajadores ambulantes en espectáculos; Venta ambulante de billetes de lotería nacional; Servicios de preparación de alimentos y bebidas por trabajadores ambulantes; Servicios de cuidado y de lavado de automóviles por trabajadores ambulantes

Fuente: elaboración propia con base en Inegi (2014), La informalidad Laboral. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo: Marco Conceptual y Metodológico e Inegi (2015) ENOE: Reconstrucción de variables 2005 a la fecha.

De manera que el criterio decisivo para determinar las actividades que conforman al sector informal es mediante las preguntas del COE relacionadas con las prácticas contables, estas últimas permiten descartar que las fuentes de trabajo tengan las características de unidades económicas incorporadas, esto es, empresas e instituciones formales (Inegi, 2007 y 2014).

Por otro lado, la categoría denominada ocupación informal en general está conformada por los siguientes subgrupos: 1) todos aquellos trabajadores por cuenta propia que realizan actividades agropecuarias de subsistencia; 2) trabajadores dependientes remunerados que prestan sus servicios a unidades económicas diferentes del sector informal, tal es el caso de los hogares particulares que contratan servicio doméstico, explotaciones agrícolas o, incluso empresas e instituciones formales y; 3) los trabajadores remunerados que operan fuera del sector informal en actividades agrícolas y no agrícolas (Cuadro 4). En este caso el criterio operativo que permite afirmar la existencia de informalización en las relaciones laborales es la ausencia de un contrato de trabajo escrito que le permite ejercer sus derechos laborales y el no acceso a servicios de salud por parte del trabajador (Inegi, 2007 y 2014).

En síntesis, el empleo informal es la suma de los trabajadores independientes que operan negocios donde no existe una separación clara entre el patrimonio del hogar y del negocio, más los trabajadores dependientes incluyendo a los que

CUADRO 4

Criterios de clasificación del trabajo secundario del sector informal de acuerdo con la ENOE

	Características
Sector informal	<p>Excluye actividades</p> <ul style="list-style-type: none"> • Trabajadores en el cultivo de maíz y frijol • Trabajadores que combinan actividades agrícolas con ganaderas • Cortadores y recolectores de leña • Trabajadores recolectores de plantas, hierbas y raíces • Otros trabajadores afines • Agricultura, ganadería, aprovechamiento forestal, pesca y caza • Escuelas de educación, básica, media y superior, públicas y privadas • Servicios de salud y asistencia social • Otros servicios excepto actividades de gobierno • Actividades de gobierno y organismos internacionales y extraterritoriales <p>Nombre de negocio</p> <ul style="list-style-type: none"> • Negocio que no tiene nombre
Trabajo doméstico remunerado	<p>Trabajador subordinado de una unidad doméstica o trabajador de otro trabajador</p> <p>Incluye actividades</p> <ul style="list-style-type: none"> • Trabajador en servicios de alquiler de bienes muebles
Agricultura de subsistencia	<p>Incluye actividades</p> <ul style="list-style-type: none"> • Trabajadores en el cultivo de maíz y frijol • Trabajadores que combinan actividades agrícolas con ganaderas • Cortadores y recolectores de leña • Trabajadores recolectores de plantas, hierbas y raíces • Otros trabajadores afines
Situaciones de carácter especial no especificadas	<p style="text-align: center;">PRIMERA POSIBILIDAD</p> <p>Incluye actividades</p> <ul style="list-style-type: none"> • Conductores de transporte en bicicleta o animal <p style="text-align: center;">SEGUNDA POSIBILIDAD</p> <p>Trabajador subordinado de una unidad doméstica o trabajador de otro trabajador</p> <p>No incluye actividades</p> <ul style="list-style-type: none"> • Trabajadores en servicios de alquiler de bienes muebles (autos, vajillas, maquinaria, etc. <p style="text-align: center;">TERCERA POSIBILIDAD</p> <p>Es un trabajador en el extranjero</p> <p style="text-align: center;">CUARTA POSIBILIDAD</p> <ul style="list-style-type: none"> • no se sabe

Fuente: elaboración propia con base en Inegi (2014), La informalidad Laboral. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo: marco conceptual y metodológico, e Inegi (2015) ENOE: Reconstrucción de variables 2005 a la fecha.

prestan sus servicios en empresas y/o instituciones formales o informales, pero que no gozan de las garantías laborales mínimas (Inegi, 2007 y 2014).

Un panorama de los trabajadores en la economía informal usando datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo

Breve descripción de la base utilizada

La base de datos utilizada corresponde al segundo trimestre de 2013 de la ENOE. Siguiendo las especificaciones del Inegi se descartan los individuos mayores de 98 años y menores de 15, y se consideran sólo las observaciones que la ENOE etiqueta como entrevista completa y a las que identifica como residentes habituales de las viviendas seleccionadas. Una vez contempladas estas restricciones se obtuvieron un total de 282 771 observaciones.

Para calcular los estadísticos descriptivos que se presentan a continuación se utiliza el factor de expansión proporcionado en la misma base. El factor de expansión, como es bien conocido, es la representación de cada individuo en el universo del cual fue extraída la muestra, por tanto, su uso permite un ajuste que ayuda a precisar las estimaciones cuando dicha muestra no es aleatoria simple. Una vez hechos los ajustes usando el factor de expansión, se tiene que la población ocupada está constituida por 48 999 404 trabajadores.

Para comenzar el análisis, las observaciones disponibles se estructuran indicando la participación en el total de la población ocupada de los empleos en el sector formal y en las diversas modalidades de la informalidad (Cuadro 5).

Las estimaciones muestran que sólo 41.33% de la población ocupada (PO) tiene un empleo clasificado como formal; el resto de los trabajadores se etiqueta en alguna categoría dentro de la economía informal. Los trabajadores que se desempeñan, específicamente, en el sector informal, sea como dadores de empleo, cuenta propia o como trabajadores subordinados alcanzan el 28.7% total de la PO (rubros del 3 al 7 del Cuadro 5) constituyéndose en el grupo más numeroso de trabajadores informales, seguido por trabajadores asalariados informales dentro de alguna institución formal, quienes llegan a alcanzar una significativa participación del 21.78 por ciento.

CUADRO 5
Datos generales de la ENOE 2013

	Categoría	Número de trabajadores	% del total de la población ocupada
1	Trabajadores formales	20252016	41.33
2	Trabajadores asalariados informales en alguna institución formal	10669740	21.78
3	Trabajadores asalariados en el sector informal	4597512	9.38
4	Empleadores en el sector informal	904466	1.85
5	Trabajadores por cuenta propia en el sector informal.	7436853	15.18
6	No remunerados informales	1148820	2.34
7	Empleados domésticos asalariados informales	2137225	4.36
8	Trabajadores en agricultura de subsistencia	1852772	3.78
	Tótal	48999404	100.0

Fuente: elaboración propia con base en Inegi, microdatos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2013.

La estructura de las diversas categorías de posición de empleo y su estatus de formalidad

Resulta interesante estudiar la estructura de la población ocupada de acuerdo con las categorías de la posición de empleo: economía formal, sector informal y otras modalidades de la economía informal (Cuadro 6). Destaca inmediatamente el alto porcentaje que alcanzan los trabajos asalariados en el total de los empleos proporcionados por la economía formal (casi 88%). En contraparte, los trabajadores por cuenta propia predominan en el sector informal (52.79%).

Lo que distingue al conjunto denominado “otras modalidades de la economía” es la alta tasa de trabajadores sin pago (11.03%) frente al sector informal (8.15%) y al rubro de economía formal la cual, por definición, carece de trabajadores sin pago. Sin embargo, es importante evitar pensar que en las empresas formales no hay trabajadores sin pago: éstos se encuentran presentes pero la ENOE los clasifica dentro de la economía informal.

CUADRO 6

Porcentaje de ocupados en la economía formal, informal y sector informal por posición en la ocupación

Posición en la ocupación	Economía formal (%)	Sector informal (%)	Otras modalidades de la economía informal* (%)
Trabajadores asalariados	87.31	32.64	71.89
Empleadores	6.42	6.42	0.00
Trabajadores por cuenta propia	6.28	52.79	17.08
Trabajadores sin pago	NA	8.15	11.03
Total	100	100	100

* No incluye al sector informal.

Fuente: elaboración propia con base en Inegi, Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2013.

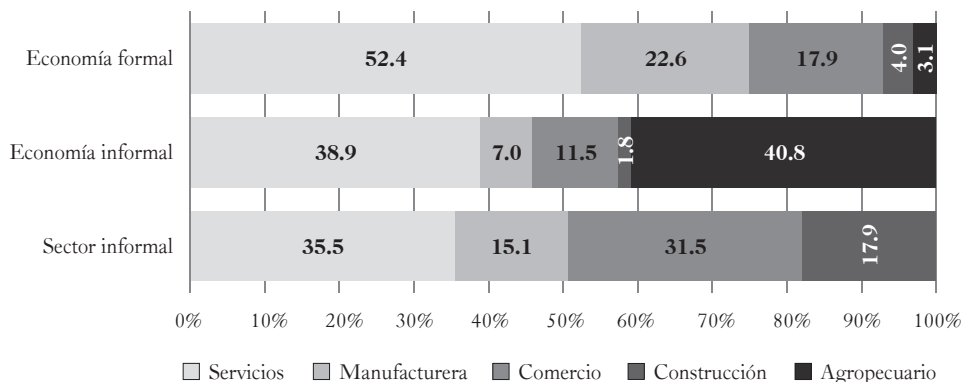
Las tres modalidades de empleo, en cuestión, también se diferencian entre sí por el peso que tienen en cada rama de actividad. Sobresale que el total de los trabajadores en la economía formal está dominado por la participación de las actividades encaminadas a servicios (53.12% de sus trabajadores) seguido muy de lejos por la manufactura (19.57%). Los trabajadores que se encuentran en el sector informal, acorde con la idea popular que se tiene sobre él, se desempeñan en actividades que requieren poca calificación técnica: servicios (36%), comercio (30.27%) y construcción (18.57%), a pesar de esto, 14.95% de los trabajadores en el sector informal trabajan en la manufactura indicando que una proporción significativa de esta modalidad de empleo tiene algún grado de habilidad y conocimiento técnico que le permite desempeñarse en alguna forma en esta rama de actividad (Gráfica 1). Para concluir este párrafo es importante destacar la alta participación de trabajadores que se dedican a actividades agropecuarias de subsistencia. En la categoría denominada otras modalidades de la economía informal.

Tamaño de la empresa y sector informal

A este punto, se habrá notado que la ENOE no adopta un corte de tamaño de unidad económica para definir operativamente a las empresas que se desempe-

GRÁFICA 1

Porcentaje de ocupados en el sector informal, economía formal e informal por rama de actividad, 2013



Fuente: elaboración propia con base en Inegi, Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2013.

ñan en el sector informal; esto es particularmente interesante sobre todo porque definiciones más tempranas tomaban a las microempresas como equivalente a empresas en informalidad. La razón de Inegi para no considerar este elemento para definir operativamente al sector informal se debe a que este criterio no es contundente: por ejemplo, en las grandes urbes como lo es la Ciudad de México, se suele operar en redes y se puede dar el caso de operadores con más de 5 puestos ambulantes, así como con otros trabajadores en las etapas previas de la distribución de mercancías (Inegi, 2014).

Sin embargo, a pesar de lo mencionado en el párrafo anterior, el sector informal, dado el tipo de actividades que desempeñan sus integrantes y cuyas unidades económicas cuentan, en la mayor parte de los casos, con escaso capital humano y físico, se traslapa fuertemente con aquel conjunto de empresas que se desempeñan a microescala de operación; esto es, con las microempresas y sus trabajadores y comparten parte de sus carencias.⁶ En efecto, el Cuadro 7 nos muestra que 94% de las microempresas sin establecimiento y casi 40% de aquellas

⁶ Considérese, por ejemplo, que de acuerdo con cálculos realizados por los autores, los trabajadores dependientes en microempresas perciben en promedio la mitad de los ingresos que los que se desempeñan en empresas formales de mayor tamaño o en institutos de gobierno.

con establecimiento son informales. Es decir, en México, aproximadamente 70% del total de las microempresas son informales, lo cual es preocupante, puesto que estas empresas proporcionan alrededor del 48% del empleo no agropecuario.

CUADRO 7
Microempresas formales e informales con y sin establecimiento

Microempresas	Total	Total (%)	Informales	Informales (%)
Sin establecimiento	10 805 715	54.39	10 126 802	93.72
Con establecimiento	9 060 285	45.61	3 553 422	39.22
	19 866 000	100	13 680 224.00	68.86

Fuente: elaboración propia con base en Inegi, Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2013.

Ingreso promedio y otras medidas para diferenciar entre los asalariados formales y las diferentes categorías de informalidad

Finalmente, en esta sección exploraremos variables que ayudarán a proporcionar una idea más precisa de las diferencias entre las diversas subcategorías que integran la economía informal frente a la formal. En el Cuadro 8 pueden observarse las medias del ingreso, sea mensual y por hora, edad, educación y la proporción (expresada en porcentaje) de trabajadores dentro de cada subcategoría de la economía informal que tiene dos empleos. Para motivos de comparación, se encuentran los mismos estadísticos para los asalariados en la economía formal.

Nótese que, conforme a lo esperado, los asalariados formales son los que tienen los ingresos⁷ mensuales medios más altos (\$6 974) seguidos de los empleadores informales (\$6 835.36). En el otro extremo, percibiendo los ingresos más bajos se encuentran los trabajadores agropecuarios por subsistencia (\$811). En un punto medio, relativo a estas categorías, se encuentran los trabajadores dependientes informales en instituciones formales (\$3 865) y los trabajadores subordinados en el sector informal (\$3 746).

⁷ Se consideran precios constantes a 2013.

Sin embargo, nótese también que el orden cambia cuando la variable que se observa es ingreso por hora en lugar del ingreso mensual. En este caso, los empleadores informales perciben un ingreso superior al de los asalariados formales. Incluso el ingreso por hora de los trabajadores por cuenta propia es, en este caso, claramente superior a los asalariados informales dentro o fuera del sector informal. Esto parecería indicar que el bajo ingreso generalmente atribuido al sector informal comparativamente a los trabajadores en el sector formal se debe, al menos parcialmente, a que el número de horas que trabajan, voluntaria o involuntariamente, se encuentra restringido. En cuanto a los trabajadores agropecuarios de subsistencia y los trabajadores domésticos remunerados su situación no cambia: sea que su ingreso se mida por hora o por mes, son los que menores ingresos medios reportan.

CUADRO 8
Características económicas y sociodemográficas por modalidad laboral

Modalidad laboral	Ingreso mensual (promedio)	Ingreso por hora (promedio)	Educación (años) (promedio)	Edad (años) (promedio)	Dos trabajos (porcentaje)
Asalariados formales en economía formal	6974.07	38.12	11.96	37.17	4.66
Asalariados informales en la economía formal	3864.84	24.34	9.57	34.33	7.61
Total informales	3874.68	28.94	8.17	40.34	5.82
Trabajadores subordinados y remunerados	3746.28	22.24	8.01	33.80	5.39
Empleadores informales	6835.36	42.06	8.54	44.18	7.33
Trabajadores por cuenta propia	3621.04	31.97	8.12	44.92	6.27
Trabajadores sin pago	NA	NA	8.74	33.90	
Trabajo doméstico remunerado	2722.90	23.66	6.95	40.71	6.44
Trabajadores agropecuarios de subsistencia	811.14	7.77	5.47	39.83	12.76

Fuente: elaboración propia con base en Inegi, Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2013.

Por último, se observa que los trabajadores que laboran en alguna empresa o instituto formal, sea que se desempeñen en la economía formal o informal, son los que mayor nivel de educación tienen, siempre comparado con el resto de las subcategorías dentro de la economía informal. Si atendemos además a las diferencias de edades (en general menor en los trabajadores dentro de las instituciones formales respecto a aquellos que laboran en la economía informal) es factible hipotizar que un gran número de empleos están fuera del alcance de la mayoría de los trabajadores que se encuentran en la economía informal. Esto es, posiblemente, una proporción significativa de los trabajadores informales no podría encontrar un trabajo (en caso de hallarlo) asalariado con las mismas condiciones o mejores dentro de la economía formal. Esto es definitivamente cierto para las categorías menos favorecidas: aquellas formadas por trabajadores agropecuarios de subsistencia y trabajo doméstico remunerado para quien, definitivamente, los trabajos por cuenta propia en el sector informal representan mejores opciones, al menos de ingreso que sus trabajos actuales.

A modo de conclusión

La informalidad ha sido generalmente considerada dominio de las áreas de la antropología, de la economía del desarrollo y de la economía laboral; sin embargo, poco a poco comienza a ser del interés de nuevos campos de conocimiento tales como la economía de la innovación. Esta difusión del término ha llevado incluso a la mezcla y a veces a la confusión de los términos sector informal con otro que se traslapa, de más reciente acuñación, pero que no es necesariamente igual. El objetivo de este trabajo es básicamente ayudar a clarificar el concepto para los aún legos en el tema y mostrar las características principales del conjunto de los agentes sociales que laboran en ambos.

Así, la historia muestra que el estudio de la informalidad comenzó con la acuñación del concepto sector informal, el cual incluye a un conjunto de unidades productivas no agropecuarias cuya característica principal es que no se vinculan con el Estado, no al menos en forma directa. Estas actividades se caracterizaron en forma casi automática por la mayoría de los académicos como poco organizadas y con bajos niveles y requerimientos de habilidad técnica, aun cuando, de acuerdo con la definición, no necesariamente debería ser el caso. Por otro

lado, el término economía informal fue creado para complementar al del sector informal e incorporar así modalidades de trabajo previamente no clasificados que, de alguna forma, carecían de protección social, este es el caso, por ejemplo, de la mayoría de los trabajadores domésticos remunerados. La definición de trabajo informal se conformaría, por tanto, por los trabajadores en el sector informal y por los trabajadores que se desempeñan en otras actividades dentro de la economía informal.

La diferencia entre las distintas categorías de trabajo incluidas en el sector informal es clara una vez entendida la diferencia conceptual entre ellas y se cuenta con los datos necesarios para estimar estadísticos básicos que las describan, que es esencialmente de lo que trata este capítulo. Un resultado notable que se observa es que, dentro de la misma economía informal, los ingresos son tremendamente dispares entre sus componentes. Compárese, por ejemplo, la enorme brecha existente entre la media de los ingresos mensuales de los empleadores informales y aquella correspondiente a los trabajadores por cuenta propia y la de éstos con la de los trabajadores agropecuarios de subsistencia. Esto nos indica que mientras las actuales condiciones de los campesinos de subsistencia permanezcan, el empleo por cuenta propia informal continuará siendo un refugio para ellos. Sin embargo, los datos muestran una primera relación positiva entre pertenecer a la economía formal o los estratos superiores del trabajo en informalidad y educación, por tanto, se infiere que este empleo privilegiado está vetado para los damnificados de esta economía.

Entender y subrayar las diferencias entre las diversas categorías que se encuentran dentro del trabajo informal es fundamental con fines de generación de políticas y de estrategias y para mejorar las condiciones laborales de cada una de dichas categorías; en efecto, no es lo mismo tratar con trabajadores domésticos que requieren protección prácticamente en todos los rubros, que empleadores informales los cuales pueden considerarse como un tipo de emprendedores a quienes podría ser conveniente dar algún tipo de apoyo. Tampoco es lo mismo tratar con comerciantes informales en vía pública, con escaso respaldo técnico, pero con cierto grado de organización que acaban canalizando en protección política, que con pequeños productores manufactureros con suficiente conocimiento técnico para formar un eslabón de alguna cadena productiva, pero aislados de financiamiento, de conocimiento formal y de canales de distribución.

Bibliografía

- Bangasser, P.E. (2000). “The ILO and the Informal Sector: an Institutional History”. *ILO Employment Paper 2000/9*. International Labour Organization, Génova.
- Castells, M. y Portes, A. (1989). “World Underneath: The Origins, Dynamics and Effects of the Informal Economy”, en Portes Alejandro, Castells Manuel y Benton Lauren, *The Informal Economy. Studies in Advanced and Less Developed Countries*, The John Hopkins University Press, Estados Unidos.
- Charmes, J. (1995). “Una revisión crítica de los conceptos definiciones y estudios del sector informal”, en V. Tokman (ed.), *El sector informal en América Latina. Dos décadas de análisis. D.F.*, Consejo Nacional para la Cultura y la Artes, México.
- Chen, M.A. (2007). *Rethinking the Informal Economy: Linkages with the Formal Economy and the Formal Regulatory Environment*, Oxford University Press, Nueva York.
- Chen, M. A. (2012). “The Informal Economy: Definitions, Theories and Policies”, WIEGO Working Paper, núm. 1.
- De Soto, H. (1987). *El otro sendero: la revolución informal*, Editorial Oveja Negra, Colombia.
- Hart, K. (1973). “Informal income opportunities and urban employment in Ghana”, *The Journal of Modern African Studies*, 11(1), pp. 61-89.
- Hussmanns, R. (2004). “Measuring the informal economy: From Employment in the informal sector to informal employment”, Working paper (53).
- Inegi. (2004). *Encuesta Nacional de Micronegocios*. Obtenido de www.inegi.org.mx
- _____. (2007). *¿Cómo se hace la ENOE?: Métodos y procedimientos*. Obtenido de www.inegi.gob.mx
- _____. (2008). *Encuesta Nacional de Micronegocios*. Obtenido de www.inegi.org.mx
- _____. (2010). *Encuesta Nacional de Micronegocios. Documento metodológico*. Obtenido de www.inegi.org.mx
- _____. (2013). *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo*. Obtenido de www.inegi.org.mx
- _____. (2014). “La informalidad laboral”, *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo. Marco conceptual y metodológico*. Obtenido de www.inegi.org.mx
- _____. (2015). *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo: Reconstrucción de Variables 2005 a la fecha*. Obtenido de www.inegi.org.mx
- Levy, S. (2010). *Buenas intenciones, malos resultados: política social, informalidad y crecimiento económico en México*, Editorial Océano, México.
- Lewis, W.A. (1954). *Economic Development with Unlimited Supplies of Labour*, The Manchester School, vol. 28, núm. 2, pp. 139-191.

- Maloney, W. (1999). "Does Informality Imply Segmentation in Urban Labor Markets? Evidence from Sectoral Transitions in Mexico", *The World Bank Economic Review*, vol. 13, núm. 12, pp. 275-302.
- _____. (2004), "Informality Revisited", en *World Development* 32(7), pp. 1159-1178.
- OIT, (1992). *Estadísticas del empleo en el sector informal*, XV CIET. Informe III. Ginebra, Suiza.
- _____. (2002a). *El trabajo decente y la economía informal*. Ginebra.
- _____. (2002b). *Resolution concerning statistics of employment in the informal sector; adopted by fifteenth International Conference of Labour Statisticians*, Ginebra.
- _____. (2003). *Informe general. Decimoséptima Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo*. Ginebra.
- ONU. (2013). *Informe del Grupo Delhi sobre las estadísticas del sector informal*, Comisión Estadística, 44 periodo de sesiones.
- Portes, A., y Haller, W. (2004). *La economía informal*, Cepal, Unidad de Políticas Sociales (100).
- Tokman, V. (2011). "Informalidad en América Latina: balance y perspectivas de políticas", *Revista Internacional de Estadística y Geografía*, vol. 2, núm. 3, septiembre-diciembre, pp. 16-31.
- _____. (2004). *Una voz en el camino. Empleo y equidad en América Latina: 40 años de búsqueda*, Fondo de Cultura Económica, Chile.
- _____. (2001). *De la informalidad a la modernidad*, OIT, Santiago de Chile.
- _____. (1995). "Introducción: dos décadas del sector informal en América Latina", en V. Tokman (ed.), *El sector informal en América Latina. Dos décadas de análisis. D.F.*, Consejo Nacional para la Cultura y la Artes, México.
- _____. (1989). "Economic development and labor market segmentation in the Latin America periphery", *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, 31(1/2 Special Issues).

La informalidad en las entidades de México: ¿voluntaria?, ¿institucional?

Mario Camberos Castro

En este capítulo analizamos la informalidad en las entidades de México, e hipotetizamos que es involuntaria y explicada por factores de mercado. Para ello, adoptamos la definición de economía informal que considera a los trabajadores del sector informal y aquellos que laboran en la economía formal. El interés de estudiar la informalidad es que se ha convertido en un problema, principalmente para el trabajador, por la falta de protección social permanente en la que viven junto con sus familias y un futuro incierto, por no ser parte de un sistema de pensiones. La informalidad llega al 58% en México, pero en algunas entidades, como Oaxaca, alcanza un máximo de 80%; mientras que en Guerrero, Chiapas y Michoacán, registra más del 70%. En estas entidades se combinan altas tasas de informalidad y desempleo voluntario, contrario a lo que ocurre en las entidades de la Frontera Norte. Por tipos de informalidad el no pago de impuestos alcanza sus niveles más altos en el Estado de México 61% y la Ciudad de México 59%; por no contar con un sistema de pensiones resultaron Chiapas 63.10%, Oaxaca 58.3% y Guerrero con poco más del 50%. La informalidad por no pertenencia a un sistema de salud fue mayor en Puebla y Michoacán con poco más del 31% y el Estado de México con 28%, con todo y el apoyo del Seguro Popular. Para probar estadísticamente las hipótesis planteadas, se tomó un modelo econométrico MCO multivariado, que es aplicado en tres etapas: inicialmente con variable de mercado y una dummy con valores 1 desempleo voluntario y cero involuntario. En esta etapa el producto interno bruto (PIB) es determinante de la informalidad, tiene signo negativo y es estadísticamente significativo. En una segunda etapa cuando se incluyen los impuestos, el PIB pierde significancia. Una tercera considerando también las variables institucionales, se encontró una relación positiva con la informalidad y altamente significativa; mientras que el

PIB pierde significancia y tiene signo positivo, lo cual significa que en presencia de los factores institucionales pierde relevancia; mientras la DUMMY resulta con signo negativo, que implicaría que las presiones institucionales obligan a que el trabajador se haga informal involuntariamente.

Palabras clave: sector informal, economía informal, institucional.

Introducción: el problema de la informalidad

La informalidad es una característica del mercado laboral de los países ahora llamados emergentes, definida como la situación en la que se desempeñan trabajadores y empresas que están fuera de la formalidad (ILO, 2012; Inegi, 2016 y Baker, 2017). No se refiere sólo al sector informal, que tradicionalmente era el sinónimo de la informalidad, sino que alude más bien al concepto más amplio de economía informal (Lehman y Muravyev, 2012; Prieto-ILO-Grupo Delhi, 2010). Medida por el número de trabajadores que emplea alcanza cerca del 80% en la India y en otros países del sudeste asiático; mientras que en la mayoría de los países de América Latina rebasa el 50% (ILO, 2011), en México se situó en cerca del 60% (Inegi, 2016; OIT, 2014); en tanto que en las economías de Europa del Este, en transición, también existe (Lehman y Muravyev, 2012).

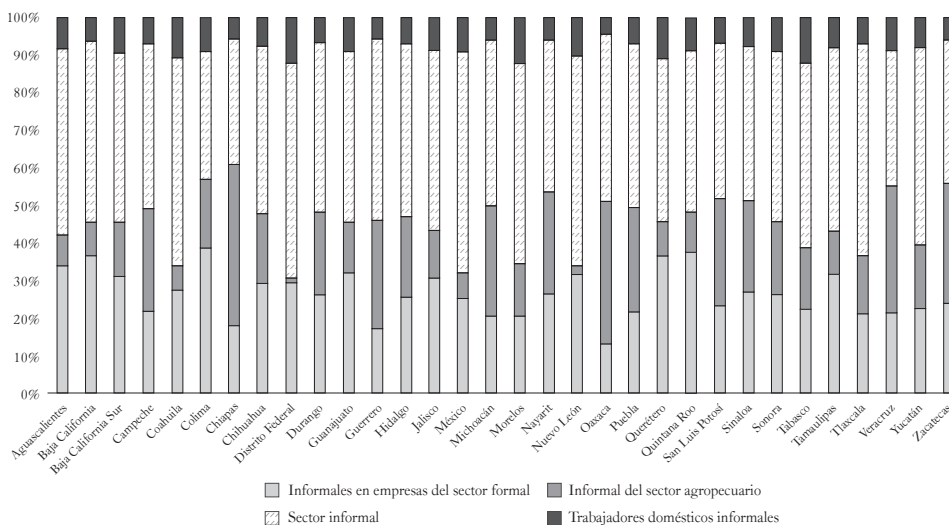
La informalidad es considerada un problema por varias razones. Por el lado del trabajador, las condiciones de precariedad e inseguridad en el trabajo con las que se asocia a quienes desarrollan estas actividades debido a la falta de oportunidades, como también al bajo nivel de bienestar que observan el trabajador y su familia derivado de ingresos precarios que perciben, la falta de protección social permanente en la que viven junto con sus familias y un futuro incierto por no ser parte de un sistema de pensiones. Por otro lado, las empresas que operan en la informalidad son de baja productividad, porque no tienen acceso a créditos baratos o recursos productivos (Tokman, 2001), aparentemente no pueden conseguir trabajadores altamente calificados, debido a que ofrecen salarios bajos y por último, el Estado se ve privado de los ingresos del impuesto sobre la renta principalmente, que constituye la base de su política económica y social, pues de ellos derivan los recursos que garanticen un desarrollo regional equilibrado y socialmente justo.

Dado este conjunto de desventajas ¿por qué persisten índices tan elevados de informalidad que superan a la formalidad misma? Las explicaciones son diversas como la de Maloney (2004), uno de los autores más destacados en este tema, quien considera la informalidad como una decisión voluntaria de trabajadores y empresarios, parecida a la de los trabajadores por cuenta propia en la Unión Europea, que ante la presión institucional (impuestos, seguridad social, pensión) que aumenta los costos laborales, deciden independizarse, opinión que comparten autores como Lehman y Muravyev (2012), Rei y Bhattacharya (2008); sin embargo, existe la posición contraria, que la informalidad no es voluntaria, sino que es producto de los ciclos económicos (Shapiro, 2017) y las crisis que traen consigo como en el caso de México (Camberos y Bracamontes, 2015a; Lustig, 1993 y Alba, 1993), que deja sin empleo a millones de trabajadores, quienes ante la falta de seguro de desempleo y de activos de los cuales puedan disponer, por el bajo ingreso que percibían la mayoría en sus empleos en los países emergentes, involuntariamente optan por la informalidad.

Sin duda, en la informalidad subsisten trabajadores y empresarios como lo demuestran las estadísticas más recientes para las entidades de México que se muestran en la Gráfica 1 producto de las dos posiciones: *a*) trabajadores informales en empresas del sector formal, *b*) informal del sector agropecuario, *c*) sector informal y *d*) trabajadores domésticos informales (STyPS-Inegi, 2016); sin embargo ignoramos ¿cuál de ellas predomina en el mercado laboral de las entidades de México?, ¿qué factores explican la informalidad, de mercado o institucionales?

Para dar respuesta trataremos el tema de la manera siguiente. Primero discutiremos conceptos y formas de medir la informalidad, luego analizaremos dos enfoques teóricos que explican el funcionamiento del mercado laboral bajo los enfoques clásico y keynesiano que dan origen a los conceptos de desempleo voluntario e involuntario. Enseguida nos centraremos en el funcionamiento del mercado laboral de las entidades para mostrar si el desempleo es voluntario o involuntario; para después analizar la situación que presenta actualmente la informalidad en las entidades de México. Después aplicaremos un modelo econométrico MCO multivariado en tres etapas para mostrar los factores que determinan la informalidad: *a*) de mercado como el PIB, el salario, la tasa de desempleo, el tipo de desempleo voluntario o involuntario; *b*) institucionales como los impuestos, y *c*) servicio de salud, pensiones y sindicalización.

GRÁFICA 1
Informalidad laboral por entidad federativa y tipo de empresa



Fuente: STPS-Inegi, Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, primer Trimestre de 2016.

La informalidad conceptualizada como economía informal

Inicialmente se asumía indistintamente informalidad como el sector informal, como un segmento del mercado laboral al lado del sector formal, caracterizado por no cumplir con las regulaciones establecidas legalmente, principalmente las leyes: hacendaria y del trabajo; pero además observaba condiciones de precariedad en los espacios en donde se desarrollaba, cuyas consecuencias eran la baja productividad, la falta de competitividad y salarios de bajo monto. Esta definición inicial ignoraba a millones de trabajadores, quienes laboran en empresas registradas como formales, que mantienen a sus trabajadores en la informalidad, sea por no pagar prestaciones de salud, vivienda, fondo de pensiones, pero también ignoraba a los cientos de miles de trabajadoras(es) domésticas(os) que ni laboran en empresas formales, como tampoco en informales, pero sí lo hacen en el hogar (Prieto-ILO-Grupo Delhi, 2010).

Posteriormente la Organización Internacional del Trabajo (OIT) consideró estos aspectos y en su Conferencia Internacional del Trabajo realizada en 2002

(Rei y Bhattacharya, 2008; Prieto-ILO-Grupo Delhi, 2010) da un giro a la conceptualización como economía informal, en la que se desempeñan trabajadores y empresas que están fuera de la formalidad (ILO, 2012), por no cumplir una o varias de las siguientes condiciones: *a*) no pagar impuestos, *b*) no registrarse por contratos de trabajos individuales o colectivos, *c*) no otorgar prestaciones contempladas en las leyes generales de seguridad social como salud, pensión para el retiro por invalidez o vejez, seguro de desempleo, vivienda. En esta preocupación por la definición de la informalidad, cabe agregar que autores reconocidos como Maloney (2004), Rei y Bhattacharya (2008) conceptualizan la informalidad como economía sombra.

Finalmente, la OIT considera que el empleo informal, base de la definición de economía informal está compuesto por tres tipos de empleos: *a*) trabajadores informales en empresas formales, *b*) trabajadores informales en empresas informales y *c*) trabajadores familiares pagados que producen bienes para autoconsumo o empleados domésticos (ILO, 2012), que es adoptada en México por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi) (ENOE, 2016).

La medición de la informalidad o economía informal puede hacerse con base en tres criterios: *a*) la proporción del producto de la economía informal, respecto al PIB total como lo hacen Rei y Bhattacharya (2008) de la OIT (ILO), en un estudio para países de bajos y medianos ingresos; *b*) la que considera a las empresas de menos de cinco trabajadores como lo hacen para Colombia Rodríguez (2016) y Jiménez (2012) para varios países de América Latina. Estas dos medidas dejan fuera una parte de los informales en el sector formal, que de ser adoptada sesgaría los resultados; por lo tanto acudimos a una tercera medida; *c*) que se refiere a la suma de trabajadores empleados en el sector informal, más los empleados en el sector formal que no cumple con una de las obligaciones legales consideradas por la OIT arriba citadas, como proporción del empleo total y es utilizada por instituciones como la Organización Mundial del Trabajo (OIT-ILO, 2011) y el Inegi (2013); también por diferentes autores (Maloney, 2004; Lehman y Muravyev, 2012; Almagro, 2008; y Camberos y Bracamontes, 2015b), razón por la cual es la medida de la informalidad que adoptaremos en este trabajo.

Las causas de la informalidad son de dos tipos, aquellas que la consideran voluntaria como Maloney (1999), para quien los mercados de trabajo formal e informal no son segmentados, sino integrados. La elección voluntaria considera los atributos de los empleos informales como los horarios flexibles, el trabajo

independiente, ser su propio jefe como microempresario y el no valorar los beneficios de la seguridad social (1999), esta visión se apoya en los resultados de una encuesta de autoempleados realizada en México, que contestaron a la pregunta del porqué dejaron su último empleo: un 37% de los hombres para ser independientes, y 46% de las mujeres por matrimonio, sobresalen como los porcentajes mayores de ocho tipos de respuesta, de donde se puede desprender que son informales voluntariamente (Maloney, 2004), si bien en el caso de las mujeres no es muy claro. Pero también hay quienes argumentan que la informalidad es involuntaria, originada por los ciclos de la economía (Shapiro, 2017; Camberos y Bracamontes, 2015b; Lustig, 1993 y Alba, 1993), que en su fase descendente reduce la generación de empleos y cuando entra en crisis hace perder millones de puestos de trabajo, situación que obliga a los trabajadores y microempresarios a buscar la informalidad como una vía de subsistencia, mientras se reactiva el mercado laboral, pero cuando esto sucede, ante la competencia de quienes se incorporan por primera vez al mercado con mayor calificación y menor salario, prefieren permanecer en la informalidad.

Los factores que explican la informalidad son variados; al respecto, en un estudio comparativo de Lehman y Muravyev (2012) para países de América Latina y los países de Europa Central, se utilizan los impuestos, la legislación salarial, el seguro del desempleo, la duración del seguro y el grado de sindicalización. En otro trabajo Rei y Bhattacharya (2008) utilizan una gran cantidad y diversidad de variables proxy para acercarse a los factores que explican la informalidad de la economía sombra o economía informal, los que dividen en tres grupo: *a*) Institucionales para medir la calidad como un índice de regulación del mercado de trabajo, un índice de regulación de los negocios, un índice de derechos de los trabajadores, un índice de derechos sociales de las mujeres, un indicador del nivel de democracia política, un conjunto de indicadores de gobernanza, entre otros; *b*) macroeconómicas como el PIB per cápita de 111 países, la relación entre la formación bruta de capital como proporción del PIB; el porcentaje de contribución de la agricultura al PIB, el gasto del gobierno como proporción del PIB, proporción de matrícula en primaria del total de niños en edad de asistir a la escuela, entre otras y *c*) de política como un índice de nivel global tarifario, un índice de libertad de comercio, la relación del comercio total respecto al PIB, la relación inversión extranjera directa respecto al PIB, un índice de la calidad del uso de la política monetaria, entre otras variables.

Maloney (2004), si bien enfatiza sobre los impuestos y los costos laborales por el pago de prestaciones como factores explicativos de la informalidad, posición que aceptan la mayoría de los autores aquí citados de acuerdo con sus hallazgos, considera también como factor explicativo el grado de educación y encuentra una relación inversa entre éste y el índice de informalidad del empleo.

Para nuestra investigación de la informalidad de las entidades de México podemos dividir los factores en dos tipos, *a*) de mercado: PIB per cápita, tasa de desempleo, nivel del salario y tipo de desempleo voluntario o involuntario; *b*) institucionales: impuestos federales y estatales, aportaciones a la seguridad social, pensión y grado de sindicalización. Si bien es cierto que los factores anotados no agotan la explicación de los asociados con la informalidad, toda vez que pudieran agregarse más, como en el caso de los de mercado, el grado de exposición o apertura de la economía al exterior, el nivel de inversión, el nivel de productividad o el grado de competitividad; entre las institucionales desglosar la variedad de impuestos existentes además del impuesto sobre la renta (ISR) y el de nóminas estatales, como también las prestaciones sociales además de las aportaciones a la salud, o también incorporar la gran variedad de factores que contienen los trabajos arriba citados; sin embargo, el problema es que no existen series estadísticas disponibles para todas y cada una de las entidades, para probar la relación entre informalidad y los factores explicativos, como sí pudieran estarlo a nivel nacional.

Explicaciones sobre el funcionamiento del mercado de trabajo

Nos centraremos en dos enfoques que explican el funcionamiento del mercado de trabajo, que servirán para dar mejor cuenta de la causa porque los trabajadores están en la informalidad y con ello abonar a la discusión de si es voluntaria su transición a esa también llamada economía sombra, como lo señala Maloney (2004), o por el contrario, es derivada de una situación involuntaria obligados por las crisis, que es nuestra posición junto con la de Rei y Bhattacharya (2008), ambas arriba anotadas.

Para los clásicos el mercado de trabajo funciona en equilibrio de pleno empleo, si bien consideran la existencia del desempleo voluntario (UV) de aquellas personas que prefieren la utilidad del ocio a la desutilidad marginal

del salario; ya sea porque el mercado no cumple con las expectativas del nivel salarial que el agente espera, por la calidad del empleo a la que aspira, o bien por la localización espacial que dificulta y aumenta sus costos de traslado, entre otras razones.

La visión contraria la sostiene Keynes (1936, 1973), quien partiendo de un nuevo enfoque, señala que el desequilibrio genera el desempleo involuntario (UI), pero no elimina el voluntario, de tal suerte que aumenta el desempleo. Encontró que, en condiciones de desequilibrio del mercado laboral, como el que producen las crisis, es fácil encontrar gente que no trabaja porque no encuentra empleo, está desempleada de manera involuntaria.

¿Cuáles son las implicaciones de uno y otro tipo de desempleo? Cuando predomina el voluntario clásico las presiones sobre el mercado laboral son mínimas, toda vez que son relativamente pocos los buscadores de empleo respecto a las oportunidades que ofrece el mercado. En esta situación el Estado no requiere llevar a cabo políticas de pleno empleo, éste se consigue por la coordinación de oferentes y demandantes a un salario determinado, al grado que los trabajadores pueden decidir abandonar su plaza sabedores que encontrarán una mejor opción y los oferentes estarán dispuestos a pagar un salario mayor para hacerse de los trabajadores requeridos.

Cuando las condiciones son de recesión o crisis, el mercado de trabajo se desequilibra, la oferta supera a la demanda y el desempleo, aun el de los desempleados que eran voluntarios, se convierte en keynesiano, porque la fuente de ingreso, del padre o la madre, del esposo o esposa, que les permitía preferir la utilidad del ocio a la desutilidad del salario, se agota; por ejemplo, el sustento de los estudiantes y las amas de casa desaparece, todos se convierten en desempleados involuntarios, en buscadores de trabajo.

A la luz de esa situación, el mercado requiere con más fuerza la intervención del Estado para regresar al pleno empleo, lo que pudiera agregar rigidez al mercado laboral; sin embargo, a diferencia de lo ocurrido en los años de dominancia del keynesianismo, los gobiernos reaccionan de manera diferente. La regla en el neoliberalismo no es que el Estado genere más empleos, sino más bien que otorgue incentivos a los empresarios para que éstos no se pierdan, sea permitiéndoles reducir la jornada de trabajo y con ello el salario, eliminar algunas prestaciones y por ello disminuir el salario integrado, a pesar de la *Agenda del trabajo decente* (ILO, 2009); como también bajar en algunos casos el cobro de

impuestos y en otros posponer su pago. Todas estas razones son importantes para conocer los tipos de desempleo, pero también evidenciar que ha dado pie a las diferentes modalidades de la informalidad.

Las estimaciones del tipo de desempleo voluntario (U_v) e involuntario (U_i), las realizamos con base en las estadísticas trimestrales de desempleo (U) registradas por la ENOE, disponibles para todas las entidades desde el primer Trimestre del 2005, al segundo Trimestre del 2015, último publicado por el Inegi (2015). Después calculamos la tasa de desempleo de largo plazo o tasa natural de desempleo como un promedio de los 40 trimestres tanto nacional (U^N) como de cada entidad (U_i^N). En seguida se compara cada una de las tasas de desempleo U del último trimestre registrado, que refleja la situación actual del mercado laboral, con la U^N y se aplica la siguiente regla:

- si $U > U^N = U_i$: desempleo keynesiano (involuntario)
- si $U < U^N = U_v$: desempleo clásico (voluntario)
- si $U = U^N = U^E$: desempleo de equilibrio

Cabe decir que estas teorías enfrentan problemas en la realidad que no se ajustan al análisis del esquema clásico y keynesiano, sino que ignoran el problema mayor que enfrentan los mercados laborales de América Latina, que tiende un velo (Tokman, 1992) que impide ver el verdadero problema del desempleo, la informalidad, que se ha acrecentado con las crisis, como en México, razón por la cual la trataremos conjuntamente con los tipos de desempleo clásico y keynesiano.

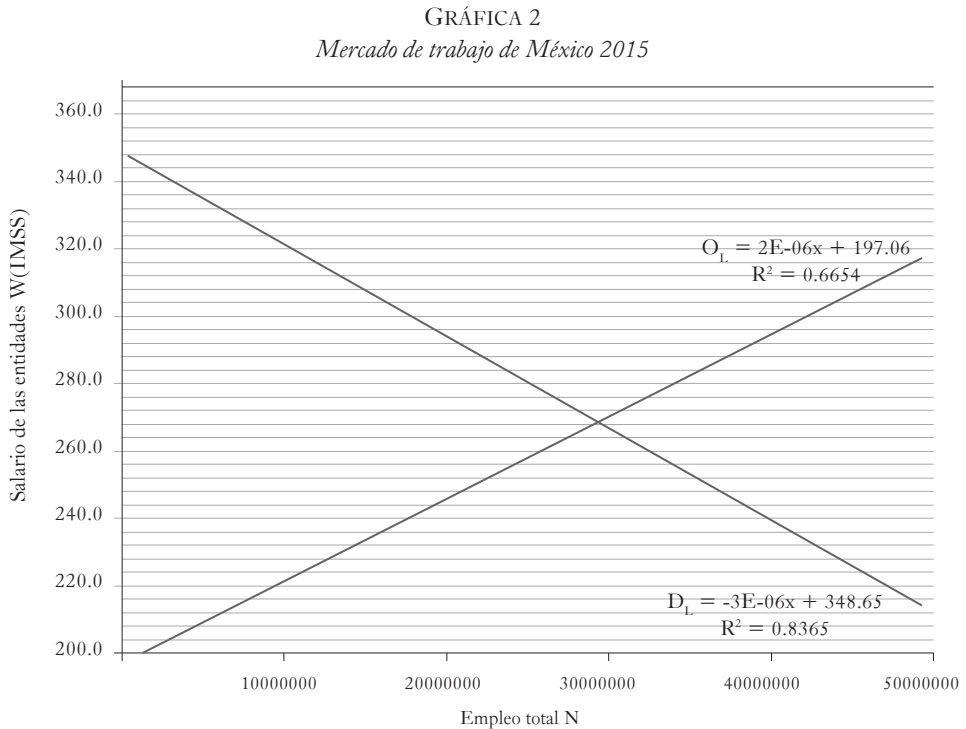
El mercado laboral de las entidades de México

En seguida ofrecemos un panorama actual de lo que constituye el mercado laboral de las entidades de México con base en las tres variables mencionadas: desempleo, informalidad y salario, para ello nos basaremos en el Cuadro 1 que sintetiza la información del último trimestre abril-junio de las variables arriba mencionadas.

El equilibrio del mercado laboral mexicano

Ofrecemos un panorama del empleo (N), suma de todos los empleados de las 32 entidades, cerca de 50 millones y el salario (W) que rige en cada una de las entidades. Para ello utilizamos la Gráfica 2, en la que se observa la relación oferta (OL), que es creciente con W (salario nominal) y demanda de trabajo (DL), que es decreciente con W y cuyo valor de equilibrio resulta aproximadamente de \$268 diarios, que correspondería a un nivel de empleo de alrededor de 30 millones, el resto de la población económicamente activa hasta completar los 50 millones se ocupa a niveles de salario muy bajos, en la informalidad o bien está desempleada.

En la Gráfica 2 aparecen las funciones de oferta y demanda con las cuales fueron construidas las curvas correspondientes, ajustadas con un modelo de regresión lineal.



Fuente: elaboración propia con base en la ENOE, abril de 2015 y modelo de regresión lineal.

Desempleo voluntario, involuntario e informalidad

El nivel de desempleo (U) nacional alcanzó 4.35%; mientras que las entidades registran tasas diferenciadas observándose que 15 de ellas tienen mayores porcentajes de desempleo, en el extremo Tabasco 6%, Nayarit 5.61 y el Estado de México 5.60; en tanto que 17 entidades registran tasas por debajo de la media nacional, destacando Guerrero 1.97%, Yucatán 2.35% y Oaxaca 2.37%. En general, las entidades del sur y sureste de México presentan las tasas más bajas de desempleo, menores al 4%, excepto Tabasco; por el contrario, las tasas más elevadas, cercanas al 5% se localizan en el norte y centro del país, lo que puede implicar que existe un mercado altamente desequilibrado entre oferta y demanda al salario ofrecido, excepto en los estados de Chihuahua y Tamaulipas.

Por tipo de desempleo, el país registra un desempleo calificado como desempleo involuntario (U_i), es decir, la gente desempleada, en su mayoría busca y no encuentra empleo, lo cual indica que el país no se ha recuperado de la crisis del 2009, puesto que antes de ésta registró tasas menores al 3%. Por el lado de las entidades, tomando como referencia su propia dinámica, es decir, la U_i^N , 10 registran este tipo de desempleo U_i , como la Ciudad de México (antes Distrito Federal) y Jalisco, dos de los mercados más grandes, más bien regionales, por su capacidad de atracción de otras entidades contiguas y que presentan el mayor desequilibrio; sin embargo, una gran mayoría de las 22 entidades presentan U_v . El análisis sería incompleto de no considerar la U^N , punto de referencia de la totalidad de las entidades de México, por el hecho real que la población puede moverse hacia cualquier lugar del país en busca de empleo.

Cuando éste es el caso, 19 de las 32 entidades registran desempleo involuntario y 13 el voluntario, reflejando un resultado más interesante: 11 de éstas observan también las mayores tasas de informalidad, excepto Chihuahua y Quintana Roo; pero también muestran los salarios más bajos, excepto Campeche, por el espejismo del petróleo para la entidad, Morelos por su dependencia de la Ciudad de México, Puebla y SLP, resultados que llevan a concluir de manera adelantada que, por un lado, la población prefiere la informalidad que trabajar por un salario menor; mientras que en las restantes entidades, con salarios más altos, la mayoría que el promedio nacional, como en la frontera norte, toman el empleo o se mantienen desocupados abiertamente por no encontrar un puesto que les remunere con un salario, cuando menos igual al que percibe el resto de los trabajadores.

CUADRO 1

Tasas de informalidad, desempleo y salarios por entidad federativa: abril-junio 2015

	Informalidad (%)	U	w	UN	vol/Inv/eq ¹	vol/Inv/eq ²
Nacional	57.81	4.35	268.29	4.31	Inv	inv
Aguascalientes	43.67	4.46	255.00	5.78	vol	inv
Baja California	40.15	4.75	276.00	4.38	inv	inv
Baja California Sur	40.40	4.33	266.00	4.35	vol	inv
Campeche	61.02	2.51	395.00	2.51	eq	vol
Coahuila de Zaragoza	35.07	5.30	287.00	5.86	vol	inv
Colima	54.40	4.46	248.00	4.02	inv	inv
Chiapas	78.84	3.25	237.00	2.46	inv	vol
Chihuahua	36.04	4	265.00	5.12	vol	vol
Distrito Federal	51.28	5.36	390.00	6.11	vol	inv
Durango	55.98	4.80	223.00	5.09	vol	inv
Guanajuato	58.30	4.37	.	4.95	vol	inv
Guerrero	79.50	1.97	242.00	1.79	inv	vol
Hidalgo	71.60	4.05	250.00	4.21	vol	vol
Jalisco	50.13	5.28	258.00	4.46	inv	inv
México	59.28	5.60	292.00*	5.75	vol	inv
Michoacán de Ocampo	71.13	2.79	252.00	3.21	vol	vol
Morelos	66.37	3.16	303.00	3.43	inv	vol
Nayarit	62.08	5.61	225.00	4.11	inv	inv
Nuevo León	36.89	4.94	335.00	5.53	vol	inv
Oaxaca	80.00	2.38	243.00	2.36	inv	vol
Puebla	72.41	3.25	269.00	3.78	vol	vol
Querétaro	45.18	5.02	340.00	5.15	vol	inv
Quintana Roo	47.27	3.68	223.00	3.96	vol	vol
San Luis Potosí	58.25	2.86	272.00	3.31	vol	vol
Sinaloa	50.90	4.33	220.00	4.13	inv	inv
Sonora	45.37	4.93	252.00	5.09	vol	inv
Tabasco	63.66	6.00	264.00	5.48	inv	inv
Tamaulipas	47.32	4.35	275.00	5.68	vol	inv

CUADRO 1 (continuación)
 Tasas de informalidad, desempleo y salarios por entidad federativa: abril-junio 2015

	Informalidad (%)	U	w	UN	vol/Inv/eq ¹	vol/Inv/eq ²
Tlaxcala	73.22	4.73	240.00	5.60	vol	inv
Veracruz de Ignacio de la Llave	68.10	3.58	259.50	3.04	inv	vol
Yucatán	62.33	2.35	216.00	2.66	vol	vol
Zacatecas	66.02	2.81	255.00	4.51	vol	vol

* Pesos diarios.

Promedio norte y sur¹ entidad² país.

Fuente: Inegi, Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, abril-junio 2015.

Una gráfica de 4 cuadrantes muestra más claramente las relaciones mencionadas:

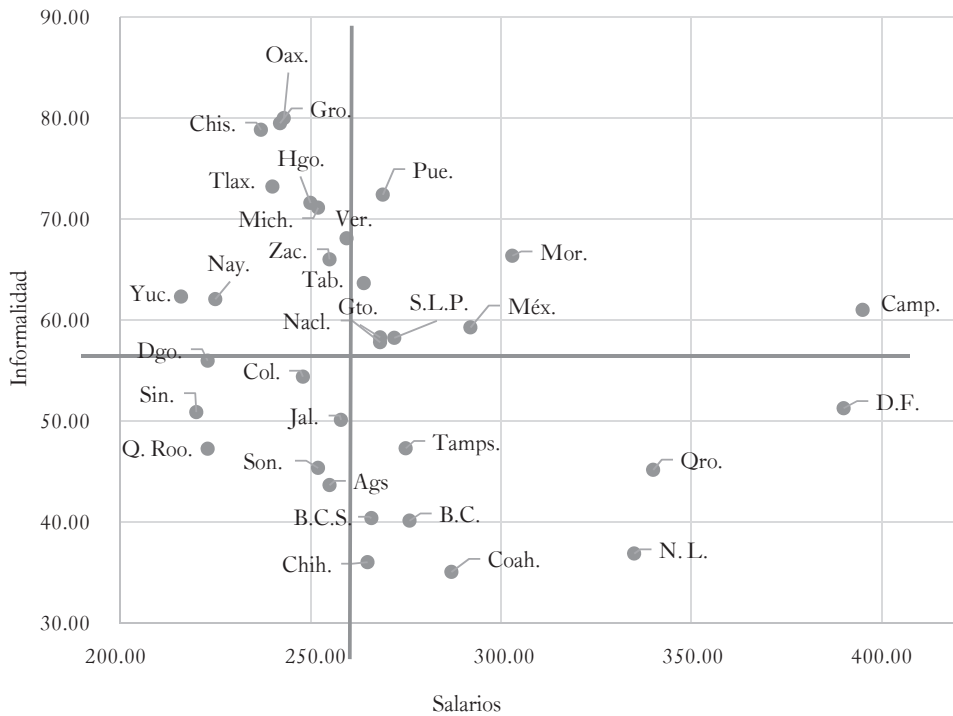
En el primer cuadrante arriba a la izquierda se localizan 12 entidades con el más alto índice de informalidad, por encima del 60% y bajo nivel de ingreso, menor a \$250 diarios, que incluye todas las entidades del sur y sureste mexicano, excepto Quintana Roo, en las que predominan las actividades agropecuarias y tradicionales; pero se le suman Puebla (del centro), Nayarit (del noroeste) y Zacatecas (del norte). En el siguiente cuadrante, en el sentido de las manecillas del reloj, se ubican sólo tres entidades: Morelos y Estado de México con informalidad y salarios un poco por encima de la media, junto con Campeche con el salario más alto, esta última tal vez distorsionada por las actividades petroleras.

En el tercero se encuentran los seis estados de la República con los salarios más altos, en el que destacan cuatro de las entidades de la FNM, con Coahuila como la entidad del menor índice de informalidad nacional, a las que se agregan Querétaro y la Ciudad de México, entidades caracterizadas por la predominancia de actividades tanto industriales como de servicios, que utilizan tecnología moderna, así es calificada, pero también ligadas a actividades con los mercados mundiales. Cabe decir que la situación de estas entidades es la opuesta a las observadas en el primer cuadrante. Por último, tenemos 11 entidades también con bajo índice de informalidad, menores al promedio nacional, con bajos salarios; si bien es cierto, Durango, Sinaloa, Colima y Jalisco registran índices de informalidad superiores al 50 por ciento.

Tipos de informalidad y factores institucionales de las entidades

A pesar de que la informalidad del empleo ha existido, sobre todo en el campo y en los negocios familiares, cuando menos en México a lo largo de prácticamente el siglo XX, hasta 1980 no existían estadísticas oficiales sobre la informalidad (Boswarth, 1998; Almagro, 2008; Camberos y Bracamontes, 2015b). Es hasta el 2005 que en México se adopta oficialmente el concepto de sector informal con fines estadísticos en la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) 2005 (Prieto-ILO-Grupo Delhi, 2010).

GRÁFICA 3
Salarios e informalidad por entidad federativa (abril-junio de 2015)



Es en esta línea de trabajo que Fernández y Almagro (2008) abonan a la conceptualización de la OIT y del Inegi con base en una investigación que ellos

realizaron para el caso de México en la que encuentran nuevos elementos para caracterizar la informalidad; por ejemplo, la relación laboral no sujeta a un horario de trabajo, ni a una jornada, como tampoco a un salario definido, que regularmente resultan por debajo del salario mínimo que exige la ley; así como por la falta de sistemas de seguridad en el trabajo, que garanticen la integridad, la salud y la vida del trabajador dentro del lugar donde labora. Al respecto, diferentes autores dan cuenta de este proceso de informalización del mercado laboral mexicano en las últimas tres décadas (Alba, 1993; Soria, 2001; Fernández y Almagro, 2008; Tello, 2010 y Camberos y Bracamontes, 2015b).

Los datos que recogen el efecto de la crisis más recientes de la informalidad del mercado laboral son, por un lado, Tello (2010), quien estima para el año 2008, en 55% el porcentaje de trabajadores urbanos en empresas formales, pero al margen de toda prestación de ley; por otro lado, en años más recientes la OIT estimó que la informalidad llegaba hasta el 60% (ILO, 2013 y 2011; Inegi 2013b), niveles preocupante, pues ello significa que la mayoría de la población trabajadora se encontraba marginada de los sistemas de seguridad social y con un futuro incierto.

Por lo tanto, la informalidad a pesar de parecer una solución para trabajadores desplazados por los efectos de las crisis que se han sucedido en nuestro país a lo largo de las cuatro décadas, sino fuera porque deja desamparados al trabajador y su familia de los beneficios de un sistema de salud, otro tipo de prestaciones y de una pensión que garantice su futuro, razón por la cual nos detendremos a analizar el tipo de informalidad existente en las entidades de México, con base en el Cuadro 1. Consideramos los factores institucionales básicos para calificar la informalidad institucional como el no pago de impuestos, falta de afiliación a un sistema de salud, pertenecer a un sistema de pensiones que toman en cuenta la mayoría de los autores arriba señalados y en México, principalmente, la Secretaría de Hacienda (SHCP, 2016), el IMSS (2015), la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (2016), y la OIT (2014). Agregamos la sindicalización como un factor institucional más, porque reduciría la informalidad. Aclaremos que el dato de no pagan impuestos lo deducimos de la población que labora en el sector informal, porque es la que tradicionalmente se reconocía como informal, justamente por no pagar impuestos.

El primer aspecto a destacar del Cuadro 2, es que el 57.81% de los trabajadores en México están en la informalidad, cifra similar a la de Argentina,

que registraba en el 2009, 52%, más cerca de 6 puntos porcentuales de trabajo doméstico; en tanto que los informales en Brasil, definidos como los sin contrato más los autoempleados llegó al 40% en el 2009.

En lo que se refiere a las entidades, la columna 3 (no pagan ISR), importante por cuestiones recaudatorias, nos muestra que en el país, poco menos de la mitad, 27.4% no pagan ISR; si bien en entidades con altos índices de informalidad, como México y la Ciudad de México, la mayoría de los empleados lo son por no pagar impuestos, 61% y 59%, respectivamente.

Un segundo resultado a considerar en la columna 6 (inf x pen), que está relacionado más bien con el futuro del trabajador mismo, es que la mayor informalidad de las entidades está en no contar con un sistema de pensiones, siendo Chiapas (63.10%), Oaxaca (58.3%) y Guerrero (poco más del 50%), las entidades con la mayor proporción de empleados en esa situación y en donde existe el mayor riesgo de caer en pobreza extrema al final de su vida laboral; mientras que Coahuila (13.99%), Nuevo León (14.85) y la Ciudad de México (19.13%) ofrecen el panorama más previsor de todas las entidades.

En este aspecto pudiera esperarse elevado índice de correlación entre entidades con mayor porcentaje de sindicalización y menor de informalidad por pensión y viceversa; sin embargo, los resultados del Cuadro 1 no apoyan tal suposición. Durango (11.5%), Baja California Sur (11.3%) y Nayarit (9.1%) muestran los mayores índices de sindicalización, junto con la Ciudad de México, pero no los menores en informalidad por pensión; mientras que dos de las tres entidades que registraron la menor informalidad, que anotamos anteriormente, no muestran los mayores índices de sindicalización. Probaremos con mayor generalidad estos resultados una vez que apliquemos los modelos econométricos.

La informalidad por no pertenencia a un sistema de salud es de menor porcentaje a los dos mencionados anteriormente y representó el 22.73% a nivel nacional, si bien en la última década se redujo a ese porcentaje con la creación del sistema del seguro popular, que dio cabida a millones de informales quienes carecían de atención médica. Aunque Puebla y Michoacán, con poco más del 31%, y el Estado de México con 28%, presentan la mayor proporción de habitantes sin servicio médico, estados con altas concentraciones de población, que pudieran explicar esa carencia de atención en salud; en tanto que entidades de baja densidad como Colima, Campeche y San Luis Potosí muestran los menores porcentajes de carencia.

CUADRO 2
*Tipos de informalidad en las entidades de México**

	tasaInf** %	Sec.Infor* %	No pagan Isr** (%)	Inf × salud (%)***	Inf × pen (%)***	Sindicalización (%)(+)
Nacional	57.81	27.2	27.20	22.73	34.69	10.3
Aguascalientes	43.67	22.64	22.64	16.03	26.48	8.5
BC	40.15	19.89	19.89	22.34	25.44	3.2
BCS	40.40	16.97	16.97	15.95	24.13	11.3
Campeche	61.02	26.65	26.65	11.79	46.15	8.7
Coahuila	35.07	20.22	20.22	18.13	13.85	8.5
Colima	54.40	19.22	19.22	13.43	32.14	7
Chiapas	78.84	23.49	23.49	20.24	63.10	4.6
Chihuahua	36.04	15.36	15.36	18.26	23.56	5.3
Cd. México	51.28	30.03	30.03	26.00	19.13	49.1
Durango	55.98	23.92	23.92	18.95	29.00	11.5
Guanajuato	58.30	28.07	28.07	18.39	40.60	7.3
Guerrero	79.50	33.42	33.42	27.16	50.30	8.3
Hidalgo	71.60	35.15	35.15	19.78	49.98	7.4
Jalisco	50.13	23.29	23.29	24.26	26.93	4.6
México	59.28	35.98	35.98	27.68	29.40	5.5
Michoacán	71.13	31.94	31.94	31.12	43.76	
Morelos	66.37	34.70	34.70	22.10	41.69	7.6
Nayarit	62.08	26.41	26.41	21.17	35.14	9.1
Nuevo León	36.89	20.42	20.42	16.16	14.99	7.4
Oaxaca	80.00	32.41	32.41	22.61	58.31	6.8
Puebla	72.41	27.86	27.86	31.53	42.18	4.9
Querétaro	45.18	19.88	19.88	18.07	36.04	5.9
Quintana Roo	47.27	20.68	20.68	20.59	26.09	4.7
SLP.	58.25	24.05	24.05	12.38	45.12	7.1
Sinaloa	50.90	21.33	21.33	15.94	27.59	8
Sonora	45.37	22.06	22.06	17.75	21.49	7
Tabasco	63.66	28.71	28.71	20.79	46.83	5.9
Tamaulipas	47.32	21.04	21.04	19.07	26.08	7.9

CUADRO 2 (continúa)
Tipos de informalidad en las entidades de México*

	tasaInf** %	Sec.Infor* %	No pagan Isr** (%)	Inf × salud (%)***	Inf × pen (%)***	Sindicalización (%)(+)
Tlaxcala	73.22	39.46	39.46	23.21	48.19	6.7
Veracruz	68.10	25.28	25.28	26.92	41.47	6.7
Yucatán	62.33	32.25	32.25	16.11	38.80	4.6
Zacatecas	66.02	25.20	25.20	17.21	48.94	7.1

* Datos del 2o. Trim. del 2015.

** Estimación de acuerdo con la definición del Inegi 2016.

*** Es el (%) de población que no tiene atención de salud de ningún tipo. Se refiere a los que no tienen ningún sistema de pensión, aunque tengan atención de salud del Seguro Popular y de la SSA.

(+) Tomado de Zepeda (2009), los datos son de 2008, no encontramos datos por entidad confiables más.

Fuente: Estimaciones propias con base en ENOE (2015) e Inegi, Cuadro 5.1 de *Anuario Estadístico y Geográfico por Entidad Federativa*.

Para dimensionar estos resultados hay que considerar que en Colombia los informales por pensión y salud alcanzaron 55.4% en 2014 de las 11 áreas metropolitanas (Rodríguez, 2016), poco menos que el 57% que conjuntamente representaban los dos tipos de informalidad en México en el 2013.

Una última forma de mostrar la informalidad y probar cuales factores son los determinantes, si los de mercado o los institucionales, es acudiendo a la estadística y la econometría, lo que haremos enseguida.

Aplicación de un modelo con MCO para probar las hipótesis

Utilizaremos métodos paramétricos para probar primero si la informalidad es mayormente voluntaria o involuntaria, por medio de correlaciones entre todas las variables, construyendo una variable artificial que recoge la visión clásica y keynesiana del desempleo denominada relación voluntaria/involuntaria estimada en la última columna del Cuadro 1 *supra*; luego con un modelo econométrico Mínimos Cuadrados Ordinarios probamos la hipótesis: los factores de mercado explican la informalidad en las entidades de México y la segunda hipótesis: son los factores institucionales los que determinan la informalidad.

El modelo econométrico

El modelo será probado en tres etapas, con dos hipótesis por medio de las variables proxy como se indica a continuación: Primero para probar la hipótesis que son las variables de mercado (ecuación 1) las que explican la informalidad: utilizamos ln para el PIB per cápita y el salario, con signo negativo esperado; la relación voluntaria/involuntaria, con signo positivo, lo cual confirmaría que la informalidad es voluntaria. La otra variable de mercado, la tasa de desempleo, tendrá un signo esperado positivo. En una segunda etapa (ecuación 2), se agregarán los impuestos, separadamente del resto de las variables institucionales, para analizar el impacto de éstos, a los que se les atribuye, de acuerdo con la literatura revisada, el efecto positivo en la informalidad. Igualmente probaremos la consistencia de las variables de mercado como explicativas, en comparación con los resultados de la primera etapa. En la tercera se incorporan el resto de las variables institucionales (ecuación 3), como la falta de atención a la salud, la no contribución al sistema de pensiones, que deberán estar relacionadas positivamente con la informalidad y el grado de sindicalización, que se supone contribuye a la formalidad; por lo tanto se espera una relación negativa con la informalidad. Revisaremos si mantienen su consistencia las primeras, o si serán las institucionales las que determinen la incidencia de la informalidad en las entidades de México, la que por tanto confirmaría que es voluntaria.

El modelo utilizado es del tipo recomendado por la gran mayoría de los autores reconocidos como Cameron y Trivedi (2010), Green (2008), Gujarati (2000) y Johnston (1984).

$$Inf_{ij} = \alpha_0 + \sum_{ij} \beta_i X_{ij} + Div + \varepsilon_{ij} \quad \text{con } \alpha, \beta > 0 \quad (1)$$

$$Inf_{ij} = \alpha_0 + \sum_{ij} \beta_i X_{ij} + Div + \varphi_1 Z_{i1} + \varepsilon_{ij} \quad \text{con } \alpha, \beta, \varphi > 0 \quad (2)$$

$$Inf_i = \alpha_0 + \sum_j \beta_j X_{ij} + Div + \varphi_1 Z_{i1} + \sum_n \lambda_n Kin + \varepsilon_{ij} \quad \text{con } \alpha, \beta, \varphi, \lambda > 0 \quad (3)$$

Definidas las variables como:

Inf_i . Índice de informalidad de la entidad $i = 1, \dots, 32$ para un solo año

- X_{ij} . Conjunto de variables de mercado $j = 1, 2, 3$:
 a) PIB per cápita de la entidad,
 b) salario por día y c) tasa de desempleo
- Div . Variable dummy para tipo de empleo voluntario/involuntario en cada entidad
- Z_{i1} . (%) de empleados que no pagan impuestos en cada entidad.
- Kin . Conjunto de variables institucionales $n = 1, 2, 3$:
 a) (%) de la población ocupada en cada entidad sin servicio de salud,
 b) (%) de la población sin fondo de pensiones y c) (%) de sindicalización.
- ε_{ij} . Error estocástico.

Finalmente, es importante agregar que aplicamos el método de corte transversal, por la dificultad de encontrar más de una observación en el tiempo para todas y cada una de las entidades que pudiera hacerlas comparables.

Las fuentes de información

Para completar este trabajo hubo que acudir a una diversidad de fuentes de información para las 32 entidades, cuyos datos se registran en los cuadros 1, 2 y el Anexo, mismas que a continuación señalamos.

1. Los índices de empleo formal e informal fueron obtenidos de la ENOE (Inegi, 2005-2015)
2. **Variables de mercado:** *a)* El PIB de las entidades se obtuvo de las estadísticas del Inegi (2005-2015); *b)* los salarios mínimos base determinados por el IMSS fueron tomados de la ENOE (Inegi, 2º. Trimestre del 2015); *c)* las tasas de desempleo de las entidades de la ENOE (Inegi, 2º. Trimestre, 2015; *d)* la dummy desempleo voluntario/involuntario fue construida con base en su conceptualización arriba explicada y adopta valores 1 desempleo voluntario y 0 desempleo involuntario.
3. **Variables institucionales:** *a)* Impuestos. a.1) ISR (%) de población que no paga, se consideró como tal el índice de trabajadores en el sector informal que registra la ENOE (Inegi, 2015); a.2) impuesto estatal (IEF), que representa índice de esfuerzo fiscal de las entidades respecto al promedio de recaudación del impuesto de nóminas, que es la fuente más importante de recaudación de las entidades y a.3) el impuesto estatal denominado índice de uso de la poten-

cialidad fiscal (IUPF) referido a la proporción de recaudación del impuesto a las nóminas respecto al total que pueda obtenerse, tomado de Bonet y Rueda del Banco Interamericano de Desarrollo (BID, 2017); *b*) % de población sin servicio de salud; *c*) porcentaje de población sin fondo de pensión, que son consideradas como las dos factores institucionales que más explican la informalidad y es en los que se ha centrado el programa de formalización que anunció la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS) (2016) ambos tomados de *Anuario Estadístico e Informático por Entidad Federativa*, Cuadro 5.1 (Inegi, 2015) y *d*) porcentaje de sindicalización, considerado como un factor de rigidez del mercado que contribuye a la informalidad, tomado de Zepeda (2009).

La correlación entre las variables

Inicialmente mediremos la correlación entre las variables de mercado para probar que no existe multicolinealidad entre las variables explicativas, si los valores de la matriz son menores a 0.8; tal y como lo recomiendan Cameron y Trivedi (2010), Green (2008) y Gujarati (2000). Los resultados del Cuadro 3a muestran coeficientes por debajo de 0.8, excepto entre tasa de desempleo y la dummy vol/inv con -0.8686 muestra de una fuerte correlación negativa, esto significa que el desempleo es bajo porque la informalidad es alta, que pudiera ser indicativo que el desempleo es involuntario.

CUADRO 3A
Matriz de Correlaciones entre variables de mercado

	Inpibcap	Insal	tasades	volinv
Inpibcap	1.0000			
Insal	0.7059	1.0000		
tasades	0.2705	0.2017	1.0000	
volinv	-0.2802	-0.1373	-0.8686	1.0000

Fuente: estimaciones propias con base en cuadros 1, 2, Anexo y Stata 13.

Enseguida, medimos la correlación entre todas las variables: las 4 de mercado y las otras 4 institucionales, esto se muestra en el Cuadro 3b en el que se observa que entre las institucionales no existe alta colinealidad, ni de éstas con

las de mercado; por lo tanto podemos esperar estimaciones más robustas con las regresiones que realizaremos como siguiente punto.

CUADRO 3B
Matriz de Correlaciones entre variables de mercado e institucionales

	Inpibcap	lnsal	tasades	volinvr	nopaga~	salud	pensión	sind7
Inpibcap	1.0000							
lnsal	0.7086	1.0000						
tasades	0.2440	0.1964	1.0000					
volinv	-0.2559	-0.1307	-0.8627	1.0000				
nopaganisr	-0.3508	-0.0889	-0.2340	0.2631	1.0000			
salud	-0.4368	0.0111	0.0773	0.0867	0.4729	1.0000		
pension	-0.4706	-0.3085	-0.6072	0.6269	0.5507	0.1431	1.0000	
sind7	0.3380	0.4885	0.2148	-0.2152	0.1156	0.1513	-0.2666	1.0000

Fuente: estimaciones propias con base en cuadros 1, 2, Anexo y Stata 13.

Aplicación del modelo con las variables de mercado

Inicialmente consideramos sólo las variables de mercado en la regresión cuyos resultados se muestran en el Cuadro 4a, en el que podemos comprobar que los coeficientes son diferentes a cero $F = 7.29$ y $\text{prob} > F 0.0000$, los signos son los esperados para el PIB y estadísticamente significativa al 5%; mientras que el resto no son estadísticamente significativos y el signo de la dummy vol/invol es positivo, lo cual significa que la informalidad es voluntaria.

CUADRO 4A
Relación informalidad con variables de mercado

tasainf15	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
Inpibcap	-13.40002	5.164309	-2.59	0.015	-24.01541	-2.784635
lnsal	9.240714	18.7649	0.49	0.627	-29.3311	47.81252
tasades	-2.564999	3.35337	-0.76	0.451	-9.457949	4.327951
volinv	6.935262	7.447047	0.93	0.360	-8.372363	22.24289
_cons	169.1042	73.36839	2.30	0.029	18.2933	319.9151

Núm. de obs = 30 $F(4, 26) = 7.29$ Prob > F = 0.0004 Adj R-squared = 0.456

Fuente: estimaciones propias con base en cuadros 1, 2, anexo y stata 13.

Aplicación del modelo con las variables de mercado y los impuestos

Agregamos a las variables de mercado los impuestos, éstos son inherentes a la actividad económica misma, pero también es aceptado que son uno de los factores que más contribuye, como lo hemos visto, a incrementar la informalidad, veamos qué ocurre en el caso de las entidades de México. Los resultados registrados en el Cuadro 4b muestran el fuerte efecto de los impuestos, relacionados positivamente con la informalidad, como se esperaba y con elevada significación estadística, elevando los valores de F y la $R^2 = 0.7378$ ajustada por los grados de libertad; sin embargo, los factores de mercado pierden significancia, si bien es cierto que el PIB mantiene su relación negativa con la informalidad e igual que el salario y la tasa de desempleo, como se esperaba; en tanto que la dummie mantiene el signo positivo en señal de consistencia de la informalidad voluntaria.

CUADRO 4B

Relación informalidad con variables de mercado e impuesto sobre la renta

tasainf15	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
lnpibcap	-5.306813	3.889087	-1.36	0.185	-13.31654	2.702911
lnsal	-8.439284	13.43872	-0.63	0.536	-36.11684	19.23828
tasades	-1.889816	2.331967	-0.81	0.425	-6.692593	2.91296
volinv	5.445785	5.178653	1.05	0.303	-5.219851	16.11142
nopaganisr	1.25165	.2327457	5.38	0.000	.7723009	1.730999
_cons	138.0237	51.27389	2.69	0.012	32.4231	243.6242

Núm de obs = 31 $F(5, 26) = 17.88$ Prob > F = 0.0000 Adj R-squared = 0.7378

Fuente: estimaciones propias con base en cuadros 1, 2, anexo y stata 13.

La inclusión de las variables institucionales para explicar la informalidad

Probaremos el modelo con todas las variables y analizaremos cuales explican mejor la informalidad y corroboraremos si ésta es voluntaria u obligada por el cobro de impuestos prestaciones, pensiones y la sindicalización.

Los resultados registrados en Cuadro 4c dan cuenta del impacto de las variables institucionales en la determinación de la informalidad, además de los impuestos el resto de las variables se relacionan positivamente con la informali-

dad, como se esperaba y con elevada significación estadística, elevando los valores de F y la $R^2 = 0.9434$ ajustada por los grados de libertad; sin embargo, el PIB pierde significancia, si bien es cierto que cambia su relación a positiva con la informalidad, lo cual significa que en presencia de los factores institucionales el PIB pierde importancia en la determinación de la informalidad; en tanto que el salario cambia su signo a negativo; mientras que la dummie cambia el signo a negativo, lo cual pudiera implicar que las presiones institucionales obligan a que el trabajador se haga informal involuntariamente.

CUADRO 4C

Relación informalidad con variables de mercado, impuesto e institucionales

tasainf15	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
lnpibcap	1.562003	2.254275	0.69	0.496	-3.126018	6.250025
lnsal	-18.1426	7.172311	-2.53	0.019	-33.05824	-3.226965
tasades	-1.502145	1.159187	-1.30	0.209	-3.912806	.9085158
volinv	-1.587132	2.579765	-0.62	0.545	-6.952046	3.777782
nopaganisr	.4837919	.1380694	3.50	0.002	.1966609	.7709229
salud	.6483257	.1897934	3.42	0.003	.2536288	1.043023
pension	.757393	.078361	9.67	0.000	.5944323	.9203537
sind7	.2101725	.0922792	2.28	0.033	.0182674	.4020776
_cons	91.30972	27.59378	3.31	0.003	33.92531	148.6941

Núm de obs = 31 $F(8, 21) = 61.97$ Prob > F = 0.0000 Adj R-squared = 0.9439

Fuente: estimaciones propias con base en cuadros 1, 2, Anexo y stata 13.

Un asunto pendiente por tratar, que se presenta cuando se utiliza información proveniente de elementos heterogéneos, como son las entidades de México, es el problema de la heterocedasticidad, que se detecta en las regresiones cuando los errores de las estimaciones de la mayoría de las variables son elevados y las R^2 mayores a 0.9. Si bien sólo 3 de 8 de los parámetros estimados presentan errores superiores al 5%, para probar que la estimación conjunta no presenta este problema, suelen recomendarse varias pruebas (Cameron y Trivedi (2010). Utilizaremos la de Breusch-Pagan en sus 3 versiones, cuyos resultados mostramos a continuación.

Breusch-Pagan clásica

Ho: Constant variance

Variables: fitted values of tasainf15

chi2(1) = 3.26

Prob > chi2 = 0.0708

N*R²

chi2(1) = 3.69

Prob > chi2 = 0.0548

Prueba F

F(1 , 28) = 3.92

Prob > F = 0.0575

Los resultados de las tres pruebas, con un error alrededor del 5%, demuestran que no existe heterocedasticidad que pueda quitarle solidez a los resultados; por una parte el modelo confirmó que el desempleo es involuntario en las entidades de México, parte de éstos se convierten a la informalidad y por otra parte, lo hace orillado por factores institucionales, lo que se muestra al quitarle poder explicativo a los factores de mercado, en consecuencia, la informalidad no es del todo voluntaria, como encontró Maloney (2004), sino que es una mezcla de ambos tipos de factores de mercado e institucionales.

Conclusiones

La investigación aquí presentada se refiere a los factores que explican la informalidad en las entidades de México. Para ello, una vez analizados diferentes enfoques de la informalidad, en este trabajo adoptamos la definición de economía informal, toda vez que considera no sólo a los trabajadores del sector infor-

mal, sino que incluye también a aquellos que laboran en la economía formal. La informalidad es considerada como un problema por varias razones, por el lado del trabajador, los ingresos precarios que perciben, la falta de protección social permanente en la que viven junto con sus familias y un futuro incierto por no ser parte de un sistema de pensiones. Por el lado de las empresas, son consideradas de baja productividad porque no pueden conseguir trabajadores altamente calificados, debido a que ofrecen salarios bajos y, por último, el Estado se ve privado de los ingresos del impuesto sobre la renta principalmente, que constituye la base de su política económica y social.

En esta investigación se consideran dos posiciones sobre el origen de la informalidad, una que es voluntaria, toda vez que le permite al trabajador gozar de su propio tiempo y no tener patrón; la segunda que es involuntaria porque el trabajador se ve orillado, obligado por las circunstancias del mercado en crisis que lo deja sin empleo, a buscar la informalidad, por lo tanto la decisión del trabajador de convertirse en informal es involuntaria.

En el trabajo también se pone a prueba los factores que explican la informalidad: de mercado, entre los que se incluye el PIB per cápita, el salario, la tasa de desempleo y una variable dummy, compuesta por la relación voluntario/involuntario del tipo de desempleo; institucionales: impuestos, servicio de salud, pensión y sindicalización.

La relación de las variables de mercado por destacar es la del empleo, el salario y la informalidad. Al respecto, la investigación muestra que 19 de las 32 entidades registran desempleo involuntario y 13 el voluntario, éstas ubicadas principalmente en el sur-sureste mexicano, pero el resultado más interesante es que once de éstas observan también las mayores tasas de informalidad; pero muestran los salarios más bajos, resultados que llevan a concluir de manera adelantada que, por un lado, la población prefiere la informalidad que trabajar por un salario menor.

De la informalidad y las variables institucionales, el primer aspecto a destacar es que 57.81% de los trabajadores en México están en la informalidad, de los cuales, poco más de la mitad, 27.4% no pagan ISR; si bien en entidades con altos índices de informalidad, como el Estado y la Ciudad de México, la mayoría de los empleados lo son por no pagar impuestos, 61% y 59%, respectivamente. Un segundo resultado a considerar, que está relacionado más bien con el futuro del trabajador mismo, es que la mayor informalidad de las entidades está en no

contar con un sistema de pensiones 34.69%, siendo Chiapas 63.10%, Oaxaca 58.3% y Guerrero con poco más del 50%, las entidades con la mayor proporción.

La informalidad por no pertenencia a un sistema de salud representó el 22.73% a nivel nacional. Aunque Puebla y Michoacán, con poco más del 31%, y el Estado de México con 28%, presentan la mayor proporción de habitantes sin servicio médico, mientras que Colima, Campeche y San Luis Potosí muestran los menores porcentajes de carencia.

Se utilizó un modelo econométrico MCO para probar si la informalidad era voluntaria y explicada por los factores de mercado. Los resultados fueron consistentes. Primero considerando las variables de mercado, sólo el coeficiente del PIB per cápita es estadísticamente significativo al 5% y tiene el signo esperado (-); la *dummie* vol/invol, positivo, lo cual significa que la informalidad es voluntaria.

Segundo, cuando son incluidas las variables institucionales, éstas se relacionan positivamente con la informalidad, como se esperaba y con elevada significación estadística, elevando los valores de F y la $R^2 = 0.9434$ ajustada por los grados de libertad; sin embargo, el PIB pierde significancia, si bien es cierto que cambia su relación a positiva con la informalidad, lo cual significa que en presencia de los factores institucionales el PIB pierde importancia en la determinación de la informalidad; en tanto que el salario cambia su signo a negativo; mientras que la *dummie* cambia el signo a negativo, lo cual pudiera implicar que las presiones institucionales obligan a que el trabajador se haga informal involuntariamente.

En conclusión, si el desempleo es involuntario, parte de los trabajadores se convierten a la informalidad para poder subsistir y otra parte lo hace orillado por factores institucionales, tal y como lo muestra el modelo, toda vez que al incluirlos, reducen el poder explicativo a los factores de mercado en las entidades de México; en consecuencia, la informalidad no es del todo voluntaria, como encontró Maloney (2004), sino que es una mezcla de ambos tipos de factores de mercado e institucionales.

Bibliografía

- Alba, F. (1993). "El mercado de trabajo: cambios en el modelo de absorción de la fuerza laboral. México auge, crisis y ajuste", en: C. Bazdrech, *et al.*, *El Trimestre Económico*, FCE Lecturas, núm. 73, México, pp. 179-200.

- Baker, A. (2017). “Economic Institution and Informality”, en *Shaping the Developing World*, Boulder, Estados Unidos, en línea.
- Betranou, Fabio y Luis Casanova (2015). *Las instituciones laborales y el mercado de trabajo en Argentina*, OIT, Buenos Aires, en línea.
- Boswarth, B. (1998). *Productivity Growth in Mexico*, reporte núm. 1732-ME, Banco Mundial, Washington.
- Camberos M. y J. Bracamontes (2015a). “Las crisis económicas y sus efectos en el mercado de trabajo, en la desigualdad y en la pobreza de México”, *Contaduría y Administración*, 60 (S2) pp. 219-249, en línea: [www.sciencedirect.com ww.cya.unam.mx/index.php/cya](http://www.sciencedirect.com/ww.cya.unam.mx/index.php/cya)
- (2015b). “La caída de los salarios en México 1980-2010: la productividad y la informalidad como explicación”, *Equilibrio económico, Revista de Economía, Política y Sociedad*, vol. 11 (2) Semestre julio-diciembre, núm. 40, pp. 169-194.
- Cameron, A. Colin y Trivedi, K. Pravin (2010). *Microeconometrics Using Stata*, Stata press, College Station, Texas.
- Estevão Marcello e Irineu de Carvalho Filho, “Institutions, Informality, and Wage Flexibility: Evidence from Brazil”, *IMF-Working Papers*, WP/12/84, Washington, D.C.
- Fernández, O. y Almagro F. (2008). “Caracterización de la ocupación del sector informal en México”, *Boletín del sistema Nacional de Estadística Geografía e Informática*, 1(1), pp. 3-16.
- Greene, W. (2001). *Econometric Analysis*, Prentice Hall, Nueva York.
- Gujarati, O. (1997). *Econometría*, McGraw Hill, México.
- ILO (2012). *Global Trends: Employees*. Geneveve: Department of Statistic, International Labour Organization, http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@dgreports/@dcomm/@publ/documents/publication/wcms_171571.pdf [Recuperado el 12 de marzo del 2013]
- (2011). *Statistical update on employment in the informal economy*, Geneve: Department of Statistic, International Labour Organization, disponible en http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/dgreports/stat/documents/presentation/wcms_157467.pdf [Recuperado el 12 de marzo del 2013].
- (2009). *World of Work Report 2009: The Global Jobs Crisis and Beyond*, Geneve: International Institute for Labour Studies, http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/dgreports/dcomm/documents/publication/wcms_11838pdf [Recuperado el 20 de septiembre, 2010].
- IMSS (2015). *Ley del Seguro Social*, en <http://www.imss.gob.mx>, [recuperada 15 octubre, 2015]

- Inegi (2016). *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE)*, 4 trimestre, Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, México.
- Inegi (2016). *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, 1er. trim*, México.
- (2015a). *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE)*, 2 trimestre, Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, México.
- (2015b). BIE, PIB de las entidades de México 205-2013, Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, México.
- (2013). *Población ocupada en el sector informal, 2005-2010*. México: Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, México.
- Johnston, J. (1984). *Econometric Methods*, Mc. Graw Hill, Nueva York.
- Keynes, J. (1973) *Teoría general del empleo, el interés y el dinero*, FCE, México.
- Jiménez Restrepo Diana Marcela (2012). “La informalidad laboral en América Latina: ¿explicación estructuralista o institucionalista?”, *Cuadernos de Economía*, vol.31 núm. 58, Bogotá, julio-diciembre.
- Lehmann Hartmut y Alexander Muravyev (2012). “Labor Market Institutions and Informality in Transition and Latin American Countries”, *IZA Discussion Paper*, núm. 7035, Munchen.
- Lustig, N. (1993). “El efecto social del ajuste”, en C. Bazdrech, *et al.*, *El Trimestre Económico* (México auge, crisis y ajuste), México, pp. 201-238.
- Maloney William F. (2004). “Informality Revisited”, *World Development*, 32, núm. 7, Banco Mundial, Washington, D.C., pp. 1159-1178.
- (1999). “Does Informality Imply Segmentation in Urban Labor Markets? Transition Evidence from Sectoral Transitions in Mexico”, *World Bank Economic Review*, 13, pp. 275-302.
- Negrete Prieto Rodrigo (2010). *El empleo informal en México visto bajo el esquema conceptual OIT-Grupo de Delhi*, OIT-Grupo de Delhi.
- OIT (2014). *El empleo informal en México: situación actual, políticas y desafíos*, Oficina Regional para América Latina y El Caribe, México.
- Rodríguez Parra, Jorge Andrés (2016). “Las instituciones y su efecto en la informalidad laboral para las 13 áreas metropolitanas de Colombia,” *Tesis de maestría*, Universidad Nacional de Colombia, Bogotá.
- Shapiro, A.F. (2017). *Institutions, Informal Labor Markets, and Business Cycle Volatility*, en línea: <http://www.jstor.org/stable/24570866>. Consultado 26 dic. 2016.
- STPS (2016). *Programa de formalización del empleo*, México, en línea <https://www.forbes.com.mx/mexico-29-millones-personas-empleos-informales/#gs.N7HHSE4>, consultado 29 de marzo 2017

- SHCP (2013). *Fomentando la formalidad laboral en todo el territorio nacional*, Nota técnica, Gobierno de México, México.
- Rei, Diego y Manas Bhattacharya (2008). *The Impact of Institutions and Policy on Informal Economy in Developing Countries An econometric exploration*, Working Paper, núm. 84; Policy Integration and Statistics Department, International Labour Office Geneva.
- Soria, V. (2001). “El mercado de trabajo en Brasil y México a la luz de la integración internacional y la crisis financiera” en *Comercio exterior*, BNCE, México.
- Tello Carlos (2010). *Sobre la desigualdad en México*, Universidad Nacional Autónoma de México, México.
- Tokman, V. (2001). “Las relaciones entre los sectores formal e informal. Una exploración sobre su naturaleza”, *Revista Economía*, vol. 24, núm. 48, PUCP, Lima, pp. 17-74.
- (1992). *Beyond Regulation*, Edición Lynne Rienner, Estados Unidos.

La sustitución entre trabajo formal, capital y trabajo informal en el sector manufacturero mexicano 2004-2014

Miguel Cruz Vázquez

El objetivo de este trabajo es analizar la sustitución entre el trabajo formal, representado por aquel que cuenta con prestaciones extrasalariales, el trabajo informal, representado por aquel que no cuenta con prestaciones extra salariales, y el capital, en el sector manufacturero mexicano, durante el período 2004-2014. La metodología utilizada es la estimación de un modelo translogarítmico de datos panel que utiliza información de las 282 clases industriales que componen el sector manufacturero mexicano para tres factores productivos, trabajo formal, trabajo informal y capital, provenientes de los Censos Económicos 2004, 2009 y 2014 del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi). Los resultados obtenidos muestran que las empresas manufactureras sustituyen significativamente trabajadores informales por capital y en menor medida trabajadores formales por capital y, adicionalmente, que el trabajo formal y el trabajo informal casi no son sustitutos entre sí.

Palabras clave: industria manufacturera, sustitución, trabajo informal, trabajadores, capital.

Introducción

Uno de los aspectos más preocupantes del mercado laboral durante los últimos años en los países de América Latina ha sido el desplazamiento del empleo formal por el empleo informal, así como la relación de este fenómeno con las rigideces del mercado laboral, particularmente los costos extrasalariales (BID: 2010:29-39; Montes Rojas y Santamaría, 2017; Heckman y Pagés, 2000, 2004).

En los países en desarrollo Kugler (2004) señala la pérdida importante de productividad que sufren las empresas que emigran a la informalidad con el fin

de permanecer discretas ante las autoridades fiscales y laborales y poder operar al margen de las regulaciones empresariales vigentes y sin registros de alta ante la autoridad hacendaria; Cota Yáñez y Navarro Alvarado (2015) así como Ramales Osorio y Díaz Oledo (2005) mencionan los problemas de productividad que afectan a los países de América Latina, derivados de la reglamentación laboral, que junto con las erróneas políticas macroeconómicas y la necesidad de los desempleados de contar con una alternativa de subsistencia, han propiciado la reducción de los empleos formales generados y el excesivo crecimiento del empleo informal.

Montes Rojas y Santamaría (2007) estimaron para México un 10% de incremento en los costos no salariales, que incluye previsiones laborales como aguinaldos, primas vacacionales, bonificaciones, incentivos y bonos de productividad; asimismo, prestaciones sociales que incluyen las contribuciones patronales a los regímenes de seguridad social del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), el Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE), el Instituto del Fondo Nacional de Vivienda para los Trabajadores (Infonavit) y el Sistema de Ahorro para el Retiro (SAR), las utilidades repartidas a los trabajadores y los pagos por indemnización o liquidación del personal¹ como proporción del costo laboral total, ocasionan una reducción en el nivel de empleo formal de largo plazo de 9 por ciento.

El tamaño de la informalidad en México se aprecia en las estadísticas de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) elaborada por el Inegi, según la cual la población económicamente activa (PEA) ocupada subió de 45.9 millones en 2010 a 52.1 millones en 2016, lo que indica un crecimiento de 13.5% en dicho período; en tanto que la PEA ocupada que recibió algún tipo de prestación por su trabajo, ya sea en materia de seguridad social, reparto de utilidades, aguinaldo, vacaciones, entre otras, subió de 18.7 millones en 2010 (40.7% de la PEA ocupada total) a 22.3 millones en 2016 (42.8% de la PEA

¹ Los costos de despido en México incluían, antes de la reforma laboral de 2012, el pago de una indemnización de tres meses de salario más el pago de salarios caídos desde la fecha del despido hasta la de cumplimiento del laudo, y la prima de antigüedad consistente en el pago de 12 días de salario por cada año de servicios, entre otras. Después de la reforma laboral de 2012, los costos de despido sólo incluyen la indemnización de tres meses de salario y el pago de salarios caídos por un máximo de 12 meses.

ocupada total). Es decir, que el resto, 27.2 millones en 2010 (59.3% de la PEA ocupada total) y 29.8 millones en 2016 (57.2% de la PEA ocupada total), no recibieron ninguno de dichos beneficios. Lo anterior significa que el número de ocupados en México se incrementó en 6.2 millones en ese período, mientras que la cantidad de trabajadores con prestaciones sólo creció en 3.6%, por lo que la mitad de los trabajadores fue contratada fuera del sistema legal o formal.

Otro fenómeno observado en América Latina y en México en los últimos años es el encarecimiento en términos relativos de la mano de obra respecto al capital, con lo cual se ha reducido la productividad marginal del factor trabajo y se le ha restado competitividad frente al capital, de donde resulta la reducción de la demanda de trabajo ya que los empleadores sustituyen mano de obra por capital, en gran parte por los costos extrasalariales. Entre las investigaciones que tratan de probar la relación de causalidad de los costos extrasalariales sobre la reducción de la demanda de trabajo y su posible desplazamiento por capital para México y América Latina, se encuentran las de Montes y Santamaría (2007:161); The World Bank *et al.* (2004); Lora (2001:18); Lora y Pages (1996).²

Con base en lo antecedentes anteriores, se plantea la hipótesis de que la sustitución de trabajo formal por trabajo informal y capital se ha debido en gran parte al encarecimiento relativo del trabajo formal respecto del trabajo informal y el capital, al incluir los costos extrasalariales. Para probar esta hipótesis, se obtuvo información del sector manufacturero mexicano y se estimaron las elasticidades precio cruzadas y las elasticidades de sustitución existentes entre el trabajo formal y el trabajo informal, entre el capital y el trabajo formal, y entre el capital y el trabajo informal, con el fin de estimar el grado de sustitución entre estos tres factores productivos.

El ensayo se organiza de la siguiente manera: en la segunda sección se presenta el marco teórico con las principales tendencias derivadas de la sustitución de trabajo formal por trabajo informal y capital, así como el marco teórico, en

² Por ejemplo, las horas extraordinarias de trabajo en México, junto con Uruguay y Bolivia, son pagadas con uno de los mayores recargos en América Latina, el cual fluctúa entre 25 y 100% adicional. En otro ejemplo, las contribuciones obligatorias a cargo de empresas y trabajadores a diferentes programas de pensiones, ayuda familiar, accidentes de trabajo y desempleo, entre otros, en México, junto con Costa Rica, Bolivia y Paraguay son de las más elevadas en el área latinoamericana (Lora y Pages, 1996:30-31).

la tercera sección se muestra una revisión de trabajos empíricos, en la cuarta se expone la metodología y en la quinta se muestran las conclusiones.

Marco teórico

Tendencia de sustitución de trabajo formal por trabajo informal y por capital en México

La sustitución de trabajo formal por trabajo informal puede ocurrir por dos razones de acuerdo con Rosenbluth (1994), la primera debido a la necesidad de las personas que no tienen empleo en el sector formal de contar con una estrategia de supervivencia y la segunda, como elección de la personas ante la imposibilidad de encontrar empleo formal debido a los desequilibrios del mercado asociados con regulaciones que impone el Estado; Edwards y Cox-Edwards (2000) consideran la sustitución de trabajo formal por trabajo informal como fenómeno transitorio debido a la preferencia de los individuos por el trabajo formal, donde los salarios son establecidos en un marco institucional y tienden a ser mayores; la Organización Internacional de Trabajo (OIT), la Organización Mundial del Comercio (OMC) y el Instituto Internacional de Estudios Laborales (IIEL) (2010) destacan que la sustitución de trabajo formal por trabajo informal se deriva del nivel de calificación laboral del individuo, pues los trabajadores más calificados son menos susceptibles de ubicarse en la informalidad.

La principal consecuencia de la sustitución de trabajo formal por trabajo informal es el crecimiento desmedido de la dualidad del mercado laboral mexicano, en un sector moderno, que ha alcanzado economías de escala y elevados niveles de productividad, que demanda trabajo calificado y está estrechamente vinculado con las corrientes del comercio y las finanzas internacionales; asimismo, en un sector tradicional con escaso desarrollo en capital humano, que incorpora trabajo menos calificado y se integra por pequeños y medianos establecimientos.

Entre otras consecuencias de la sustitución de trabajo formal por informal en México, Varela y Llamas (2013) mencionan las elevadas diferencias en niveles de salario y de bienestar entre ambos segmentos del mercado laboral; Alcaraz, Chiquiar y Ramos-Francia (2008) estiman que los salarios de los trabajadores formales son 13% mayores que los de los informales y que esa diferencia pue-

de indicar brechas en los niveles de productividad; Cambero y Yáñez (2003) apuntan el incremento de la pobreza en la que vive la gran mayoría de los trabajadores informales y The World Bank *et al.* (2004) subrayan la obsolescencia o descalificación de la mano de obra y la reducción en la inversión en investigación y desarrollo.

Por otro lado, Acemoglu (2002) señala que el cambio tecnológico actual es complementario y no sustitutivo del trabajo calificado, a diferencia de lo ocurrido en la primera revolución industrial, en la que el citado proceso sí sustituyó a la mano de obra más capacitada. Y que por ello, provoca que las organizaciones requieran trabajadores con mayor calificación para el desarrollo, implementación y adaptación de tecnología en aras de hacer frente a la competitividad internacional, aumentando la demanda de trabajo calificado, pero también ha implicado el deterioro de la posición en el mercado de trabajo de los individuos de bajo nivel de calificación, en la medida en que el cambio tecnológico es sustitutivo del trabajo no calificado, disminuyendo la demanda de trabajo no calificado, atribuyéndose este fenómeno a que el actual cambio tecnológico es sesgado hacia niveles de educación elevados.

Rodríguez Pérez y Castro Lugo (2012) agregan que el cambio tecnológico ha alterado las remuneraciones salariales a partir de dos mecanismos: la reducción del costo salarial del trabajo no calificado para no superar el costo del capital, que en las últimas décadas ha sufrido una reducción permanente, y el aumento del salario del trabajo calificado debido a la mayor productividad de éste, dada su complementariedad con la tecnología.

Significado de la tendencia de sustitución de trabajo formal por trabajo informal y capital para la manufactura mexicana

Las manufacturas constituyen cerca del 90% de nuestras exportaciones y se componen de dos sectores interdependientes, uno no moderno, el de las micro y pequeñas empresas, que son unidades productivas de menos de 15 trabajadores, con productividad e ingresos bajos, salarios no rígidos y bajos costos de entrada, y otro moderno, el de las grandes empresas, con mayor productividad y salarios rígidos.

Sin embargo cabe resaltar que la mayoría de todas las exportaciones son generadas en la industria maquiladora de exportación (IME) y en programas

similares, por lo que el fragmento que se procesa en México si bien es intensivo en mano de obra, representa un segmento pequeño respecto al valor total del producto exportado, ya que el valor agregado local exportado está compuesto casi en su totalidad por salarios, mientras que el trabajo generado por la IME es de menor calidad y sus efectos sobre el sector informal tienen lugar por medio de eslabonamientos reducidos (Puyana y Romero, 2013).

Cabe aclarar que el empleo informal tiene peso menor en el sector manufacturero que en el sector servicios, ya que sólo incluye al 28.8% de sus establecimientos y el 29.11% de sus trabajadores; sin embargo, la incapacidad de las manufacturas para integrar las cadenas productivas del país ha ocasionado el crecimiento del abismo entre el sector moderno y el sector atrasado. Baste señalar que las empresas formales más grandes, aquellas con más de mil trabajadores, concentran 30.8% de la formación bruta de capital fijo (FBCF) y 35.8% del valor agregado y de remuneraciones, pero sólo responden por el 22% de los trabajadores, en consonancia con su característica de tener mayor dotación de capital por trabajador (K/L), mientras que las empresas pequeñas y medianas, que emplean entre 16 y 250 trabajadores, han perdido peso en todas las variables señaladas, especialmente en FBCF y valor agregado, lo que sugiere un retroceso en la capacidad productiva de éstas y un predominio de las empresas mayores (Censos económicos del Inegi de 1994 a 2009).

Estas cifras señalan las dificultades del sector manufacturero para integrarse en uno solo con relaciones de cooperación industrial eficientes; es decir, en relaciones donde las empresas informales estén provistas de tecnología similar y de niveles de productividad análogos que las grandes y las medianas empresas y puedan éstas entrar en relaciones de proveeduría, de partes y componentes, así como ser partícipes del progreso y de las exportaciones (Puyana y Romero, 2013), por lo que es previsible que continúe esta tendencia en el futuro, que permitan absorber la mano de obra, elevar los salarios y, en general, elevar la eficiencia productiva del sector.

Tipo de capital que suple al trabajo formal y el papel de las nuevas tecnologías

Los estudios realizados para distintos países por Bound y Johnson (1992), Levy y Murnane (1992), Katz y Murphy (1992), entre otros, muestran con-

senso acerca de la relación entre el rápido cambio tecnológico y el crecimiento de la desigualdad salarial entre los sectores de mano de obra calificada y mano de obra no calificada, lo que dio origen a la aseveración llamada hipótesis de cambio tecnológico sesgado (HCTS), según la cual el cambio tecnológico actual es sesgado porque favorece la demanda de mano de obra calificada. De hecho, Acemoglu (2002) señala que por esta misma razón, el cambio tecnológico actual es complementario del trabajo calificado y sustitutivo del trabajo no calificado.

El tipo de tecnología que está sustituyendo al factor trabajo en la actualidad se muestra en el efecto de la HCTS sobre grupos específicos, como lo hacen Autor *et al.* (1998), quienes sostienen que las personas más relacionadas con la utilización de computadoras tienen mayor capacidad para aprovechar la innovación y aumentar la productividad, lo que se refleja en mayores posibilidades de éstos para incorporarse al mercado laboral dentro de los nuevos procesos de producción, y asumen que los cambios tecnológicos han incrementado la productividad relativa de los trabajadores más calificados, lo que genera una expansión de las diferencias salariales entre grupos, situación definida como la hipótesis de “aumento del premio a las habilidades” (*rising skill price*); mientras que Card y DiNardo (2002) definen esto como el enfoque de “complementariedad entre computadoras y habilidades” (*computer use skill complementary*) de la hipótesis de cambio tecnológico sesgado.

Al parecer, las tecnologías que elevan la productividad de la economía en general y en particular en las manufacturas, se basan principalmente en la utilización de computadoras, y por otro lado, no están sustituyendo el trabajo calificado pero sí el trabajo no calificado, con lo que podemos prever su impacto es el aumento del empleo formal y la posible reducción de la informalidad en el sector.

Importancia del aumento del trabajo informal sobre la demanda del mercado interno

La importancia del aumento del trabajo informal sobre la demanda del mercado interno se puede apreciar básicamente en el aumento de la desigualdad de productividad y de salarios entre los sectores formal e informal, en detrimento del segundo, lo que contribuye a reducir el tamaño del mercado interno.

Esta desigualdad proviene del creciente tamaño de la informalidad en el país, que se elevó de 59.81% de la PEA ocupada en 2005 a 59.88% en 2010, aun cuando ha tenido una reducción a 57.28% de la PEA ocupada en 2016. La debilidad del mercado interno también se manifiesta en la disminución del número de trabajadores inscritos al seguro social, que se redujo de 52% de la PEA ocupada en 2005 a casi el 50% de la PEA ocupada en 2016. Asimismo, se refleja en la reducida tasa de crecimiento de nuestra economía, que de acuerdo con datos del Banco Mundial, registró una tasa promedio de 2.54% durante el período 1994-2016, de 3.45% en el período 1994-2000, de 1.8% en el período 2001-2010 y de 2.7% en el período 2011-2016(<https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?locations=MX>).

Otras expresiones del reducido tamaño del mercado interno nacional ocurren por medio del ingreso percibido por la población, ya que 40% de la PEA ocupada vive en condiciones de subsistencia muy cercanas a la pobreza extrema, pues percibe cuando mucho dos salarios mínimos, 7.5 millones (14.3%) percibe un salario mínimo y 13.5 millones (25.7%) percibe dos salarios mínimos; mientras que 18.1 millones (34.7%) percibe más de 2 y menos 5 salarios mínimos y sólo 3.1 millones (5.6%) perciben más de 5 salarios mínimos. Es decir, que de toda la fuerza de trabajo del país, las tres cuartas partes apenas si perciben cuando mucho 5 salarios mínimos, lo cual limita severamente el poder de compra de los consumidores nacionales (ENOE, 2016).

De igual manera, el escaso poder adquisitivo de la mayoría de la población se refleja en la evolución del salario mínimo, que en términos reales creció sólo en 27.5 puntos porcentuales en 2016 respecto al año 2000 en México, por abajo inclusive de la tasa de inflación. O también a partir del aglutinamiento mayoritario de los consumidores en los niveles de ingreso más bajo; por ejemplo el 10% más pobre, es decir el primer decil, tuvo una percepción media de 2 149 pesos mensuales, mientras que el 10% de las familias más ricas, es decir el decil más alto, tuvo una percepción de 41 927 pesos mensuales, casi 20 veces más que los más pobres.

Importancia del aumento del trabajo informal sobre las pensiones y jubilaciones

Además de ello, el aumento de empleo informal ha afectado negativamente al sistema de pensiones actual, producto de la reforma al Instituto Mexicano del

Seguro Social de 1997, que creó un nuevo sistema de pensiones basado en cuentas individuales gestionadas por las Administradoras de Fondos para el Retiro (Afores), el cual supuso una transformación sustancial de la naturaleza solidaria e intergeneracional en el manejo de los recursos en un modelo de reparto con beneficios definidos hacia un modelo de capitalización individual, en el que el valor de la pensión depende del tiempo y el monto de la aportación, de las aportaciones obtenidas de forma adicional y de las ganancias obtenidas de su manejo financiero, previa deducción de las comisiones por la administración de dichos fondos.

Específicamente, el crecimiento de la informalidad ha contrarrestado los incentivos otorgados por la reforma del sistema de pensiones para fomentar una mayor incorporación de los trabajadores al régimen de seguros, al disminuir la contribución del obrero y del patrón y aumentar la del gobierno como incentivo en el combate a la elusión, la evasión y la subdelegación, ya que tal reforma no consideró la informalización del mercado laboral, lo que trajo como consecuencia una caída abrupta de la cobertura de la fuerza laboral, debido a que dichos sistemas fueron diseñados esencialmente para trabajadores formales (Gómez, 2012).

*La informalidad y la descalificación de la fuerza de trabajo
y sus repercusiones para el país*

El empleo informal tiende a concentrarse entre la población de mayor edad y con mayores niveles de estudios, lo cual nos induce a pensar en la existencia de un proceso de descalificación de la fuerza laboral, debido a que no puede aplicar los conocimientos que posee.

Lo anterior se manifiesta en las cifras del Inegi, de acuerdo con lo cual, entre 1994 y 2015, el empleo informal ha aumentado principalmente entre las personas de mayor edad, pues creció 38% entre quienes tienen de 45 a 64 años y en 24% para los de 65 años y más, mientras que sólo creció 15% entre los rangos de edad de 25 a 44 años y se redujo en casi 5% entre los de 15 y 24 años. Igualmente, ha crecido principalmente entre la población con mayor nivel educativo, pues se elevó en más de 78% entre la población que cuenta con educación media superior y superior y sólo en 3% entre la población que tiene primaria incompleta y en -26.7% entre la que tiene primaria incompleta (Inegi, 2017).

Cumplimiento de la reforma laboral con las tendencias señaladas en el trabajo y conversión del trabajo informal en formal

Uno de los propósitos de la reforma laboral de 2012 era la transformación del empleo informal en empleo formal en México, por lo que se estableció en ella la regulación de la subcontratación de personal (*outsourcing*), que consiste en que las empresas ocupan a empleados que trabajan para una empresa mayor, así como la creación de nuevas modalidades de contratación, por hora, por obra o por temporada y también la autorización de contratos a prueba y de capacitación inicial, buscando eliminar la simulación y la desprotección en la contratación de estos trabajadores, ya que obliga a los patrones que operan bajo este esquema a otorgarles seguro social y prestaciones.

De acuerdo con cifras de la ENOE, a la fecha la reforma laboral tiene un balance positivo, ya que de noviembre de 2012 a septiembre de 2017 (abarcando casi los primeros 5 años de gobierno del presidente Enrique Peña Nieto), se creó una cantidad récord de empleos (3 133 980), casi el doble que en todo el sexenio anterior del gobierno de Felipe Calderón Hinojosa, en el que se generaron 1 617 223. Por otro lado, en el mismo período la tasa de informalidad en México se ha reducido de 59.6% en el cuarto trimestre de 2012 a 56.5% en el segundo trimestre de 2017, es decir, que hubo una reducción de 3.1 puntos porcentuales en tal período y en un menor porcentaje de trabajadores sin seguro social, de 65% en 1995 a 63% en 2017. Asimismo, en tal período aumentó en 2 224 049 el número de empleos que cuentan con prestaciones laborales.

A pesar de estos logros, todavía son muy grandes los retos que enfrenta la economía nacional para lograr la incorporación del sector informal al sector formal del trabajo y lo que puede observarse mayoritariamente en el primero es la existencia de trabajadores subcontratados, a tiempo parcial o sin contrato, así como en empleados por microempresas intermediarias, con empleos inestables, salarios muy bajos, ausencia de prestaciones sociales y exclusión de la seguridad social, que se traducen a su vez en una menor calidad de vida y una inequitativa distribución de la riqueza en el país.

Cabe agregar que el crecimiento de la informalidad, además de contribuir a la distribución inequitativa de la riqueza, también propicia que la creciente necesidad de recursos por parte del sector público no pueda ser satisfecha y

que México sea uno de los países con menor recaudación tributaria (Gómez, 2012).

Modelo teórico

Aunque el grado de sustitución de un factor por otro se puede medir de manera natural por medio de la elasticidad cruzada de la demanda de factores;³ sin embargo, por razones históricas, la mayoría de los economistas no utilizan esta elasticidad cruzada, sino una medida relacionada con ella, conocida como la elasticidad parcial de sustitución, también denominada elasticidad de sustitución Hicks-Allen, concebida para medir la facilidad de sustituir un insumo por otro manteniendo el producto y los precios de los otros insumos constantes (Nicholson, 1997: 255), (Hamermesh, 1993: 33:35).

Por ejemplo, σ_{ij} , la elasticidad parcial de sustitución entre dos factores x_i y x_j , se define como la variación en la proporción utilizada de los dos factores $\frac{x_i}{x_j}$ en respuesta a una variación de los precios de dichos factores, $\frac{P_i}{P_j}$, es decir, que queremos calcular la derivada $\frac{\partial(\frac{x_i}{x_j})}{\partial(\frac{P_i}{P_j})}$. Para el caso de los factores capital (K) y

trabajo (L), σ_{ij} , la elasticidad parcial de sustitución entre los factores capital y trabajo sería la variación en la proporción utilizada de los factores $\frac{K}{L}$, en respuesta a una variación de los precios de dichos factores $\frac{w}{r}$, donde w es el salario o precio del trabajo y (r) el rendimiento del capital, manteniendo constante Y , es decir, la escala de producción. En otras palabras, queremos calcular la derivada $\frac{\partial(\frac{K}{L})}{\partial(\frac{w}{r})}$ a

lo largo de una isocuanta, que es una curva que muestra las combinaciones de K y L que pueden generar el mismo nivel de producción (Nicholson, 1997: 206).

³ Por ejemplo, η_{ij} es la elasticidad precio cruzada de la demanda del factor i , es decir de x_i , respecto al precio del factor j , es decir, P_j , y se calcula mediante el cociente $\frac{(\frac{\partial x_i}{\partial P_j})}{(\frac{\partial x_i}{\partial P_i})}$, manteniendo otras cosas constantes (Nicholson, 1997:255; Hamermesh, 1993:33-35).

La elasticidad parcial de sustitución entre distintos insumos, por ejemplo entre diferentes tipos de trabajo, permite la utilización de la teoría de la producción con varios insumos para inferir cómo cambios en la tasa salarial de un grupo de trabajadores afectan no sólo la demanda de este grupo de trabajadores, sino también la demanda de otros insumos y la demanda de trabajo de otros grupos de trabajadores.

El enfoque de la demanda de trabajo utilizado en este estudio supone que los salarios son establecidos exógenamente;⁴ porque consideramos que la oferta de trabajo es perfectamente elástica ya sea porque hay suficiente desempleo o porque es pagado un salario mínimo efectivo a los trabajadores, por lo que el equilibrio en el mercado de trabajo es determinado sólo por la demanda. Este enfoque nos permite calcular los impactos de cambios exógenos en el precio del trabajo, por ejemplo de cambios de los costos extrasalariales sobre la demanda de trabajo que cuenta con prestaciones extrasalariales; asimismo sobre la demanda de trabajo que no cuenta con prestaciones extrasalariales⁵ y también sobre la demanda de capital.

Para la estimación de las elasticidades de la demanda del trabajo antes mencionada, en este ensayo utilizamos la función de costos translogarítmica,⁶ debido a la flexibilidad de ésta y a que su estimación no impone restricciones sobre los valores estimados de las elasticidades, misma que para n insumos es mostrada en la ecuación (1) (Hamermesh, 1993:31).

⁴ Este enfoque de estudio de la demanda de trabajo contrasta con otro enfoque en el cual el nivel de empleo es determinado sólo por la oferta de trabajo perfectamente inelástica en la cual la oferta de este tipo de trabajadores es fija, quizá porque la economía está en pleno empleo, en cuyo caso la demanda de trabajo determina el salario pagado a los trabajadores (Hamermesh, 1993:18-20).

⁵ Tal enfoque es congruente con la manera en que se establecen los salarios y las prestaciones extrasalariales en las empresas manufactureras mexicanas, si suponemos que en cada una de ellas los salarios son fijados exógenamente de acuerdo con las negociaciones salariales efectuadas con sus trabajadores.

⁶ Las funciones de costos translogarítmicas son aproximaciones de series de Taylor de segundo orden en logaritmos para funciones de costos arbitrarias, muy generales, en las que las relaciones de las demandas de insumos minimizadoras de costos dependen del nivel de producto (Hamermesh, 1993:31).

$$(1) \quad \ln C = \ln a_0 + \sum_{i=1}^n a_i \ln w_i + \frac{1}{2} \cdot \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n b_{ij} \ln w_i \ln w_j + a_Y \ln Y + \frac{1}{2} b_{YY} (\ln Y)^2 + \sum_{i=1}^n b_{iY} \ln w_i \ln Y$$

Donde $b_{ij} = b_{ji}$. Para que una función de costos cumpla con los requisitos que establece la teoría debe, entre otras cosas, ser homogénea de grado 1 en precios,⁷ dado Y o nivel de producto, lo que implica las siguientes restricciones sobre la ecuación (1):

$$(2) \quad \sum_{i=1}^n a_i = 1; \quad b_{ij} = b_{ji}; \quad \sum_{i=1}^n b_{ij} = 0, \quad \text{para toda } j.$$

La primera y tercera igualdades en la ecuación anterior resultan de los supuestos de que C es lineal homogénea en los w_i (incrementos proporcionales en los w_i elevan proporcionalmente los costos), y de que es necesario y suficiente que $b_{iY} = 0 \quad \forall_i = 1, \dots, n$ para que la función de costos translog sea homotética.⁸ El segundo supuesto surge del requisito de que la función de costos sea simétrica tal que $b_{ij} = b_{ji}$.

Se podría estimar directamente la función de costos translogarítmica (1), pero es más conveniente la estimación de ecuaciones de demanda óptimas minimizadoras de costos, transformadas en ecuaciones de participaciones de costos, mediante la diferenciación logarítmica de la ecuación (1) con respecto a los precios de los insumos, y después empleando el lema de Shephard para

⁷ Una función de costos homogénea de grado uno, también denominada linealmente homogénea o de rendimientos constantes a escala, implica que cuando todos los insumos se duplican o varían en cualquier otra proporción, los costos también se duplican o varían en esa otra proporción (Nicholson, 1997:233).

⁸ La condición de homoteticidad implica que la razón de insumos demandados es independiente de la escala de producción a cada una de las razones de precios de los factores, es decir, que la relación marginal de sustitución entre los factores sólo depende de las cantidades relativas de los mismos y no de sus cantidades absolutas (Nicholson, 1997:63).

obtener ecuaciones de participaciones de costos (no insumo-producto), lineales en los parámetros, de la forma

$$(3) \quad \frac{\partial \ln C}{\partial \ln w_i} = \frac{w_i}{C} \cdot \frac{\partial C}{\partial w_i} = \frac{w_i X_i}{C} = S_i = a_i + \sum_{j=1}^n b_{ij} \ln w_j + b_{iY} \ln Y, \quad i = 1, \dots, n$$

donde $\sum_{i=1}^n w_i X_i = C$, es decir que la suma ponderada de las cantidades de factores utilizadas, multiplicadas por los precios de los propios factores, nos da el total de costos. Definiendo las participaciones de costos de los factores $S_i \equiv \frac{w_i X_i}{C}$, se sigue que

$$\sum_{i=1}^n S_i = 1$$

Esta condición aditiva del sistema de ecuaciones de participaciones (3) tiene importantes implicaciones para la estimación econométrica. Por ejemplo, para una función de costos de cuatro insumos (capital K , trabajo L , energía E y materiales M), que tiene la forma translog, las ecuaciones de participación de costos tendrán la forma siguiente (Berndt, 1991: 460-461) (Hamermesh, 1993:39-40). (Berndt y Wood, 1975:259-268)

$$(4) \quad \begin{aligned} S_K &= a_K + b_{KK} \ln W_K + b_{KL} \ln W_L + b_{KE} \ln W_E + b_{KM} \ln W_M + b_{KY} \ln Y \\ S_L &= a_L + b_{LK} \ln W_K + b_{LL} \ln W_L + b_{LE} \ln W_E + b_{LM} \ln W_M + b_{LY} \ln Y \\ S_E &= a_E + b_{EK} \ln W_K + b_{EL} \ln W_L + b_{EE} \ln W_E + b_{EM} \ln W_M + b_{EY} \ln Y \\ S_M &= a_M + b_{MK} \ln W_K + b_{ML} \ln W_L + b_{ME} \ln W_E + b_{MM} \ln W_M + b_{MY} \ln Y \end{aligned}$$

En este sistema, las elasticidades parciales de sustitución⁹ son:

⁹ Estas ecuaciones provienen de la ecuación $\sigma_{ij} = \frac{CC_{ij}}{C_i C_j}$, que es una generalización de la definición de σ en el caso de dos factores $\left(\sigma = \frac{d \ln(K/L)}{d \ln(w/r)} = \frac{CC_{wr}}{C_r C_w} \right)$, desarrollada por Uzawa, H. (1962) (citado por Hamermesh, 1993:26). Existe también una versión en términos de la función de producción. Formalmente, sin embargo, las ecuaciones se refieren a la elasticidad “parcial” de sustitución. Para distinguir entre la elasticidad de sustitución directa y la parcial véase Cahuc y Zylberbertg (2004:189-190).

$$(5) \sigma_{ij} = \frac{(b_{ij} + S_i S_j)}{S_i S_j}, \quad j = 1, \dots, n, \quad \text{pero } i \neq j;$$

y

$$(6) \sigma_{ii} = \frac{(b_{ii} + S_i^2 - S_i)}{S_i^2}, \quad i \neq j, \quad i = 1, \dots, n$$

Donde $S_i = w_i X_i / C$; mientras que las elasticidades de la demanda no condicionada, son¹⁰

$$(7) \eta_{ij} = \frac{b_{ij} + S_i S_j}{S_i}, \quad i, j = 1, \dots, n, \quad \text{pero } i \neq j$$

y

$$(8) \eta_{ii} = \frac{(b_{ii} + S_i^2 - S_i)}{S_i}, \quad i = 1, \dots, n$$

La estimación individual o simultánea del sistema de ecuaciones (4), sujeta a las restricciones que se mencionaron, proporciona los coeficientes necesarios para estimar las elasticidades de sustitución y las elasticidades precio directas/cruzadas mostradas en las ecuaciones (5) a (8).

Estudios empíricos sobre la sustitución de trabajo y capital

Es necesario reconocer que los trabajos empíricos que estiman la elasticidad de sustitución entre el trabajo informal por un lado, y el trabajo formal y el capital por otro, exclusivamente para el caso de México son escasos. Respecto a la elasticidad de sustitución entre el trabajo formal y el capital destaca el realizado por Ibarra (1994) que estudia la sustitución capital-trabajo en las maquiladoras manufactureras ubicadas en la frontera mexicana con Estados

¹⁰ Como en el caso de dos factores, las *elasticidades parciales propia y cruzada de la demanda de factores* se pueden expresar como función de la elasticidad de sustitución. Haciendo uso de la ecuación de elasticidad de sustitución citada en la nota de pie de página 9, se puede ver que:

$$\eta_{ij} = \frac{\partial X_i}{\partial w_j} \frac{w_j}{X_i} = \frac{w_j X_j}{C} \frac{C \partial X_i / \partial w_j}{X_i X_j} = \frac{w_j X_j}{C} \frac{CC_{ij}}{C_i C_j} = s_j \sigma_{ij} \text{ (Hamermesh, 1993:35).}$$

Unidos, mientras que la mayoría de los existentes incluyen a nuestro país dentro de una muestra de varias naciones, para las cuales estiman de manera global la elasticidad de sustitución trabajo-capital, como los de Claro (2002), Behrman (1982) y Boon (1973).

El trabajo de Ibarra (1994), estimó las elasticidades precio y las elasticidades parciales de sustitución Hicks-Allen entre los insumos trabajo, capital y materiales para la industria maquiladora ubicada en los municipios fronterizos de México con Estados Unidos, basándose en una función producción translogarítmica que incluye estos tres insumos, utilizando datos de corte transversal de 9 sectores económicos y de series de tiempo anuales para el período 1981-1989, y el procedimiento de estimación ISUR (Iterative Unseemingly Unrelated Regression). Para ello midió los costos laborales sumando los gastos en sueldos, salarios y compensaciones; los costos de materiales sumando los gastos en materias primas, empaquetado y envasado; y los costos de capital con la suma de los gastos en renta de maquinaria y equipo, renta de edificios y terrenos, energía, teléfonos, telégrafo, télex, impuestos, fletes, mantenimiento de maquinaria y edificios. Sus estimaciones de elasticidades de sustitución fueron de -1.96 entre trabajo y capital, de 2.59 entre trabajo y materiales y de 2.93 entre capital y materiales, por lo que el trabajo y el capital son complementos y los materiales son sustitutos del trabajo y el capital; dado que la elasticidad de sustitución entre el capital y los materiales es mayor que la elasticidad de sustitución entre el trabajo y los materiales, los materiales son más sustitutos del capital que del trabajo. Sus estimaciones de las elasticidades precio de los factores trabajo, capital y materiales fueron -1.74, -1.96 y -0.68 respectivamente, por lo que el trabajo y el capital son relativamente elásticos en su demanda, mientras que los materiales son inelásticos. Sus estimaciones de las elasticidades del trabajo y capital respecto al precio de los materiales fueron 1.95 y 2.20 respectivamente, por lo que el trabajo y el capital son muy elásticos al precio de los materiales, mientras que las elasticidades de los materiales a los precios del trabajo y el capital fueron 0.34 en ambos casos, por lo que los materiales son poco sensibles a cambios en los precios del capital y el trabajo.

Otro de los trabajos de este tipo es el de Behrman (1982), en el que se estima la elasticidad de sustitución entre trabajo y capital para un corte transversal de datos promedio del período 1967-1973, que incluye 17 países, entre éstos México, y más de 27 sectores manufactureros con base en el modelo Arrow,

Chenery, Minhas y Solow (1961), conocido como modelo ACMS y que se deriva de la función CES. Los datos utilizados son el número de empleados, el número de establecimientos, e incluye variables dummy y proxis para representar las características de los países, con el fin de controlar las variables omitidas, asimismo, combina países y sectores para construir una base de datos de 1 723 observaciones, provenientes del documento *United Nations, 1976, Yearbook of Industrial Statistics. New York: United Nations*. La elasticidad de sustitución entre el trabajo y el capital estimado es de 0.94 estableciendo el capital como variable dependiente y de 1.43 estableciendo el trabajo como variable dependiente, aunque el segundo valor se encuentra sesgado hacia arriba debido al sesgo de simultaneidad, que se presenta si el salario es establecido simultáneamente con el nivel de empleo.¹¹ Hacia el interior de los sectores considerados, la elasticidad de sustitución fluctúa entre 0.86 y 1.00. Concluye que la elasticidad de sustitución es cercana en valor a 1.00, por lo que concuerda con la función Cobb-Douglas.

También el estudio de Boon (1973) es otro de los que incluyen a México dentro de su muestra de países, en el cual se estima la elasticidad de sustitución entre el trabajo y el capital con base en una función producción CES (función de elasticidad de sustitución constante), aplicada a una muestra de 21 países que constituyen un corte transversal para 1965 e incluye tres sectores clave de la economía mexicana (manufacturas, construcción y minería), dividiendo a su vez al sector manufacturero en 7 subsectores según el esquema de agregación de la matriz insumo-producto. Mide el capital mediante el valor agregado bruto y el trabajo por el número de personas ocupadas. Las elasticidades de sustitución estimadas fueron de 0.758, 0.803 y 0.875 para los siguientes sectores de la industria ligera: alimentos, bebidas y tabaco, textiles; vestuario e industria del acero; y madera, papel e industria editorial; asimismo, de 0.912, 0.929, 0.802 y 0.848 para los siguientes sectores de la industria pesada: industria química,

¹¹ Sesgo de simultaneidad es el sesgo que surge al estimar con el procedimiento de Mínimos Cuadrados Ordinarios una ecuación que no debe estimarse sola porque es parte de un sistema de ecuaciones simultáneas, y es una forma importante de endogeneidad de las variables explicativas, que surge cuando una o más variables explicativas están determinadas conjuntamente con la variable dependiente, por lo regular mediante un mecanismo de equilibrio (Woolridge, 2001:797).

petróleo y sus derivados e industria del caucho; productos minerales no metálicos; industria de metales básicos; industria de productos metálicos básicos y otras industrias manufactureras. Explica que en la industria ligera es menor la sustitución de capital por trabajo que en la industria pesada, debido a que esta última es más sensible a los cambios en los precios de los factores porque puede aumentar la intensidad del trabajo implantando turnos múltiples de trabajo, pero que el trabajo calificado en la industria pesada aún en los países de bajo desarrollo, podría ser relativamente caro y tener una oferta inelástica, lo que podría inducir a una sustitución de capital por trabajo.

En dos estudios más recientes, Cruz (2011) y Cruz (2012) estiman las elasticidades precio de la demanda y las elasticidades cruzadas para los tres factores: trabajo con prestaciones laborales, trabajo sin prestaciones laborales y capital, utilizando datos del sector manufacturero publicados en los Censos Económicos 1999 y 2004, encontrando en ellos elasticidades precio de la demanda similares a los hallados en el Cuadro 3; en particular encuentra elasticidades precio de la demanda de -1.00 para el trabajo con prestaciones, de -0.39 para el trabajo sin prestaciones y de 0.00 para el capital. Para las elasticidades de sustitución entre el capital y el trabajo con y sin prestaciones encuentra valores de 1.28 y de 1.31, denotando que el trabajo con prestaciones era más fácil de sustituir por el capital que el trabajo sin prestaciones.

En complemento a lo anterior, tomado de Cruz (2012), en el Cuadro 1 se presentan estimaciones realizadas en estudios que distintos autores han llevado a cabo desde 1993 de tal elasticidad, en las cuales podemos observar que en su gran mayoría se reportan valores positivos, corroborando que casi todas las elasticidades estimadas son positivas, indicando que son sustitutos ambos factores productivos. Otro resultado que podemos advertir en el Cuadro 1 es que la mayoría de las elasticidades de sustitución estimadas por los autores es inferior a 1, lo cual indica que la sustitución entre el trabajo y el capital es relativamente baja.

En cuanto a la sustitución entre trabajo formal e informal, debemos comentar una mayor escasez de este tipo de estudios y entre ellos se encuentra el de Varela Llamas, R.; Castillo Ponce, R. y Ocegueda Hernández, J.M. (2013) que aplica un análisis discriminante para identificar las diferencias entre trabajadores formales y trabajadores informales, utilizando microdatos de la ENOE para el tercer trimestre de 2005, 2009 y 2012, encontrando que los principales

determinantes de la diferencia entre los empleados formales y los empleados informales son el contrato laboral, la ocupación por tamaño de establecimiento, los años de escolaridad, el tipo de localidad y el proceso de búsqueda de un nuevo empleo.

También se encuentra el Programa de Promoción de la Formalización en América Latina y el Caribe publicado por la OIT (2014), que señala que la creación de un programa nacional de formalización del empleo en México, junto con la creación de un seguro de desempleo y de una pensión universal en el marco de un crecimiento económico estable y robusto, pueden generar empleos formales y productivos así como desalentar la permanencia en la informalidad. Agrega además la implementación de prácticas exitosas en algunos estados de la República, que han disminuido la informalidad mediante acciones como la capacitación y colocación de trabajadores, el funcionamiento cooperativo, acciones gubernamentales ante proveedores, de fomento empresarial y de inspección laboral focalizada.

En este mismo orden de ideas, Carmen Estrades y María Inés Terra (2008) aplican un modelo de equilibrio general que considera un mercado de trabajo dual y segmentado por niveles de calificación, en combinación con microsimulaciones, en el que simulan dos conjuntos de políticas para combatir la informalidad: de rebaja impositiva a la contratación de empleo formal, y de aumento de control de la actividad informal. Encuentran que las rebajas impositivas son eficaces para reducir la informalidad, ya que reducen el costo de contratar trabajadores no calificados y aumentan su demanda, sin embargo son costosas para el Estado, mientras que el aumento de control sobre la informalidad implica una reducción de los salarios debido a la elevación de costos ocasionada por el comienzo de la tributación.

Por su lado, Riascos (2007) examina teóricamente el fenómeno de la informalidad a la luz del modelo dual del mercado de trabajo comentando que el mercado de trabajo informal se expande cuando aumentan las regulaciones en el mercado formal, o cuando se reduce la demanda de trabajo en el sector formal, debido a una recesión y los salarios no bajan, concluyendo que el empleo que no es capaz de generar el sector formal lo genera el sector informal, lo cual sucede cuando se fija un salario por encima del óptimo, esto se refleja en un aumento diferencial del salario en el sector formal a expensas de reducciones en los salarios informales.

CUADRO 1
Estimaciones recientes de σ_{LK}

Estudio	Categoría	Descripción	σ_{LK}
Chirinko (1993)	Series de Tiempo, establecimiento, estimación directa de modelos de inversión, E.U.	Datos trimestrales del sector manufacturero, precios, cantidades, shocks. 1970-1990.	0.10 a 0.30
Clark (1993)	Datos panel, establecimiento, estimación directa de función producción Cobb-Douglas con expectativas estáticas, E.U.	Precio relativo de una unidad de capital, q, variables fiscales, tasa de descuento, tasa de depreciación económica. 15 clases de activos. 1953-1992.	0.18 a 0.28
Caballero <i>et al.</i> (1995)	Relación de cointegración con datos del <i>stock</i> de capital, establecimiento. Función de ajuste de la inversión. E.U.	Datos de 7 000 plantas que operan continuamente en el sector manufacturero. Datos de fletes, materiales, salarios empleo, inventarios, salarios. 1972-1988.	0.70,
Cummins, Hasset y Hubbard (1994)	Datos panel, establecimiento, estimación directa del modelo de inversión con ingreso marginal futuro, q ajustada por impuestos, E.U.	Ingreso marginal futuro de la inversión, q ajustada por impuestos, costo de capital del usuario, utilización de variables macroeconómicas como instrumentos. 1953-1988.	0.67e
Chirinko, Fazzari y Meyer (2002)	Datos panel, establecimiento, estimación directa de un modelo de ciclo de negocios, E.U.	Elasticidad del costo de uso del capital UCE. Datos de Inversión, ventas y flujo de efectivo. 26 tipos diferentes de activos. 1981-1999.	0.30 a 0.50
Jorgenson y Young (2001)	Modelo de costo de capital basado en una función producción, E.U. Familias, empresas no lucrativas, empresas lucrativas.	Tasa de impuestos, tasa social de rendimiento como tasa de descuento. Tasas de impuestos estatal y federal. 1970-1996.	Lucrativas 0.50, No lucrativas, 0.70
Jabbar Saed (2002)	Series de Tiempo. Función de producción CES de Arrow, Chenery, Mínhas y Solow. Establecimiento. Mínimos cuadrados ordinarios. Jordania.	16 grupos manufactureros principales. Valor agregado por trabajador, Índice de precios al productor, salarios pagados al trabajador. 1985-1997.	-0.068 a 1.05
Juselius (2005)	Cointegración de Series de Tiempo. Función de producción CES agregada. Finlandia.	Datos trimestrales Manufacturas. Producto manufacturero, horas trabajadas, tasa de interés, inflación de precios. 1980:1-2001:4.	1.39

CUADRO 1 (continúa)
Estimaciones recientes de σ_{LK}

Estudio	Categoría	Descripción	σ_{LK}
Jirapattanakul (2005)	Función producción CES con rendimientos constantes a escala. Corea.	Relación capital/trabajo, relación salario/precio de renta del capital, crecimiento en la productividad total de los factores. Sector manufacturero. 1966-1989.	0.62 a 2.18 en 1970-1979; 0.87 a 1.29 en 1980-1989
Uppender y Sujan (2009)	Datos de corte transversal a nivel de industria grande. Estimación directa de una función producción CES, India.	Datos de producción, salarios, trabajo, productividad del trabajo, salarios, condiciones de productividad marginal. 2004-2005.	1.2835
Young (2010)	Series de tiempo y cointegración. Función producción CES (Arrow <i>et al.</i> 1961). Procedimientos de estimación: Mínimos Cuadrados Ordinarios primeras diferencias, Variables instrumentales y Mínimos cuadrados en dos etapas. E.U.	Base de datos tipo KLEM de 35 industrias que cubren la totalidad de la economía de E.U. Variables: producción, capital, trabajo, precios de los servicios del trabajo, precio de los servicios del capital, 1960-2005.	0.526 a 0.547
Chirinko (2008)	Función producción CES con costos de ajuste. Otra versión es obtenida mediante los costos del usuario de capital. E.U. y otros países.	Se basa en estimaciones de largo y corto plazo. Datos de inversión y capital y costos de ajuste por costos externos. Precios de bienes de inversión y precio de la producción.	0.4 a 0.6
Okagawa (2008)	Datos panel. Modelo de equilibrio general computable (CGE). Enfoque econométrico clásico. 14 países.	Datos del proyecto KLEM- E.U., 19 industrias. Estima elasticidades en las estructuras de producción KE-L y KL-E. 1980-1990.	0.85 a 1.26
Raurich, Sala y Sorolla (2011)	Series de Tiempo. Función de producción CES y dos metodologías de estimación: <i>a)</i> Métodos no lineales y <i>b)</i> demandas de insumos. E.U. y España.	Datos de PIB por trabajador, participación del ingreso laboral, mark-up del precio, acumulación de capital, productividad total de los factores. 1967-2007.	España 1.58; E.U. 0.51

Fuente: Cruz (2012).

Metodología

En este capítulo suponemos que el trabajo formal es aquel que cuenta con las prestaciones extrasalariales ya mencionadas antes; que el trabajo informal es aquel que sólo recibe honorarios, propinas, igualas y comisiones como remuneración, y no recibe las prestaciones extrasalariales ya expuestas; y que el capital es tanto la cantidad de capital nuevo adquirido por las empresas como la cantidad de capital repuesto debido a la depreciación.

En este trabajo definimos el empleo informal como aquel que carece de algún sistema de cobertura de seguridad social, como lo hacen Gómez Naranjo, *et al.* (2005) y también siguiendo la clasificación que hace el Inegi en sus censos económicos entre trabajadores que cuentan con prestaciones sociales (tales como la seguridad social provista por el IMSS, el ISSSTE y el Infonavit, aguinaldos, comisiones sobre ventas que complementan el sueldo base; bonificaciones, incentivos y bonos de productividad), reparto de utilidades e indemnizaciones por despido) (Inegi, 2014).

Con objeto de reflejar la segmentación del mercado laboral mexicano en los sectores formal e informal, incluimos en esta función de costos los siguientes factores productivos: el trabajo con prestaciones extrasalariales L_1 (con derecho a prestaciones sociales, reparto de utilidades e indemnizaciones por despido); el trabajo sin prestaciones extrasalariales L_2 (sin derecho a prestaciones sociales, reparto de utilidades e indemnizaciones por despido, es decir, el trabajo por honorarios); y el capital K , mismos que tienen respectivamente los precios: w_1 , w_2 , y w_K .

Los datos utilizados en este estudio se obtuvieron de los Censos Industriales de 2004, 2009 y 2014, levantados por el Inegi, correspondientes a un total de 282 clases industriales que componen el sector manufacturero mexicano, por lo que se construyó un panel compuesto por tres cortes transversales. Los métodos de estimación del panel fueron efectos fijos y efectos aleatorios. La definición de las variables utilizadas se realizó siguiendo la metodología de los censos económicos del Inegi (2004).

Los datos utilizados presentan la mayor desagregación posible, que es a nivel de clase de actividad, en virtud de que el Inegi no tiene disponible información a nivel de unidad económica. En los censos industriales, se incluye información de 282 clases, las cuales contienen información de 328 718 unidades económi-

cas. A su vez, las clases se agrupan en 182 subramas, mismas que se integran en 86 ramas, las cuales están constituidas en 21 subsectores, correspondientes al sector manufacturero.

Las variables incluidas en las ecuaciones estimadas se describen en el Cuadro 2.

CUADRO 2
Nomenclatura de las variables utilizadas en los modelos econométricos

L_1	Número de trabajadores operativos y administrativos (con derecho a prestaciones extrasalariales tales como prestaciones sociales, reparto de utilidades y costos de despido).
L_2	Número de trabajadores por honorarios o comisiones (sin derecho a prestaciones extrasalariales).
K	Cantidad de capital utilizado por las empresas. Es la suma de la inversión realizada más la reposición de activos debido a la depreciación.
w_1	Salario pagado a cada trabajador con prestaciones extrasalariales.
w_2	Honorarios o comisiones pagadas a cada trabajador sin prestaciones extrasalariales.
w_K	Precio del capital (utilidades repartidas a los trabajadores/ Acervo de capital).
Y	Valor de la producción de las empresas.
C	Costo total (costo total de salarios sumado al costo total de prestaciones, las indemnizaciones por despido, el monto del reparto de utilidades, el costo de adquisición de capital y el pago a empleados por honorarios).

Cabe señalar que los datos monetarios utilizados en las regresiones fueron convertidos a términos reales, a pesos de 2010, utilizando el Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC) (www.banxico.org.mx). Los valores reales promedio de las variables en las clases industriales se reportan en el Cuadro 3.

El sistema de ecuaciones simultáneas estimadas se basa en la especificación Translogarítmica, compuesta de tres ecuaciones correspondientes a las demandas de los factores productivos: trabajo formal (L_1), el trabajo Informal (L_2) y el capital (K). Las demandas de los factores son representadas por las participaciones de los costos de los factores en los costos totales, con los nombres S_1 , S_2 y S_K respectivamente. Los precios de estos tres factores son w_1 , w_2 y w_K respectivamente e incluyen, el primero el salario y las prestaciones extrasalariales recibidos por los trabajadores formales, el segundo sólo los honorarios y comisiones recibidas por los trabajadores informales, y el tercero el cociente de

CUADRO 3

Descripción de variables promedio por clase industrial 2004-2014

		Año	Mínimo	Promedio	Máximo
W_1	SALARIO ANUAL DE UN TRABAJADOR CON PRESTACIONES 1/ (miles de pesos de 2010)	2004	34.57	126.48	1,538.91
		2009	22.73	124.23	471.94
		2014	55.46	244.20	1,505.83
W_2	SALARIO ANUAL DE UN TRABAJADOR SIN PRESTACIONES 2/ (miles de pesos de 2010)	2004	7.45	151.77	5602.90
		2009	3.49	92.30	495.15
		2014	7.75	107.94	786.47
W_K	PRECIO DEL CAPITAL (Utilidades repartidas/Acervo de capital) Porcentaje	2004	0.00%	1.13%	9.74%
		2009	0.00%	1.01%	7.45%
		2014	0.00%	1.26%	23.11%
L_1	NO. DE TRABAJADORES CON PRESTACIONES	2004	16	11,739	237,403
		2009	2	11,222	160,761
		2014	21	12,137	218,078
L_2	NO. DE TRABAJADORES SIN PRESTACIONES	2004	0	128	2,071
		2009	0	130	3,492
		2014	0	209	3,980
K	CAPITAL DEMANDADO ANUAL 3/ (miles de pesos de 2010)	2004	-895,451.97	870,042.79	30,754,499.03
		2009	37.64	878,152.81	12,000,907.57
		2014	-955,136.07	782,510.63	17,966,091.97
C	COSTOS TOTALES ANUALES 4/ (miles de pesos de 2010)	2004	-895,451.97	2,174,969.96	45,809,317.86
		2009	86.78	2,237,179.56	24,883,668.97
		2014	-274,294.70	2,278,084.38	32,211,988.46
Y	VALOR DE LOS PRODUCTOS ELABORADOS ANUALES (miles de pesos de 2010)	2004	108.83	11,589,563.64	270,968,931.01
		2009	528.02	17,463,459.06	571,209,454.20
		2014	12,424.22	20,482,387.52	804,396,085.08

Notas:

1/ Se determinó dividiendo la nómina total por el número de trabajadores.

2/ Se determinó dividiendo los ingresos totales de los trabajadores por honorarios entre el número de trabajadores por honorarios.

3/ Se determinó sumando las adquisiciones de capital con la depreciación del capital.

4/ Se determinaron sumando los costos totales de nómina con los costos de prestaciones sociales, el reparto de utilidades y los pagos por indemnizaciones por despidos.

Fuente: elaboración propia con base en los Censos Económicos 2004, 2009 y 2014.

las utilidades repartidas a los trabajadores entre el acervo total de activos. El sistema de ecuaciones se muestra en la expresión (9).

$$\begin{aligned}
 S_1 &= a_1 + b_{11}\ln\omega_1 + b_{K2}\ln\omega_2 + b_{1K}\ln\omega_K + b_{1Y}\ln Y \\
 (9) \quad S_2 &= a_2 + b_{21}\ln\omega_1 + b_{22}\ln\omega_2 + b_{2K}\ln\omega_K + b_{2Y}\ln Y \\
 S_K &= a_K + b_{K1}\ln\omega_1 + b_{K2}\ln\omega_2 + b_{KK}\ln\omega_K + b_{KY}\ln Y
 \end{aligned}$$

Realizamos la estimación de cada una de estas ecuaciones mediante los procedimientos de datos panel de efectos fijos y de efectos aleatorios, ecuación por ecuación, en las cuales suponemos que el error en cada ecuación del sistema está correlacionado con las variables explicativas en cada una de las ecuaciones, es decir que hay problemas de endogeneidad y que éstos son controlados utilizando datos de panel¹² en cada una de las ecuaciones que constituyen el sistema. Estos resultados se reportan en el Cuadro 8. Cabe agregar que las estimaciones se realizaron seleccionando estimadores robustos a la heteroscedasticidad en el comando del paquete de software Stata.

Los resultados permiten apreciar la considerable significancia estadística de la mayoría de los coeficientes estimados. Cabe resaltar el impacto positivo y significativo del capital sobre la demanda del trabajo con prestaciones L_1 y negativo y significativo sobre la demanda del trabajo sin prestaciones L_2 ; es decir que K y L_1 son sustitutos, mientras que K y L_2 son complementarios. También se observa el impacto negativo y significativo entre ambos tipos de trabajo, lo que sugiere cierta complementariedad entre el trabajo con prestaciones extrasalariales L_1 y el trabajo sin prestaciones extra salariales L_2 .

Con el fin de determinar cuál es el método más conveniente de estimación de estas ecuaciones se realizó la prueba de Hausman correspondiente, encontrándose que el más adecuado es el de efectos aleatorios, cuyos coeficientes se utilizaron para calcular las elasticidades precio y las elasticidades de sustitución para los tres factores considerados, L_1 , L_2 y K .

¹² En el contexto de sistemas de ecuaciones simultáneas se denominan variables endógenas aquellas que son conjuntamente dependientes, es decir, que no es posible estimar los parámetros de una ecuación aisladamente, sin tener en cuenta la información proporcionada por las demás ecuaciones del sistema, por lo que hay más de una ecuación del sistema, una para cada una de las variables conjuntamente dependientes (Gujarati, 2004:691).

CUADRO 4

Resultado econométricos para el sistema de ecuaciones Translogarítmico panel

Variable	Efectos fijos	Efectos aleatorios
<i>Determinantes de la variable w_1L_1/C o participación del trabajo con prestaciones sociales en los costos totales</i>		
Constante	0.761	1.069
	(8.12)	(10.54)
Salario de trabajadores con prestaciones (W_1)	0.025	0.009
	(2.19)**	(0.77)
Salario de trabajadores sin prestaciones (W_2)	-0.001	-0.0154
	(-0.26)	(-1.98)**
Precio del capital (r)	0.043	0.055
	(5.77)**	(8.93)**
Ingreso (Y)	-0.000	-0.008
	(-0.21)	(-2.11)**
R^2	0.12	0.2198
<i>Determinantes de la variable w_2L_2/C o participación del trabajo sin prestaciones sociales en los costos totales</i>		
Constante	-0.096	-0.004
	(-2.56)	(-0.27)
Salario de trabajadores con prestaciones (W_1)	0.009	0.002
	(3.03)**	(0.90)
Salario de trabajadores sin prestaciones (W_2)	0.012	0.006
	(3.35)**	(4.09)**
Precio del capital (r)	-0.005	-0.004
	(-2.03)**	(-2.11)**
Ingreso (Y)	(-0.001)	-0.003
	(-2.32)	(-3.39)**
R^2	0.03	0.0808
<i>Determinantes de la variable w_KK/C o participación del capital en los costos totales</i>		
Constante	0.334	-0.006
	(3.46)	(-0.06)
Salario de trabajadores con prestaciones (W_1)	-0.034	-0.016
	(-2.96)**	(-1.36)

CUADRO 4 (continúa)
 Resultado econométricos para el sistema de ecuaciones Translogarítmico panel

Variable	Efectos fijos	Efectos aleatorios
Salario de trabajadores sin prestaciones (W_2)	-0.01	0.005
	(-1.43)	0.58
Precio del capital (r)	-0.037	-0.050
	(-4.94)**	(-7.84)**
Ingreso (Y)	0.001	0.010
	(0.51)	(2.57)**
R^2	0.06	0.186

Notas: Los valores entre paréntesis son los estadísticos t para el panel de efectos fijos y los estadísticos z para el panel de efectos aleatorios.

** Representa una significancia estadística del 5%.

La estimación de las elasticidades precio propias y cruzadas de las demandas de factores así como las elasticidades de sustitución entre factores se presentan en el Cuadro 8. La forma en que se calcularon dichas elasticidades fue mediante la aplicación de las fórmulas (5) a (8), utilizando los coeficientes de las regresiones translogarítmicas así como los valores promedio de todas las observaciones de precios de los factores, todas las cantidades utilizadas de los factores, los costos y el valor de la producción.

Los resultados obtenidos muestran un valor de -0.34 para la elasticidad precio propia de la demanda de trabajo formal L_1 , de -0.39 para la elasticidad propia del trabajo por honorarios L_2 y de -0.81 para el capital, denota que es más inelástica la demanda de ambos tipos de trabajo que la del capital. En cuanto a la elasticidad cruzada entre el trabajo informal y el capital, la elasticidad tiene valor de -0.63 expresando una relación negativa, por lo que es complementario K de L_2 . En cambio, la elasticidad cruzada entre el trabajo formal y el capital es 0.097, indica que K es sustituto del trabajo formal L_1 ; por otro lado, la elasticidad cruzada entre L_1 y L_2 es -0.39, muestra que ambos tipos de trabajo son complementarios.

CUADRO 5

Elasticidades precio y elasticidades de sustitución de la demanda de factores productivos

	L_1		L_2		K	
	σ_{ij}	η_{ij}	σ_{2j}	η_{2j}	σ_{Kj}	η_{Kj}
ϖ_1	-1.43	-0.34	1.27	0.46	0.93	0.60
ϖ_2	-1.14	-0.013	-40.39	-0.39	2.32	0.02
w_K	1.25	0.097	-0.053	-0.63	-2.33	-0.81

Fuente: elaboración propia con base en las estimaciones del modelo.

Por su parte, la elasticidad de sustitución encontrada entre el capital y ambos tipos de trabajo son de 1.25 para el trabajo formal y de -0.053 para el trabajo informal, indicando que es mucho más posible de ser sustituido el trabajo formal por el capital que el trabajo informal. En cambio, la elasticidad de sustitución entre el trabajo formal y el trabajo informal es de sólo -1.14, indicando más bien una complementariedad entre ambos tipos de trabajo. Cabe resaltar que estos resultados son congruentes con los obtenidos en la regresión y que son representados en el Cuadro 4.

Por otra parte, la elasticidad de sustitución encontrada para el caso mexicano en este trabajo es similar en valor a la encontrada en otros países, cercano a la unidad; sin embargo, resalta que para el trabajo formal es marcada la sustitución entre trabajo formal y capital, mientras que para el trabajo informal más bien se da una complementariedad con el capital.

Conclusiones

Este trabajo tuvo por objetivo analizar la sustitución entre los factores trabajo formal, representado por el trabajo que cuenta con prestaciones extrasalariales; trabajo informal, representado por el trabajo que no cuenta con prestaciones extrasalariales y capital.

Las elasticidades de sustitución estimadas muestran que las empresas manufactureras mexicanas sustituyen significativamente trabajadores informales por capital y en menor medida trabajadores formales por capital, asimismo que el trabajo formal y el trabajo informal casi no son sustitutos entre sí.

Los resultados obtenidos en este estudio concuerdan con los presentados en trabajos como el de Acemoglu (2002), en el que el capital es complementario del trabajo formal y sustitutivo del trabajo informal, por lo que el progreso tecnológico ocasiona un aumento de la demanda de trabajo formal y por tanto un aumento del salario del trabajo formal, y por el contrario ocasiona una reducción de la demanda de trabajo informal y por tanto una reducción del salario del trabajo informal. A continuación se describen algunas implicaciones de estos resultados en el contexto de sus impactos para el bienestar de la sociedad mexicana.

Primero, es necesario señalar que el desplazamiento del trabajo por el capital se ha combinado con el déficit de crecimiento que acusa la economía mexicana desde la década de 1980 y la contracción de la intensidad laboral del producto, para generar una tendencia a una menor absorción de trabajo, de manera que 7 de cada 10 empleos nuevos generados son informales, ampliando la dualidad del mercado laboral, compuesto por un sector moderno, que se caracteriza por alcanzar economías de escala, que demanda trabajo calificado y está estrechamente vinculado con los flujos de comercio y finanzas internacionales; y por un sector tradicional con escaso desarrollo de capital humano, que incorpora trabajo menos calificado y se integra por pequeños y medianos establecimientos; con la consecuente expansión de la desigualdad de los niveles de productividad y salarios entre ambos sectores.

Segundo, las implicaciones de la sustitución de capital por trabajo sobre las manufacturas mexicanas —las cuales constituyen 90% de nuestras exportaciones y son el motor del crecimiento económico del país—, consisten en la marcada dualidad del mercado laboral en dicho sector, compuesto de dos sectores interdependientes, uno no moderno, el de las micro y pequeñas empresas, que son unidades productivas de menos de 15 trabajadores, con productividad e ingresos bajos, salarios no rígidos y bajos costos de entrada, y otro moderno, el de las grandes empresas, con mayor productividad y salarios rígidos; lo cual se debe fundamentalmente al origen de la mayoría de nuestras manufacturas en la industria maquiladora de exportación, en el que el fragmento procesado en México es intensivo en mano de obra, pero representa un segmento pequeño respecto al valor total del producto exportado, pues el valor agregado local está compuesto en su mayor parte por salarios y sus efectos sobre otros sectores tienen lugar por eslabonamientos reducidos con las cadenas productivas nacionales.

La desigualdad entre el sector formal y el informal en el sector manufacturero la observamos en que las empresas formales más grandes, aquellas con más de mil trabajadores, concentran 30.8% de la formación bruta de capital fijo y 35.8% del valor agregado y de remuneraciones, pero sólo tienen el 22% de los trabajadores y 0.13% de las empresas, mientras que las empresas menores de 15 trabajadores concentran el 2.3% de la formación bruta de capital fijo, el 3.6% del valor agregado y 5.5% de las remuneraciones, pero tienen el 25.7% de los trabajadores y el 94.6% de las empresas. Por su parte, las empresas pequeñas y medianas, que emplean entre 16 y 250 trabajadores, han perdido peso en todas las variables señaladas, con 22% de la formación bruta de capital fijo, 21% de valor agregado, 23% de las remuneraciones, 24% del personal ocupado y 4.6% de las empresas.

Hacia el futuro esta desigualdad impide al sector manufacturero que pueda integrarse en uno solo a partir de eficientes relaciones de cooperación industrial; es decir, con relaciones donde las empresas informales estén provistas de similar tecnología y de niveles análogos de productividad que las grandes y medianas empresas y puedan entrar con éstas en relaciones de proveeduría de partes y componentes y ser partícipes del progreso y de las exportaciones.

Tercero, se encontró consenso entre los economistas de la existencia de una relación positiva entre el rápido avance tecnológico y el crecimiento de la desigualdad salarial entre los sectores de mano de obra calificada y mano de obra no calificada, lo que da origen a la llamada hipótesis de cambio tecnológico sesgado (HCTS), según la cual el cambio tecnológico actual es sesgado porque favorece la demanda de mano de obra calificada ocasionando que el cambio tecnológico sea complementario con el trabajo calificado y sustituto con el trabajo no calificado. Se menciona también que las personas que están más relacionadas con la utilización de computadoras tienen mayor capacidad para aprovechar la innovación y aumentar la productividad, lo que se refleja en mayores posibilidades de éstos para incorporarse al mercado laboral dentro de los nuevos procesos de producción y se asume que los cambios tecnológicos han incrementado la productividad relativa de los trabajadores más calificados.

Cuarto, otro impacto del crecimiento de la informalidad laboral es el debilitamiento de la demanda del mercado interno, lo cual se puede apreciar en la creciente desigualdad de productividad y de salarios entre los sectores formal e informal, misma que es resultado del desmesurado tamaño de la informalidad

en el mercado laboral, que raya en el 60% de la PEA ocupada, así como de las cifras de reducción de los inscritos al seguro social de 52% de la PEA ocupada en 2005 a casi el 50% en 2016 y también de la reducida tasa de crecimiento económico de 2.54% en promedio durante el período 1994-2016.

También la insuficiencia del mercado interno se aprecia en la PEA ocupada que vive en condiciones de subsistencia muy cercanas a la pobreza extrema, del 40% del total, que percibe cuando mucho dos salarios mínimos y se compone de 7.5 millones (14.3%) que perciben un salario mínimo y 13.5 millones (25.7%) que perciben dos salarios mínimos; es decir, que de toda la fuerza de trabajo mexicana, las tres cuartas partes apenas si perciben cuando mucho 5 salarios mínimos; asimismo, en el reducido aumento del salario mínimo en términos reales de sólo 27.5 puntos porcentuales en 2016 respecto al año 2000, apenas comparable con el aumento de la inflación; y también en la desigual distribución del ingreso ya que en 2010 el 10% más pobre, es decir el primer decil, tuvo una percepción media de 2 149 pesos mensuales, mientras que el 10% de las familias más ricas, es decir el decil más alto, tuvo una percepción de 41 927 pesos mensuales, casi 20 veces más que los más pobres.

Quinto, el aumento del empleo informal también tiene efecto negativo sobre el actual sistema de pensiones ya que contrarresta los incentivos otorgados por la reforma del sistema de pensiones para fomentar una mayor incorporación de los trabajadores al régimen de seguros, disminuyendo la contribución del obrero y del patrón y aumentando la del gobierno como incentivo en el combate a la elusión, la evasión y la subdelegación, ya que no consideró la informalización del mercado laboral, lo que trajo como consecuencia una caída abrupta de la cobertura de la fuerza laboral, debido a que dichos sistemas fueron diseñados esencialmente para trabajadores formales.

Sexto, el crecimiento desmesurado de la informalidad implica también un proceso de descalificación de la fuerza laboral, que impide que ésta pueda utilizar los conocimientos que tiene, lo cual se percibe en el crecimiento del empleo informal principalmente entre las personas de mayor edad, que creció en 38% en las personas de entre 45 y 64 años y en 24% en las persona de 65 años y más, en contraste con la población de entre 25 y 44 años, en la que sólo creció en 15% y se redujo en casi 5% entre las personas de entre 15 y 24 años. Igualmente, el empleo informal ha crecido principalmente entre la población con mayor nivel educativo, en más de 78% entre la población que tiene educación media superior

y superior y sólo en 3% entre la población que tiene primaria completa y en 26.7% entre la población que tiene primaria incompleta (Inegi, 2017).

Séptimo, la reforma laboral aprobada en noviembre de 2012 está contrarrestando de manera exitosa las tendencias señaladas en esta investigación, contribuye a que los trabajadores informales se conviertan en formales. De acuerdo con cifras de la ENOE del Inegi, de noviembre de 2012 a septiembre de 2017 (casi los primeros 5 años de gobierno del presidente Enrique Peña Nieto), se creó una cantidad récord de empleos, 3 133 980, casi el doble que en todo el sexenio anterior del gobierno de Felipe Calderón Hinojosa, en el que se generaron 1 617 223. En el mismo período la tasa de informalidad en México se ha reducido de 59.6% en el cuarto trimestre de 2012 a 56.5% en el segundo trimestre de 2017, es decir, que ha registrado una reducción de 3.1 puntos porcentuales y se ha reducido el porcentaje de trabajadores sin seguro social, de 65% en 1995 a 63 por ciento.

Sin embargo, estos resultados son insuficientes ya que en la vida diaria hay un sector informal creciente con trabajadores subcontratados, a tiempo parcial o sin contrato, empleados por microempresas intermediarias con empleos inestables, salarios muy bajos, ausencia de prestaciones sociales y exclusión de la seguridad social, bajos salarios y escasa estabilidad laboral, que se traducen en una menor calidad de vida y en una inequitativa distribución de la riqueza.

Bibliografía

- Acemoglu, D. (2002). “Technical Change, Inequality, and The labor Market”, *Journal of Economics Literature*, núm. 40, marzo.
- Alcaraz, C., Chiquiar, D. y Ramos-Francia, M. (2008). “Diferenciales salariales intersectoriales y el cambio en la composición del empleo urbano de la economía mexicana en 2001-2004”, México, D.F., Banco de México, julio, pp. 1-39 (Documento de Investigación, núm. 6).
- Autor, D., Katz, L. y Krueger, A. (1998). “Computing Inequality: Have Computers Changed the Labor Market?”, *Quarterly Journal of Economics*, 113(4), pp. 1169-1213.
- Arrow, K.J., Chenery, H.B., Minhas, B.S. y Solow, R.M. (1961). Capital-Labor Substitution and Economic Efficiency, *The Review of Economics and Statistics*, vol. 43, núm. 3, pp. 225-250.

- Behrman, Jere H. (1982). "Country and Sectoral Variations in Manufacturing Elasticities of Substitution between Capital and Labor", NBER, vol. 2, pp. 159-192.
- Berndt, Ernst, y David Wood (1975). "Technology, Prices, and the Derived Demand of Energy", *Review of Economics and Statistics*, núm. 57, pp. 259-68.
- Berndt, Ernst (1991). *The practice of Econometrics classic and contemporary*. Addison-Wesley Publishing Company. Estados Unidos.
- Banco Interamericano de Desarrollo (2010). *La era de la productividad: cómo transformar la economía desde sus cimientos*, BID.
- Bound, J. y Johnson, G. (1992). "Changes in the structure of wages in the 1980s: an evaluation of alternative explanations", *American Economic Review*, núm. 82, pp. 371-392.
- Boon, Gerardo K. (1973). "Sustitución de capital y trabajo, comparaciones de productividad e insumos primarios proyectado", *Demografía y Economía*, El Colegio de México, vol. VII, núm. 3.
- Cahuc, Pierre y André Zylberberg (2004). *Labour Economics*. Cambridge, Massachusetts, The MIT Press, Estados Unidos.
- Card y Di Nardo (2002). "Skill-Biased Technological Change and Rising Wage Inequality: Some Problems and Puzzles", *Journal of Labor Economy*, vol. 20, núm. 4.
- Claro, Sebastian (2002). "A Cross Country Estimation of the Elasticity of Substitution between Labor and Capital in Manufacturing Industries", *Cuadernos de Economía*, Universidad Católica de Chile, vol. 40, núm. 120, pp. 239-257.
- Cota Yáñez, R. y Navarro Álvaro. A. (2015). "Análisis del mercado laboral y el empleo informal mexicano", revista *Papeles de Población*, vol. 21, núm. 85, jul./sep.
- Cruz, Miguel (2012). "La sustitución de trabajo por capital en la industria manufacturera mexicana en el período 1999-2004", *Revista de Economía*, vol. XVIII, núm. 78.
- _____ (2011). *El impacto de los costos de despido sobre la demanda de trabajo con referencia al caso de la industria manufacturera mexicana*, Universidad José Vasconcelos, Oaxaca, México.
- Estrades, C. y Terra, M.I. (2008). *Políticas contra la informalidad en mercados de trabajo segmentados: Un análisis de equilibrio general aplicado a Uruguay*. Documentos de Trabajo. Departamento de Economía. Universidad de la República, Uruguay.
- Edwards, S. y Cox-Edwards, A. (2000). "Economic reforms and labor market: policy issues and lessons from Chile", NBER, Working paper, núm. 7646.
- Gómez Rodríguez, J.M. (2012). *Los efectos de la economía informal para la extensión de la seguridad social en México. Retos y perspectivas*, ed. www.bibliojuridica.org. México.
- Hamermesh, Daniel S. (1993). *Labor Demand*, Princeton: Princeton University Press.

- Heckman, J.J. y Pagés, C. (2000). “The Cost of Job Security Regulation: Evidence of Latin Markets”, *NBER Working Paper* 7773.
- Heckman, J.J. y Pagés, C. (eds.) (2004). *Law and Employment, Lessons for Latin America and the Caribbean*, University of Chicago Press, Londres.
- Ibarra, Jorge (1994). “Price Elasticities and Substitution Elasticities Among Productive Factors in the Border Mexican Maquiladora Industry”, Serie Documentos de Trabajo del Departamento de Economía del ITESM, noviembre.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (2005). *Metodología de los Censos Económicos 2004*.
- ____ (2003). *Censos Económicos 1999*. Sistema automatizado de información censal SAIC 4.0 SCIAN y CMAP. (discos compactos).
- ____ (2005). *Censos Económicos 2004*. Sistema automatizado de información censal SAIC 5.0.
- ____ (2009). *Censos Económicos 2004*. Sistema automatizado de información censal SAIC 5.0.
- ____ (2014). *Censos Económicos 2004*. Sistema automatizado de información censal SAIC 5.0.
- ____ (2016). *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2016*.
- ____ (2017). *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2017*.
- Katz, L. y Murphy, K. (1992). “Changes in Relative Wages, 1963-1987: Supply and Demand Factors”, *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 107, núm. 1, febrero.
- Levy, F. y Murnane (1992). “U.S. Earnings Levels and Earnings Inequality: A Review of Recent Trends and Proposed Explanations”, *Journal of Economic Literature*, vol. 30, Issue 3 (septiembre), pp. 1333-1381.
- Lora, E. y Carmen Pagés-Serra (1997). *La legislación laboral en el proceso de reformas estructurales de América Latina y el Caribe*, BID-Oficina del Economista en Jefe, diciembre.
- Lora, E. (2001). “Las reformas estructurales en América Latina y el Caribe: qué se ha reformado y cómo medirlo”, *RES Working Paper* 4288, Inter-American Development Bank, Research Department, diciembre.
- Montes Rojas, Gabriel, y Mauricio Santamaría (2007). “The burden of labor costs in Mexico”. *Labour* 21(1) pp. 157-188.
- Nicholson, Walter (1997). *Teoría microeconómica*, Editorial Mc Graw Hill Interamericana, Madrid.
- OIT, (2014). *Programa de promoción de la formalización en América Latina y el Caribe*. Oficina Regional para América Latina y el Caribe.

- OIT, OMC, IIEL (2010). *La globalización y el empleo en el sector informal en los países en desarrollo*, OIT, OMC, Instituto de Estudios Laborales.
- Puyana y Romero (2013). “¿Informalidad o dualismo en las manufacturas?”, *Perfiles Latinoamericanos*, vol. 21, núm. 41, México, junio.
- Ramales Osorio, M.C. y Díaz Oledo, M. (2005). *La economía informal en México, insuficiencias del modelo de desarrollo y exceso de trámites*, Observatorio de la Economía Latinoamericana, núm. 48, septiembre, en <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/mx/2005/mcro-informal.htm>
- Riascos, J. (2007). “Análisis introductorio al mercado dual de trabajo”. *Tendencias. Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas*, vol. VIII, núm. 2, pp. 67-78.
- Rosenbluth, G. (1994). “Informalidad y pobreza en América Latina”, División de Desarrollo Social de la CEPAL, *Revista de la CEPAL*, núm. 52, abril.
- The World Bank, The International Finance Corporation, and Oxford University (2004). *Doingbusiness in 2004. Understanding Regulation*, Copublication of the World Bank and Oxford University Press, Washington, D.C., www.worldbank.org
- Varela Llamas, R.; Castillo Ponce, R. y Ocegueda Hernández, J.M. (2013). “El empleo formal e informal en México: un análisis discriminante”. *Papeles de población*, vol. 19, núm. 78, octubre-diciembre, pp. 111-140.
- Wooldridge, Jeffrey M. (2001). *Introducción a la econometría, un enfoque moderno*. Thomson Learning, México.

Emprendimiento informal y entorno institucional

L. Marina Sánchez R.

J. Luis Sampedro H.

En el concepto de emprendimiento convergen un conjunto de atributos que describen a los individuos, cuyos elementos interconectados requieren de la configuración de un entorno productivo, financiero, político, cultural e institucional propicio para sus dinámicas. La evolución del término emprendimiento ha fomentado el desarrollo de una vasta literatura que analiza y conceptualiza dicho concepto reflejando su importancia para examinarlo desde diferentes niveles y perspectivas. En este trabajo se realiza un breve recorrido por las recientes contribuciones que abordan el fenómeno del emprendimiento informal. El objetivo de este capítulo es tratar de responder cómo se relacionan analíticamente el emprendimiento informal y su entorno institucional. Este último se considera un elemento clave ya que brinda información e incentivos sobre las oportunidades en la economía informal frente a la formal, al mismo tiempo fomenta o constriñe el comportamiento y las dinámicas de emprendimiento. La metodología es cualitativa y está basada en un análisis documental.

Palabras clave: emprendimiento informal, instituciones, entorno institucional.

Introducción

La investigación sobre emprendimiento ha recibido una considerable atención en los diferentes ámbitos de la sociedad, su importancia e implicaciones han sido ampliamente documentadas por la psicología, la antropología, la sociología y la economía. La evolución del término tiene una larga tradición en la teoría económica, entre los trabajos pioneros que sugieren que el emprendimiento es la clave que impulsa el desarrollo económico se destacan los realizados por Schumpeter (1934).

Desde entonces se han creado múltiples enfoques conceptuales y analíticos del concepto emprendimiento que reflejan la importancia de examinarlo en diferentes niveles: individual (Ardagna y Lusardi, 2010;), organizacional (Haber y Reichel, 2005; Lu y Beamish, 2006), institucional (Kalantaridis *et al.*, 2007; Hwang y Powell, 2005; Fogel *et al.*, 2006) y regional (Sampedro, 2017); y desde diferentes perspectivas: comercial y social (Austin *et al.*, 2006; Brooks, 2009).

En las últimas décadas se ha desarrollado un conjunto de estudios sobre emprendimiento informal (De Soto, 1989; Maloney, 2004; Williams, 2007 y 2008; Williams *et al.*, 2012; Williams y Nadin, 2010 y 2012), centrando el análisis en los individuos que inician pequeños negocios fuera del sector formal y están lejos de la imagen positiva del agente transformador, disruptivo e innovador descrito en la literatura dominante en el tema. Los emprendedores informales son aquellos que aprovechan las “ventajas” que les brinda la economía informal como resultado de los débiles marcos institucionales que incentivan este tipo de actividades (Webb *et al.*, 2014).

En este sentido, el objetivo de este trabajo responde a una preocupación analítica de las dinámicas del emprendimiento informal y su relación con el entorno institucional. Este entorno es un componente clave pues provee información (aunque limitada) sobre las oportunidades en la economía informal frente a la formal, y al mismo tiempo fomenta o constriñe el comportamiento y las actividades de emprendimiento dados los mecanismos de apoyo de las instituciones formales.

Se intenta ilustrar cómo y por qué el contexto institucional fomenta y constriñe el desarrollo de dinámicas de emprendimiento informal en países en desarrollo. La metodología es cualitativa y está basada en el análisis documental, se exploran las propuestas teóricas actuales sobre las dinámicas de emprendimiento informal y el papel de las instituciones en su determinación.

El trabajo se divide en tres apartados, en el primero se hace un breve recorrido por algunas de las recientes propuestas conceptuales y analíticas que describen los emprendimientos informales, la mayoría de estas propuestas enfatizan los aspectos motivacionales y/o institucionales. En la segunda parte se discute el papel que desempeña el entorno institucional en la dinámica del emprendimiento informal. En la última parte se presentan las conclusiones.

Emprendimiento informal: concepto y categorías de análisis

A partir de los trabajos de Schumpeter y Coase el concepto de emprendimiento y el estudio de sus componentes (determinantes, procesos, efectos, etcétera) ha evolucionado y crecido tanto en número de exponentes como en perspectivas de análisis. La literatura alrededor de este concepto se ha ampliado con múltiples enfoques conceptuales y analíticos que reflejan la evolución de su importancia para examinarlo en diferentes niveles: individual, organizacional, institucional y regional; no obstante, el concepto sigue centrado en el individuo, i.e., en el emprendedor como primer nivel de análisis (Sampedro, 2018). Algunas de las perspectivas actuales de análisis son el emprendimiento formal e informal, emprendimiento social y comercial así como el académico.

Prácticamente todos los enfoques teóricos dominantes conceptualizan al emprendedor como un individuo dotado de ciertas características, habilidades y capacidades de las cuales carece la persona promedio. En cierto sentido, el emprendedor se convierte en un objeto de deseo inalcanzable, en un ideal. No obstante, existe un grupo de emprendedores que no tienen cabida en este tipo ideal y ha recibido poca atención por las corrientes teóricas dominantes, nos referimos a los emprendedores informales (Williams y Nadin, 2012; Jones y Spicer, 2005).

Desde principios de la década de 1970 el problema de la informalidad en las actividades económicas ha sido ampliamente analizado y continúa siendo un tema de interés. De acuerdo con Carter *et al.* (1996), los informales pueden ser considerados como emprendedores emergentes que se encuentran en las etapas iniciales de desarrollo y su acceso a la economía formal se retrasa hasta que se perciba una oportunidad de crecimiento en el mercado. Una postura similar es expresada por la Organización Internacional del Trabajo (OIT), pues asume que la economía informal representa una incubadora de empresas y un espacio para promover la transición hacia la economía formal, el trabajo decente y protegido (OIT, 2002:5).

A pesar del avance logrado sobre la visibilidad del problema de la informalidad, no existe en la literatura una definición universal para el “emprendimiento informal”, de hecho, ha surgido una gran variedad de interpretaciones para este tipo de emprendimientos, las cuales dependen del contexto, naturaleza de las actividades analizadas, así como del grado de desarrollo económico,

social e institucional de los países. Durante mucho tiempo se consideró que la informalidad era un fenómeno pasajero y presente únicamente en los países en vías de desarrollo; sin embargo, la informalidad está también en los países desarrollados.

En la última década ha surgido un interés en la literatura por analizar los emprendimientos informales, algunos trabajos se han enfocado principalmente en los aspectos institucionales y/o motivacionales (Williams, 2007, 2008 y 2009; Ademola *et al.*, 2015, entre otros). En relación con las motivaciones, se argumenta que los emprendedores impulsados por la necesidad, recurren a la economía informal como la única alternativa para obtener ingresos, mientras aquellos emprendedores impulsados por la oportunidad inician un negocio informal para obtener un ingreso adicional (Geraxhani, 2004; Williams, 2008).

De acuerdo con Williams *et al.* (2012) y Williams y Nadin (2010), los emprendedores informales impulsados por necesidad surgen por diversos fenómenos tales como la contracción del mercado de trabajo, la incapacidad de los individuos para conseguir un empleo formal o por la subordinación de la economía informal a la formal, esto es, las grandes empresas formales subcontratan ciertas actividades informales para reducir sus costos de operación, pagando salarios inferiores a los establecidos por las leyes laborales y mediante la evasión de ciertas prestaciones salariales, razones por las cuales los emprendedores recurren a la informalidad para asegurarse un ingreso que les permita sobrevivir (Portes y Benton, 1987; Castells y Portes, 1989).

Por su parte, las actividades informales impulsadas por la oportunidad son una manifestación emprendedora que busca aprovechar los vacíos y/o debilidades del entorno institucional. En este sentido, los individuos son los suficientemente sagaces para percibir una oportunidad de negocio no cubierta por el mercado que les permita generar ingresos adicionales evitando cumplir con los requerimientos legales, la mayoría de la veces justifican su conducta culpando a los excesivos trámites y lo costoso que resulta incorporarse a la economía formal; en otras ocasiones deciden aprovechar deliberadamente las debilidades institucionales para evadir el pago de impuestos, pagos de seguridad social y otro tipo de regulaciones (De Soto, 1989; Maloney, 2004; Scheider *et al.*, 2010; Webb *et al.*, 2014; Ademola, *et al.*, 2015).

Los emprendedores informales son lo suficientemente inteligentes para evaluar el costo-beneficio de permanecer en la informalidad. Cuando los costos de transacción, tales como el tiempo, el riesgo y el esfuerzo que implica formalizarse exceden a los beneficios deciden permanecer en la informalidad, porque de otra manera se reduciría la ganancia de la que pueden apropiarse (De Soto, 1989; Gentry y Hubbard, 2005; Schneider *et al.*, 2010; Williams 2007 y 2008; Ademola *et al.*, 2015).

Algunos estudios exploratorios han evaluado la motivación de los emprendimientos en la economía informal, entre las contribuciones importantes sugieren que el nivel de desarrollo de los países es un aspecto fundamental que influye en las motivaciones. Maas y Herrington (2007), por ejemplo, analizaron las diferencias existentes entre los países desarrollados y países en vías de desarrollo, empleando la encuesta “Global Entrepreneurship Monitor”,¹ concluyeron que 74% de los emprendedores informales en los países desarrollados son impulsados por la oportunidad, mientras que el restante 26% lo hacen por necesidad. En contraste, en los países en vías de desarrollo, 63% emprenden negocios informales por oportunidad y 37% son emprendimientos por necesidad. En otro estudio, Ademola *et al.* (2015), aplicaron una encuesta a 150 emprendedores en Ibadan, la tercera ciudad más grande de Nigeria, y entre sus resultados muestran que 67.6% de los emprendedores iniciaron un negocio informal con el propósito de aprovechar las oportunidades de producir un bien o servicio, mientras que el restante 32.4% se establecieron porque no pudieron encontrar un trabajo satisfactorio.

Ardagna y Lusardi (2010), destacaron las características individuales de los emprendedores informales como posible explicación de la diferencia entre los países. En su trabajo utilizan la “Encuesta a la Población Adulta” del GEM 2001 y 2002, que incluye información sobre las habilidades empresariales, miedo al fracaso y redes sociales. Seleccionan una muestra de 152 612 observaciones para 37 países y mediante un análisis econométrico concluyeron que los empresarios por oportunidad son más jóvenes, con mayor posibilidad de ser hombres, tienen un mayor nivel educativo e ingresos más altos.

¹ El Global Entrepreneurship Monitor (GEM), mide el nivel de emprendimiento en más de 100 países desde 1999, actualmente es coordinado por la Global Entrepreneurship Research Association.

Por otro lado, Williams *et al.* (2012a), señalan que los emprendimientos informales pueden surgir por la combinación de necesidad y oportunidad, esta afirmación surge del análisis de la encuesta Eurobarómetro de 2007 aplicada a 944 emprendedores de 27 países de la Unión Europea. Este autor encuentra que 60% de los encuestados se involucraron en actividades informales impulsados por la oportunidad, mientras que 17% señaló como principal motivo la necesidad, el restante 23% considero ambos motivos. Adicionalmente, se encontró que los individuos no sólo poseen ambas motivaciones, sino que éstas pueden cambiar en el tiempo o bien se puede transitar de los emprendimientos impulsados por necesidad a los impulsados por oportunidad. A modo de ilustrar lo anterior, en un estudio realizado en África se entrevistó a 80 emprendedores informales en Ghana, entre los principales hallazgos se puede mencionar que las mujeres que iniciaron negocios informales lo hicieron por necesidad; en contraste, los hombres lo hicieron por oportunidad. Sin embargo, las mujeres se convirtieron en emprendedoras por oportunidad (Adom y Williams, 2012).

De acuerdo con lo descrito hasta ahora los motivos que estimulan los emprendimientos informales están estrechamente relacionados con la obtención de incentivos de tipo económico; no obstante podrían existir otro tipo de motivaciones no necesariamente económicas, como propone Gerxhani (2004), algunos individuos deciden desempeñarse en la economía informal porque encuentran autonomía, flexibilidad y libertad en este sector.

Un hallazgo similar es documentado por Snyder (2004), quien estudió a 50 emprendedores de East Village, en Nueva York, y encontró que los factores que favorecen las actividades informales son la falta de oportunidades en el sector formal, las necesidades económicas o motivos de identidad. Adicionalmente, señala que la mayoría de los individuos se sienten cautivados por el sector informal, porque les permite transformar su identidad en el trabajo o darle un giro a sus trayectorias profesionales.

Es importante destacar que se ha publicado una cantidad considerable de evidencia sobre los motivos de la informalidad; sin embargo, se requieren análisis empíricos en países en desarrollo, particularmente en países de América Latina, lo que nos permitiría entender el verdadero alcance, limitaciones y diferencias de lo que significa oportunidad y necesidad.

Emprendimiento comercial frente al social: dos formas de valorización del conocimiento

En su versión más clásica el emprendimiento ha sido analizado en un contexto empresarial con una lógica de mercado y por tanto de maximización de beneficios. Desde esta perspectiva, el emprendedor es considerado como un actor económico que toma decisiones bajo incertidumbre y cuenta con habilidades para introducir innovaciones en el mercado (Schumpeter, 1983; Kalantaridis *et al.*, 2007), su nivel educativo, edad y género son algunos de los determinantes (Smallbone y Welter, 2001; Kalantaridis *et al.*, 2007), su dinámica emprendedora tiene efectos importantes en la generación de empleos (Ageev, *et al.*, 1995; Fairlie y Woodruff, 2010), en el desempeño industrial y en el crecimiento económico (Schumpeter, 1983), en el entorno institucional (Henrekson y Sanandaji, 2010); con efectos interdependientes entre el emprendimiento, las instituciones y el crecimiento económico (Fogel *et al.*, 2006; Hwang y Powell, 2005; Acs *et al.*, 2008).

Desde una perspectiva social, el emprendimiento social se da en espacios en los que el mercado no tiene resultados socialmente óptimos y en los cuales la captura de valor es limitada (Santos, 2012). Entre las distintas definiciones de emprendimiento social la creación de valor social es el principal objetivo (véase, por ejemplo, Austin, *et al.*, 2006; Mair y Martí, 2006; Peredo y McLean, 2006; Santos, 2012; Agafonow, 2014), implica una combinación de recursos para alinearlos con las necesidades sociales (Mair y Martí, 2006) y con la solución de problemas sociales como tarea central (Brooks 2009; Austin, *et al.*, 2006) a través de la innovación y el cambio (Weerawardena y Mort 2006; Peredo y McLean, 2006; Kostetska y Berezyak, 2014), y con retornos sociales (v.g., Austin *et al.*, 2006).

En algunos casos, el emprendimiento social hace uso de mecanismos de mercado para solucionar los problemas sociales, pero enfatizando una misión social (Grimes *et al.*, 2013) como una forma innovadora de negocio que combina exitosamente objetivos sociales y prácticas comerciales (Kostetska y Berezyak, 2014). Es estos casos, la creación de valor es necesaria para asegurar la viabilidad financiera del emprendimiento social (Mair y Martí, 2006), lo cual permitirá generar y distribuir beneficios, pero sólo como un mecanismo para apoyar el proyecto social (Peredo y MaLean, 2006).

En el caso de la economía informal con frecuencia el emprendimiento se asocia con la obtención de beneficios comerciales. Aunque no siempre la informalidad está orientada a obtener ganancias, algunos autores han explorado los objetivos sociales en los emprendedores emergentes (Williams y Nadin, 2012; Kumar y Bhaduri, 2014; Benson, 2014; Brown y McGranahan, 2015). Por ejemplo, Williams y Nadin (2012) realizaron un estudio empírico a 600 emprendedores informales en Ucrania e identificaron que 298 son informales, de estos últimos 75% señaló que inició su negocio por motivos comerciales, entre las principales explicaciones se encuentra que los beneficios estatales no les permitían cubrir los costos de alimentos, por lo tanto se vieron en la necesidad de iniciar un negocio para tener una fuente de ingresos adicional; el restante 25% de los encuestados informales señaló que inició una empresa por cuestiones sociales, tales como obtener autonomía en el trabajo, lograr equilibrio entre trabajo y familia, para que sus hijos puedan estudiar o para realizar trabajo comunitario. Este estudio muestra evidencia en relación con empresarios informales que se conducen como actores sociales.

Con respecto a otros aspectos sociales, recientemente se discute el tema sobre la preocupación ante el deterioro del medio ambiente y el papel que podría desempeñar la economía informal. En particular Benson (2014), enfatiza el potencial ecológico de ciertas actividades informales, tales como la gestión de residuos, la minería artesanal y los mercados agroalimentarios; sugiere que los informales podrían ser más sensibles al deterioro ambiental y más dinámicos en la búsqueda de soluciones. Por otra parte, Brown y McGranahan (2016), proponen que los emprendedores informales cumplen una función social primordial en la búsqueda a soluciones de reducción de la pobreza, y con una orientación adecuada también podrían contribuir a una mejor gestión de la sustentabilidad.

Kumar y Badhuri (2014), identifican a partir de la recopilación de información a lo largo de siete años de investigación y por la interacción con aproximadamente 100 empresarios informales en varias localidades de la India, así como la recopilación de información secundaria relacionada con los ganadores del premio de innovación organizado por Fundación Nacional de Innovación, que las innovaciones “grassroot” desarrolladas por los emprendedores informales generan valores sociales. Las innovaciones “grassroot” son una respuesta de los emprendedores informales a la necesidad de satisfacer una demanda específica o asegurar el uso sostenible de las materias primas locales. Estos emprendedores

consideran que su deber es solucionar los problemas que enfrentan sus familias o comunidad, su prioridad es ofrecer actividades con un alto valor social, lo que convierte al informal en un catalizador de cambio social. Aun cuando sus innovaciones tengan potencial para explotarse comercialmente no es la finalidad de sus desarrollos (Kumar y Badhuri, 2014).

Emprendimiento informal e instituciones

Estudios recientes establecen algunas proposiciones que enfatizan la relación interdependiente entre las instituciones creadas, los entornos institucionales y las dinámicas de emprendimiento. Aunque la definición de instituciones es amplia debido a que se ha definido y explicado desde distintas perspectivas (económica, sociológica, histórica y jurídica), configuran una regularidad general del comportamiento social (Schotter, 1981), a partir del diseño y puesta en práctica de reglas del juego que constriñen y moldean la interacción humana (North, 1990, 2005), pero también regulan la interacción entre los agentes económicos para lograr determinados resultados (Nelson y Sampat, 2001). Diversos autores coinciden en que las instituciones son el marco en cuyo interior ocurren diversos modos de coordinación o arreglos institucionales y reducen la incertidumbre y el oportunismo al proporcionar estructuras para la interacción e incentivos (Sampedro y Ojeda, 2018). Estos marcos o entornos institucionales especifican un conjunto de reglas sociales, legales y políticas que establecen las bases para la producción, el intercambio y la distribución, por ejemplo, los derechos de propiedad o los contratos son de alguna manera variables que configuran esos entornos (Davis y North, 1971).

Aunque las relaciones causales tienden a ser bidireccionales, autores como Henrekson y Sanandaji (2010) plantean que las dinámicas del emprendimiento tienen efectos en el entorno institucional, otros como Fogel *et al.* (2006), Hwang y Powell (2005), Acs *et al.* (2008) argumentan que hay efectos interdependientes entre el emprendimiento, las instituciones y el crecimiento económico.

En un contexto de informalidad productiva, Elgin y Oztunali (2013) centraron su estudio en la relación entre la economía informal y el producto interno bruto (PIB) per cápita de 141 países y encontraron que la calidad de las instituciones interactúa fuertemente en esa relación. La calidad de las instituciones

(entorno institucional) fue evaluada a partir del control de la corrupción, la ley y el orden (rol de la ley) y calidad burocrática (regulación efectiva).

Otros estudios han mostrado, por ejemplo, que las estructuras públicas de regulación de la actividad económica como aquellas encargadas de la tributación tienen fallas en su diseño y ejecución de la normatividad, de tal manera que contribuyen a la emergencia de emprendimientos informales (Scheider, 2002), en otros casos las empresas formales otorgan contratos a partir de esquemas de *outsourcing* con bajos salarios y pobres o mínimos esquemas de seguridad social con subsecuentes efectos en la preferencia de los agentes por elegir el autoempleo o el desarrollo de proyectos informales (Heintz, 2012), también es evidente un sesgo y en muchos casos violación en el uso y aplicación de los derechos de propiedad (De Soto, 1989), creando una cultura de evasión de estos derechos por parte de los emprendedores informales y una pobre vigilancia u omisión por parte de las estructuras gubernamentales.

Aunque hay cierta regularidad en los diversos estudios, aún no son concluyentes ni generalizables a todas las economías, depende del contexto cultural y de los diseños institucionales de cada país. Para algunos casos, el sistema regulatorio, las políticas impositivas o la descentralización fiscal son determinantes de la economía informal (por ejemplo, Schneider *et al.*, 2010), pero en otros casos la sobreregulación o la corrupción tienen un efecto importante en el crecimiento de la economía informal, y en mucho menor medida las altas tasas impositivas (Friedman *et al.*, 2010).

Los emprendedores, sean individuales u organizacionales, en ocasiones son lo suficientemente disruptivos para cambiar los cimientos de las instituciones prevalecientes, otras veces tienen la capacidad de evadir las instituciones, lo cual implica socavar la eficiencia de las instituciones o mejorarlas, y en otros casos pueden directamente alterar las instituciones por medio de los emprendimientos innovadores (Henrekson y Sanandaji, 2010).

En cualquiera de estos casos, como bien señala Heintz (2012), la escasa relación entre los emprendimientos informales y las instituciones afecta el crecimiento y evolución hacia actividades de mayor valor agregado. Esto supone que, como lo plantean Sampredo y Ojeda (2018), la informalidad es un fenómeno dentro de un entorno institucional que otorga un amplio rango de restricciones que influyen en los patrones de formación de proyectos informales (o formales) y en la elección que hacen los individuos entre las oportunidades productivas,

en otras palabras, siguiendo a estos autores, el entorno institucional puede fomentar o constreñir esas posibilidades y el desarrollo de arreglos institucionales desempeñan un rol determinante en esas opciones.

Los párrafos anteriores ilustran la relación entre las instituciones y la economía informal con énfasis en la calidad de las instituciones. Las instituciones tienen un rol de interfase entre la economía informal y el crecimiento y desarrollo económico, en la medida en que sean de calidad, se rediseñen conforme a las necesidades de cada contexto y se implementen y evalúen eficazmente, habrá menos incentivos para que las empresas se trasladen o mantengan en la informalidad.

Conclusiones

Las dinámicas de emprendimiento informal se han intensificado en los últimos años, actualmente se cuenta con una amplia gama de trabajos exploratorios de las motivaciones que fomentan este tipo de emprendimientos.

Por un lado, se destaca la existencia de pequeños negocios o empresas informales impulsadas por la necesidad como respuesta a los problemas estructurales que enfrentan las economías de los países en desarrollo, tales como el desempleo o la pobreza. Por otro, están los trabajos que señalan la existencia de otro tipo de motivaciones relacionadas con la oportunidad, en este caso se sugiere que los emprendimientos informales se inician por elección personal; por ejemplo, con el propósito de obtener autonomía en el trabajo o reconocimiento personal. También se ha comenzado a explorar si los emprendimientos informales persiguen un beneficio meramente comercial o si responden a necesidades sociales de la comunidad.

Si bien la literatura sobre el concepto de emprendimiento ha crecido en las últimas décadas, con múltiples enfoques conceptuales y analíticos que reflejan la evolución de su importancia, hace falta una reflexión con mayor detalle tanto teórica como empíricamente de las dinámicas del emprendimiento informal y su relación con el entorno institucional. En este trabajo partimos de la proposición de que este entorno es un componente clave pues provee información (aunque limitada) sobre las oportunidades en la economía informal frente a las de la formal, al mismo tiempo fomenta o constriñe el comportamiento y las actividades de emprendimiento dados los mecanismos de apoyo de las instituciones formales.

Esto es un motivo para analizar la naturaleza de las instituciones, los sistemas de reglas y normas que configuran determinados entornos institucionales y sus estructuras de gobernanza e incentivos, así como su relación con los patrones de comportamiento y culturales de los emprendedores informales, agendas de trabajo aún en desarrollo.

Bibliografía

- Ademola, H.A., Oyedokun, J.A., Adewoye, J.O., and Afolabi, Y.A. (2015). “An Examination of Factors Motivating Informal Entrepreneurship in Ibadan, South West Nigeria”, *European Journal of Business and Management*, vol. 7, núm. 24
- Adom, K. y Williams, C.C. (2012), “Evaluating the motives of informal entrepreneurs in Koforidua, Ghana”, *Entrepreneurship*, vol. 17, núm.1.
- Agafonow, A. (2014), “Toward a Positive Theory of Social Entrepreneurship. On Maximizing Versus Satisficing Value Capture”, *Journal of Business Ethics*, 125, pp. 709-713.
- Ageev, A. I., M.V. Gratchev, y R.D. Hisrich (1995), “Entrepreneurship in the Soviet Union and Post-Socialist Russia”, *Small Business Economics*, Vol. 7, No. 5, pp. 365-376.
- Acs, Z.J, S. Desai y J. Hessels (2008), “Entrepreneurship, economic development and institutions”, *Small Business Economic*, No. 31.
- Ardagna, S. y Lusardi, A. (2010), “Explaining International Differences in Entrepreneurship: The Role of Individual Characteristics and Regulatory Constraints”, in Josh Lerner y Antoinette Schoar (eds.), *International Differences in Entrepreneurship*, University of Chicago Press. pp 17-62
- Austin, J., H. Stevenson, y J. Wei-Skillern (2006), “Social and Commercial Entrepreneurship: Same, Different, or Both?”, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 30, No. 1, pp. 1-22.
- Benson, E. (2014). “Informal and green? The forgotten voice in the transition to a green economy”. Discussion Paper. London: International Institute for Environment and Development.
- Brown, D. y McGranahan, G. (2016), “The urban informal economy, local inclusion and achieving a global green transformation”, *Habitat International*, 53 pp 97-105
- Brooks, A. C. (2009). *Social Entrepreneurship: A Modern Approach to Social Value Creation*. Upper Saddle River, NJ: Pearson Education, Inc.

- Carter, N.M., Gartner, W.B. y Reynolds, P.D. (1996), "Exploring start-up event sequences" *Journal of Business Venturing*, 11, 151-166.
- Castells, M. y Portes, A. (1989), *World Underneath: The Origins, Dynamics and Effects of the Informal Economy*, John Hopkins University Press, Baltimore.
- Coase, R.H (1937), "The nature of the firm", *Economica* New Series, Vol 4, No 16, pp 386-405.
- Davis, L.E. y D.C. North, (1971), *Institutional Change and American Economic Growth*, Cambridge University Press.
- De Soto, H (1989). *The Other Path: The Economic Answer to Terrorism*. London: Harper and Row.
- Elgin, C. y O. Oztunali (2014), "Institutions, informal economy, and economic development", *Emerging Markets Finance*, Vol. 50, Num. 4, pp. 145-162.
- Fairlie, R. y C. Woodruff (2010), "Mexican-American Entrepreneurship", *The B.E. Journal of Economic Analysis & Policy*, Vol. 10, No. 1. pp. 1-42.
- Fogel, K., A. Hawk, R. Morck y B. Yeung (2006), "Institutional obstacles to entrepreneurship", in Casson, M, *et al.*, (eds.), *Oxford Handbook of Entrepreneurship*, Oxford University Press.
- Friedman, E., S, Jhonson, D. Kaufmann y P. Zoido-Lobaton (2010), "Dodging the Grabbing Hand: The determinants of unofficial activity in 69 countries", *Journal of Public Economics*, Vol. 76, Num. 3, pp. 459-493.
- Gentry, W.M. y Hubbard, R.G. (2005): "Success Taxes", Entrepreneurial Entry and Innovation. Jaffe, A.B., Lerner, J., Stern, S. (Eds.), *Innovation Policy and the Economy*, Vol. 5 MIT Press, Boston.
- Gerxhani, K. (2004). "The informal sector in developed and less developed countries: A literatura survey", *Public Choice*, 120(2), 267-300.
- Grimes, M.G., McMullen, J.S., Vogus, T.J. y Miller, T.L. (2013) 'Studying the origins of social entrepreneurship: compassion and the role of embedded agency', *Academy of Management Review*, Vol. 38, No. 3, pp.460-463.
- Haber, S. y Reichel, A. (2005) "Identifying performance measures of small ventures –the case of the tourism industry", *Journal of Small Business Management* 43(3): 257-286.
- Heintz, J. (2012), "Informality, inclusiveness, and economic growth: An overview of key issues", IDRC, *Working Paper* 2012/2.
- Henrekson, M. y Sanandaji, T. (2010), "The interaction of entrepreneurship and institutions", *Journal of Institutional Economics*, Vol. 7, No. 1, pp. 47-75.
- Hwang, H. y Powell, W. (2005), "Institutions and Entrepreneurship", in Alvarez, S. *et al.* (eds.), *Handbook of Entrepreneurship Research*. Springer. pp. 201-232.

- Jones, C. y Spicer, A. (2005), The Sublime Object of Entrepreneurship, *Organization* Vol. 12, pp. 223-246
- Kalantaridis, C., Labrianidis, L., y Vassilev, I. (2007), “Entrepreneurships an Institutional Change in Post-Social Rural Areas: Some Evidence from Russia and the Ukraine”, *JEEMS*, Vol. 1. pp. 9-34.
- Kostetska, I. y Berezyak, I. (2014), “Social Entrepreneurship as an Innovative Solution Mechanism of Social Problems of Society”, *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*, Vol. 36, No. 3, pp. 569-577.
- Kumar, H. y Badhuri, S. (2014), Jugaad to grassroot innovations: understanding the landscape of the informal sector innovations in India, *African Journal of Science, Technology, Innovation and Development*, vol. 6, no. 1.
- Lu, J. y Beamish, P. (2006) “Partnering strategies and performance of SMEs’ international joint ventures” *Journal of Business Venturing* 21(4): 461-486.
- Maas, G. y Herrington, M. (2007), Global Entrepreneurship Monitor: South African Executive Report. Graduate Scholl of Business, University of Cape Town
- Mair, J. y Martí, I. (2006), “Social Entrepreneurship Research: A Source of Explanation, Prediction, and Delight”, *Journal of World Business*, Vol. 41, pp. 36-44.
- Maloney, WF (2004). “Informality revisited”. *World Development*, 32(7), 1159-117.
- Nelson, R. y Sampat, B.N. (2001). Las instituciones como factor que regulan el desempeño económico. *Revista de Economía Institucional*, (5), 19-51.
- North, D. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. New York: Cambridge University Press.
- North, D. (2005). Institutions and the Performance of Economies over Time. In C. Ménard and M.M. Shirley (eds.), *Handbook of New Institutional Economics* (pp. 21-30). The Netherlands: Springer.
- OIT (2002), *Decent Work and the Informal Economy*, International Labour Office, Ginebra
- Peredo, A.M. y M. McLean (2006), “Social Entrepreneurship: A Critical Review of the Concept”, *Journal of World Business*, Vol. 41, pp. 56-65.
- Portes, A. y Benton, L.A. (1987), “Desarrollo Industrial y Absorción Laboral: Una reinterpretación”, en Estudios Sociológicos, El Colegio de México, enero-abril.
- Schotter, A. (1981). *The Economic Theory of Social Institutions*. New York: Cambridge University Press.
- Sampedro, J.L. y Ojeda, A.N. (2018), “Determinantes institucionales para la innovación y desarrollo inclusivo: Propuesta para un análisis de la micro-empresa en contextos de informalidad institucional” (forthcoming).

- Santos, F.M. (2012), "A Positive Theory of Social Entrepreneurship", *Journal of Business Ethics*, No. 111, pp. 335-351.
- Schumpeter, J. A. (1934). *The Theory of Economic Development*, Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Schumpeter, J.A. (c1983), *Capitalismo, socialismo y democracia (1)*, Barcelona: Orbis.
- Smallbone, D. y Welter. F. (2001), "The Distinctiveness of Entrepreneurship in Transition Economies", *Small Business Economics*, Vol. 16, pp. 249-262.
- Schneider, F., Buehn, A. y Montenegro, C. E. (2010) "Shadow Economies All over the World. New Estimates for 162 Countries from 1999 to 2007", *Policy Research Working Paper*, 5356, The World Bank, pp. 5-35.
- Snyder, K.A. (2004), Routes to the informal economy in New York's East village: Crisis, economics and identity. *Sociological Perspectives*, 47, 215-240.
- Webb, J.W., R.D. Ireland y D.J. Ketchen (2014) 'Towards a greater understanding of entrepreneurship and strategy in the informal economy', *Strategic Entrepreneurship Journal*, 8(1): 1-15.
- Weerawardena, J. y Mort, G.S. (2006). "Investigating Social Entrepreneurship: A Multidimensional Model", *Journal of World Business*, Vol. 41, No. 1, pp. 21-35.
- Williams, C.C. (2007), "Entrepreneurs operating in the informal economy: Necessity or opportunity driven?", *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 20(3), 309-320.
- Williams, C.C. (2008), "Beyond necessity-driven versus opportunity-driven entrepreneurship: A study of informal entrepreneurs in England, Russia and Ukraine", *International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 9(3), 157-166.
- Williams, C.C. (2009), "The motives of off-the-books entrepreneurs: necessity- or opportunity-driven?" *International Entrepreneurship and Management Journal*, 5(2), 203-217.
- Williams, C.C. y Nadin, S. (2010), "The commonality and character of off-the-books entrepreneurship: A comparison of deprived and affluent urban neighborhoods", *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 15(3), 1-14.
- Williams, C. C., y Nadin, S. (2012), "Entrepreneurship in the informal economy: commercial or social entrepreneurs?" *International Entrepreneurship and Management Journal*, 8(3), 309-324.
- Williams, C.C. Nadin, S. y Windebank, J. (2012) "Evaluating the prevalence and nature of self-employment in the informal economy: evidence from a 27-nation European survey", *European Spatial Research and Policy*, 19 (1), 129-42.

Análisis de la relación entre pobreza y emprendimiento informal a partir de las condiciones de vida de las familias

José G. Aguilar
Natanael Ramírez
Diana E. Martínez

Se revisan las características socioeconómicas de los hogares cuyas familias tienen una microempresa informal y aquellos que dependen de otras fuentes de ingreso, con la intención de explorar el papel que desempeña el emprendimiento en la situación de pobreza y nivel de bienestar. Por medio de modelos Logit se hacen aproximaciones al impacto de la microempresa informal en la propensión a estar por debajo del umbral de la pobreza para las familias que la poseen y la naturaleza de su surgimiento. Se encuentra que las condiciones de pobreza son diferentes entre los colectivos estudiados siendo más agudas en aquellos que son dependientes económicos de una microempresa por lo que si bien, las condiciones en el hogar son detonantes del emprendimiento, existen distintas y complejas barreras para que éste sea un mecanismo de superación persistente de la pobreza cuando la motivación es la subsistencia y el emprendimiento ocurre en el marco de la informalidad.

Introducción

La literatura reciente identifica dos tipos de emprendimientos; por un lado, están los “de oportunidad o acumulación” y por el otro, los “de subsistencia o por necesidad”. A los primeros se les atribuye el objetivo clásico de maximización de beneficios propuesto por la literatura microeconómica; éstos generalmente tienen acceso al financiamiento, son capaces de capitalizar ventajas y tienen proyecciones de desarrollo en el corto plazo (González, 2005). En contraste, los de subsistencia se caracterizan por la dependencia de recursos autónomos, pequeña escala de operación, mano de obra poco calificada, procesos tradicionales, tecnología adaptada y débil posición de negociación (UNDP, 2010).

El aumento del desempleo abierto y la pérdida de calidad del trabajo derivada de las recurrentes crisis de las décadas recientes, han provocado una marcada desigualdad de ingresos y el deterioro en las condiciones de vida de amplios sectores de la población en los países en desarrollo, entre los que se encuentra México (Acs y Amorós, 2008). Lo anterior está detonando la implementación de estrategias individuales o colectivas, tales como el autoempleo o la puesta en marcha de emprendimientos de bajo valor agregado del tipo “de subsistencia o por necesidad” (Inegi, 2013),¹ que se han convertido para muchos en la única opción subyacente para aspirar a conseguir el sustento básico, siendo esto último el principal objetivo del esfuerzo (Mungaray y Ramírez, 2007). No obstante la alta prevalencia de este fenómeno, los resultados de la literatura respecto al papel que las microempresas de este tipo desempeñan en la reducción de la pobreza y el mejoramiento de las condiciones de vida, son divergentes.

Por un lado están quienes piensan que los propietarios de un emprendimiento de subsistencia no mejoran su bienestar aun después de mucho tiempo de operarlo, debido a que el ingreso que generan es a costa de arriesgar el resto de activos familiares (Piore, 1980; Tokman, 1982), por lo que la microempresa sólo sería un evasor temporal de la pobreza. Autores como Shaw (2004) y Amorós y Cristi (2011) arguyen que si bien la microempresa es una vía de empleo por la cual las personas en pobreza o desventaja de oportunidades pueden obtener ingresos, su actividad —usualmente de bajo valor agregado y limitada perspectiva de crecimiento— estaría restringida por barreras de tipo económico, formativo, social y cultural, tal que no podría garantizar una solución efectiva a la pobreza si no se dan una serie de características añadidas, entre las que se encuentra un esquema adecuado de financiamiento.

Para Koshy y Prasad (2007), la microempresa cuando es un medio para obtener un ingreso tan sólo de subsistencia, requerirá de la implementación simultánea de varias iniciativas de orden micro y macroeconómico para llegar a resultados que supongan un avance social. En sintonía con esta línea de pensamiento, Naudé (2007), señala que aunque pueden traer cierta paz social, las actividades microempresariales no siempre contribuyen al crecimiento económico y que aun creando riqueza podrían no tener implicaciones en la reducción de la pobreza.

¹ Éstos, generalmente son unipersonales o conformados por unos cuantos empleados o ayudantes, miembros de una misma familia.

Una segunda clase de argumentaciones destaca de la actividad microempresarial, además del papel inmediato como paliativo de la precariedad económica, el valor del espíritu emprendedor de los individuos involucrados en este proceso, afirmando que el microemprendimiento ayuda al desarrollo económico cuando es correctamente gestionado y apoyado (Prügl y Tinker, 1997; Daniels, 1999; Mungaray y Ramírez, 2004; Maloney, 2004; Gulyani y Talukdar, 2010; Amorós y Cristi, 2011). Por ejemplo, Daniels (1999), llega a la conclusión de que este tipo de entidades económicas, por su tamaño, flexibilidad y, en algunas ocasiones, bajo pago de impuestos (incluso, mediante la evasión) sí ayudan a abatir la pobreza y deben ser promovidos al constituir el único medio por el que muchos emprendedores pueden poner en marcha sus ideas de negocios.

A partir de la base de la asociación entre la subsistencia y la informalidad económica,² autores como De Soto (1986), consideran que el surgimiento de este último tipo de empresas es una respuesta a un entorno institucional débil caracterizado por políticas públicas ineficientes, complejos procesos regulatorios (cuando existen) y desconfianza generalizada del gobierno —y en el gobierno—, factores todos que estimulan la creación de mercados fuera de las estructuras formales de una economía (Jutting y de Laiglesia, 2009). Este sector económico, carente en muchos casos de cualquier tipo de supervisión, estaría al mismo tiempo subordinado al sector moderno de la economía pues es el aprovechamiento de los fallos de mercado de éstos lo que permite la constitución de capitales de aquéllos (Martínez, 2005).

El presente trabajo se enfoca en el estudio de la relación entre la pobreza y las microempresas “de subsistencia o por necesidad” que surgen como respuesta a la precariedad económica e inestabilidad laboral, generalmente en un ambiente de informalidad, y que constituyen una vía (o quizá la única) para intentar asegurar las condiciones económicas indispensables para sus propietarios y las familias que de ellos dependen (a estos esfuerzos se les llamará simplemente “microempresa” o “emprendimiento” a partir de este punto independientemente de su tamaño, giro o naturaleza). Comúnmente estos emprendimientos se asocian con la elaboración y venta de alimentos, servicios metalmecánicos y

² Aunque técnicamente son conceptos diferentes, la evidencia empírica encuentra vínculos significativos entre los emprendimientos de subsistencia y las actividades no reguladas (Koshy y Prasad, 2007; Maloney y Saavedra-Chanduvi, 2007).

otros productos y servicios artesanales que se ofrecen desde el hogar³ (Prügl y Tinker, 1997). Además, son creados y administrados por el jefe del hogar o algún familiar cercano (con ayuda o no de otros miembros de la familia), a partir de recursos propios.

Por las implicaciones de política económica y social que de ello puedan derivarse, resulta interesante conocer la propensión al emprendimiento de los hogares en condiciones de pobreza, así como el potencial de la microempresa para brindar a los promotores y sus familias un nivel de bienestar por encima de las líneas de pobreza, suponiendo que ésta es la mejor opción de empleo de la que disponen.

Se destacan dos contribuciones de la presente investigación. En primer lugar, se hace una aportación empírica relacionada con la naturaleza y el papel de la actividad microempresarial informal de subsistencia en México. En segundo, el trabajo confirma el valor metodológico de la utilización de información relacionada con el hogar (y no sólo aquella asociada con la empresa) como unidad de análisis para determinar el papel que la microempresa tiene en los cambios de la condición de pobreza de sus propietarios.

El documento se estructura de la siguiente manera. En la sección 2 se desarrolla el debate teórico y empírico en torno al alcance e injerencia de la microempresa de subsistencia en el combate a la pobreza. En la sección 3 se presenta de forma sucinta la composición demográfica de los hogares en México por condición de pobreza y emprendimiento. La metodología y los datos empleados se describen en la sección 4, mientras que los resultados son discutidos en la sección 5. Finalmente, el apartado 6 presenta las conclusiones y limitaciones del trabajo.

Alcances de la microempresa como paliativo de la pobreza y proveedor de bienestar

Desde una perspectiva unidimensional, la pobreza se suele reducir al hecho de estar por debajo del umbral de ingreso mínimo necesario para adquirir una canasta de bienes que garantice una vida digna (Boltvinik, 2013). Para Narayan

³ Para efectos conceptuales, no es indispensable que el hogar se utilice en las actividades de venta o producción de la microempresa, aunque en la mayoría de los casos, esto ocurre.

et al. (2000) la pobreza va más allá de la insuficiencia de ingreso, debiendo ser consideradas en su concepción las privaciones en el ámbito psicológico, social y político. La pobreza entonces, sería un fenómeno multidimensional asociado a las condiciones que vulneran la dignidad y limitan los derechos y libertades de las personas, impidiendo la satisfacción de sus necesidades básicas (Coneval, 2014).

Una perspectiva heurística de la multidimensionalidad de la pobreza está dada por Sen (1999), quien establece que este problema tiene que ver incluso con la capacidad de los propios individuos para salir de ella, aludiendo a una interdependencia circular. Para Sen, existe una relación interactiva y no aditiva entre la pobreza de ingresos y la de capacidades cuando éstas se utilizan conjuntamente para explicar marginación. Así, no se trataría solamente de que ciertos bienes sociales mejoren la calidad de vida de forma directa e inmediata, sino de que también posibiliten el acceso de los individuos a un mayor flujo de ingresos en el tiempo que los sitúe en la ruta del incremento de sus capacidades (Sarshar, 2010).

Alkire y Foster (2008), identifican la pobreza como un estado subóptimo dentro de un conjunto de dimensiones que dan forma al nivel de bienestar mínimo aceptable de los individuos. Desde un punto de vista correctivo, Arriagada (2005) indica que este fenómeno debe abordarse desde una perspectiva relacional en la que se consideren los aspectos dirigidos a incrementar el bienestar, tales como el ingreso, pero además otros como el derecho sobre activos, la participación en decisiones colectivas y el acceso a bienes y servicios gubernamentales (gratuitos o subsidiados). Para Koshy y Prasad (2007) no pueden faltar en esta lista el acceso a la educación y a los servicios de salud, que procuren condiciones de higiene y de capital humano aceptables.

De acuerdo con Escobar y Guaygua (2008), en un escenario de precariedad económica e incertidumbre laboral, la diversificación de estrategias de trabajo de los hogares es una alternativa para dar mayor estabilidad a la estructura familiar. Para estos autores, es en el seno de la familia donde se formulan las estrategias para hacer frente a las dificultades económicas, teniendo lugar un complejo proceso social en el que intervienen los factores del hogar y del mercado.⁴ De

⁴ Por ejemplo, la discriminación de género en el mercado de trabajo podría explicar en parte la sobreparticipación de las mujeres en microempresas unipersonales de hogar.

hecho, para Lépure y Salvia (2002) los individuos no deciden de manera individual su participación en el mercado laboral, sino que lo hacen en función de las necesidades, oportunidades y proyectos de vida de los grupos domésticos a los que pertenecen.

El que un individuo se decante por la microempresarialidad como opción laboral puede fundamentarse en una comparación relativa entre la utilidad esperada de los distintos trabajos posibles –incluyendo la opción de no trabajar–, en el marco del nivel de fortaleza de las instituciones y el del papel que se le atribuye a ciertos valores sociales tales como la igualdad, la formalidad y la legalidad en el proceso de convivencia de la sociedad de la que se trate (Walter y Heinrichs, 2015). La utilidad que el individuo consiga se derivará de los beneficios relativos, tanto pecuniarios como no pecuniarios que ofrecen estas alternativas y de la urgencia que se tenga por éstos (Sánchez y Pagán, 2001; Maloney, 2004).

Para Maloney (2004), el sector informal, a pesar de estar desregulado, no es un residuo ocupado por individuos desfavorecidos que han sido excluidos de los buenos empleos, sino que se compone de trabajadores que eligen voluntariamente la entrada al mismo. Lo anterior supone, bajo la premisa de la racionalidad, que ellos no podrían estar mejor ocupando trabajos dentro del sector formal. Los argumentos anteriores llevan a pensar que el ingreso que percibe un hogar y la expectativa de otras rentas no pecuniarias, influyen en las posibilidades de que el espíritu emprendedor detone, aunque esto fuera bajo condiciones de informalidad. En todo caso, el entrar voluntariamente en la economía informal (entiéndase, no orillado por la necesidad) a partir de un emprendimiento, aunque pueda ser una buena opción en términos relativos, no supone una mejora automática de las condiciones económicas y mucho menos el cumplimiento de las expectativas de bienestar (Maloney y Saavedra-Chanduvi, 2007).

Incluso, existe evidencia empírica de que muchos individuos que tienen alta valoración por la flexibilidad que brinda el sector informal, permanecen en el mercado formal sólo hasta que su ingreso les permite obtener un monto suficiente como para poner en marcha una microempresa informal (Maloney, 2004). Así, la microempresa informal no sólo formaría parte de las estrategias de sobrevivencia económica, sino también, de la cultura productiva de muchas sociedades, absorbiendo en la actualidad una parte importante de la población económicamente activa, particularmente en aquellos países en vías de desarrollo.

Por otra parte, para la OIT (2013) las empresas del sector informal se caracterizan porque sus activos fijos –y de otros tipos–, no pertenecen a las unidades de producción como tales, sino a los hogares de sus dueños, por lo que los gastos de producción son frecuentemente indistinguibles del gasto del hogar, lo cual puede llegar a hacer inalcanzables las expectativas de ingreso, poniendo en riesgo el patrimonio familiar. Según la OIT (2015) la alta concentración de empleos en sectores de baja productividad como los recorridos por la mayoría de las microempresas informales de subsistencia, se convierte en una trampa de pobreza que hace complicada la reducción de las desigualdades en el mercado de trabajo y la salida de la informalidad y la pobreza a nivel familiar.

Se estima que cerca de 90 millones de personas en América Latina y el Caribe trabajaron en 2014 en unidades económicas de pequeña envergadura que contaban con tan sólo un trabajador –además del dueño–, representando en promedio 32% del empleo en estos países. Además, existe evidencia de que la relación de microempresas informales respecto de las formales ha venido aumentando en años recientes (OIT, 2015). De hecho, seis de cada 10 empleos que se generan en América Latina son informales y la mayoría de éstos tiene que ver con emprendimientos de menos de cinco trabajadores (Banco Mundial, 2014). Particularmente en México operaron cerca de 5 millones de microempresas durante 2010⁵ (Inegi, 2013), teniendo el autoempleo una participación del 84.5% en este grupo.⁶ No obstante, la proporción del empleo informal, dejando de lado el trabajo agrícola, era del 53.7% (OIT, 2013).

Condiciones del hogar como detonantes del emprendimiento

Para entender mejor la relación entre microemprendimiento y pobreza, es conveniente analizar la composición y características de los hogares que viven bajo este problema social y económico. En los Cuadros 1a y 1b se muestran algunas particularidades demográficas actuales de los hogares en México, de acuerdo

⁵ De hasta 10 empleados incluyendo a sus propietarios.

⁶ En este trabajo se considera al autoempleo como un tipo de microemprendimiento donde el único trabajador es el propietario.

con su condición de pobreza. La distinción entre “pobres” y “no pobres” se consigue a partir de la medida de pobreza del Coneval (2014).

CUADRO 1a
Composición de los hogares mexicanos por condición de pobreza

Indicador	Medida	Pobres	No Pobres	Total
Todos los hogares	Proporción en relación con el total de hogares de la muestra	39.71	60.29	100
Hogares unipersonales		19.66	80.34	100
Hogares con jefatura femenina		34.83	65.17	100
Todos los individuos	Proporción en relación con el total de individuos de la muestra	44.64	55.36	100
Mujeres*		45.08	54.92	100
Hombres*		44.18	55.82	100
Menores**		53.89	46.11	100
Adultos mayores***		47.72	52.28	100

Fuente: elaboración propia con datos del MCS y Coneval del año 2014. * 12 años o más. ** 11 años o menos. *** 65 años o más. Tamaños de muestra: 58 125 hogares; 224 363 individuos.

Se encontró que 39.7% de los hogares son pobres (Cuadro 1a),⁷ los cuales se diferencian claramente de los no pobres más allá del ingreso. Por ejemplo, los hogares pobres tienen una mayor presencia femenina (Cuadro 1b). No obstante, cuando el jefe de familia es mujer, sólo el 34.8% de los hogares resultaron ser pobres (Cuadro 1a), por lo cual no se puede descartar que los estereotipos de género tengan que ver en la incidencia de la pobreza. De acuerdo con Sánchez y Pagán (2001) cuando en la sociedad predomina una visión tradicionalista, los roles de las mujeres económicamente activas en el mercado laboral (aspectos productivos) y en el hogar (aspectos reproductivos), se encuentran mejor balanceados al incursionar como autoempleadas o microempresarias, que al hacerlo como empleadas en el sector formal.

⁷ El tamaño real de pobreza puede ser aún mayor dado que la base de datos sólo incluye la información de aquellos hogares cuyos jefes declararon haber trabajado dentro del país en el mes anterior al levantamiento de la encuesta, ya fuera como asalariados o a partir de microemprendimientos.

CUADRO 1b
Composición de los hogares mexicanos por condición de pobreza (continuación)

Indicador	Medida	En todos los hogares	En hogares pobres	En hogares no pobres
Edad del jefe	Promedio de años	47.61	48.22	47.21
Integrantes (totales)	Promedio de individuos	3.86	4.40	3.51
Mujeres*		1.93	2.22	1.76
Hombres*		1.91	2.12	1.77
Menores**		0.87	1.19	0.67
Adultos mayores***		0.15	0.18	0.13
Mujeres*		Proporción en relación con el total de integrantes del hogar	50.37	51.25
Hombres*	49.63		48.75	50.21
Menores**	22.75		27.46	18.94
Adultos mayores***	4.00		4.27	3.78

Fuente: elaboración propia con datos del MCS y Coneval del año 2014. * 12 años o más. ** 11 años o menos. *** 65 años o más. Tamaños de muestra: 58 125 hogares; 224 363 individuos.

Los hogares unipersonales, que sólo representan 7.7% del total, son en su mayoría no pobres (80.3%) de acuerdo con el Cuadro 1a. Lo anterior es concordante con los resultados del Cuadro 1b en relación con el menor tamaño medio de los hogares no pobres (3.5 integrantes) respecto del de los hogares pobres (4.4 integrantes). Por otro lado, los jefes de hogares pobres tienen un promedio de edad mayor que aquellos de hogares no pobres; lo propio sucede con el promedio de menores de edad y de personas mayores de 65 años en el hogar (Cuadro 1b).

Otros resultados relevantes –no mostrados en los cuadros– son que el 58.5% de las microempresas es unipersonal, mientras que 41.5% ocupa personal. Por otro lado, 57.0% de aquellos hogares con emprendimiento, son pobres; valor que se reduce 53%, si la microempresa cuenta con personal, pero se eleva al 59.8% cuando se trata de autoempleo.

De acuerdo con el Cuadro 2, las tres actividades económicas más frecuentes de emprendimientos –en operación– que involucran personal, son las agrícolas, las de servicios y las comerciales. Para el caso de las microempresas unipersonales, se invierten las posiciones entre las actividades agrícolas y la de

servicios. Puede advertirse que las principales actividades económicas ejercidas por las microempresas de hogares pobres son las agrícolas, las de servicios y las comerciales, mientras que en el caso de las no pobres lo son los servicios, las comerciales y las industriales.⁸

CUADRO 2

Tamaño de emprendimiento y condición de pobreza en el hogar según actividad económica

Actividad	Total	Emprendimientos		Hogares	
		Unipersonales	Con personal	Pobres	No pobres
Industrial	14.92	14.60	15.39	13.18	17.26
Comercial	23.29	24.87	21.07	19.89	27.81
Servicios	26.87	29.26	23.50	20.82	34.88
Agrícola	30.12	26.16	35.69	40.95	15.78
Cría y explotación animal	3.42	3.61	3.15	3.71	3.04
Recolección	0.48	0.45	0.51	0.64	0.26
Reforestación y tala	0.10	0.15	0.03	0.11	0.07
Caza y captura animal	0.02	0	0.05	0.03	0
Pesca	0.78	0.90	0.61	0.67	0.90
Total	100	100	100	100	100

Fuente: elaboración propia con datos del MCS y Coneval del año 2014. Tamaños de muestra: 17 716 emprendimientos; 58 125 hogares.

Metodología y datos

El ejercicio empírico busca aportar claridad a la discusión acerca del efecto que tienen en la condición de pobreza de los hogares, tanto los atributos socio-demográficos de las familias como la decisión de obtención de ingresos por la vía del emprendimiento. También, se hace una aproximación a la propensión al emprendimiento para los integrantes de un hogar en condiciones de pobreza

⁸ Estas tres últimas actividades tienen un participación conjunta del 65.1% en términos del total de la muestra.

desde una perspectiva monetaria con la intención de identificar las diferencias entre grupos de acuerdo con su naturaleza. Para la consecución de los objetivos anteriores, se aborda el estudio de la microempresa desde la perspectiva de Gulyani y Talukdar (2010), quienes utilizan las condiciones de los hogares con microempresa como objeto directo del análisis de la relación entre pobreza y sector microempresarial, en lugar de las características propias de la microempresa.

Tratamiento de la información

Por un lado, se emplean indicadores de ingreso, salud, educación, seguridad social, calidad de la vivienda, servicios básicos y alimentación, provenientes de la base de datos del *Módulo de condiciones socioeconómicas* (MCS) 2014 de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares en México (ENIGH) cuya población objetivo son los hogares de las viviendas particulares del territorio nacional. Por el otro, se utilizan los resultados de pobreza en México del año 2014 del Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval) (se hará referencia a esta fuente como “RP”) que provee información sobre la situación de pobreza por hogar y cuyo cálculo incluye métodos heurísticos para la segmentación de acuerdo con la presencia o no de esta condición. Se obtuvo una muestra de más de 58 mil viviendas a nivel nacional (Inegi, 2015), las cuales fueron clasificadas según el umbral de pobreza monetaria de Coneval (2014) con base en el ingreso corriente trimestral de los hogares.⁹ Ambas fuentes de información tienen representatividad nacional.

El presente ejercicio econométrico emplea siete de las diez tablas de información que componen el MCS. A partir de la construcción de llaves concatenadas, es posible llevar a cabo un rastreo secuencial de información entre las tablas del MCS. De la unión de las siete tablas del MCS resulta una base de datos con una estructura particular de submatrices, las cuales no son necesariamente de la misma dimensión.¹⁰ El diferencial en el tamaño de las tablas ocurre porque

⁹ Como la información con la que se cuenta es de corte transversal, es necesario suponer que las condiciones de pobreza del hogar son las mismas que en el pasado reciente.

¹⁰ La unión de las tablas se llevó a cabo con el programa SPSS, que permite ponderar los casos tal como se sugiere en los manuales del Módulo de condiciones socioeconómicas.

cada una contiene variables propias de los individuos del hogar, de tal forma que al unirse unas con otras, producen una matriz con una estructura como la de la matriz más grande.¹¹ Una vez sistematizada la información del MCS, se procede a su integración con los insumos RP; el proceso seguido es el mismo que para el caso de las tablas del MCS. La base de datos final se emplea para el análisis de la relación microempresa-pobreza.

Método

Debido tanto a la naturaleza cualitativa de la variable dependiente, como a las características de las variables explicativas y los objetivos del trabajo, se considera adecuado el uso de modelos *Logit* para estimar las características de las relaciones planteadas. Este modelo brinda la posibilidad de calcular la propensión de un sujeto de estudio de pertenecer a una determinada categoría de la variable dependiente. El modelo se especifica a partir de la siguiente expresión:

$$P_i = \frac{1}{1 + e^{-(\beta_1 + \beta_2 X_i)}} \quad (1)$$

donde X_i es la variable explicativa mientras que P_i es la esperanza de que Y_i , la variable binaria que toma el valor 0 cuando el hogar no es pobre y 1 en caso contrario, presente este último valor ($P_i = E(Y_i = 1/X_i)$). La ecuación (1) se puede reescribir como

$$P_i = \frac{1}{1 + e^{-Z_i}} = \frac{e^{Z_i}}{1 + e^{Z_i}} \quad (2)$$

donde se ha utilizado que $Z_i = \beta_1 + \beta_2 X_i$.

La ecuación (2) representa la función de distribución logística. El modelo *Logit* permite verificar que mientras que $Z_i \in (-\infty, \infty)$, P_i se encuentra entre los límites lógicos (0, 1) y no está linealmente relacionado con Z_i . Para satisfacerse el requisito de que $0 \leq P_i \leq 1$, se linealiza la expresión en (2) considerando que si P_i es la probabilidad de ser pobre, entonces $1 - P_i = 1/(1 + e^{Z_i})$ es la

¹¹ No obstante, la base de datos se reconstruye para que la unidad de medición sea el hogar y no los individuos.

probabilidad de ser no pobre. De lo anterior, la razón de la probabilidad de que el hogar i sea pobre respecto a la de no serlo se puede representar como

$$\frac{P_i}{1-P_i} = \frac{1+e^{Z_i}}{1+e^{-Z_i}} = e^{Z_i} \quad (3)$$

Si se toma el logaritmo natural de la expresión anterior, se obtiene que

$$L_i = \ln\left(\frac{P_i}{1-P_i}\right) = \beta_1 + \beta_2 X_i \quad (4)$$

la cual no es sólo lineal en X , sino que también lo es en los parámetros. Para fines de estimación, se reescribe la ecuación (4) como

$$L_i = \beta_1 + \beta_2 X_i + u_i \quad (5)$$

que es finalmente el modelo de regresión empleado en la presente investigación.

Para responder a las preguntas de investigación de este trabajo, se estiman dos modelos *Logit* binarios. Estas regresiones logísticas estiman el impacto aproximado de factores relacionados con el tamaño, la localización y composición del hogar, el empleo e ingresos de los miembros del hogar y los bienes y servicios con los que cuentan, de acuerdo con la información disponible.

Datos

Con la finalidad de caracterizar la pobreza en los hogares y determinar hasta qué punto el microemprendimiento podría tener implicaciones en la pobreza monetaria de las familias, la primera de las regresiones utiliza todos los hogares de la muestra e incluye variables asociadas con las condiciones de los hogares y la empresariedad (Cuadro 3).

Algunos estadístico básicos relacionados con las variables del Cuadro 3 indican que 81.3% de los jefes de hogar son hombres, frente a 18.7% de mujeres. Asimismo, 27.7% de los jefes de hogar que percibían un ingreso declaró tener una microempresa, mientras que 72.3% eran asalariados o tenían otras formas de obtención de ingresos. También, 78.2% de los hogares se ubica en localidades urbanas. Cabe destacar que existe una alta incidencia de hogares cuyos

CUADRO 3
Variables del modelo *Logit para todos los hogares*

Categoría	Nombre	Definición	Tipo	Valores
<i>Dependiente</i>	<i>pob</i>	Condición de pobreza del hogar (línea de bienestar)	Catagórica	0: Hogar no pobre; 1: Hogar pobre.
<i>Independiente, asociada al tamaño y composición del hogar</i>	<i>men</i>	Menores de edad en el hogar	Numérica	0, ..., 8.
	<i>jef</i>	Jefatura de hogar	Catagórica	0: Hombre; 1: Mujer.
	<i>peh</i>	Promedio de edad de los integrantes del hogar	Numérica	16, ..., 80.
	<i>edu</i>	Máximo nivel educativo en el hogar	Numérica	0, ..., 9.
<i>Independiente, asociada a la localización</i>	<i>loc</i>	Tipo de localidad	Catagórica	0: Rural; 1: Urbana.
<i>Independiente, asociada al empleo</i>	<i>asa</i>	Integrantes del hogar asalariados	Numérica	1, ..., 11.
	<i>lab</i>	Condición laboral del jefe del hogar	Catagórica	0: No asalariado; 1: Asalariado.
	<i>meh</i>	Situación de microempresarialidad	Catagórica	0: No microempresa; 1: Sí microempresa.
<i>Independiente, asociada a los bienes y servicios</i>	<i>agu</i>	Disponibilidad de agua potable	Catagórica	0: No agua potable; 1: Sí agua potable.

Fuente: elaboración propia con información del MCS y Coneval. En cualquier caso, la muestra sólo considera a los negocios del hogar que no cuentan con registro ante la autoridad, por lo que se trata de emprendimientos informales.

integrantes no tienen ninguna formación académica; no obstante, el número de grados académicos medios es de 2.6 (educación secundaria). Por otra parte, 91.7% de los hogares tenía acceso al servicio de agua potable.

El segundo ejercicio utiliza información de los hogares con microempresa y de la dimensión de su emprendimiento con la finalidad de averiguar si son las características de la composición del hogar o las de la empresa (o ambas), las que mejor pueden explicar las posibilidades de ser pobre o no. Lo anterior, además, facilita la comparación de los factores que distinguen a los hogares pobres de aquellos que no lo son. En el Cuadro 4 se describen las variables del modelo.

CUADRO 4
Variables del modelo *Logit para los hogares con microempresa*

Categoría	Nombre	Definición	Tipo	Valores
<i>Dependiente</i>	<i>pob</i>	Condición de pobreza del hogar (línea de bienestar)	Categórica	0: Hogar no pobre; 1: Hogar pobre.
<i>Independiente, asociada al tamaño y composición del hogar</i>	<i>tam</i>	Integrantes del hogar	Numérica	1, ..., 17.
	<i>peh</i>	Promedio de edad de los integrantes del hogar	Numérica	17, ..., 79.
<i>Independiente, asociada a la localización</i>	<i>loc</i>	Tipo de localidad	Categórica	0: Rural; 1: Urbana.
<i>Independiente, asociada al empleo</i>	<i>asa</i>	Integrantes del hogar asalariados	Numérica	1, ..., 10.
	<i>emp</i>	Dimensión de la microempresa	Categórica	0: Autoempleo; 1: Con personal.
<i>Independiente, asociada a los bienes y servicios</i>	<i>agu</i>	Disponibilidad de agua potable	Categórica	0: No agua potable; 1: Sí agua potable.
	<i>tel</i>	Teléfono de la vivienda	Categórica	0: No, servicio telefónico; 1: Sí, servicio telefónico.
	<i>com</i>	Computadoras en el hogar	Numérica	0, ..., 7.
	<i>veh</i>	Vehículo automotor en el hogar	Numérica	0, ..., 10.
	<i>int</i>	Conexión a internet en el hogar	Categórica	0: No, acceso a internet; 1: Sí, acceso a internet.

Fuente: elaboración propia con información del MCS y Coneval.

Los estadísticos básicos de esta submuestra indican que el porcentaje de hogares pobres es de 52.2% (cabe recordar que 39.7% de la muestra agregada vive bajo condiciones de pobreza). El número medio de integrantes asalariados por hogar es de 1.8.¹² El tamaño medio de hogar es de 3.8 individuos. El 69.1% de los hogares se encuentra en localidades urbanas. Además, del total

¹² No obstante, los perceptores de ingreso del hogar son en media 2.18, debido en parte a microempresa. Cerca del 50% de los miembros adultos de los hogares pobres participan en actividades por las que reciben algún tipo de retribución.

de hogares con microempresas, 91% reporta tener acceso al servicio de agua potable de la red pública, valor ligeramente menor al de la muestra agregada. Sólo 28.5% de los hogares declaró tener servicio de internet. Finalmente, el número medio de computadoras en el hogar fue 0.4, mientras que el de vehículos automotor, 0.8.

Resultados

Las especificaciones finales en ambos modelos *Logit* están en función de la significancia de los estimadores, de forma tal que en cada modelo fueron descartadas las variables no significativas en el mismo. La ecuación (6) muestra la especificación propuesta para la primera estimación

$$L_i = \ln\left(\frac{P_i}{1-P_i}\right) = \beta_1 + \beta_2 men_i + \beta_3 jef_i + \beta_4 peh_i + \beta_5 edu_i + \beta_6 loc_i + \beta_7 asa_i + \beta_8 lab_i + \beta_9 meh_i + \beta_{10} agu_i + u_i \quad (6)$$

El resultado del *test* de Hosmer y Lemeshow muestra una bondad de ajuste suficiente para validar el análisis (significancia estadística de 0.451).¹³ En el Cuadro 5 se presentan los resultados de esta regresión, en la cual se revelan relaciones interesantes a partir de las magnitudes y signos de los coeficientes.

Como se pensaba, cuanto mayor es el número de menores de edad en el hogar y la edad promedio de sus miembros, se tiene mayor propensión a ser pobre; lo contrario sucede cuando un hogar tiene un mayor número de asalariados. También, entre más servicios tenga la vivienda (medido por la disponibilidad de agua potable) tiene menos propensión a ser un hogar pobre. El que la locali-

¹³ Aunque los valores de los Pseudo R² de las estimaciones puedan parecer bajos (véase Cuadro 5), se debe tomar en cuenta que para un modelo *Logit*, este valor generalmente sólo otorga una aproximación a la bondad de ajuste del modelo, la cual no debe ser entendida de forma análoga al R² obtenido mediante mínimos cuadrados ordinarios. Por lo anterior, en este trabajo es el *test* de Hosmer y Lemeshow la principal referencia de bondad de ajuste. Bajo este *test*, una significancia superior a .05 indica que lo observado se ajusta a lo esperado por el modelo. De cualquier forma, la regresión referida a “todos los hogares”, mostró un peor ajuste que aquella referida a los “hogares con microempresa”.

dad sea urbana y que los integrantes de la familia tengan una mayor formación académica contribuye a un mejor estado del bienestar en el hogar.

A priori se esperaría que el contar con una microempresa abonara al mejoramiento de las condiciones de vida de las familias. Aunque la premisa anterior no se puede descartar,¹⁴ la evidencia recogida por la primera estimación muestra que el surgimiento de las microempresas informales (medido a través de la situación de empresarialidad) está vinculado con entornos de pobreza, mientras que la condición laboral de los jefes del hogar como asalariados hace menos proclive que el hogar pertenezca a dicho entorno.

La ecuación (7) representa la especificación del modelo *Logit* para la segunda prueba econométrica:

$$L_i = \ln\left(\frac{P_i}{1-P_i}\right) = \beta_1 + \beta_2 tam_i + \beta_3 peh_i + \beta_4 loc_i + \beta_5 asa_i + \beta_6 emp_i + \beta_7 agu_i + \beta_8 tel_i + \beta_9 com_i + \beta_{10} veh_i + \beta_{11} int_i + u_i \quad (7)$$

Los estimadores de las variables que ayudan a predecir la situación de pobreza de un hogar cuando éste es dueño de una microempresa se muestran también en el Cuadro 5. Para este modelo, el *test* de Hosmer y Lemeshow muestra una significancia estadística de 0.704, lo cual indica que el ajuste es bueno; además, las diez variables incluidas son estadísticamente significativas.

Se observa que cuando un hogar incrementa el número de asalariados, disminuye la probabilidad de caer en la categoría de hogar pobre. Sucede algo parecido con los servicios y activos familiares; cuando éstos se incrementan, se reduce la probabilidad de que se trate de un hogar en condición de pobreza.

El tamaño del hogar con microempresa tiene una relación positiva con su situación de pobreza, de forma que un integrante más en la familia, puede incrementar la probabilidad de pertenecer al grupo de hogares pobres por encima del 70% de acuerdo con el exponencial de la razón de probabilidades. También, el promedio de edad de la familia tiene un impacto modesto aunque positivo, en su situación de pobreza. La variable asociada al personal de la microempresa indica que cuanto más grande sea el emprendimiento, menor es la probabilidad de estar debajo del umbral de pobreza.

¹⁴ Para probarla sería necesario medir la evolución del bienestar de los hogares en el tiempo.

CUADRO 5
Caracterización de las condiciones de pobreza

Variable	Todos los hogares		Hogares con microempresa	
	Coficiente	EXP(B)	Coficiente	EXP(B)
Integrantes del hogar	-	-	0.539 (0.025)	1.714
Menores de edad en el hogar	0.652 (0.001)	1.918	-	-
Jefatura de hogar	0.180 (0.001)	1.198	-	-
Promedio de edad de los integrantes del hogar	0.012 (0.003)	1.012	0.007 (0.002)	1.007
Máximo nivel educativo en el hogar	-0.038 (0.002)	1.039	-	-
Tipo de localidad	-0.255 (0.001)	1.291	-0.380 (0.064)	1.462
Integrantes del hogar asalariados	-0.423 (0.001)	0.655	-0.556 (0.037)	0.575
Condición laboral del jefe del hogar	-0.324 (0.012)	0.723	-	-
Situación de microempresarialidad	0.637 (0.120)	1.891	-	-
Disponibilidad de agua potable	-0.843 (0.003)	2.324	-0.363 (0.101)	1.437
Teléfono de la vivienda	-	-	-0.229 (0.068)	1.257
Computadoras en el hogar	-	-	-0.504 (0.060)	0.604
Vehículos automotor en el hogar	-	-	-0.483 (0.037)	0.617
Conexión a internet en el hogar	-	-	-0.457 (0.088)	1.580
Dimensión de la microempresa	-	-	-0.243 (0.057)	0.784
Tamaño de muestra	58,125		17,716	
Pseudo R ²	.067		0.128	

Fuente: elaboración propia con datos del MCS y Coneval para el año 2014. Todos los estimadores son significativos al nivel de 5%. En paréntesis se muestra el error estándar. EXP(B): Razón de probabilidades; expresa el riesgo que representa poseer el factor correspondiente respecto a no poseerlo. Los problemas de endogeneidad debidos a correlaciones y variables omitidas han sido tratados por el método de Heckman.

Es interesante notar que, a diferencia de lo que ocurrió en la regresión con todos los hogares, en la referida a los hogares con microempresa, variables como el número de integrantes del hogar, o los servicios asociados al transporte, comunicación y tecnología, resultaron estadísticamente significativos y, con excepción del primero, ninguno favorecía la procedencia de entornos desfavorecidos.

A manera de caracterización, el análisis de propensión a la pobreza mediante la transformación de los coeficientes con el uso de antilogaritmos muestra, por ejemplo, que un hogar urbano (con acceso a servicios básicos) de tres personas que promedien 24 años de edad donde dos de ellos perciban ingreso, asociado a un microemprendimiento con al menos un empleado y un vehículo, tiene una probabilidad de 5.2% de estar por debajo del umbral de la pobreza. No obstante, un hogar en una localidad rural, sin servicio de telefonía e internet y sin vehículo automotor ni computadora, con cinco integrantes que promedian 16 años de edad, de los cuales sólo uno percibe ingresos asociados a una microempresa de autoempleo, tendrá una probabilidad de ser pobre de 69.2 por ciento.

Lo anterior evidencia que los cambios en las variables de empleo, patrimonio, infraestructura y servicios, tamaño y composición del hogar, además de aquellas relacionadas con las características, tamaño y localización de la microempresa, modifican significativamente las posibilidades inmediatas de estar por debajo del umbral de la pobreza. Sin embargo, es importante resaltar que el nivel de estas variables no es condición necesaria ni suficiente para que la pobreza, en cualquiera de sus dimensiones, esté presente.

Conclusiones

Con la intención de entender cómo los individuos reaccionan a la privación de oportunidades esenciales para su desarrollo y bienestar, en este trabajo se presenta una aproximación a partir de modelos *Logit* de la relación entre la pobreza y el microemprendimiento informal en México, prestando atención a las condiciones de vida en el hogar.

Se observa que la mayoría de los jefes de hogar que establece una microempresa de tipo informal pertenece a un hogar que presenta dificultades para superar el umbral de la pobreza. Asimismo, los jefes de familia de hogares pobres son más proclives a recurrir a la microempresa como vía principal de obtención de

ingresos (sobre todo del tipo unipersonal), que los jefes de familia de los hogares no pobres, los cuales optan en su mayoría por el trabajo asalariado.

En general, las familias que tienen una microempresa presentan peores condiciones de vivienda y de acceso a servicios que aquellos que no la tienen.¹⁵ Sin embargo, la amplia evidencia a favor de la microempresa como paliativo de la pobreza, hace pensar que las condiciones iniciales de aquellos hogares con microempresa (por ejemplo, antes del inicio de operaciones) son más agudas que las del resto de acuerdo con sus características sociodemográficas y las opciones laborales de sus miembros.

Si bien no hay evidencia suficiente para afirmar que, de forma generalizada, la microempresa informal puede proporcionar a las familias un nivel de bienestar distinto al que podrían conseguir con otro tipo de trabajo partiendo de un entorno original de pobreza, lo que sí parece cierto es que estas otras opciones de trabajo no son viables a la hora de decantarse por el emprendimiento, por lo que éste podría ser resultado de una decisión racional.

La diferencia entre hogares pobres y no pobres se ve reflejada en factores asociados con la composición familiar del hogar, su localización, los servicios con los que cuenta, la formación académica de sus integrantes y las vías de obtención del ingreso que emplean. El que un hogar con microempresa de subsistencia logre superar el umbral de pobreza de forma sostenida dependerá de que el capital humano pueda incrementarse, por ejemplo, a través de la experiencia y la educación formal y de que los indicadores de desempeño del emprendimiento puedan mejorarse a través del financiamiento, equipamiento, pero sobre todo, de la reinversión.

Lo anterior confirma que el microemprendimiento surgido bajo condiciones de pobreza es en naturaleza “de subsistencia” al responder a una necesidad económica y social apremiante de las familias y que debe recorrer un complejo camino antes de poder constituirse en un mecanismo consistente de superación de la pobreza. Ya Naudé (2010) y Shane (2009) destacaban los obstáculos que enfrentan las políticas públicas para incrementar la actividad emprendedora en términos reales, sobre todo en regiones en depresión económica, dado que la simple promoción de microempresas de nueva creación no garantiza la transfor-

¹⁵ El tratamiento de los datos no permite establecer causalidad, sino sólo asociación entre los factores.

mación necesaria en estas economías, entre otras razones por la reducida escala de negocios y falta de conocimiento del medio microempresarial y de innovación que presentan, lo que hace complicado que los recursos públicos sociales puedan impactar de manera generalizada en las economías de los hogares.

Se concluye que la microempresa informal es una entidad económica altamente vinculada a las características y circunstancias del hogar que surge en la mayoría de los casos como alternativa de emergencia para hacerse de recursos económicos. También, que los hogares con microemprendimientos de este tipo muestran mayor sensibilidad y vulnerabilidad a la pobreza debido al entorno adverso y poco propicio para el desarrollo al que se enfrentan.

La principal limitación de la presente investigación tiene que ver con la ausencia de variables relativas a la actividad de la microempresa en el tiempo, cuya inclusión permitiría captar la evolución del desempeño, así como la variación en las condiciones de vida del hogar. Es pertinente señalar también que los resultados podrían presentar cierto sesgo al no haber sido consideradas variables importantes tales como el nivel de formación del jefe del hogar —específicamente— o el sector en el cual se desempeña la microempresa.

Por último, no está de más destacar el carácter exploratorio de esta investigación, que ha tenido como objetivo el describir y analizar los vínculos entre la pobreza y la actividad emprendedora en el marco de la caracterización de los contextos en los que la primera ocurre. El reto que supone la adecuada comprensión de las muchas y complejas dimensiones que componen la pobreza y la exclusión social, hacen que el identificar de forma precisa y concluyente sus determinantes e impacto, quede como motivador para investigaciones futuras.

Bibliografía

- Acs, Z. y Amorós, J. (2008). “Entrepreneurship and competitiveness dynamics in Latin America”. *Small Business Economics*, 31(3), pp. 305-322.
- Alkire, S. y Foster, J. (2008). “Counting and multidimensional poverty measurement”. *OPHI Working Paper, 7, Oxford Poverty and Human Development Initiative*.
- Amorós, J. y Cristi, O. (2011). “Poverty, human development and entrepreneurship”, en M. Minniti, *The Dynamics of Entrepreneurship: Theory and Evidence*. Oxford University Press, pp. 209-230.

- Arriagada, I. (2005). “Dimensiones de la pobreza y políticas desde una perspectiva de género”. *Revista CEPAL*, núm. 85, pp. 101-113.
- Banco Mundial (2014). *Doing Business en México 2014. Entendiendo las regulaciones para las pequeñas y medianas empresas*. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Boltvinik, J. (2013). “Medición multidimensional de pobreza. América Latina de precursora a rezagada”. *Revista Sociedad & Equidad*, vol. 5, pp. 4-29.
- Coneval [Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social] (2014). *Metodología para la medición multidimensional de la pobreza en México*, Coneval, México, D.F.
- Daniels, L. (1999). “The role of small enterprises in the household and national economy in Kenya: a significant contribution or a last resort?”, *World Development*, 27(1), pp. 55-65.
- De Soto, H. (1986). *El otro sendero: la revolución informal*. Oveja Negra, Lima.
- Escobar, S. y Guaygua, G. (2008). *Estrategias familiares de trabajo y reducción de la pobreza en Bolivia*. Clacso, Buenos Aires.
- González, T. (2005). “Problemas en la definición de microempresa”. *Revista Venezolana de Gerencia*, 10(31), pp. 408-423.
- Gulyani, S. y Talukdar, D. (2010). “Inside informality: the links between poverty, microenterprises, and living conditions in Nairobi’s slums”. *World Development*, 38(12), pp. 1710-1726.
- Inegi [Instituto Nacional de Estadísticas y Geografía] (2013). *Encuesta nacional de micronegocios (ENAMIN) 2012. Instructivo de llenado del cuestionario*. Inegi / STPS, Aguascalientes.
- _____ (2015). *Módulo de condiciones socioeconómicas. Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los hogares 2014: diseño muestral*. Inegi, Aguascalientes.
- Jutting, J. y de Laiglesia, J. (Eds.) (2009). *Is Informal Normal? Towards More and Better Jobs in Developing Countries*. OCDE, París.
- Koshy, P. y Prasad, V. (2007). “Small and micro enterprises: a tool in the fight against poverty”. *Munich Personal RePEc Archive*, (22827), pp. 1-18.
- Léopore, S. y Salvia, A. (2002). *Segmentación socio-ocupacional y precariedad del bienestar en los hogares*. Departamento de investigación institucional, Universidad Católica Argentina. Buenos Aires.
- Maloney, W. (2004). “Informality revisited”. *World Development*, 32(7), pp. 1159-1178.
- Maloney, W. y Saavedra-Chanduvi, J. (2007). “The informal sector: what is it, why do we care, and how do we measure it?”, en G. Perry, *et al.*, *Informality: Exit and Exclusion*, Banco Mundial, Washington, DC, pp. 21-42.

- Martínez, J. (2005). “El sector informal en México”. *El Cotidiano*, 20(130), UAM, México, pp. 32-45.
- Mungaray, A. y Ramírez, M. (2004). *Lecciones de microeconomía para microempresas*. Miguel Ángel Porrúa, Ciudad de México.
- Mungaray, A. y Ramírez, M. (2007). Capital humano y productividad en microempresas. *Investigación Económica*, 66(260), pp. 81-115.
- Naudé, W. (2007). “Peace, prosperity, and pro-growth entrepreneurship”. *World Institute for Development Economics Research*. Discussion paper 2007/02.
- Naudé, W. (2010). “Entrepreneurship, developing countries, and development economics: new approaches and insights”. *Small Business Economics*, 34(1), pp. 1-12.
- Narayan, D., et al., (2000). *Voices of the poor: can anyone hear us?* Oxford University Press for the World Bank, Washington D.C.
- OIT [Organización Internacional del Trabajo] (2013). *Women and men in the informal economy: a statistical picture*. International Labour Office, Génova.
- _____ (2015). *Panorama laboral temático. Pequeñas empresas, grandes brechas. Empleo y condiciones de trabajo en las MYPE de América Latina y el Caribe*. OIT, Oficina Regional para América Latina y el Caribe, Lima.
- Piore, M. (1980). “The technological foundations of dualism and discontinuity”, en S. Berger y M. Piore, *Dualism and Discontinuity in Industrial Societies*. Cambridge University Press, pp. 55-81.
- Prügl, E. y Tinker, I. (1997). “Microentrepreneurs and homeworkers: convergent categories”. *World Development*, 25(9), pp. 1471-1482.
- Reynolds, P., et al. (2005). “Global entrepreneurship monitor: data collection design and implementation 1998-2003”. *Small Business Economics*, 24(3), pp. 205-231.
- Sánchez, S. y Pagán, J. (2001). “Explaining gender differences in earnings in the microenterprise sector”, en E. Katz. y M. Correia, *The Economics of Gender in Mexico: Work, Family, State and Market*. Banco Mundial, Washington, D.C., pp. 174-200.
- Sarshar, M. (2010). *Amartya Sen’s Theory of Poverty*. National Law University, Nueva Delhi.
- Sen, A. (1999). *Development as Freedom*. Oxford University Press, Nueva Delhi.
- Shane, S. (2009). “Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy”. *Small Business Economics*, 33(2), pp. 141-149.
- Shaw, J. (2004). “Microenterprise occupation and poverty reduction in microfinance programs: evidence from Sri Lanka”. *World Development*, 32(7), pp. 1247-1264.
- Tokman, V. (1982). “Unequal development and the absorption of labor: Latin America 1950-1980”. *Revista CEPAL*, núm. 17, pp. 121-133.

UNDP [United Nations Development Programme]. (2010). *Micro-enterprises, Development for Poverty Alleviation*. Kathmandú: Micro-Enterprise Development Programme (MEDEP)/UNDP Ministry of Industry.

Walter, S., y Heinrichs, S. (2015). “Who becomes an entrepreneur? A 30-years-review of individual-level research”. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 22(2), pp. 225-248.

Las políticas activas del mercado de trabajo en México 1995-2016 Revisión comparada e implicaciones laborales*

José Juan Cervantes

Ante las contradicciones del mercado de trabajo detectadas a inicios de la década de 1990; causadas por la políticas neoliberales en boga, que tendían a incrementar la precariedad de las condiciones laborales en una gran mayoría de países, los organismos internacionales (OIT, BM, OCDE) promovieron la formulación e implementación de las denominadas políticas activas del mercado de trabajo (PAMT), las cuales tenían como objetivo principal incentivar la formalidad del empleo, disminución y paliación del desempleo, de la desigualdad y de los índices de pobreza, para lograr la sustentabilidad social y laboral. En este contexto, se revisan la instrumentación y resultados de estas políticas en los últimos cuatro periodos presidenciales de México (1994-2017), para analizar y explicar sus factibles consecuencias y avances en la realidad de las ocupaciones y las implicaciones en el desarrollo, en el mediano y largo plazo.

Introducción

Desde principios de la década de 1990, algunos organismos internacionales y los gobiernos comprobaron que las transformaciones neoliberales y sus estrategias económicas no estaban logrando mejoras sostenibles en los principales indicadores de los mercados de trabajo (tanto en países desarrollados, como en

* El estudio es parte de los resultados del Proyecto desarrollo económico y empleo: perspectivas e implicaciones en el mercado de trabajo en México 2005-2015, el cual inició en noviembre del 2015 y es apoyado por la UANL y por el IINSO, y forma parte de las investigaciones del Cuerpo Académico (CA); trata de personas, migración y desarrollo (nivel consolidado), del cual es miembro el autor.

desarrollo), iniciaron consensos para planificar y formular directrices mundiales para atenuar sus efectos (OIT-CIT 95, 2006; BM, 2011). Desde esos años, se estableció una serie de objetivos para la formulación y puesta en marcha de políticas laborales en los diversos eventos globales del trabajo (Conferencias Internacionales del Trabajo –CIT– realizadas por la Organización Internacional del Trabajo –OIT), las tácticas eran encaminadas a fomentar el empleo formal, disminución del desempleo e incentivar la inclusión y permanencia de los trabajadores en contextos de equidad y sostenibilidad social. Muchas de estas maniobras se denominaron políticas activas (PAMT) o pasivas (PPMT) del mercado de trabajo (OCDE, 1993; Calmfor, 1994; Bellmann y Jackman, 1996; Elmeskov *et al.*, 1998; Layard *et al.*, 1990; OCDE, 2001; Betcherman *et al.*, 2004; Samaniego, 2002; Auer *et al.*, 2005; Bassanini y Duval, 2006 y 2009; Bonoli, 2010; Forslund *et al.*, 2011; Martín, 2015; OIT, 2016).

En lo general, las PPMT y las PAMT se distinguen por su enfoque: las primeras tienen como objetivo ofrecer un ingreso de sustitución en periodos de desempleo y las segundas, se llevan a cabo para reducir los niveles de paro (Samaniego, 2002; Martín, 2015; OIT, 2016). Sopesando esta diferencia, tradicionalmente se han formulado e instrumentado mayormente las PAMT, en lo global, en América Latina y México, pues sus estrategias registran teórica y empíricamente mayor impacto en la disminución de la precariedad laboral (pobreza, informalidad y desigualdad). Las maniobras se instrumentan generalmente desde cuatro ejes: 1) garantizar la correspondencia entre los solicitantes de empleo y las vacantes disponibles mediante la ayuda en la búsqueda de empleo o la oferta de información; 2) mejorar y adaptar las calificaciones de los solicitantes de empleo para aumentar su empleabilidad; 3) otorgar incentivos para que los solicitantes acepten ciertos empleos o que las empresas contraten a determinadas categorías de trabajadores; y, 4) crear empleos, ya sea en el sector privado mediante subvenciones al empleo o en el sector público (OIT, 2016:54).

En este contexto, el capítulo tiene como objetivo, evaluar las PAMT que se han instrumentado en cada uno de los últimos cuatro periodos presidenciales en México (1995-2016), analizando y explicando su impacto en las condiciones laborales generales y en los niveles de informalidad, deduciendo con ello las fallas de gestión y sus implicaciones en la conformación estructural del merca-

do de trabajo. Para despejar lo anterior, el estudio desarrolla una metodología inferencial, comparativa y explicativa, misma que se compone de dos fases, con el propósito de construir análisis que comprueban el propósito del estudio: En la primera, se revisan las políticas del trabajo de cada periodo de gobierno (Ernesto Zedillo 1994-2000; Vicente Fox 2000-2006; Felipe Calderón 2006-2012 y Enrique Peña 2012 hasta 2016); desde su fundamento en los Planes Nacionales de Desarrollo (PND, 1995, 2001, 2007 y 2013), continuando con la instrumentación de éstas por la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STyPS), identificando con ello el tipo de PAMT, las evaluaciones a que fueron sometidas y, por consiguiente, dilucidar las posibles consecuencias en la realidad de las ocupaciones.

En la segunda fase, se construye una serie de cuadros (con indicadores y variables laborales fundamentales, por cada periodo presidencial), para calcular e identificar las principales características de la situación del trabajo (desde sus índices de crecimiento anual –ICA– y por etapa –ICP–, hasta tendencias importantes), en el contexto general y de la economía informal. Estos datos se contrastan con los encontrados en la fase uno, para con ello explicar los factibles impactos de las PAMT; en los cuatro resultados que inducen la instrumentación de estas políticas, sobre las dinámicas estructurales del mercado laboral e inferir las mejoras o deterioros en los diversos segmentos ocupacionales.

El capítulo se desarrolla en las siguientes etapas: primera, se analizan y explican las características fundamentales de las PAMT; desde sus tipologías teóricas, hasta sus diferenciaciones de implementación en los países desarrollados (OCDE), así como en los emergentes y en desarrollo, con énfasis en el contexto de América Latina, de igual modo se realiza el examen de las evaluaciones de estas políticas y sus impactos en las dinámicas ocupacionales de los principales Estados de la región. En la segunda, se realiza la construcción e interpretación de las PAMT, iniciando con sus concepciones teóricas y terminado con las perspectivas y prospectivas operativas de la STyPS en los diversos ámbitos de aplicación de las intervenciones. Asimismo, se efectúa el proceso de contraposición y las inferencias de impacto y resultados, basándose en una serie de indicadores y variables del mercado de trabajo en México. En la tercera, las conclusiones, se exponen las deducciones encontradas, las implicaciones de las mismas y algunas propuestas de intervención para contribuir a la mayor funcionalidad de las políticas activas del mercado de trabajo.

Enfoques, impactos e implicaciones de las PAMT: Contrastación global y de América Latina

En el ámbito de las estrategias laborales éstas se clasifican en dos líneas, como políticas pasivas (PPMT) o activas del mercado de trabajo (PAMT), con alcances diferenciados, interacciones específicas y resultados divergentes; según el contexto de aplicación (Auer, 2005; OIT, 2016). Técnicamente el alcance de las PAMT es más amplio que las PPMT, pues estas últimas tienden a ofrecer un ingreso sustitutivo en periodos de desempleo, mientras que las primeras se instrumentan para reducir el problema, ofreciendo otras acciones y no solamente un complemento al sueldo. La reducción buscada con las PAMT se realiza con programas que (Auer, 2005):

- Garanticen la correspondencia entre los solicitantes de empleo y las vacantes disponibles mediante la ayuda en su búsqueda o la oferta de información.
- Mejoren y adapten las calificaciones de los solicitantes de empleo para aumentar su empleabilidad.
- Otorguen incentivos para que los solicitantes acepten ciertos empleos o que las empresas contraten a determinadas categorías de trabajadores.
- Fomenten la creación de empleos, ya sea en el sector privado mediante subvenciones para el empleo o en el público.

Si bien, históricamente estas intervenciones se instrumentan con el objetivo de disminuir el desempleo; desde finales de la década de 1990 las PAMT incorporaron nuevos objetivos que ampliaron sus impactos sociales y de empleo (OIT, 2016). Estos objetivos se concentran en la formulación e instrumentación de PAMT en estratos laborales ocupados que buscan una mejora en su actividad o en jóvenes en transición del campo de estudio al mercado de trabajo. No obstante, estas políticas públicas contribuyeron también a dificultar su distinción con las PPMT, pues regularmente las poblaciones beneficiadas (en la práctica) pueden tener acceso a ambas políticas o a determinados segmentos de las mismas; situación que ocurre principalmente en los países emergentes y en desarrollo (Calmfors, 1994; Bonoli, 2010; Martín, 2015).

En este contexto, las investigaciones de los últimos 25 años, sobre los efectos de las PPMT y o PAMT se han centrado en los países miembros de la Organiza-

ción para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), encontrando que en la práctica las intervenciones han tomado orientaciones mayores a únicamente combatir el desempleo, principalmente las segundas (Bellmann y Jackman, 1996; Auer, 2005; Martín, 2015; OCDE, 2006 y 2014). Las PAMT se aplicaron en ámbitos diversos; con resultados calificados como exitosos, desde apoyos en la transición de trabajadores de un sector económico a otro, hasta programas que pueden mantener los ingresos en periodos de recesión o completar ingresos a los grupos marginados, para con ello contribuir a la reducción de la pobreza o la desigualdad. Esta diversificación tendió a mejorar la situación laboral y social de los estratos más desprotegidos de estas naciones y sus efectos son muestra de que las PAMT; formuladas e instrumentadas de forma eficiente y eficaz; pueden tener impactos pertinentes en la realidad social; aun en condiciones de inestabilidad económica y política.

Las lecciones de complementariedad y éxito de las PAMT en los países de la OCDE, también pueden ser apropiados en el análisis y explicación de su evolución en el contexto de las naciones emergentes y en desarrollo (Weishaupt, 2011; OCDE, 2006 y 2014). En este sentido, en las publicaciones referidas líneas antes, se hace hincapié en la complementariedad entre las PAMT y las pasivas, por tanto los bajos ingresos monetarios (o en muchos casos inexistentes) y la creciente desigualdad, llevan a instrumentar estrategias no sólo de activación, pues se debe aceptar que una gran cantidad de personas (en diversas categorías) no están preparadas para trabajar; como lo son los jóvenes poco calificados. Asimismo, en escenarios donde los mercados de trabajo sufren mutaciones rápidas, los ocupados tienden a enfrentar obstáculos al volver a ocuparse después de estar en el desempleo y, por lo tanto, el otorgamiento de apoyo económico resultaría poco efectivo y contribuiría mínimamente a la mejora del empleo o de la situación social. Estas significaciones deben ser la base para la realización de políticas públicas laborales en las naciones de referencia.

De manera integral, tanto para el caso de las economías desarrolladas, emergentes y en desarrollo, las PAMT deben desarrollar objetivos que estén dirigidos a (Auer, 2005):

1. Aumentar el empleo: el papel primario de las PAMT es reducir los desequilibrios del mercado de trabajo y contrarrestar las rigideces con miras a disminuir el desempleo y a aumentar los niveles de empleo.

2. Reducir la desigualdad: las PAMT pueden resolver los problemas de desigualdad centrándose en grupos vulnerables limitados por determinadas barreras: niveles reducidos de ingresos, falta de calificaciones básicas o incluso a la discriminación.
3. Mejorar la movilidad y la calidad del empleo: tanto los avances tecnológicos como el comercio internacional y el papel cada vez más notable de los mercados financieros han contribuido a aumentar el ritmo al que cambian las calificaciones necesarias y al que se destruyen y vuelven a crearse empleos.
4. Reducir la pobreza: desde mediados de la década de 1980, cada vez hay más consenso en torno al hecho de que el empleo es uno de los principales impulsores de la reducción de la pobreza.

No obstante, la generalidad de los objetivos de las PAMT, su aplicación en la práctica implica implementaciones diferenciadas, pues las naciones de la OCDE, emergentes y en desarrollo, aplican estrategias políticas que en la mayoría de los casos se deben supeditar a enfoques y configuraciones propias de sus procesos de gestión, así como a las dinámicas de los mercados laborales (Martín, 2015; Weishaupt, 2006; OIT, 2016). Dos diferencias dificultan la articulación de las PAMT, la primera específica que mientras en la OCDE hay una cierta estabilidad de los indicadores del trabajo (mediano y largo plazo), en los otros países, hay desigualdades que afectan periódicamente las tendencias del empleo, bajan o suben a poco tiempo, afectando con ello al progreso nacional. La segunda, en la OCDE las instituciones sociales y los mercados llevan a cabo de forma eficiente las intervenciones y en otros países, las deficiencias de la administración obstaculizan su operación y son responsables en mayor grado de su fracaso en las etapas de formulación y puesta en marcha de la intervención.

Asimismo, en el papel que desempeñan las PAMT se han localizado otras diferencias que suelen afectar la efectividad de las políticas:

- En los países emergentes y en desarrollo, las PAMT pretenden abordar objetivos múltiples, entre los que suelen incluirse la resolución de algunos problemas a largo plazo. Generalmente, y al igual que en las naciones de la OCDE, una de estas metas es de índole económica (p. ej., aumentar la probabilidad de que las personas en situación de desempleo encuentren trabajo o de que determinados grupos incrementen sus ganancias).

- Debido a la intención de abordar múltiples objetivos, en estos países es complicado encasillar las PAMT en categorías bien definidas, puesto que suelen estar compuestas de distintas medidas que buscan resolver problemas diversos. Tal es el caso de los programas asistenciales a cambio de trabajo (*workfare*) y de los PTC.
- En los países emergentes y en desarrollo, algunas PAMT no gozan del mismo papel independiente que en las economías de la OCDE, puesto que muchas veces su objetivo es llenar vacíos en los servicios públicos que ofrecen los gobiernos.

Aun con estas diferencias, la aplicación de las experiencias exitosas de la OCDE en los países emergentes y en desarrollo no se puede descartar por completo y se debería promover su mayor formulación e implementación (OIT, 2016). La falta de un marco conceptual que clasifique las PAMT; lo que en la OCDE se tiene desde hace más de 30 años; en el contexto de cada país y una categorización aceptada, dificulta los esfuerzos para entender la instrumentación de las políticas y los beneficios que tendrían en la mejora de los mercados de trabajo.

Con el objetivo de subsanar lo anterior, Auer (2005) y la OIT (2016) recomiendan clasificar las PAMT en las siguientes categorías:

- **Capacitación:** en el mercado laboral esta estrategia constituye un componente principal de las políticas destinadas a mejorar la empleabilidad de las personas y, por consiguiente, sus trayectorias profesionales futuras (ingresos más altos o empleo de mayor calidad); con efectos secundarios positivos (fomentar la productividad). Muchas veces, la capacitación está dirigida a grupos, como los jóvenes, las mujeres, los ocupados con discapacidad o los trabajadores mayores.
- **Subvenciones al empleo:** las políticas abarcan todas las iniciativas que tienen como objetivos el otorgamiento de incentivos que faciliten la contratación o el mantenimiento de los empleos mediante una reducción de los costos del trabajo. En lo que corresponde a la demanda (los subsidios destinados a los empleadores), la finalidad de estas estrategias es promover que los empresarios contraten o mantengan empleados a determinados grupos, beneficiarios de la subvención (personas en situación de desempleo de larga duración o trabajadores jóvenes; hombres o mujeres).

- Apoyo al trabajo por cuenta propia y al microemprendimiento: el objetivo de este tipo de políticas es otorgar apoyo financiero y logístico a personas en situación de desempleo o inactividad que deseen empezar una actividad económica, ya sea como trabajadores independientes o con una microempresa, mediante el otorgamiento de préstamos monetarios con facilidades y con bajas tasas de interés.
- Servicios del mercado de trabajo. Estas intervenciones tienen la finalidad de vincular a los solicitantes de empleo con los empleadores mediante una serie de servicios específicos: la orientación profesional, el asesoramiento sobre el mercado, la ayuda en la búsqueda de trabajo y la remisión a otras medidas de reinserción como la capacitación. Hay dos modalidades de realización para estos servicios: se prestan por una entidad pública como único formulador e instrumentador o en el marco de un acuerdo con actores privados (contratantes) o se instrumentan dentro de otros tipos de PAMT (entrenamiento o empleo público).

Como se constata, incluso con las complejidades e indefiniciones que tienen las PAMT en su formulación y puesta en marcha; en países de la OCDE o emergentes y en desarrollo, existen evidencias de sus alcances y efectos en los mercados laborales (Auer, 2005; OCDE, 2014; Martín, 2015 y OIT, 2016). Dichas pruebas indicaron impactos altamente divergentes entre las naciones, no obstante, muchos de los éxitos de las políticas (mayoría Estados miembros OCDE) deben ser la base para analizar otras realidades del empleo, como las de América Latina, pues también, como se mostró, la existencia de una clasificación reconocida ayuda para identificar y evaluar el alcance de estos tipos de programas y sus repercusiones en los mercados de trabajo. En este sentido, en la próxima sección se muestran informes sobre la situación de las PAMT en América Latina; entre 2000 y 2015.

Evaluaciones de las PAMT en América Latina: implicaciones e impactos

Como se confirma, la literatura sobre las PAMT es extensa entre los países miembros de la OCDE; abarcando sus características, evaluaciones e implicaciones, pero menor respecto de los países emergentes y en desarrollo (OCDE, 2016; OIT, 2016). En el contexto de América Latina; antes del año 2000, los gobiernos no

tenían una valoración positiva del posible efecto de las PAMT en la resolución de las contradicciones del mercado laboral y su impacto social, por lo cual, los recursos asignados a estos programas fueron reducidos y las estimaciones mínimas (Martín, 2015). No obstante, desde ese año se incrementó la formulación e instrumentación de estas políticas; aumentando con ello las valoraciones por diversos actores (internacionales y nacionales).

Desde el 2005, el gasto público destinado a las PAMT en América Latina supera el de países no miembros de la OCDE, y es mayor a las prestaciones por desempleo (Auer, 2005, OIT, 2016). Estas tendencias de las PAMT, indican que las naciones están intentando complementar las intervenciones tradicionales (protección social), e incidir de forma más eficiente y eficaz en la empleabilidad de los trabajadores y, por consecuencia, en la reducción de la pobreza y la desigualdad en la región. Aún con esto, existe poco conocimiento sobre las características y los impactos de las estrategias en la mejora y cantidad de las ocupaciones. En este orden de ideas a continuación se avanza en el tema a partir de la OIT y con base en la clasificación antes expuesta de Auer (2005), con ello se realizaron estudios (2013 y 2016),¹ para explicar la situación de las políticas. Los principales resultados son:

- La cantidad de políticas del mercado de trabajo ha mantenido un incremento constante desde la década de 1990. En los países analizados, sólo 6 estrategias fueron puestas en marcha antes del inicio de esta década, mientras que la cifra ascendió a 24 durante esa década, a 111 durante los años 2000 y a 45 entre 2010 y 2015 (datos preliminares). Se debe señalar que la mayoría de la PAMT; iniciadas en el periodo de 1990 siguen en fase de ejecución (132 de 189; 69%).
- 44% (total) de las PAMT son de capacitación, seguidas por apoyo al trabajo por cuenta propia y el microemprendimiento (28%), los servicios del mercado de trabajo (12%), los programas de empleo público (11%) y las subvenciones al trabajo (5%). El estudio especifica que las tendencias son promedios de todos los países, no obstante, en lo individual hay particularidades no explicadas integralmente.

¹ En razón de los alcances de la investigación de la OIT (2016), para este capítulo solamente se explicarán los resultados referentes al mismo, con datos de seis países de la región: Brasil, Argentina, Colombia, Ecuador, Perú y Uruguay, con registros desde la década de 1990.

- Por estrato de población los destinatarios predominantes son los jóvenes (24%), seguidos de las personas en situación de desempleo (19%), los individuos vulnerables (15%), la población activa (14%) y los empleadores y las pequeñas y medianas empresas (PyME) (12%).
- Las PAMT por nación se han implementado en su mayoría en Colombia (26%), seguido de Uruguay (23%), Argentina (16%), Brasil (15%), Perú (14%) y Ecuador (7%).
- En el ámbito de la instrumentación de las PAMT, el estudio muestra una alta interacción entre los sectores públicos y privados, en el diseño y la ejecución de proyectos de capacitación y de apoyo al trabajo por cuenta propia y al microemprendimiento. También se perciben dos tendencias en lo que respecta a los programas de fomento al empleo: por un lado, casi siempre cuentan con un financiamiento descentralizado por parte de gobiernos locales o regionales; y por otro, su puesta en marcha suele estar a cargo de organizaciones de la sociedad civil (OSC) sin fines de lucro como organizaciones no gubernamentales (ONG) o cooperativas.

Como se muestra, desde 1990 la formulación de PAMT en América Latina se incrementó de manera constante y, al parecer, los efectos tendieron a mejorar su administración, misma que se concentró mayormente en los programas de capacitación; 44% (OIT, 1016). No obstante, los avances en la gestión de las políticas, lo primordial a destacar de estas mejoras, es el resultado que tuvieron en la situación laboral del mercado, pues esto refleja la importancia de las PAMT en el desarrollo social y del trabajo de la región. En este orden, según la OIT (2016) y retomando resultados de otras investigaciones (Card *et al.*, 2015 y Kluve, 2016)² que instrumentaron evaluaciones de impacto sobre las políticas (abanico más amplio de países),³ las cuales permitieron cuantificar sus alcances y consecuencias sobre la masa trabajadora en los ámbitos de la disponibilidad del empleo, su calidad y los ingresos y con ello se distinguió una visión objetiva sobre su efectividad.

² Estas dos investigaciones abarcaron el ámbito global y de América Latina y son las mejores compilaciones y revisiones de una amplia literatura sobre las evaluaciones de impacto de las PAMT desde 1990 y abarcan hasta el 2011, por esta razón la OIT (2016) los toma como referencia para su análisis.

³ Los estudios incluyen Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, República Dominicana, El Salvador, Guatemala, México, Nicaragua, Panamá, Perú y Uruguay.

Estas investigaciones tienen datos de 52 programas derivados de las PAMT, la mayoría utilizó métodos cuasiexperimentales, individuales, colectivas (grupo de control), aplicadas en 13 países (OIT, 2016). En este punto cabe destacar el caso de Brasil y México, donde se detectaron pocas estrategias evaluadas, por lo cual su representación en los resultados es baja, similar a la de algunas naciones centroamericanas.⁴ Esta cuestión resulta contradictoria para el contexto de ambos países, pues oficialmente se instrumentan una gran cantidad de políticas similares tipo (al menos los últimos 15 años), y entonces las pocas evaluaciones indicarían inconsistencias en la gestión de las políticas, mismas que en nada contribuyen a solucionar las discordancias laborales de las naciones: informalidad, desempleo, desigualdad del ingreso y, en general, una amplia precariedad de las ocupaciones de menores ingresos.

En este contexto, los principales resultados son:

- Por tipo de política, y aunque la mayoría de los programas de PAMT son de capacitación, los resultados muestran que no existen diferencias significativas de las intervenciones, medida en términos del impacto en mejora de la situación laboral de la masa trabajadora.
- Desde una perspectiva del efecto de las PAMT en el largo plazo y en contra de lo que sugiere la teoría económica y los datos empíricos recientes, los resultados en la región no indican un aumento de la eficacia de las mismas los últimos 15 años. No obstante, se señala una posible falla en la metodología de evaluación, pues sólo en una se contó con estadísticas de un periodo amplio (programa juventud y empleo en la República Dominicana), el cual, sí mostró el incremento de determinadas variables con el paso de los años.
- En esta cuestión del tiempo de instrumentación de las PAMT, también las que tienen periodos bajos y cortos (de cuatro o menos meses) registran mínimas

⁴ En este punto se debe señalar que la STPS encargó evaluaciones de programas (25), que se clasificarían como PAMT entre 2009 y 2014, no obstante los resultados de las mismas al parecer presentan sesgos en su gestión, por lo que sus procesos de asignación y resultados serán evaluados más integralmente en otro proyecto denominado “Corrupción y las políticas laborales en México: implicaciones institucionales desde las tesis de la relaciones intergubernamentales”, mismo que se deriva de esta investigación (STPS, 2016a).

- probabilidad de impactos positivos en la situación del mercado, por lo cual existe la posibilidad de que los programas puedan ser de mediana duración.
- Frente a las intervenciones con un componente, su efectividad al parecer no registra efectos negativos. Programas de capacitación con dos o tres componentes no presentan más probabilidades de éxito, contrariamente se encontró que las estrategias con dos elementos tienen un impacto negativo sobre los resultados del mercado de trabajo.
 - En cuanto a la focalización de los programas en determinadas poblacionales, las mujeres suelen obtener mejores resultados que los hombres tras participar en una política de activación. Sin embargo, por rangos de edad, las intervenciones para los jóvenes no registran efectos considerablemente más altos que las estrategias que no se dirigen a este grupo. Asimismo, las orientadas en trabajadores de bajos ingresos, no influyen en los saldos.
 - Relacionadas con la eficacia, las PAMT pueden ser influenciadas por los contextos económicos que tenga cada país. En épocas de bonanza económica este tipo de políticas demostraron ser más efectivas en casi todos los ámbitos, lo que demostró que las variables específicas de las naciones también desempeñan un papel notable en el impacto sobre las condiciones laborales.
 - Con respecto a la metodología, se confirma que el método utilizado para evaluar el programa no influye en la significación estadística de los resultados obtenidos y, lo más importante, los impactos estimados derivados mediante estudios con asignación aleatoria del grupo de control no difieren demasiado, en promedio, de las estimaciones de las investigaciones cuasiexperimentales.

Como se verifica, en América Latina existe evidencia sobre las tendencias y evaluaciones de los efectos de las PAMT, mismas que permiten percibir la factibilidad de su instrumentación y efectos en la mejora de las condiciones del trabajo. Mientras que por una parte, el incremento de las PAMT es muestra de que los gobiernos de la región han aceptado la pertinencia de las políticas para contribuir al alivio de la situación laboral; aceptando la existencia de altos niveles de precariedad, así como sopesando las épocas de crisis económicas. Por otra, al parecer este avance en la gestión todavía tiene algunas fallas, resultados que se reflejan en las evaluaciones de impacto realizadas sobre estas intervenciones y demuestran que la formulación e implementaciones de las estrategias necesitan una revisión desde diversas visiones analíticas (teóricas o metodológicas).

Aunado a la excesiva dependencia de los análisis experimentales y cuasiexperimentales y la falencia anotada de las evaluaciones de impacto en la gestión de la PAMT, introduce la factible realización de estudios alternativos que tengan como objetivo cuantificar sus efectos en los diversos ámbitos de aplicación. En esta argumentación, se inserta el presente estudio; donde se prescinde de los métodos señalados, y se instrumenta una estrategia de corte comparativo-explicativos, con la utilización de conjuntos de datos estadísticos sobre la situación de las PAMT y del mercado de trabajo en México en un periodo de 22 años (con segmentación específica por cada sexenio presidencial, a partir de 1995), lo cual despejará el propósito planteado en la introducción para con esto contribuir a exponer una interpretación diferente de los alcances de las políticas y sus implicaciones en las estructuras del mundo laboral nacional. En el siguiente apartado se exponen los resultados del ejercicio, sus contradicciones y divergencias principales.

Perspectivas, implementación y resultados de las PAMT en México

En 1995 el entorno económico, político y social de México era surrealista y sus contradicciones habían regresado e impactaron las perspectivas del desarrollo (Samaniego, 2001; De la Garza, 2012; Meyer, 2013; García y De Oliveira, 2014; Pacheco y De la O, 2014; Basave, 2015; Alvarado, 2016). Las contradicciones se explican desde dos escenarios: en el primero, la firma en 1992, del Tratado de Libre de Comercio de América del Norte (TLC) y otras estrategias económicas colocaron al país en la antesala de transformarse en una nación desarrollada, en el contexto del capitalismo neoliberal; en el segundo, algunas omisiones del régimen de gobierno en los ámbitos socio-políticos, indujeron altos índices de ingobernabilidad que truncaron los avances económicos y desestabilizaron todas las dinámicas gubernamentales; de 1994 al 1995. Estas desestabilizaciones provocaron la crisis económica de esos años, la cual perjudicó a los diversos sectores de la economía; entre éstos, el mercado laboral fue de los más dañados, pues se incrementó la precarización de la mayoría de sus actividades y para paliar (en determinado grado) el proceso, requirió la formulación y puesta en marcha de políticas específicas.

En esta implementación de políticas laborales, las PAMT al parecer representaron la base para aliviar la delicada situación del trabajo a inicios de 1995; sexenio

de Ernesto Zedillo. Las PAMT del periodo se concentraron mayoritariamente en los rubros de capacitación (SNECA, TADES y BECOPL), combinadas con otras líneas de acción (PROBECAT, CIMO y PMETC), con fondos federales y en menor medida estatales (Cuadro 1); en promedio atendieron 700 mil personas anualmente. En lo que se refiere a la evaluación e impacto, se infiere que estos programas debieron incidir principalmente en la paliación y decremento de los altos índices de desocupación y, colateralmente, impulsar la recuperación de otros parámetros. Ya en el análisis comparativo con las principales variables del mercado (cuadros 2 y 3), los resultados corroboraron en parte lo antes señalado, no obstante, se encontraron más particularidades; mismas que probablemente fueron ocasionadas por diversa dinámicas económicas.

En este punto se debe señalar que la exploración se basó en los supuestos beneficios que inducirían las PAMT (desde la óptica de una implementación eficiente y eficaz), como lo son: aumentar el empleo, reducir la desigualdad, mejorar la movilidad y calidad del trabajo y disminuir la pobreza. Los principales resultados fueron:

1. Aumento del empleo: fue factible que las PAMT contribuyeran en la disminución, en parte, de la desocupación (del 6.9% al 2.6 entre 1995 y 2000), por el tipo de políticas instrumentadas y sopesando el alcance de las mismas, sin embargo, la influencia mayor se localizó (más probablemente) en la rápida recuperación que registró la economía de México, pues para 1996 empezó a impulsar el dinamismo de todos los sectores. Éste estimuló el crecimiento de la PEO (2.5% anual), incorporando con ello casi 900 mil trabajos cada año; 70% formales, así como el incremento del empleo asalariado, la manufactura (crecimiento de su productividad)⁵ y los ingresos (segmento de 3 hasta 5 y más de 5 salarios mínimos diarios –SMD), no obstante la economía informal continuó arriba del 55% de la población económicamente activa.
2. Reducción de la desigualdad: en esta variable el impacto de la PAMT se volvió altamente subjetivo, pues el decremento de los desocupados al parecer no influyó mayormente en el decremento de estas discrepancias. Como se mencionó

⁵ Para este periodo no se contó con una medida de productividad confiable y general, pues el Índice Global de Productividad Laboral (IGPL) del Inegi (2016) fue válido desde el 2005, y se aplicó solamente para los sexenios de 2006-2012 y 2013 al 2016.

CUADRO 1
Análisis de las PAMT en el gobierno de Ernesto Zedillo (1994-2000)

Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 (PND)	STyPS	Tipo de PAMT	Financiamiento	Evaluación e impacto
Objetivo 5.7.1. Empleo y productividad. La mejoría en las condiciones de vida de los mexicanos solamente será posible con un crecimiento económico generador de empleos productivos y promotor de la recuperación de los salarios reales (pp. 122-123).	Servicio nacional de empleo, capacitación y adiestramiento (SNECA)	Capacitación	Federal	STyPS, datos 50% en promedio anual consiguieron algún tipo de empleo
	Tallares para desempleados (TADES)	Capacitación	Federal	STyPS, datos 50% en promedio anual consiguieron algún tipo de empleo
	Becas de capacitación personas desempleadas (PROBECAT)	Capacitación/ subvenciones	Federal/estatal	STyPS, datos 50% en promedio anual consiguieron algún tipo de empleo
	Becas de capacitación por competencias laboral (BECOPL)	Capacitación	Federal	Encuesta Industrial Inegi 1996-1999, incremento productividad manufacturera
	Programa de calidad integral y modernización (CIMO)	Capacitación/ apoyo al trabajo por cuenta propia y micro emprendimiento	Federal	Encuesta Industrial Inegi 1996-1999, incremento productividad manufacturera
	Proyecto de modernización de la educación técnica y la capacitación (PMETC)	Capacitación/ servicios del mercado de trabajo	Federal/estatal	Encuesta Industrial Inegi 1996-1999, incremento productividad manufacturera

Fuente: elaboración propia con base en el PND 1995-2000 y en el Sexto informe de gobierno de Ernesto Zedillo (2000) y estadísticas STyPS (2000).

CUADRO 2

Tendencias del mercado de trabajo en México 1995-2000 (sexenio Ernesto Zedillo), población mayor de 14 años (millones)

VARIABLES/años	1995	1996	1997	1998	1999	2000	ICA	ICP
PEA	35.057	35.854	37.442	38.244	38.234	39.043	1.81	11.37
Total PEO	32.652	33.968	35.924	36.871	37.279	38.044	2.58	16.51
PEO/PEA	93.1%	94.7%	95.9%	96.4%	97.5%	97.4%		
Desocupados/PEA	6.9%	5.3%	4.1%	3.6%	2.5%	2.6%	-13.62	-58.47
Disponibles/PEA	11%	10%	10%	11%	9%	10%	-0.59	-3.50
Segmento jóvenes								
14 a 29 años/PEA	42.9%	42.0%	41.0%	41.1%	40.6%	39.7%	1.24	7.69
Sexo								
Total hombres/PEO	67.7%	67.4%	66.5%	66.4%	66.5%	65.7%	2.08	13.14
Total mujeres/PEO	32.3%	32.6%	33.5%	33.6%	33.5%	34.3%	3.59	23.59
Por posición en el trabajo								
Asalariados/PEO	58.4%	59.6%	58.8%	61.1%	61.7%	63.9%	4.12	27.39
Empleadores/PEO	4.4%	4.9%	4.6%	4.4%	4.1%	4.3%	2.31	14.66
Trabajadores por cuenta propia/ PEO	25.4%	24.1%	24.6%	24.1%	24.4%	23.4%	1.25	7.71
Trabajadores sin pago/PEO	11.7%	11.4%	11.9%	10.3%	9.7%	8.3%	-3.12	-17.29
Por sector de actividad económica								
Construcción/PEO	7.0%	6.7%	6.3%	7.3%	7.2%	8.0%	5.04	34.34
Industria manufacturera/PEO	16.2%	17.5%	17.6%	19.1%	19.9%	20.4%	6.60	46.77
Comercio/PEO	18.6%	17.3%	17.4%	17.6%	16.9%	17.6%	1.59	9.95
Servicios/PEO	30.0%	31.3%	30.3%	31.7%	30.6%	31.5%	3.39	22.12
Agropecuario/PEO	23.7%	22.1%	23.7%	19.5%	20.5%	17.6%	-2.46	-13.86
Por salarios mínimos diarios (SMD)								
Hasta 1 SMD/PEO	20.7%	19.6%	15.1%	14.8%	14.5%	15.8%	-1.98	-11.28
Más de 1 y hasta 3 SMD/PEO	44.9%	46.3%	44.0%	45.6%	46.1%	46.7%	3.27	21.32
Más de 3 y hasta 5 SMD/PEO	9.5%	9.7%	12.5%	12.9%	13.9%	13.9%	9.37	71.18
Más de 5 SMD/PEO	7.2%	7.1%	9.9%	10.4%	9.9%	10.5%	9.38	71.23
No recibe ingresos/PEO	14.0%	13.8%	14.8%	12.7%	12.2%	10.1%	-2.85	-15.92
Por sectores de ocupación								
Economía formal (EF)	10.417	11.129	11.489	12.904	13.086	14.152	5.24	35.86
	31.9%	32.8%	32.0%	35.0%	35.1%	37.2%		
Economía informal (EI)	18.205	18.854	20.074	*20.100	20.519	20.646	2.12	13.41
	55.8%	55.5%	55.9%	54.5%	55.0%	54.3%		

Fuente: elaboración propia tomando como fuente la Base de datos de la Encuestas Nacional de Empleo (1995-2004) homologada con Datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (2005-2016) del Inegi: segundos trimestres de cada año.

CUADRO 3

Tendencias de la Economía Informal (EI) en México 1995-2000 (sexenio Ernesto Zedillo), población mayor de 14 años (millones), segundos trimestres

VARIABLES/años	1995	1996	1997	1998	1999	2000	ICA	ICP
Total EI	18.205	18.854	20.074	*20.100	20.519	20.646	2.12	13.41
Por posición en el trabajo								
Asalariados/PEO	47.3%	48.3%	47.8%	47.9%	48.4%	49.3%	2.83	18.26
Empleadores/PEO	7.6%	8.5%	8.1%	8.0%	7.4%	7.7%	2.28	14.52
Trabajadores por cuenta propia/ PEO	45.0%	43.2%	44.0%	44.0%	44.2%	42.9%	1.32	8.21
Por sector de actividad económica								
Construcción/PEO	10.1%	10.5%	9.5%	11.3%	11.0%	12.4%	5.64	38.97
Industria manufacturera/PEO	10.3%	12.7%	12.8%	12.9%	13.2%	13.5%	6.79	48.31
Comercio/PEO	20.9%	18.6%	18.6%	19.2%	18.6%	19.1%	0.62	3.79
Servicios/PEO	28.8%	30.0%	28.7%	30.7%	29.5%	30.0%	2.86	18.43
Agropecuario/PEO	28.5%	26.6%	28.6%	24.4%	26.1%	23.3%	-1.23	-7.14
Por salarios mínimos diarios (SMD)								
Hasta 1 SMD/PEO	33.8%	32.2%	26.0%	25.9%	25.3%	27.2%	-1.48	-8.53
Más de 1 y hasta 3 SMD/PEO	44.8%	46.6%	48.7%	48.6%	50.0%	48.4%	3.44	22.48
Más de 3 y hasta 5 SMD/PEO	6.8%	6.9%	8.8%	9.0%	9.4%	9.8%	8.62	64.24
Más de 5 SMD/PEO	5.8%	5.6%	7.4%	7.7%	7.0%	7.7%	6.89	49.19
No recibe ingresos/PEO	4.0%	4.4%	5.1%	4.4%	4.5%	3.3%	-1.35	-7.82

Fuente: elaboración propia tomando como fuente la Base de Datos de la Encuestas Nacional de Empleo (1995-2004) homologada con Datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (2005-2016) del Inegi: segundos trimestres de cada año.

en el punto uno, la recuperación de algunas variables; empleo formal y otras, no lograron revertir la informalidad ocupacional, la cual fue mayoritaria; asimismo, en lo salarial 60% de los ocupados ganaban menos de 3 SMD y desde la perspectiva de los grupos más vulnerables; trabajadores disponibles, jóvenes y mujeres, los datos no sostienen mejoras sustanciales a destacar.

3. Mejorar movilidad y calidad del empleo: en este aspecto, las PAMT sí influyeron en la movilidad ocupacional (indeterminado porcentaje), pues como se mencionó, la desocupación registró un decremento sustancial que sacó del paro a muchos trabajadores. Asimismo, es difícil de detectar su influencia

en la informalización del empleo, en la asalarización y en el incremento del sector manufacturero, lo que sí indicó una elevación de la calidad de las ocupaciones; sopesando el alto porcentaje de personas con bajos salarios (menos de 3 SMD) y en situación de informalidad; en los diversos segmentos.

4. Reducción de la pobreza: ligado a la cuestión del punto 3, en este parámetro a las PAMT, al menos se les puede imputar haber impulsado a un porcentaje de trabajadores a acceder a un empleo, el cual técnicamente les alcanzó para paliar la pobreza que significa la desocupación. Sin embargo, y aun con la recuperación económica señalada, los altos índices de la economía informal (todos los segmentos), de los bajos SMD y del incremento de las actividades de servicios y comercio; el total de ocupados en condiciones de pobreza continuó siendo elevado y fue un pendiente donde la PAMT difícilmente pudieron tener impactos perceptibles.

Desde esta perspectiva comparativa, se infiere que los probables impactos positivos de las PAMT pudieron estar supeditados a paliar y contribuir al decremento importante de la desocupación; uno de los índices más perjudiciales de las crisis económica de 1995. Asimismo; y como se mostró, la repercusión positiva de las políticas pudo influir en la mejora de algunas de las otras variables, no obstante los datos duros son complicados de corroborar. Sopesando esto, fue detectable la heterogeneidad de la recuperación de la inestabilidad financiera, pues por un lado, impulsó avances notables que contribuyeron a corregir contradicciones del mercado de trabajo (aumento del empleo informal e ingreso SMD), y por otro, los mismos no lograron consolidar la calidad de las ocupaciones y la reducción de las desigualdades (pobreza), ya que, la informalidad y la precariedad del salarial continuó estando en niveles elevados.

En este contexto y en medio de un clima aparente de gobernabilidad política y franca recuperación económica, en el año 2000 el país tránsito por una alternancia en el poder político nacional (De la Garza, 2012; Meyer, 2013; García y De Oliveira, 2014; Pacheco y De la O, 2014; Basave, 2015; Alvarado, 2016).⁶ Aun con

⁶ En las elecciones de julio del 2000 el Partido Revolucionario Institucional (PRI), perdió las elecciones a la Presidencia de la República ante el candidato del Partido Acción Nacional (PAN), Vicente Fox, con lo cual se previó la llegada de nuevas formas de realizar la gestión y la formulación de políticas públicas en todos los ámbitos.

el cambio de régimen de gobierno, las PAMT se mantuvieron e incrementaron su alcance; aproximadamente 1.5 millones de personas fueron beneficiarias de éstas anualmente. Todas las intervenciones entran en la clasificación de capacitación y lo significativo, fue su instrumentación conjunta con otras categorías y con las autoridades estatales (una vertiente del PAE fue solamente del ámbito federal), con el objetivo de ampliar su efecto, lo que al parecer se logró. No obstante, la evaluación de gestión e impacto no fue externa y únicamente se cuenta con los datos de la STyPS (2006), mismos que indicaron un éxito variable, en los PVL entre 40% y 60%, los PAE y PAMR (federal y de entidades) más del 20%. Se puso énfasis en señalar que las estrategias incentivaron la productividad y hay mínima referencia a la desocupación (Cuadro 4).

CUADRO 4
Análisis de las PAMT en el gobierno de Vicente Fox (2001-2006)

PND 2001-2006	STyPS	Tipo de PAMT	Financiamiento	Evaluación e impacto
4.6.- Política económica: un crecimiento sostenido y dinámico que permita crear los empleos que demandarán los millones de jóvenes que se incorporarán al mercado de trabajo los próximos años. Un crecimiento que permita abatir la pobreza y que abra espacios a los emprendedores, p. 54.	Programas de vinculación laboral (PVL)	Servicios del mercado de trabajo/ Capacitación	Federal/ estatal	Según datos de la STPS (2006), estos programas tienen entre 40% y 60% de éxito. No se localizaron evaluaciones externas.
	Programas de apoyo al empleo (PAE)	Capacitación/ subvenciones al empleo	Federal/ estatal	Según datos de la STPS la productividad se incrementó más del 20% en actividades específicas. No se localizaron evaluaciones externas.
	Programas de apoyo al empleo (PAE-estatal)	Capacitación/ subvenciones al empleo	Estatales	Según datos de la STPS la productividad se incrementó más del 20% en actividades específicas. No se localizaron evaluaciones externas.
	Programa de apoyo al empleo y micro-regiones (PAMR)	Capacitación/ subvenciones al empleo/ servicios del mercado de trabajo	Federal/ estatal	Según datos de la STPS la productividad se incrementó más del 20% en actividades específicas. No se localizaron evaluaciones externas.

Fuente: elaboración propia con base en el PND 2001-2006 y en el Sexto informe de gobierno de Vicente Fox (2006) y estadísticas STPS (2006).

Esta última omisión se justifica, pues en el análisis comparativo muchas de las variables laborales tendieron a estancarse y difícilmente se puede localizar influencia directa o indirecta de las PAMT en los resultados del mercado de trabajo.⁷ En torno a los efectos esperados, las explicaciones fueron:

1. Aumento del empleo: con las variables macroeconómicas estables; sopesando los efectos de la crisis económica mundial ocasionada por los acontecimientos del 11 de septiembre de 2001, el fomento del empleo (PEO) se mantuvo arriba de 900 mil por año; sin embargo, y a diferencia del periodo anterior 70% fueron informales. Y en el rubro donde pudieron influir las PAMT, el segmento de los desocupados, tendió a incrementarse entre 2004 y 2006, en casi 50% (1.4 millones de trabajadores al año final); asimismo, los ocupados disponibles aumentaron (5.5 millones), lo que indicó una probable baja influencia de las políticas.
2. Reducción de la desigualdad: de forma directa, el incremento de la informalidad (todos los segmentos) afectó el estancamiento (asalariados, SMD de 3 a 5) y a la baja a variables (manufactura) que pudieron empujar un decremento de la desigualdad. En el mismo orden, los grupos vulnerables, jóvenes y mujeres, tuvieron tendencias divergentes, los primeros continuaron disminuyendo y las segundas recortaron mínimamente su brecha de género. En este contexto, el impacto de las PAMT fue complicado de identificar y su alcance (más amplio) no fue suficiente para modificar alguna tendencia del mercado.
3. Mejorar la movilidad y la calidad del empleo: con la ampliación de la informalidad, la desocupación y los disponibles, así como el estancamiento de algunas variables, se registraron tendencias negativas y con ello la calidad de las ocupaciones decreció. En el ámbito de las PAMT, estas propensiones perjudiciales dificultaron localizar efectos positivos de los programas, no obstante, es posible que los mismos fomentaron (lentamente) la asalarización

⁷ En este punto se debe señalar que por cuestiones de espacio, los cuadros de estadísticas laborales correspondientes a los sexenios 2000-2006, 2007-2012 y los cuatro años de Enrique Peña Nieto (2012-2018), no fueron incluidos, no obstante, su construcción estructural es similar a la que mostraron los cuadros 2 y 4; únicamente en los dos últimos periodos se agregó el Índice Global de Productividad Laboral (IGPL) del Inegi (2016).

de las ocupaciones (incluso en la economía informal) de un determinado segmento de trabajadores con menor educación y con perspectivas a no arriesgarse al emprendimiento; cuestión que recibió muchos recursos en este sexenio y que al parecer no logró las metas esperadas por el gobierno de Fox, desde la visión del empleo formal, pues los empleadores apenas representan 52% del total.

4. Reducción de la pobreza: con estos resultados (puntos 1 al 3), dilucidar un factible efecto de las PAMT sobre los niveles de pobreza de los ocupados se volvió ampliamente subjetivo, ya que las tendencias conjuntas del ingreso (SMD), de la informalidad, de algunas ocupaciones por cuenta propia, por sectores económicos y los estratos vulnerables, indicaron un incremento en este supuesto, por lo que los esfuerzos públicos por influir en la estructuración el mercado de trabajo fueron técnicamente de bajo impacto y sentaron la base para que las contradicciones del mismo se ampliarán.

Para el 2006 y en un entorno de ingobernabilidad política y patente estabilidad macroeconómica, el sexenio de la alternancia no dejó saldos positivos en el mercado de trabajo; desde una perspectiva comparativa y cuantitativa (De la Garza, 2012; Meyer, 2013; García y De Oliveira, 2014; Pacheco y De la O, 2014; Basave, 2015; Alvarado, 2016). Lo rescatable fue que las PAMT se establecieron como estrategias puntuales de los entes laborales de los gobiernos; federales y estatales, y las vertientes de la vinculación sistema educativo–empresas y del microemprendimiento se fueron transformando en instrumentos idóneos, que lograrían el éxito de estas políticas. Aun en el ámbito de la ingobernabilidad, el candidato del PAN, Felipe Calderón triunfó en las elecciones de julio del 2006 y se suponía; al menos en lo laboral, continuaría con los mismos programas.

Si las PAMT tendieron en el sexenio 2000-2006 a la conjunción de políticas entre la federación y los estados, en la nueva gestión se retornó a la centralización y solamente uno de los cuatro grandes programas terminó manejándose en las entidades subnacionales. Al parecer, con este cambio se incrementó el alcance de las políticas, se atendieron en promedio 2.6 millones de personas anualmente, lo que supuestamente impactaría en el alcance de las mismas, y en el fomento del empleo formal y en la empleabilidad de los trabajadores. Estos grandes programas tenían como base la capacitación y lo combinaron con otras estrategias: los

servicios del mercado de trabajo y las subvenciones al empleo. En tanto en el rubro de evaluación e impacto, continuaba la tendencia a realizar evaluaciones internas, las cuales enfatizaron regularmente altos índices de éxito, en secuelas positivas en el desempleo y en la informalidad de las ocupaciones (Cuadro 5).

CUADRO 5
Análisis de las PAMT en el gobierno de Felipe Calderón (2006-2012)

PND 2007-2012	STyPS	Tipo de PAMT	Financiamiento	Evaluación e impacto
Promoción del empleo y la paz laboral: Objetivo 4: Promover las políticas de Estado y generar las condiciones en el mercado laboral que incentiven la creación de empleos de alta calidad en el sector formal. En 2006, 19.2 millones de personas laboraban en condiciones de informalidad. Se crearán en el sexenio empleos formales con el objetivo de llegar en 2012 a crear, al menos, 800,000 empleos al año (pp. 104-105)	Programas de servicios de vinculación laboral (PVL)	Servicios del mercado de trabajo/ Capacitación/ subvenciones al empleo	Federal	Según datos de la STPS (2012), estos programas tienen entre 40% y 60% de éxito. Existen evaluaciones externas, pero las mismas se enfocan en comprobar sus objetivos y no en los efectos sobre variables de las principales laborales del mercado.
	Programas de apoyo al empleo (PAE)	Servicios del mercado de trabajo/ Capacitación/ apoyo al trabajo por cuenta propia y micro emprendimiento.	Federal/ estatal	Según datos de la STPS (2012), estos programas tienen entre 40% y 60% de éxito Existen evaluaciones externas, pero las mismas se enfocan en comprobar sus objetivos y no en los efectos sobre variables de las principales laborales del mercado.
	Programas de atención a situaciones de contingencia laboral (PASCL)	Subvenciones al empleo/ capacitación/ servicios del mercado laboral	Federal	Se disminuyó el desempleo, se incrementó de la productividad y la empleabilidad laboral (STPS, 2012). Existen evaluaciones externas, pero las mismas se enfocan en comprobar sus objetivos y no en los efectos sobre variables de las principales laborales del mercado.
	Programas de empleo temporal (PET)	Servicios del mercado de trabajo/ capacitación	Federal	Se disminuyó el desempleo y el sub empleo laboral y las ocupaciones informales (STPS, 2012). Existen evaluaciones externas, pero las mismas se enfocan en comprobar sus objetivos y no en los efectos sobre variables de las principales laborales del mercado.

Fuente: elaboración propia con base en el PND 2007-2012 y en el Sexto informe de gobierno de Felipe Calderón (2012) y estadísticas STPS (2012).

Aun con las perspectivas positivas de las evaluaciones oficiales de las PAMT, en el análisis comparativo surgieron otras particularidades que mostraron un escenario más divergente y complejo sobre los resultados del mercado de trabajo en el sexenio de Felipe Calderón. En el ámbito de los cuatro supuestos de las políticas, las explicaciones que se encontraron fueron:

1. Aumento del empleo: sopesando que las políticas establecieron un énfasis en la formalización laboral, esta no logró sus objetivos, pues de los 4.8 millones generados en el periodo (800 mil anuales), todavía 60% fueron informales. Aunado a lo anterior, la desocupación se incrementó 8.4% y los disponibles 3% anuales; asimismo se estancó el empleo asalariado y el del sector manufacturero; continuaron decreciendo los SMD de hasta 3 y más de 5 y el IGPL incremento 2% anual. El contexto, complicó encontrar una relación del efecto de la PAMT, todo indica que el crecimiento de las mismas no impactó en las tendencias de las variables correlacionadas.
2. Reducción de la desigualdad: de forma coincidente las tendencias de las variables del punto uno, indicarían que las estrategias laborales y los diversos programas; entre éstos las PAMT, no funcionaron lo eficiente y con la eficacia proyectada. Por el contrario, las propensiones negativas del ingreso indicaron un fuerte incremento, al 2012 más de 29 millones de trabajadores ganaban menos de 3 SMD, con índice anuales altos, mismo que también se replicaron en la informalidad. Se infiere, desde estos elementos, que la desigualdad tendió a aumentar y afectar a otras ocupaciones. En este orden, es posible que los bajos sueldos provocaran el estancamiento del empleo juvenil y en lo específico de las mujeres.
3. Mejorar la movilidad y calidad del empleo: en el mismo orden que el punto dos, las tendencias negativas propiciaron el estancamiento de la movilidad laboral, pues tanto los trabajadores asalariados y por cuenta propia registraron dinámicas anuales menores, lo que también estancó a los empleadores. Dichas vorágines tendieron a concentrar la ocupación en las actividades de comercio y servicios (71 % de la PEO) y en la informalidad (casi con la misma proporción en esos sectores), mismas que tradicionalmente no ofrecen empleos de calidad. Por lo tanto, en estas dinámicas laborales, la huella de las PAMT se diluyó y sus factibles repercusiones solamente se verificaron en las proyecciones oficiales.

4. Reducción de pobreza: de forma equivalente, las proyecciones de disminuir la pobreza, con base en la mejora de las condiciones laborales, también quedaron en el imaginario oficial y perjudicaron las estrategias ligadas a las PAMT. Al parecer las contradicciones que prevalecieron en el mercado de trabajo contribuyeron directamente a estancar y ampliar (en determinados sectores de actividad) los niveles de pobreza entre la población ocupada, con lo que la precarización del empleo se volvió una problemática en la que las PAMT no lograron tener influencia.

En el 2012, nuevamente la ingobernabilidad campeaba por México, aun con una estabilidad económica a toda prueba (la crisis global del 2008 no había afectado las principales variables macroeconómicas y solamente algunas microeconómicas) el régimen de 12 años del PAN llegó a su fin (De la Garza, 2012; Meyer, 2013; García y De Oliveira, 2014; Pacheco y De la O, 2014; Basave, 2015; Alvarado, 2016). Los cuestionamientos; guerra interminable contra el narcotráfico, inseguridad, corrupción y falla en la relación con otros entes de la arena política, incentivaron que en las elecciones de junio del 2012 el PAN perdió la contienda electoral por la Presidencia de la República y permitió el retorno del PRI, en la figura de Enrique Peña Nieto. Con una estrategia de legitimación inusitada, el sexenio que inició en diciembre de ese año, el nuevo presidente logró convocar a los diversos actores del sistema político (partidos políticos incluidos) a firmar el Pacto por México, el cual impulsaría una serie de reformas estructurales que transformarían las estructuras institucionales del país.

En este escenario, se aprobó una Reforma Laboral; modificándose ampliamente la Ley Federal del Trabajo, que pretendió ser la base para impulsar mejoras en todos los ámbitos del mercado laboral. Como parte de la reforma, las prioridades se dirigieron a garantizar un empleo digno, incrementar la productividad y los salarios. Las políticas se concentraron en dos grandes ejes: PSVL y PAE, con la participación conjunta de la federación y de los estados. En la categorización de las PAMT, los programas tuvieron como plataforma los servicios del mercado laboral, la capacitación y el fomento al microemprendimiento por cuenta propia. En cuatro años de las estrategias; en promedio, anualmente se atendieron a casi dos millones de personas y según evaluaciones internas sus rangos de efectividad rondan el 27% e impactaron positivamente los índices de desocupación, la productividad y la ocupación formal, y por ende, mejoraron las condiciones ocupacionales.

CUADRO 6
Análisis de las PAMT en el gobierno de Enrique Peña Nieto (2012-2018)

PND 2012-2018	STyPS	Tipo de PAMT	Financiamiento	Evaluación e impacto
<p>Empleo: la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos establece que toda persona tiene derecho al trabajo digno y socialmente útil. A pesar de que hoy en día la tasa de desocupación es baja, es necesario consolidar esfuerzos para aumentar la productividad laboral y otorgar mayor dignidad a los salarios que percibe la población. En medio de parámetros estables (pp. 76-77).</p>	Programas de servicios de vinculación laboral (PSVL)	Servicios del mercado de trabajo/ capacitación, apoyo al trabajo por cuenta propia y micro emprendimiento	Federal/ estatal	Con un éxito del 27%, los programas contribuyeron a fomentar la capacitación de los trabajadores (STPS, 2016; 4° informe de gobierno, 2016. Existen evaluaciones externas, pero las mismas se enfocan en comprobar sus objetivos y no en los efectos sobre las principales variables laborales del mercado.
	Programa de apoyo al empleo (PAE)	Servicios del mercado de trabajo/ capacitación/ subvenciones al empleo.	Federal/ estatal	Con datos de la STPS y del 4° informe (2016) de gobierno, los programas tuvieron un éxito aproximado del 27%, impulsando la disminución del desempleo, el incremento de la productividad, del empleo formal y con esto el decremento del empleo informal. Existen evaluaciones externas, pero las mismas se enfocan en comprobar sus objetivos y no en los efectos sobre las principales variables laborales del mercado.

Fuente: elaboración propia con base en el PND 2013-2018 y en el Cuarto informe de gobierno de Enrique Peña (2016) y estadísticas STPS (2016b).

Nuevamente el análisis comparativo encontró contradicciones en los supuestos logros de las PAMT y su alcance en la configuración del mercado. En el orden ya establecido, las explicaciones mostraron:

1. Aumentar el empleo: el fomento al empleo registró el índice de crecimiento anual más bajo de todos los sexenios analizados (1%), alcanzó un promedio de 500 mil ocupados, de los cuales 80% están en la formalidad (aun así la economía informal representó 57.5% del total). En este mismo sentido positivo, los desocupados y disponibles tendieron a decrecer en niveles sustanciales; 3% los primeros y 12% los segundos; asimismo el IGPL registró un

incremento del 1% al año. Es factible, desde el contexto de las PAMT, que los datos mostraron el efecto concreto de los programas en las propensiones de las variables señaladas, no obstante, la realidad mostró otras consecuencias poco exploradas.

2. Reducción de la desigualdad: en este supuesto, surgen contradicciones que obstaculizan en mucho las perspectivas positivas señaladas en el punto uno. Los índices de incremento de la población que tiene ingresos menores a 3 SMD fueron elevados; el de menos de 1, 5% y el de 1 hasta 3, 2.4%. Al 2016, 63% de la PEO (32.6 millones de ocupados) estuvieron en esta situación, con lo cual, sopesando los avances mencionadas, la desigualdad (visión del ingreso) aumentó, en un entorno de alta creación de empleos, pero con particularidades precarias. Aunado a lo anterior, el trabajo de los jóvenes y las mujeres continuó estancado, y con ello su fallida inclusión contribuyó al incremento de la variable.
3. Mejora de la movilidad y la calidad del empleo: el incremento en la ocupación formal y el decremento en la desocupación, posiblemente incentivaron aumentos en los trabajadores asalariados (ICA 1.5%) y en el sector manufacturero (ICA 2%), aunque todavía el comercio y los servicios son mayoritarios (61%), lo que sería un ejemplo de la factible movilidad y aumento de la calidad laboral. No obstante, la prevalencia de la economía informal implica una desvaloración a esa suposición y al impacto en lo general de la PAMT, cuya instrumentación eficiente debió de ser mayor y en consecuencia contribuir a su reducción en porcentaje más alto.
4. Reducción de la pobreza: constatando por un lado el aumento del empleo formal, el de trabajadores asalariados y del sector manufacturero, indicaron una posible disminución de la pobreza, sin embargo, la distribución negativa de los SMD, la prevalencia de los sectores de comercio y de servicios, y de la informalidad, mostraron una serie de fallas estructurales en las estrategias económicas y laborales, entre éstas se incluye también a las PAMT, pues, es claro que la ampliación de sus coberturas no garantizó su éxito y menos contribuyó a disminuir este flagelo entre la clase trabajadora. Por el contrario, se crearon millones de empleos generadores de más pobreza y precariedad del trabajo.

A finales del 2016, el gobierno federal continuó insistiendo en que el incremento del empleo formal incentivó una mejora generalizada en las condiciones

del trabajo, y mucho de ello se debió a las políticas laborales, entre éstas las PAMT. No obstante y como se mostró, la retórica oficial no fue completamente objetiva y la situación de los empleos no registró avances integrales en todas sus vertientes. Asimismo, las intervenciones públicas; aun con la ampliación de la cobertura, no lograron la pertinencia requerida y por lo tanto su eficacia y eficiencia falló. La omisión, fue en parte recurrente y propició la permanencia de una serie de contradicciones, que incentivaron resultados alternativos poco percibidos en otros espacios ocupacionales.

Conclusiones y perspectivas de las PAMT en el desarrollo laboral

Los resultados muestran que las intervenciones laborales tipo PAMT son utilizadas ampliamente por los gobiernos nacionales desde 1995 (con sus reestructuraciones en cada periodo examinado), y que sus impactos en la mejora de la situación del mercado de trabajo inducen una serie de interpretaciones divergentes. Éstas indican por un lado, repercusiones en determinadas variables laborales (en relación con los cuatro supuestos básicos de las políticas), con alcances limitados según sea el sexenio de referencia y, por otro extremo, también indican factibles fallas en la instrumentación de las mismas, así como escenarios donde los programas derivados no tienen injerencia perceptible; en perspectiva comparativa con datos estadísticos. En esta argumentación, los resultados dejan tres vertientes de explicación:

1. Desde el análisis de los alcances teóricos y empíricos de las PAMT; específicamente en el contexto del fomento del empleo, y en conocimiento del enfoque que tienen las mismas en su instrumentación en México, el efecto positivo más factible de estas políticas se puede localizar en las tendencias de las dinámicas de los trabajadores desocupados. Como demuestran los exámenes y explicaciones en todos los periodos y entendiendo los marcos operativos y focalización de las políticas, es factible inferir una determinada influencia sobre las propensiones del índice de desocupación. Esta influencia podría explicar y justificar los bajos índices que registra la variable (criticada por investigadores e instituciones relacionadas), pues la mayoría de las estrategias tiende a atender a la población inmersa en la situación, otorgándoles en gene-

ral, apoyos temporales (becas) y colocándoles en cualquier tipo de ocupación, no importando la calidad o el ingreso, lo significativo es reinsertarlo en el mercado; preferentemente formal.

2. Aunque en lo general la base de las estrategias de las PAMT se publicita oficialmente como capacitación, en la instrumentación termina siendo de servicios del mercado de trabajo, en la figura de ferias del empleo en un alto porcentaje (entre 40% y 50%), organizadas por el ente federal y el estatal, así como en determinadas ocasiones por las autoridades municipales. El resto, se divide en programas reales de capacitación, apoyos y subvenciones al trabajo. Esta maniobra tiende inicialmente, a inflar la cantidad de personas atendidas por las estrategias (basta revisar los incrementos anuales en cada periodo) y a percibir desde lo universal una supuesta ampliación de las políticas y por ende sobredimensionar los alcances de las mismas en variables laborales que difícilmente resienten algún efecto en sus tendencias.
3. Como se constata, fuera del posible efecto de las PAMT en el incremento del empleo formal y en consecuencia del índice de desocupación, el contexto de mercado de trabajo de México es complicado desde la visión analítica del estudio, localizar injerencias de estas políticas. Por el contrario, se demostró que los posibles efectos sobre la reducción de la desigualdad, en la movilidad, en la calidad del trabajo y en la disminución de la pobreza, tienden a ser imperceptibles y técnicamente marginales. Por lo que muchas de las situaciones; en su vertiente más negativa, se han vuelto comunes en la realidad del mundo laboral nacional y con ello la precariedad y la desigualdad se han generalizado y ya no están supeditadas a las actividades informales.

Sopesando estas contradicciones, se debe de señalar y aceptar que la formulación e instrumentación de las PAMT; desde 1995 hasta el 2016, por las diversas autoridades nacionales y subnacionales, es un avance relevante en la identificación de las políticas laborales que pueden ser aplicadas en el contexto de México e incentivan avances y mejoras en la situación laboral de los trabajadores, primeramente en los vulnerables y después en consolidar las capacidades de los ocupados en cualquier ámbito de actividad; inclusive en la economía informal. No obstante, para lograr lo anterior, lo más eficiente y eficaz, los programas deben someterse a evaluaciones externas más integrales y difundir las mismas (en los sexenios de Felipe Calderón y Enrique Peña se realizaron estos

estudios, con metodologías cuasi-experimentales y solamente se enfocan en los resultados finales), las cuales incluyan todas las fases, desde la planeación hasta la valoración del impacto, preferentemente por expertos e instituciones externas; tanto nacionales como internacionales (es preferente que en el proceso se evite la asignación directa y ésta sea adjudicada a investigaciones relacionadas con el tema). La estrategia, podría incentivar que; en el mediano y largo plazo, muchos de sus supuestos (teóricos) puedan contribuir a modificar las variables de forma más visible en la realidad de las ocupaciones. En este orden, la academia debería apoyar con el fomento de las siguientes líneas de investigación:

- Evaluar desde el contexto nacional, los casos de éxito de las PAMT en el ámbito internacional y recomendar los programas que se puedan replicar en el mercado de trabajo.
- En el entorno nacional, incentivar mayor investigación y difusión de los alcances de las PAMT en las mejoras laborales, posibilitando que los resultados puedan llegar a conocerse por las autoridades estatales y federales encargadas de los temas del trabajo.
- Realizar estudios sobre los efectos de la PAMT en los estratos más vulnerables del mercado, así como en grupos fundamentales: jóvenes, mujeres y personas de la tercera edad.
- Analizar desde la tesis de las relaciones intergubernamentales los procesos de gestión de las PAMT, para identificar las dinámicas que obstaculizan su puesta en práctica eficiente y eficaz.

Referencias

- Álvarado, A. (2016). *Elecciones en México: cambio, permanencia y retos*. Colmex, México.
- Auer, P., Efendioglu, Ü. y Leschke, J. (2005), *Active Labor Market Policies around the World: Coping with the Consequences of Globalization*. ILO, Génova.
- Basave, A. (2015). La cuarta socialdemocracia: dos crisis y una esperanza. La Catarata, México.
- Bassanini, A.; Duval, R. (2009). "Unemployment, institutions and reform complementarities: reassessing the aggregate evidence for OECD countries". *Oxford Review of Economic Policy*, núm. 25, pp. 40-59.

- Bellman, L., y Jackman, R. (1996). "The impact of Labor Market Policy on Wages, Employment and Labor Market Mismatch", en O'Reilly y Schoman, Edward Elgar (comp). *International Handbook of Labor Market Policy and Evaluation*. Cambridge.
- Betcherman G., Olivás K., y Dar A. (2004). *Impacts of Active Labor Market Programs: New Evidence from Evaluations with Particular Attention to Developing and Transition Countries*. January. Banco Mundial, Washington.
- BM. (2011). *Informe sobre desarrollo mundial*. Banco Mundial, Washington.
- Bonoli, G. (2010). "The political economy of active labour market policy". *Politics and Society*, 38 (4), pp. 435-457.
- Calmfors, L. (1994). "Active Labor Market Policy and Unemployment: A Framework for the Analysis of Crucial Design Features". *Economic Studies*, núm. 22, pp. 7-47.
- Card, D.; Kluge, J.; Weber, A. (2015). *What works? A meta-analysis of recent active labor market program evaluations*. National Bureau of Economic Research, Cambridge.
- Cuarto informe de Gobierno. (2016). Informe de gobierno Enrique Peña. México: Presidencia de la República.
- De la Garza, E. (2012). *La situación del trabajo en México*. UAM / Plaza y Valdés, México.
- Elmeskov, J.; Martin, J.P.; y Scarpetta, S. (1998). "Key lessons for labour market reforms: Evidence from OECD countries experience". *Swedish Economic Policy Review*, 5 (2), pp. 205-252.
- Forslund, A.; Fredriksson P.; y Vikstrom J. (2011). *What active labour market policy works in a recession?* Institute for Labour Market Policy Evaluation Working, Uppsala.
- García, B. y De Oliveira, O. (2014). "Familias, trabajo y políticas: encuentros y desencuentros", en Silvia Giorguli y Vicente Ugalde (coords.), *Gobierno, territorio y población: Las políticas públicas en la mira*. Colmex, México.
- Inegi (2016). *Índice global productividad laboral*. Inegi, Aguascalientes, en internet: <http://www.beta.inegi.org.mx/app/biblioteca/ficha.html?upc=702825078829>.
- Jackman, R, Pissarides, C., y Savouri, S. (1990). "Labor Market Policies in the OECD Countries". *Economic Policy*, 5 (11), pp. 450-90.
- Kluge, J. (2016). *A review of the effectiveness of active labor market programmes with a focus on Latin America and the Caribbean*. OIT, Ginebra.
- Martin, J.P. (2015). "Activation and active labour market policies in OECD countries: Stylized facts and evidence on their effectiveness". *IZA Journal of Labor Policy*, 4 (1), pp. 1-29.
- Meyer, Lorenzo (2013). *Nuestra tragedia persistente*. Debate, México.
- OCDE. (1993). *Perspectivas mundiales del empleo*. OCDE, París.

- _____. (2001). *Perspectivas mundiales del empleo*. OCDE, París.
- _____. (2006). *Perspectivas mundiales del empleo*. OCDE, París.
- _____. (2014). *Perspectivas mundiales del empleo*. OCDE, París.
- OIT. (2016). *Soluciones eficaces: Políticas activas del mercado de trabajo en América Latina y el Caribe*. OIT, Ginebra.
- OIT-CIT 95. (2006). *Cambios en el mundo del trabajo*. Conferencia Internacional del Trabajo 1995: Informe 1. OIT, Ginebra.
- Pacheco, E. y De la O, M. (2014). “La urgencia de una política integral de empleo (200_2013)”, en Silvia Giorguli y Vicente Ugalde (coords.), *Gobierno, territorio y población: las políticas públicas en la mira*. Colmex, México.
- PND. (1995). *Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000*. Presidencia de la República, México.
- _____. (2001). *Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006*. Presidencia de la República, México.
- _____. (2007). *Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012*. Presidencia de la República, México.
- _____. (2013). *Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018*. Presidencia de la República, México.
- Samaniago, N. (2002). *Las políticas de mercado de trabajo y su evaluación en América Latina*. Serie Macroeconomía del Desarrollo 19. CEPAL, Santiago.
- Sexto informe de Gobierno. (2000). Informe de gobierno Ernesto Zedillo. Presidencia de la República, México.
- Sexto informe de Gobierno. (2006). Informe de gobierno Vicente Fox. Presidencia de la República, México.
- Sexto informe de Gobierno. (2012). Informe de gobierno Felipe Calderón. Presidencia de la República, México.
- STyPS. (2016a). *Estudios financiados con recursos públicos*, STyPS, México, en internet: http://www.stps.gob.mx/gobmx/transparencia/Transparencia_Estudios_STPS.html.
- _____. (2016b). *Resúmenes estadísticos históricos del sistema nacional de empleo: Del 2001 al 2016*. STyPS, México, en internet: <http://www.gob.mx/stps/documentos/cifras-historicas-del-servicio-nacional-de-empleo?state=published>.
- Weishaupt, T. (2011). *From the manpower revolution to the activation paradigm: Explaining institutional continuity and change in an integrating Europe*. University Press, Amsterdam.

Impacto de políticas de emprendimiento en México, un análisis de incubadoras de empresas

Lizbeth Martínez Ramírez

Arturo Torres Vargas

Jaime Muñoz Flores

Las políticas de fomento al emprendimiento basado en innovación científica y tecnológica se han realizado en México por ser consideradas como clave de crecimiento económico, valiéndose de organismos intermedios para la ejecución de las mismas. Su población objetivo son emprendedores con interés de formalizar su empresa, así como micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) que buscan incrementar su productividad. A partir de 2013 las políticas de emprendimiento se dirigen en el Instituto Nacional del Emprendedor (Inadem), el cual tiene entre sus atributos fomentar el crecimiento económico a partir de la creación de empresas. No obstante, en el país se presencia emprendimiento que genera informalidad, por lo que el objetivo de este trabajo es identificar el efecto de la ejecución de políticas públicas para el fomento al emprendimiento como mecanismo para otorgar empleo y formalidad a la economía nacional. Las hipótesis son: i) el fomento a la cultura emprendedora aún no tiene impacto en la formalización económica que se busca mediante la creación de empresas; ii) el apoyo a proyectos con base en innovación científica y tecnológica fomenta la creación de nuevas empresas; iii) actualmente la mayoría de las incubadoras de empresas (IE) en México favorecen el surgimiento de negocios tradicionales (aquellos que no requieren de conocimiento científico y tecnológico para el desarrollo de sus actividades). Para comprobar las hipótesis, se aplicaron 201 cuestionarios a IE certificadas por el Inadem. Los resultados validan que el presupuesto gubernamental para fomentar la cultura emprendedora tiene una tendencia a apoyar el surgimiento de negocios tradicionales. Se concluye que en la economía mexicana es necesario fortalecer las políticas gubernamentales para lograr el objetivo de crear empresas innovadoras; optimizar el presupuesto destinado a fomentar el emprendimiento basado en innovación mediante IE; así como señalar los objetivos nacionales entre los actores del proceso de emprendimiento, a fin de que trabajen

con perspectiva común y estar en mayores posibilidades de crear una sociedad emprendedora, innovadora y orientada a la economía formal.

Palabras clave: emprendimiento, innovación, incubadoras de empresas, economía formal.

Introducción

El establecimiento de políticas de fomento al emprendimiento basado en innovación como clave de crecimiento económico en diversas economías del mundo, involucra la interacción de diversos agentes en el ecosistema emprendedor, tal es el caso de organismos intermedios (OI) que ejecutan las políticas establecidas. Sin embargo, la adopción y puesta en marcha exitosa de políticas de emprendimiento es un reto, especialmente si se desarrolla por necesidad de subsistencia, generando negocios tradicionales, cuyo objetivo es obtener recursos para satisfacer necesidades básicas.

Dado que, en México, el Inadem se encarga del desarrollo de las políticas de emprendimiento, el objetivo de este trabajo es identificar el efecto de la ejecución de políticas públicas para el fomento al emprendimiento como mecanismo para otorgar empleo y formalidad a la economía nacional. Se establecen tres hipótesis: i) el fomento a la cultura emprendedora aún no tiene impacto en la formalización económica que se busca mediante la creación de empresas; ii) el apoyo a proyectos con base en innovación científica y tecnológica fomenta la creación de nuevas empresas; iii) actualmente la mayoría de las incubadoras de empresas (IE) favorecen el surgimiento de negocios tradicionales. Para comprobar las hipótesis, se aplicaron 201 cuestionarios a IE certificadas por el Inadem. Los resultados muestran que en México el presupuesto gubernamental para fomentar la cultura emprendedora se relaciona mayoritariamente con el surgimiento de negocios tradicionales, concluyendo que deben fortalecerse las políticas gubernamentales para lograr el objetivo de crear empresas innovadoras; optimizar el presupuesto destinado al emprendimiento a partir de IE; y comunicar de mejor manera los objetivos nacionales entre los actores del ecosistema emprendedor, a fin de realizar trabajo en conjunto, con perspectiva de crear una sociedad emprendedora e innovadora que se oriente a la formalización económica.

La principal contribución de esta investigación es el estudio del emprendimiento en la economía mexicana mediante el análisis presupuestal de la organización encargada de fomentar la competitividad nacional a partir de la creación y fortalecimiento de empresas, con apoyo de IE. La investigación está organizada considerando esta introducción como sección 1; la sección 2 es una revisión de la literatura de emprendimiento e IE; la sección 3 describe la metodología de investigación; en la 4 se presentan los resultados obtenidos, mientras que la discusión y conclusiones se presentan en las secciones 5 y 6 respectivamente.

Revisión de literatura

Ante el reconocimiento del emprendimiento como aspecto seminal para el desarrollo de nuevas líneas económicas (Lee, Park Yoon y Park, 2009); gobiernos de diversos países han adoptado políticas de apoyo y asistencia a nuevas empresas y a emprendedores a fin de que éstos contribuyan en el crecimiento y desarrollo económico (Wong, Ho y Autio, 2005). Sin embargo, en las economías emergentes la optimización de dichas políticas continúa siendo un reto pues existe la tendencia de adoptar el emprendimiento como necesidad de subsistencia, estableciendo negocios sin base en innovación y cuyo objetivo es obtener recursos para satisfacer necesidades básicas, esto es lo que Evans y Leighton (1989) denominan “efecto refugio”. Se ha postulado que las economías desarrolladas ejecutan emprendimiento impulsado por una necesidad de desarrollo y tiene por objeto el crecimiento económico (Evans y Leighton, 1989; Wong Ho y Autio, 2005) mientras que las economías emergentes presentan tendencia de emprendimiento como fuente de satisfacción de necesidades de subsistencia y este tipo de emprendimiento provoca la aparición de economías caracterizadas por la informalidad (Reynolds *et al.*, 1994). El fomento al emprendimiento basado en innovación científica y tecnológica es una tendencia notable en el mundo (Wong, Ho y Autio, 2005); sin embargo, en México se fomenta sólo en dos vertientes: *a*) fomento a la cultura de emprendimiento y *b*) desarrollo de proyectos innovadores. La definición de ambos temas es propuesta en este trabajo, de acuerdo con el entorno actual del emprendimiento en México:

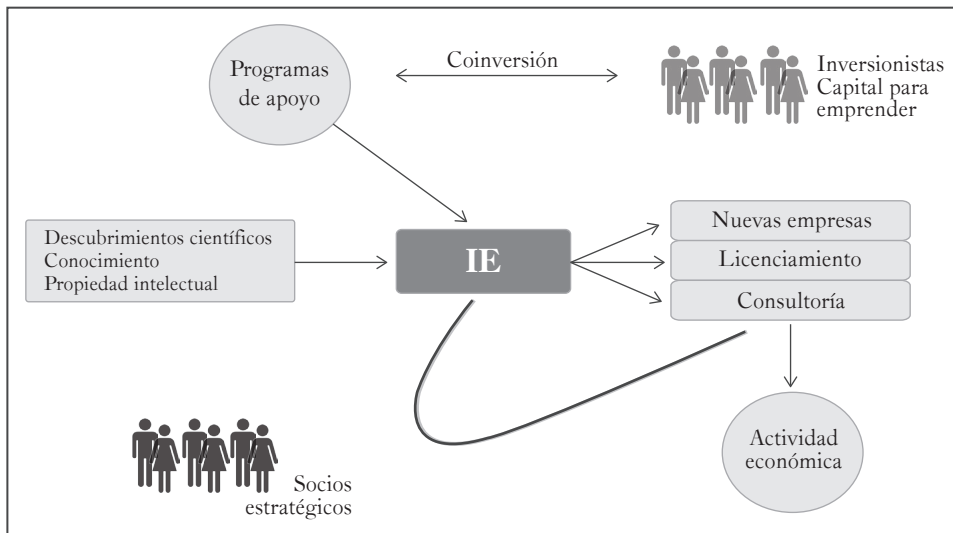
- a) *Fomento a la cultura de emprendimiento*: se relaciona con promover el espíritu empresarial entre la población, aunque también propicia la creación de empresas “tradicionales”, es decir, aquellas que no cuentan con especialización tecnológica o científica necesaria para desarrollar sus actividades principales. La entrada al mercado de nuevas empresas de este tipo contribuye a la fragmentación del mismo y el proyecto es realizado por el emprendedor como un mecanismo de supervivencia, sobre todo si forma parte de la población sin empleo.
- b) *Desarrollo de proyectos innovadores*: tienen la perspectiva de crear empresas de base tecnológica o científica, requieren capital humano especializado y su entrada al mercado es debido a la falta de productos sustitutos. La mayoría de las veces, el emprendedor realiza el proyecto como mecanismo de crecimiento intelectual y progreso profesional.

El entorno de fomento al emprendimiento ha derivado en algunos cambios en la economía mexicana, en 2013 se creó por decreto presidencial el Inadem como órgano desconcentrado de la Secretaría de Economía (SE); siendo la instancia administradora del Fondo Nacional Emprendedor (FNE) que tiene entre sus objetivos: “fortalecer los sectores estratégicos con alto potencial de crecimiento, favorecer el desarrollo regional, fortalecer el financiamiento y propiciar el crecimiento basado en la innovación”, además de ser el conducto para el diseño y ejecución de programas, estrategias y mecanismos para la creación, desarrollo y fortalecimiento de agrupamientos regionales de innovación y financiamiento que permitan la creación, incubación, crecimiento, aceleración, consolidación, competitividad e internacionalización de las Mipymes y los emprendedores que desean formalizar su empresa (Secretaría de Economía, 2013).

Para lograr dichos objetivos, el Inadem otorga apoyo económico a emprendedores mediante organismos intermedios (OI) como las IE, pues ellas son un instrumento de soporte a la creación de nuevas empresas, ofrecen técnicas e información diversa a fin de que éstas realicen conexiones a redes de cooperación externas (Aernoudt, 2004). De acuerdo con Howells (2006), las IE son OI considerados como *Knowledge Intensive Business Services (KIBS)* y su contribución es importante en la creación de empresas pues proporcionan una base de mejores condiciones para la introducción y permanencia de éstas en el mercado, y contrarrestan las barreras a la entrada mediante la coordinación de recursos, redes y gestión del conocimiento (Sá y Lee, 2012).

La literatura establece una definición general de IE como entidades que proporcionan recursos a pequeñas empresas para que éstas mejoren sus posibilidades de surgimiento y supervivencia (Radosevic y Myrzakhmet, 2009; Lee y Osteryoung, 2004; Somsuk y Laosirihongthong, 2014). Los servicios típicos que brindan las IE son: servicios de oficina, asistencia a negocios, acceso a capital y acceso a redes empresariales (Grimaldi y Grandi, 2005; Sá y Lee, 2012; Aerts, Matthyssens y Vandenbempt, 2007). Las IE son parte de los sistemas nacionales de innovación (SNI) y transforman conocimiento mediante las interacciones con otros agentes del sistema como, universidades, investigadores, instituciones financieras y gobiernos, entre otros (Azevedo y Chiappetta, 2012) como se muestra en la Figura 1.

FIGURA 1
Red de interacción de IE



Fuente: elaboración propia.

De acuerdo con la Figura 1, este trabajo se centra en los programas de apoyo gubernamentales para generar actividad económica formal mediante la creación de nuevas empresas considerando a las IE como OI con importantes contribuciones en el proceso de emprendimiento.

Metodología

Como contribución a la identificación del impacto que generan las políticas de emprendimiento en la economía mexicana, se realiza un análisis cualitativo, identificando el presupuesto del FNE que el Inadem canalizó en 2016 a partir de IE y mediante convocatorias en las que los beneficiarios fueron emprendedores. Las hipótesis de investigación son:

- i) el fomento a la cultura emprendedora aún no tiene impacto *en* la formalización económica que *se busca mediante* la creación de empresas;
- ii) el apoyo a proyectos con base en innovación científica y tecnológica fomenta la creación de nuevas empresas;
- iii) actualmente la mayoría de las IE mexicanas favorecen el surgimiento de negocios tradicionales.

Para comprobarlas se desarrollaron cuatro etapas descritas a continuación:

1. Identificación de convocatorias del Inadem relacionadas con IE.

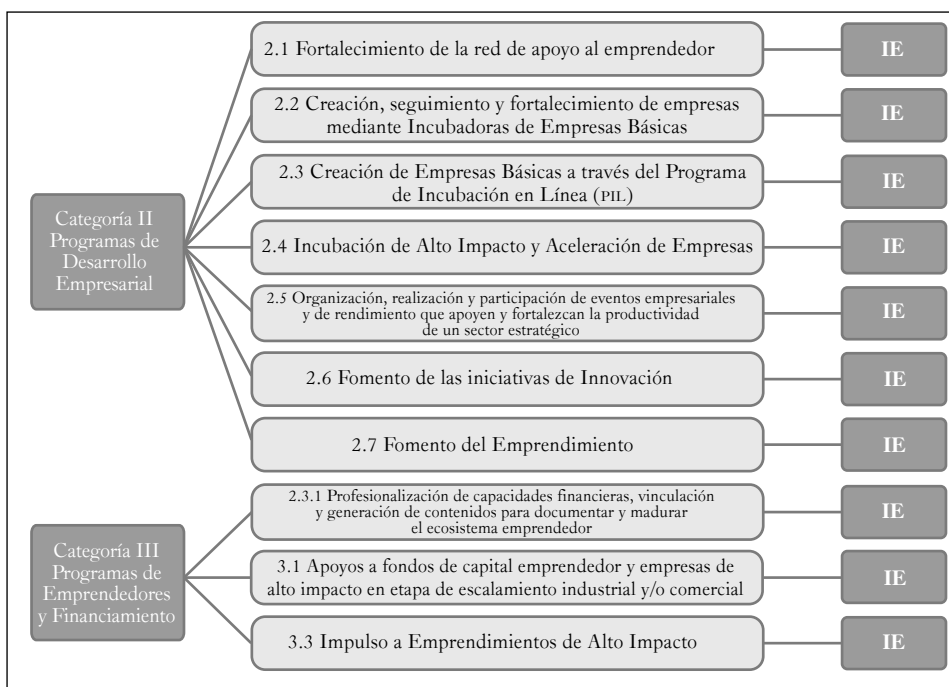
En 2016 el Inadem estableció cinco categorías con el objetivo de coadyuvar en el fortalecimiento del emprendimiento en México hacia su consolidación como economía competitiva, innovadora y dinámica. Cada categoría involucra convocatorias para diferentes actores del ecosistema de emprendimiento, esta investigación se enfoca en las categorías aplicables a IE y los emprendedores que atienden, siendo las categorías II y III las que cubren dicho enfoque y son descritas a continuación:

Categoría II. Programas de desarrollo empresarial. Sus objetivos son propiciar innovación; acelerar e incubar empresas; financiar organización de eventos de fomento al emprendimiento, otorgar reconocimientos de fomento a actividades de emprendimiento; así como otorgar apoyos a Mipymes y emprendedores de México (Inadem, 2016).

Categoría III. Programas de emprendedores y financiamiento. Sus objetivos son proponer mecanismos de acceso a financiamiento para Mipymes y emprendedores; fortalecer la cultura financiera y facilitar instrumentos de crédito a su población objetivo; apoyar el emprendimiento de proyectos innovadores o de alto impacto (Inadem, 2016).

La categoría II cuenta con siete convocatorias y la categoría III incluye tres convocatorias las cuales se muestran en la Figura 2. Cada convocatoria se emite una vez al año y los requisitos y actores del ecosistema emprendedor sujetos de apoyo en cada convocatoria, son estipulados en la página electrónica del Instituto Nacional del Emprendedor.

FIGURA 2
Convocatorias Inadem 2016 dirigidas a IE



Fuente: elaboración propia con base en Inadem (2016).

2. Propuesta de clasificación presupuestal del presupuesto de convocatorias del Inadem dirigidas a incubadoras de empresas

Actualmente en las categorías II y III el Inadem no clasifica presupuestalmente las convocatorias que son dirigidas para proyectos innovadores y las que son para proyectos tradicionales. Con la finalidad de identificar la línea presupuestal que

fortalece la formalización económica mediante la creación de empresas innovadoras, este trabajo propone la clasificación de categorías en “presupuesto para fortalecer la cultura emprendedora” y “presupuesto para desarrollar proyectos innovadores”. El presupuesto de 2016 para cada categoría propuesta se estipula en millones de pesos mexicanos, en el Cuadro 1.

CUADRO 1
Clasificación presupuestal de las categorías II y III del Inadem en 2016

Convocatoria	Presupuesto Cultura Emprendedora	Presupuesto Proyectos Innovadores
2.1 Fortalecimiento de la Red de Apoyo al Emprendedor	\$80.00	
2.2 Creación, Seguimiento y Fortalecimiento de Empresas mediante Incubadoras de Empresas	\$24.00	
2.3 Creación de Empresas Básicas a partir del Programa de Incubación en Línea (PIL)	\$70.00	
2.4 Incubación de Alto Impacto y Aceleración de Empresas		\$89.00
2.5 Organización, realización y participación en eventos empresariales y de emprendimiento que apoyen y fortalezcan la productividad en un sector estratégico	\$28.00	
2.6 Fomento a las iniciativas de innovación		\$130.00
2.7 Fomento del emprendimiento	\$85.00	
3.1 Profesionalización de capacidades financieras, vinculación y generación de contenidos para documentar y madurar el ecosistema emprendedor	\$50.00	
3.2 Apoyo a fondos de capital emprendedor y empresas de alto impacto en etapa de escalamiento industrial y/o comercial		\$300.00
3.3 Impulso a emprendimientos de alto impacto		\$400.00
Total	\$337.00	\$919.00

Fuente: elaboración propia con base en Inadem (2016).

De acuerdo con la clasificación propuesta en el Cuadro 1, el presupuesto destinado a fortalecer la cultura emprendedora en las categorías II y III representa 27% de la totalidad de ambas categorías mientras que el destinado a fortalecer

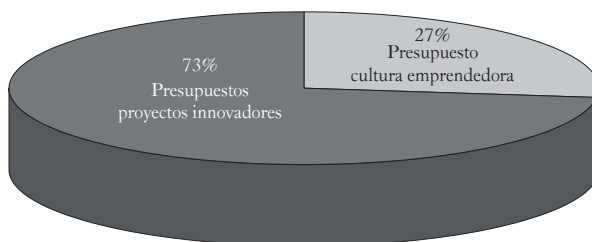
proyectos innovadores representa 73% (Gráfica 1). El presupuesto total de la categoría II es de \$506 millones, 43% es destinado a proyectos innovadores y el 57% es destinado a fortalecer la cultura de emprendimiento. El presupuesto total de la categoría III es de \$750 millones, 93% es destinado a proyectos innovadores y el 7% es destinado a fortalecer la cultura emprendedora (Cuadro 2).

CUADRO 2
Porcentaje destinado por el Inadem en 2016 para cultura emprendedora y proyectos innovadores de las categorías II y III

Categoría de convocatorias	Cultura emprendedora	Proyectos innovadores	Total
II	57	43	40
III	7	93	60
Promedio ponderado	27	73	100

Fuente: elaboración propia.

GRÁFICA 1
Asignación presupuestal 2016 del Inadem, categorías II y III



Fuente: elaboración propia.

3. *Diseño y aplicación de cuestionario*

Una vez identificado el presupuesto destinado por parte del Inadem a cultura emprendedora y a proyectos innovadores, se aplicó un cuestionario de 19 preguntas a 201 IE reconocidas por el Inadem, 173 de éstas son IE tradicionales y

28 IE de alto impacto; el cuestionario fue el mismo para ambos tipos de IE; la aplicación fue mediante correo electrónico, obteniendo un índice de respuesta de 23 por ciento.

4. Codificación de información

En este apartado se muestran los resultados obtenidos con la aplicación del cuestionario desarrollado, las preguntas referidas conforme a las hipótesis de la investigación son:

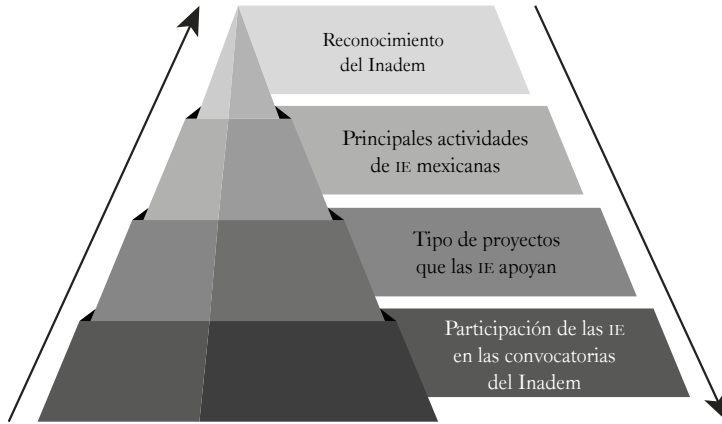
- i) *El fomento a la cultura emprendedora aún no tiene impacto en la formalización económica que se busca mediante la creación de empresas.* Se comprueba esta hipótesis con el análisis de las convocatorias del Inadem en 2016; su clasificación y; el número de empresas graduadas en las IE sujetos de estudio.
- ii) *El enfoque en proyectos con base en innovación científica y tecnológica fomenta la creación de nuevas empresas.* Para comprobar esta hipótesis, se diseñaron preguntas relativas al número de empresas graduadas, su periodo de sobrevivencia, así como las convocatorias del Inadem a partir de las que han recibido apoyo.
- iii) *Actualmente la mayoría de las IE se desempeñan como consultoras y favorecen el surgimiento de empresas tradicionales.* Para corroborar esta hipótesis se vinculan preguntas relacionadas al número de empresas tradicionales que han surgido en las IE sujetos de estudio, la frecuencia de las actividades que éstas desarrollan y su participación en las convocatorias estudiadas.

Resultados

Los resultados son identificados en cuatro etapas señaladas en la Figura 3; en la primera etapa se muestra el grado de reconocimiento que tiene el Inadem ante las IE encuestadas, debido a que es la organización encargada de otorgar el presupuesto gubernamental destinado a emprendedores; las siguientes etapas permiten la comprobación de hipótesis a partir de la identificación de las principales actividades que desarrollan las IE; el tipo de proyectos a los cuales brindan soporte, así como su participación en las convocatorias del Inadem estudiadas.

FIGURA 3

Resultados obtenidos agrupados en etapas

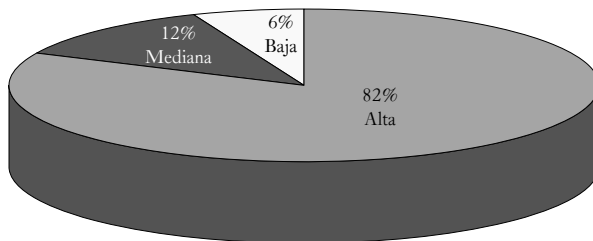


Fuente: elaboración propia.

En la primera etapa de resultados se obtuvo que más del 80% de las IE consideran altamente importante ser reconocidas por el Inadem a fin de mejorar su estatus en la red de emprendimiento y poder obtener soporte financiero del FNE para desarrollar sus principales actividades (Gráfica 2).

GRÁFICA 2

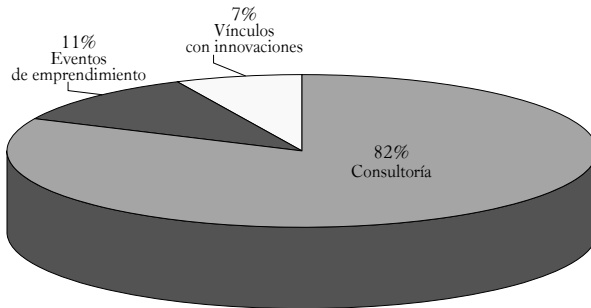
Nivel de importancia que otorgan las IE a ser reconocidas por el Inadem



Fuente: elaboración propia.

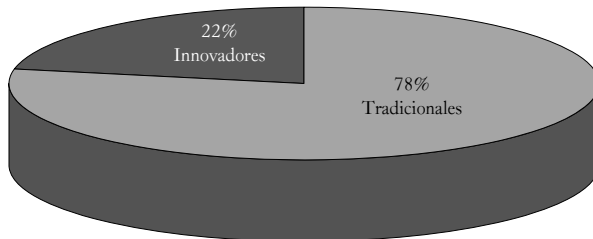
En relación con las principales actividades que desarrollan con mayor frecuencia las IE, la consultoría es la actividad más frecuente (Gráfica 3) y existe una relación directa entre la consultoría como principal actividad desarrollada por IE y proyectos tradicionales como el tipo de proyectos que incuban (Gráfica 4).

GRÁFICA 3
Nivel de actividades desarrolladas por IE mexicanas



Fuente: elaboración propia.

GRÁFICA 4
Tipo de proyectos que las IE incuban



Fuente: elaboración propia.

CUADRO 3

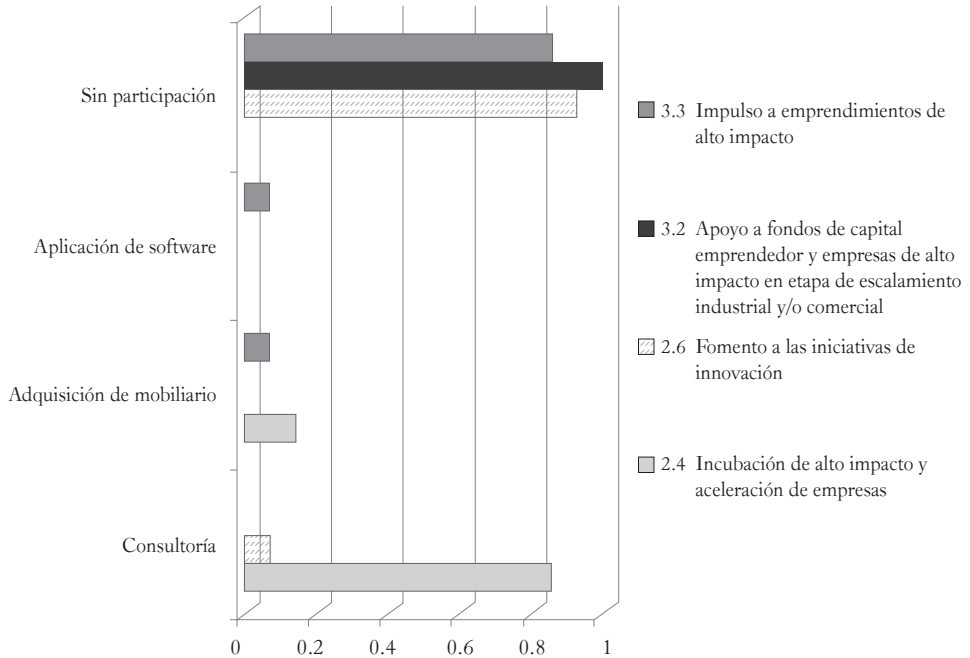
Porcentaje de participación de IE en convocatorias del Inadem emitidas para el desarrollo de proyectos innovadores

Categorías para fortalecer proyectos innovadores	Consultoría	Adquisición de mobiliario	Aplicación de software	Sin participación
2.4. Incubación de alto impacto y aceleración de empresas	85.72	14.29		
2.6 Fomento a las iniciativas de innovación	7.14			92.86
3.2 Apoyo a fondos de capital emprendedor y empresas de alto impacto en etapa de escalamiento industrial y/o comercial				100.00
3.3 Impulso a emprendimientos de alto impacto		7.14	7.14	85.71

Fuente: elaboración propia.

GRÁFICA 5

Actividades para las que se solicita apoyo en las convocatorias para desarrollar proyectos innovadores



Fuente: elaboración propia.

La etapa final de resultados revela que de las cuatro convocatorias emitidas para el desarrollo de proyectos innovadores, las IE participan mayoritariamente en la convocatoria 2.4 y destinan los recursos otorgados a consultoría. Las IE presentan alto índice de abstinencia de participación en las convocatorias 2.6, 3.2 y 3.3, siendo el 92.86%, 100% y 85.71% respectivamente, cabe mencionar que estas tres convocatorias representan 66% de total del presupuesto destinado a las 10 convocatorias analizadas.

Con los resultados obtenidos, las hipótesis i) y iii) se verifican, la línea presupuestal para promover la cultura emprendedora se destina principalmente a consultoría; 80% de las IE sujetos de estudio fungen como consultores y 78% de los proyectos que apoyan son enfocados en la creación de empresas tradicionales por lo que puede afirmarse que el presupuesto destinado a fomentar la cultura emprendedora no tiene impacto en la creación de empresas basadas en innovación. La hipótesis ii) no se verificó debido a que las IE participantes en este estudio tienen prácticamente nula participación en las convocatorias que promueven el fortalecimiento de proyectos innovadores, entonces los efectos de estas últimas convocatorias no son demostrados a partir de incubadoras de empresas.

Discusión

Recientemente el Inadem se ha consolidado como el canal por medio del cual se conduce la cultura emprendedora en la economía mexicana. Las IE otorgan mayor apoyo al surgimiento de empresas tradicionales, lo cual no favorece la construcción de una economía basada en innovación y tendiente a la formalización económica. Por ello, éstas deben incrementar su enfoque en proyectos basados en innovación, más aún si tienen una fuerte relación con universidades y centros de investigación. Según Lee *et al.* (2009) y Radas y Bozié (2009), las empresas deben dirigirse hacia la innovación, a fin de encontrar cambios cruciales para su éxito y supervivencia sin importar su tamaño o su entorno, pues de otra manera, sin innovación el declive económico es inevitable (Schumpeter, 1944).

El bajo nivel de participación de las IE en convocatorias para fomentar el emprendimiento y el rol de consultores que han asumido, no favorece la creación de empresas, pues las IE deben vincular a los emprendedores con inversionistas privados, asignar infraestructura, ayudar en la construcción de prototipos, entre

otras actividades necesarias para favorecer proyectos innovadores, sobre todo cuando es interés del gobierno federal fomentar el emprendimiento basado en innovación científica y tecnológica. Asimismo, las políticas gubernamentales tienen que ser mejor comunicadas entre los participantes del ecosistema emprendedor con el fin de obtener resultados óptimos y tangibles, sobre todo porque el presupuesto que se asigna representa recursos con un costo de oportunidad alto.

Conclusiones

La economía mexicana ha puesto en práctica políticas gubernamentales para fomentar el emprendimiento, sin embargo los resultados obtenidos no se caracterizan por una amplia formalización económica. Como contribución a la investigación de políticas de emprendimiento de la economía mexicana, este trabajo analiza la línea de presupuesto del Inadem que fomenta el fortalecimiento y creación de nuevas empresas como objetivo principal del proceso de emprendimiento hacia la formalización económica. Los resultados revelan que el presupuesto destinado a fomentar la cultura emprendedora no incide de manera positiva en la creación de nuevas empresas. Pese a que el gobierno ofrece un presupuesto mayor para el desarrollo de proyectos innovadores, actualmente la mayoría de las IE no participa en las convocatorias de dicho rubro. Este hecho indica que las políticas gubernamentales para fomentar el emprendimiento necesitan mayor difusión entre los participantes del ecosistema emprendedor para lograr la creación de empresas en México. La validación de las hipótesis permite identificar que el presupuesto para fomentar la cultura emprendedora presenta tendencia a apoyar negocios tradicionales, los cuales tienden a generar economía informal (Reynolds *et al.*, 1994), y las IE funcionan mayoritariamente como consultores. Asimismo, la baja participación de las IE en convocatorias de proyectos innovadores, revela que adoptar el emprendimiento en México para lograr formalización económica sigue siendo un gran desafío. Se concluye que las IE mexicanas no están generando resultados hacia la creación de una sociedad innovadora y emprendedora que incremente la formalidad económica mediante la creación de empresas basadas en innovación científica y tecnológica, este hecho podría fortalecerse mediante la definición de objetivos nacionales entre los actores del ecosistema emprendedor, además de establecer

índices para optimizar el presupuesto destinado a fomentar el emprendimiento mediante incubadoras de empresas.

Este trabajo se limita al estudio del presupuesto de una organización y considerando únicamente un tipo de OI, por lo que se sugiere desarrollar investigaciones relacionados con otras organizaciones de fomento a la innovación como el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt) entre otras.

Bibliografía

- Aernoudt, R. (2004). “Incubators: Tool for Entrepreneurship?”, *Small Business Economics*, 23 (2), pp. 127-135.
- Aerts, K., Matthyssens, P. y Vandenbempt, K. (2007). “Critical role and screening practices of European business incubators”, *Technovation*, 27 (5), pp. 254-267.
- Autio, E., *et al.* (2014). “Entrepreneurial innovation: The importance of context”, *Research Policy*, 43 (7), pp. 1097-1108.
- Azevedo, S. y Chiappetta, C. (2012). “Assessment of business incubators green performance: A framework and its application to Brazilian cases”. *Technovation*, 32 (2), pp. 122-132.
- Brunnel Johan, R.T. (2012). “The Evolution of Business Incubators: Comparing demand and supply of business incubation services across different incubator generations”. *Technovation*, 32 (2), pp. 110-121.
- Carayannis, E. y Von Zedtwitz, M. (2005). “Architecting gloCal (global-local), real-virtual incubator networks (G-RVINS) as catalysts and accelerators of entrepreneurship in transitioning and developing economies: lessons learned and best practices from current development and business incubation”. *Technovation*, 25 (2), pp. 95-110.
- Drucker, P.F. (1985). *Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles*. Harper and Row, Nueva York.
- Evans, D. S. y Leighton, L. (1989). “The Determinants of Changes in U.S. Self-Employment”, *Small Business Economics*, 1 (2), pp. 111-119.
- Freeman, C. (2000). “Social inequality, technology, and economic growth”, en S. Wyatt, F. Henwood, N. Miller and P. Senker (eds.), *Technology and Inequality: Questioning the Information Society*. Routledge, Londres y Nueva York, pp. 149-171.
- Grimaldi, R. y Grandi, A. (2005). “Business incubators and new venture creation: an assessment incubating models”, *Technovation*, 25 (2), pp. 111-121.

- Hobday, M., y Perini, F. (2009). "Latecomer entrepreneurship: A policy perspective", en M. Cimoli, G. Dosi and J. Stiglitz (eds.). *Industrial policy and development: the political economy of capabilities accumulation*. Oxford University Press, Oxford, Toronto, pp. 470-505.
- Howells, J. (2006). "Intermediation and the role of intermediaries in innovation", *Research Policy*, 35 (5), pp. 715-728.
- INADEM (2016). *Descripción de convocatorias 2016*, en internet: <https://www.inadem.gob.mx/index.php/fondo-nacional-emprendedor> [15 de enero de 2016].
- Lee, S. S. y Osteryoung, J.S. (2004). "A Comparison of Critical Success Factors for Effective Operations of University Business Incubators in the United States and Korea", *Journal of Small Business Management*, 42 (4), pp. 418-426.
- Lee, S., Park, G., Yoon, B. y Park, J. (2009). "Open innovation in SMEs-An intermediated network model", *Research Policy*, 39 (2), pp. 290-300.
- Lundvall, B.A. (1992). "User-producer relationships, national systems of innovation and internationalisation", en B.A. Lundvall, *National systems of innovation: Towards a theory of innovation and interactive learning*. Anthem Press, Londres, pp. 45-67.
- Lumpkin, G.T. y Dess, G. (1996). "Clarifying The Entrepreneurial Orientation Construct and Linking It to Performance", *The Academy of Management Review*, pp. 135-172.
- Nelson, R. R. y Winter, S.G. (1982). *An evolutionary theory of economic change*. The Belknap Press of Harvard University Press, Massachusetts.
- OECD. (2013). *Science, Technology and Industry Scoreboard 2013*. OECD, París.
- Penrose, E.T. (1959). *The Theory of the Growth of the Firm*. Basil Blackwell, Oxford.
- Pierre-André, J. y Molina, R. (2012). *Una teoría sobre el emprendimiento regional en la economía del conocimiento*. Pearson, Mexico.
- Radosevic, S. y Myrzakhmet, M. (2009). "Between vision and reality: Promoting innovation through technoparks in an emerging economy." *Technovation*, 29 (10), pp. 645-656.
- Reynolds, P.D., Storey, D.J. y Westhead, P. (1994). "Cross-National Comparisons of the Variation in New Firm Formation Rates", *Regional Studies*, 28 (4), pp. 443-456.
- Sá, C. y Lee, H. (2012). "Science, business, and innovation: understanding networks in technology-based incubators", *RandD Management*, 42 (3), pp. 243-253.
- Schumpeter, J. (1934). *Teoría del desenvolvimiento económico, una investigación sobre ganancias, capital, crédito, interés y ciclo económico*. FCE, México.
- Shane, S. y Venkataraman, S. (2000). "The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research", *The Academy of Management Review*, 25 (1), pp. 217-226.

- Skuras, D., Tsegenidi, K. y Tsekouras, K. (2008). "Product innovation and the decision to invest in fixed capital assets: Evidence from an SME survey in six European union member states", *Research Policy*, 37 (10), pp. 1778-1789.
- Somsuk, N. y Laosirihongthong, T. (2014). "A fuzzy AHP to prioritize enabling factors for strategic management of university business incubators: Resource-based view", *Technological Forecasting and Social Change*, 85 (1), pp. 198-210.
- Swann, P.G. (2009). *The Economics of Innovation. An Introduction*. Cheltenham, Edward Elgar, Reino Unido y Estados Unidos.
- Wong, P.K., Ho, Y. P. y Autio, E. (2005). "Entrepreneurship, Innovation and Economic Growth: Evidence from GEM data", *Small Business Economics*, 24 (3), pp. 335-350.

Determinantes institucionales para la innovación y desarrollo inclusivo. Propuesta para un análisis de la microempresa en contextos de informalidad institucional

*José Luis Sampedro-Hernández
Ada Nancy Ojeda G.*

El objetivo de este trabajo es explicar la relación causal entre instituciones y los nuevos modelos de innovación en la configuración de estadios de mayor inclusión social. Esta relación permite explicar fenómenos como la innovación en microempresas en contextos de informalidad institucional. La pregunta que guía este trabajo es la siguiente: ¿cómo y por qué las instituciones con reglas de participación ampliada conforman estructuras sobre las que se configuran modelos de innovación inclusiva en un contexto de informalidad institucional? El rediseño de instituciones con reglas y procesos de mayor participación de los diversos actores involucrados tanto en la toma de decisiones como en los beneficios logrados (denominadas en este trabajo como instituciones inclusivas) desempeña un papel central en la configuración de modelos de innovación orientados a la solución efectiva de problemas socioeconómicos de poblaciones y organizaciones (denominados en este trabajo como modelos de innovación inclusiva). Esta relación causal se analiza a partir de los arreglos institucionales como categoría analítica central. La metodología es cualitativa y está basada en el análisis documental, se exploran las propuestas teóricas actuales sobre el papel de las instituciones y los diversos modelos de innovación en la determinación de estados de desarrollo y bienestar.

Palabras clave: innovación inclusiva, instituciones inclusivas, arreglos institucionales, aprendizaje colaborativo, aprendizaje institucional.

Introducción

Uno de los postulados de los modelos de crecimiento e innovación es el incremento de la productividad y el bienestar como consecuencia de la creación y

difusión de nuevos productos, procesos y servicios. Sin embargo, sus efectos en las sociedades son diferenciados, por ejemplo, en países en desarrollo como México una proporción significativa de la población se encuentra en situación de pobreza, marginación y desigualdad. Estos efectos directos o indirectos son formas de exclusión social y económica. En las últimas décadas ha surgido un interés por analizar desde una perspectiva institucional las causas de esas formas de exclusión y proponer modelos de innovación alternativos, más incluyentes.

El objetivo de este trabajo es explicar la relación causal entre instituciones y los nuevos modelos de innovación en el proceso de estadios de mayor inclusión social y económica. Esta relación permite explicar fenómenos como la innovación en microempresas en contextos de informalidad institucional. Se intentará responder a cómo y por qué las instituciones con reglas de participación ampliada conforman estructuras sobre las que se configuran modelos de innovación inclusiva en un contexto de informalidad institucional. El rediseño de instituciones con reglas y procesos de mayor participación de los diversos actores involucrados tanto en la toma de decisiones como en los beneficios logrados (denominadas en este trabajo como instituciones inclusivas) desempeña un papel central en la configuración de modelos de innovación orientados a la *solución efectiva* de problemas socio-económicos de poblaciones y organizaciones (denominados en este trabajo como modelos de innovación inclusiva). Uno de los determinantes para el diseño y desarrollo de estos modelos es el sistema de reglas y normas que constriñen o fomentan el comportamiento de los actores, es decir, las instituciones.

Método

La metodología es cualitativa y está basada en el análisis documental, se exploran las propuestas teóricas actuales sobre el papel de los arreglos institucionales y los diversos modelos de innovación en la determinación de estadios de desarrollo y bienestar.

Estructura del trabajo

Después de esta introducción, en las primeras dos secciones se discuten los conceptos de instituciones y arreglos institucionales, respectivamente. En la

siguiente sección se explican los nuevos modelos de innovación para el desarrollo con mayor inclusión. En la cuarta se expone un modelo de innovación con mayor inclusión de la microempresa en contextos de informalidad institucional. Por último, se presentan las reflexiones finales.

Instituciones para el desarrollo inclusivo

A partir del cuestionamiento sobre las grandes disparidades en la asignación, distribución y explotación de recursos, se ha analizado tanto en el marco normativo como positivo el papel de las instituciones en el modelo económico actual. Desde una perspectiva institucional, en los últimos años varios autores han argumentado que los países más ricos y con mejores grados de desarrollo y bienestar social son aquellos que han desarrollado históricamente instituciones económicas y políticas más eficientes (Hollingsworth, 2000; Rodrik *et al.* 2004; North, 2005; Shirley, 2005) e inclusivas (Acemoglu y Robinson, 2012).

Veblen y Commons son dos de los primeros economistas que explicaron cómo surgen las instituciones, cómo inciden en las decisiones de elección de los actores económicos y cómo éstos se desempeñan en un entorno económico e institucional determinado. Sin embargo, por mucho tiempo las instituciones han sido consideradas exógenas en los modelos explicativos de maximización en la teoría neoclásica y estáticas en la economía institucional.

La definición de instituciones sigue siendo amplia, se ha definido y explicado desde una perspectiva económica, sociológica, histórica y jurídica. Considerando las primeras dos perspectivas, las instituciones se definen como una regularidad general del comportamiento social (Schotter, 1981), son las reglas del juego que constriñen y moldean la interacción humana (North, 1990, 2005), son contratos o reglas que mejoran la capacidad de llevar a cabo intercambios beneficiosos y establecen los incentivos correspondientes y necesarios (Gandlgruber, 2003), también son los factores que regulan el comportamiento de los agentes, son formas estándar y esperadas de interacción de los agentes económicos para lograr determinados resultados (Nelson y Sampat, 2001). Diversos autores coinciden en que las instituciones son el marco en cuyo interior ocurren diversos modos de coordinación o arreglos institucionales y reducen la incertidumbre y el oportunismo al proporcionar estructuras de interacción e incentivos.

Las instituciones, al mismo tiempo que se desarrollan, cambian las condiciones económicas y sociales, y viceversa. Considerando la premisa de Nelson (2002), las tecnologías, las estructuras industriales y las instituciones de apoyo co-evolucionan, esto explicaría, según Altenburg (2009), porqué el conocimiento tecnológico está profundamente arraigado en instituciones específicas de las sociedades, su contenido y disponibilidad varía entre las sociedades, aun cuando la dotación de factores sea similar.

A partir de la premisa de que los modelos de crecimiento económico han sido poco eficientes para distribuir los recursos y beneficios entre la mayoría de la población y que las dinámicas de innovación han sido premiadas en mayor medida por las dinámicas de mercado, surgen preguntas como las siguientes: ¿qué tipo de instituciones son importantes para la construcción de dinámicas de innovación que permitan resolver problemas locales, reales, propios de la población carente de recursos y capacidades dentro de una lógica de no-mercado, y no sólo de mercado?, ¿cómo diseñarlas?, ¿cómo entender la co-evolución entre instituciones y dinámicas de innovación?

Acemoglu y Robinson (2012) argumentan que las instituciones actuales se desarrollaron tiempo atrás y su grado de madurez y eficiencia depende de las trayectorias particulares y del contexto en el cual evolucionaron. Así, por ejemplo, las instituciones económicas maduras incentivan mejores oportunidades de elección de un empleo, escolaridad y habilidades, así como invertir en tecnología. Pero instituciones inmaduras e ineficientes crean estructuras de incentivos débiles para sus habitantes, emprendedores e inversionistas. Las primeras son consideradas instituciones inclusivas, las segundas extractivas.

Siguiendo a estos autores, las instituciones inclusivas, económicas y políticas, aseguran los derechos de propiedad, fomentan la inversión (debido a derechos de propiedad fuertes) en nueva tecnología y los procesos de *destrucción creativa*, regulan los mercados, permiten un aprovechamiento del poder de mercado (mejor asignación de recursos, entrada de empresas más eficientes, financiamiento para la creación de negocios) y una participación ampliada (permiten relativamente la libre entrada de nuevos jugadores económicos, derechos de propiedad de base ampliada, acceso a educación), protegen los contratos, etc. Altenburg (2009) argumenta que es crucial la existencia de instituciones legales transparentes y eficientes que permitan acatar los contratos y reducir el riesgo de la inversión y los costos de transacción.

Por el contrario, las instituciones económicas extractivas serían aquellas que centralizan la toma de decisiones de asignación y distribución de recursos en pocas manos, excluyen la participación de la gran mayoría de la población, no aseguran los derechos de propiedad, impiden el funcionamiento de los mercados e imponen marcos diferenciados de juego para los actores. Estas instituciones económicas se acompañan de instituciones políticas extractivas ya que conceden monopolios y fomentan la violación de los derechos de propiedad, entre otros.

La tesis de Acemoglu y Robinson (2012) plantea que el crecimiento sostenido es mucho más probable con instituciones inclusivas que con instituciones extractivas. Sin embargo, en muchos países prevalecen las instituciones extractivas, y aunque también permiten el crecimiento (pero no sostenido) pues generan producto y recursos que extraer, los recursos se distribuyen hacia las actividades de alta productividad controladas por las élites económicas y sólo cuando éstas se sienten seguras en su posición permiten la emergencia de instituciones económicas relativamente inclusivas pero bajo su control. Según Guth (2005), los efectos pueden traducirse en un aumento del ingreso, del empleo, de la productividad, del crecimiento económico, pero también de los costos y todo esto se distribuye de manera desigual entre los agentes. De tal manera que este tipo de instituciones inhiben el aprendizaje institucional, la cooperación y coordinación en los procesos de intercambio de conocimiento y el desarrollo de una visión de conjunto. Estos fenómenos se replican en distintos grados y momentos en el tiempo en sociedades de Asia, África y América Latina (Rodrik *et al.* 2004; Acemoglu y Robinson, 2012).

Arreglos institucionales

Una preocupación vigente en la literatura es cómo analizar a las instituciones, con qué categorías analíticas e indicadores. Algunos autores como Yan (1991), Hollingsworth (2000), Hollingsworth y Boyer (1997) y Ayala (2001) han definido y caracterizado a los arreglos institucionales como una categoría importante para explicar las instituciones, los procesos de cambio y evolución institucional. Para Yan (1991) los arreglos institucionales proveen los incentivos a los individuos para coordinarse con otros en formas mutuamente productivas, para Ayala (2001) son un conjunto de reglas que permite, por medio de la negociación

política, que los actores realicen sus intercambios (económicos y políticos), estas reglas generan los incentivos para que los principales grupos sociales establezcan acuerdos básicos.

En una forma pragmática, los arreglos institucionales son *modos de organización y coordinación*, consisten en mercados, varios tipos de jerarquías (i.e., la empresa) y redes, asociaciones, el Estado, comunidades y clanes (Hollingsworth y Boyer, 1997), entre los principales arreglos institucionales de no-mercado Hage (2006) incluye a las redes inter-organizacionales, aunque para Hollingsworth (2000) ni las redes ni las comunidades son la panacea para la coordinación económica, deben ser acompañados de otro tipo de arreglos institucionales, ya que entre más diversas las interacciones, mayor potencial para el cambio institucional. Cada sector de la economía es coordinado por una configuración de arreglos institucionales. Los tipos de configuración dominantes en una sociedad son algo estables y tienden a persistir en el tiempo (Hodgson, 1999), y los cambios en esos arreglos son determinantes del cambio institucional.

Los arreglos institucionales tienen sus propios niveles de eficiencia (buena eficiencia estática para el mercado, eficiencia dinámica para la empresa), ineficiencia y formas de funcionamiento, algunos son más dominantes que otros, cada arreglo constriñe al otro y muestra una lógica estructural compleja en la gobernanza. La tensión inherente entre los varios arreglos institucionales dentro de una configuración contribuye al cambio de la gobernanza o coordinación de una sociedad, y las rutinas y lógicas de cada una de las configuraciones de esos arreglos proveen limitaciones e incentivos para los actores. El sentido en que los actores perciben los incentivos y limitaciones de esta configuración de gobernanza conduce a una lógica de mercado particular, y esta lógica específica influye en sus capacidades y debilidades específicas (Hollingsworth, 2000).

Es esencial entender que los arreglos institucionales son determinados por lo que Hollingsworth (2000) llama propiedades fundamentales de las instituciones, es decir, por las normas básicas, reglas, convenciones, hábitos y valores de una sociedad, las cuales son diferentes entre sociedades. Estas propiedades configuran las preferencias de los actores e influyen en el tipo de decisiones, en la toma de decisiones, en cómo la información es procesada y estructurada y en el tipo de acción tomada (Shepsle, 1986, 1989).¹ Y esto es crucial para entender

¹ Citado por Hollingsworth (2000).

los diversos arreglos que se configuran en distintas organizaciones, en distintos sectores, comunidades, regiones y países pues al mismo tiempo configuran formas específicas de aprendizaje colaborativo y de creación, difusión y uso del conocimiento.

El argumento central de Hollingsworth (2000) consiste en que el tipo particular de arreglos institucionales en una sociedad [o sector institucional] influye en los estilos de innovación. Y cuando un modo de coordinación es dominante en una sociedad [o sector institucional], influye en el rol que otros modos de coordinación desarrollarán.

Nuevos modelos de innovación en la construcción de estadios de mayor inclusión social

Recientemente se ha tratado el tema de innovación orientada a la solución de problemas de la población carente de recursos y, como se muestra en este documento, de micro-organizaciones que se encuentran al margen de la institucionalidad económica. Se han generado diversas definiciones sobre este constructo de innovación, por ejemplo, innovación para el desarrollo inclusivo (Conceição, *et al.*, 2001; Guth, 2005), innovación orientada a la inclusión social (Hall *et al.*, 2012; Alzugaray *et al.*, 2012; Bortagaray y Ordoñez-Matamoras, 2012) innovación inclusiva (George *et al.*, 2012; Foster y Heeks, 2013), entre otras, varios coinciden en sus propósitos: el desarrollo e implementación de nuevas ideas para crear oportunidades que eleven el bienestar social y económico de la población privada de sus derechos² (George *et al.*, 2012), es decir de la población ubicada en la base de la pirámide (Prahalad, 2005). Foster y Heeks (2013) definen innovación inclusiva simplemente como la inclusión de grupos marginados dentro de algunos aspectos de la innovación.

El concepto de innovación comúnmente aceptado por la comunidad académica se refiere a la introducción de nuevos (o significativamente mejorados) productos o procesos en las prácticas de la organización económica, lo cual

² La traducción de *disenfranchised members* que se usa en este documento es *población privada de sus derechos*.

supone la creación de nuevo conocimiento tecnológico y en consecuencia el diseño y desarrollo de productos, procesos y servicios basados tradicionalmente en actividades de investigación y desarrollo (I+D) en un contexto de maximización de beneficios económicos. De forma agregada, la innovación agrega valor, mejora la calidad de vida de la población objetivo e influye en la competitividad y productividad de una empresa o región y en el crecimiento económico. Dependiendo del tipo de innovación (radical o incremental), se pueden crear nuevas estructuras organizacionales, nuevas formas de organización de la producción, nuevas industrias y mercados, nuevos esquemas de apropiación de los beneficios, nuevos hábitos de consumo, cambios en los patrones de comportamiento de los agentes económicos y nuevas instituciones.³

Con respecto a este concepto de innovación, ¿en qué difiere el de innovación inclusiva?, ¿por inclusión de quiénes? Estudios recientes han abonado a la comprensión de los diferentes niveles de inclusión y de participación de esa población. Por ejemplo, Cozzens y Sutz (2012) argumentan que la

³ En el modelo lineal el proceso de innovación se muestra como una serie de actividades o subprocesos que inicia con la creación de conocimiento científico (particularmente en las universidades o centros de investigación públicos y privados), sigue con la investigación aplicada y el desarrollo tecnológico hasta llegar a la producción y comercialización de nuevos productos, procesos o servicios. En este modelo el proceso de difusión es unidireccional, los actores receptores de las innovaciones son reactivos a la generación de esos productos. Otros modelos consideran a la innovación como un proceso interactivo, en el cual los usuarios u otros agentes son importantes en el proceso de innovación (Von Hippel, 2005; Lundvall, 1992). En algunos casos la innovación surge a partir de las necesidades de los usuarios o agentes intermedios y no a partir del conocimiento científico generado en universidades o centros de investigación. Estos usuarios innovadores definidos por Von Hippel (2005) crean estructuras particulares de innovación para el desarrollo a medida de diversos productos. Un tercer tipo de modelo está basado en redes de colaboración, en las cuales participan diversas organizaciones, tales como universidades, empresas, usuarios, agencias de gobierno e inversionistas. En este modelo la innovación surge de la interacción de diferentes fuentes de conocimiento, internas y externas a la organización, y hay una complementariedad de capacidades y saberes (Etzkowitz y Leydesdorff, 2000; Sutz, 2000). Para algunos autores el concepto de sistemas de innovación (Lundvall 2007; Hall *et al.*, 2012, entre otros) es un marco analítico alternativo para explicar los procesos de innovación incorporando la participación/interacción de diversos actores e instituciones.

innovación [inclusiva] puede ser realizada por dos canales: como un proceso de *inclusividad* en términos de problemas y sus soluciones, o como un proceso de *inclusividad* en los procesos.

El primero implica desarrollo, producción y distribución de productos adaptados a las necesidades de la población carente de recursos y capacidades (Sampedro y Díaz, 2016), por ejemplo, Wong (2014) documentó cómo un hospital oftalmológico creado en 1976 en el sur de la India desarrolló innovaciones organizacionales y tecnológicas para reducir el tiempo de cirugía de cataratas con altos niveles de eficiencia y eficacia pero con un costo muy inferior a su precio promedio, de tal manera que la población de escasos recursos pueda acceder a ese y otros servicios oftalmológicos. Foster y Heeks (2013) analizaron el caso de la telefonía móvil adaptada a las necesidades reales de la población en Kenia. Sus hallazgos mostraron que los intermediarios desempeñan un importante rol en la interpretación de necesidades reales y en la configuración de canales de distribución adecuados a las condiciones sociotécnicas de la región. Sampedro y Jaso (2013) documentaron el caso de los servicios de telemedicina a través de la cual se otorgan a distancia consultas de alta especialidad a la población de localidades rurales e indígenas de México, esto implica innovaciones organizacionales y tecnológicas con efectos significativos tanto en la reducción de costos (para los hospitales y usuarios) como en la pertinencia de realizar diagnósticos y tratamiento oportunos.

Uno de los mecanismos de aprendizaje más importantes en estos proyectos fue la adaptación de productos y servicios ya existentes (en primera instancia producidos para una población de altos y medios ingresos como el caso del teléfono móvil, o para población afiliada a los sistemas de salud como en el caso de los servicios de alta especialidad) a partir de la reingeniería de producto y proceso así como de innovaciones organizacionales para atender problemas locales de la población carente de recursos. Estos son ejemplos del tipo de productos, procesos o servicios desarrollados para segmentos de una población particular, pero que a lo largo del tiempo se abaratan por la reducción en los costos de producción y distribución o por la maduración tecnológica, y en consecuencia la población de escasos recursos puede acceder a ellos a un menor precio.

El segundo canal implica ejercicios participativos entre los diversos actores en el diseño y desarrollo de productos, procesos y servicios; de manera particular

de la población *objetivo*. En este caso, la innovación orientada desde la demanda implica, por ejemplo, conocer todas las variables microeconómicas difíciles de detectar con estudios de mercado convencionales (Sampedro y Díaz, 2016). Para algunos tipos de población, indígena o rural por ejemplo, las empresas involucradas necesitan comprender y absorber cuidadosamente la información y conocimiento de esas comunidades u organizaciones para transformarlas en nuevos productos. Esto se complejiza cuando lo que está de por medio son cúmulos de conocimiento tradicional, arraigados en un marco institucional que depende de las normas, leyes, usos y costumbres locales que se construyen con cimientos de confianza y reciprocidad (Sampedro y Díaz, 2016). Estos autores se preguntan ¿cómo transformar esto en nuevos productos comerciales para localidades, regiones o poblaciones particulares? El papel de otros actores transformadores que lleven a cabo el rol de interfaces entre la población carente de recursos y las organizaciones encargadas de la producción y distribución de productos es crucial, de tal manera que puedan traducir los valores, hábitos, usos y costumbres, necesidades y problemas en necesidades y soluciones reales y contextuales para la población carente de recursos.

Por otra parte, Heeks *et al.*, (2014) identifican seis niveles de inclusión: por intención (si la innovación es dirigida a sus necesidades, deseos o problemas), por consumo (si la innovación es adoptada y usada por ellos), por impacto (si tiene impactos positivos en los modos de vida), por proceso (si la población es incorporada en los procesos de innovación), por estructura (si la innovación se crea dentro de una estructura inclusiva) y por post-estructura (si la innovación se crea dentro de una estructura de conocimiento y discurso inclusivos). En los primeros niveles las innovaciones serán de producto o proceso más convencionales, en los últimos podrán abarcar una gama más amplia.

Estas formas de inclusión implican procesos de aprendizaje colaborativo e institucional y la construcción de arreglos institucionales,⁴ y éstos definen un estilo de innovación. Sin duda, los esfuerzos metodológicos son poder explicar cómo deberían ser analizados estos modelos de innovación y el rol de las instituciones como uno de sus determinantes.

⁴ Los conceptos de aprendizaje colaborativo y aprendizaje institucional son categorías importantes para explicar el proceso de formación de los arreglos institucionales. Estos conceptos se discuten a profundidad en otro trabajo.

La innovación en microempresas en contextos de informalidad institucional

En diversos estudios sectoriales se ha argumentado que los sectores tradicionales en los cuales la tecnología ha llegado a su madurez tecnológica tienen una dinámica pobre de innovación, en particular en aquellas micro y pequeñas empresas. Aunque hay poca evidencia empírica, esto se agudiza en las microempresas definidas como informales y ubicadas en países emergentes o en desarrollo.

En las últimas décadas se han definido distintos constructos que hacen referencia al sector informal, a la economía informal, al empleo informal, entre otros, y diferentes unidades de análisis (por ejemplo, la empresa, el grupo o el individuo). Más allá de su definición, el sector o la economía informal se compone de organizaciones, la mayoría son empresas de tamaño micro, con características especiales que las identifican como informales, por ejemplo:

- i. Desarrollan actividades económicas que no son sujetas de regulación gubernamental, tributación u observación (Scheider, 2002);
- ii. Estas actividades no están incluidas en las cuentas nacionales (Henry y Sills, 2006);
- iii. Las bajas barreras a la entrada les permite a algunas obtener ventaja competitiva sobre las empresas formales (Chambwera *et al.*, 2011);
- iv. Tienen baja productividad y otorgan bajos salarios (Chambwera *et al.*, 2011);
- v. Los empleados de las empresas tienen baja cualificación y educación formal (Rivera, 2014);
- vi. Los individuos o empresas tienen pocas posibilidades de acceder a un crédito formal e información de mercado adecuada (Chambwera *et al.*, 2011; Tripp, 2001);
- vii. Tienen *una débil voz ante la política o ante el gobierno* y por tanto poco acceso a infraestructura, apoyos públicos y un sistema legal eficiente (Chambwera *et al.*, 2011);
- viii. Carecen de protección social por parte del Estado (Rivera, 2014; Levy, 2008), y las empresas no contribuyen a la seguridad social de sus empleados (Heintz, 2012).

Aunque hay pocos estudios sobre la naturaleza y dinámica de la innovación en el sector informal, Rivera (2014) argumenta que las tecnologías y los procesos productivos son adaptados e intensivos en trabajo. Y si llegasen a desarrollar productos o procesos innovadores, las empresas informales tienen debilidades en el uso de los derechos de propiedad (De Soto, 1989). Pero esto no invalida la naturaleza de los agentes informales, por el contrario, refuerza un patrón de sobrevivencia en los mercados determinado por las actividades emprendedoras pero, como argumenta De Soto (1989), en las peores condiciones, pues no sólo carecen de capacidades en el uso de los derechos de propiedad sino también de una dinámica eficiente para acumular capital.

Los modelos explicativos del sector informal deben considerar seriamente analizar al individuo o grupo de individuos como emprendedores. Aquellos agentes que deciden formar una empresa, sea formal o informal, son considerados agentes reactivos o proactivos ante el entorno para cubrir algunas de sus necesidades básicas, en otras palabras son emprendedores, y en algún sentido también son innovadores pues su condición los hace disminuir su aversión al riesgo y adaptan procesos, tecnologías y replican productos.

Heintz (2012) plantea que la falta de relación entre microempresas informales e instituciones afecta su crecimiento y evolución hacia actividades de alto valor agregado. Esta hipótesis es interesante pues supone que la informalidad es un aspecto significativo de un entorno institucional más amplio dentro del cual hay un amplio rango de restricciones que influyen en los patrones de formación de empleo informal (o formal) y en el grado en el cual los individuos son capaces de elegir libremente entre las oportunidades laborales. A partir de esto, se puede plantear que el entorno institucional puede fomentar o constreñir esas posibilidades de inclusión y el desarrollo de arreglos institucionales está al margen de esas restricciones.

Esa relación puede ir de las empresas a las instituciones y viceversa. Por un lado, las actividades informales rompen una serie de reglas burocráticas, fiscales y en algunos casos legales (Rivera, 2014). Por otro, un sistema institucional puede no alentar el desarrollo del sector informal; aunque la informalidad es una forma en que los emprendedores más pobres superan vacíos e inconsistencias institucionales (De Soto, 1989). Esto nos genera una pregunta recursiva: ¿las empresas informales se crean porque rompen esas reglas o el entorno institu-

cional ha creado un tipo de patrón, comportamiento o arreglo institucional en esos agentes para romper las reglas?

En algunos casos parece que constreñirse a la institucionalidad vigente puede ser más costoso para esos emprendedores que evadirla (De Soto, 1989). Además, las organizaciones perciben como una carga muy grande sus contribuciones a la seguridad social e impositiva y un exceso de regulación en la economía formal, razones por las que se mueven hacia el sector informal (Scheider y Enste, 2000). Por ejemplo, en México las políticas públicas y los programas sociales incentivan a los agentes a mantenerse en el sector informal pues éstos perciben que hay un mayor gravamen al empleo asalariado y un subsidio al empleo informal (Levy, 2008).⁵ Si esto es así, se consideraría que en México el sector informal está más capacitado para absorber el empleo desplazado de los sectores formales, por tanto, la fuerza laboral es más flexible para cambiar a actividades informales. ¿Esto se puede explicar por una institucionalidad construida en el sector informal? Pareciera que sí. Esta informalidad representa un tipo de arreglo institucional que se construye por efecto estructural de las condiciones que les imponen los mercados y en algunos casos por la percepción adquirida de que mantenerse en esa marginalidad institucional es menos costosa (evasión en pago de impuestos y de protección social, etcétera). Partiendo de esta premisa, como bien menciona Heintz (2012), el reto es identificar las restricciones para elegir un empleo y desarrollar políticas que relajen estas restricciones.

Como se muestra en el Cuadro 1, tres variables institucionales para la inclusión del sector informal son: *a*) el diseño (esquemas, modelos) de políticas tributarias, *b*) una regulación estatal eficiente (disminución de tiempo y costos de trámites), *c*) la reconstrucción de los arreglos institucionales en un marco de legalidad y participación ampliada (desvinculación entre los trámites y la corrupción, por ejemplo).

⁵ En países como México el tamaño de la economía informal es mayor a la formal, se estima que 60% de la población económicamente activa realiza actividades en la economía informal. La idea de que los agentes que conforman micro-organizaciones informales o al margen de las instituciones económicas son aquellos agentes que padecen algún tipo de pobreza y marginación y que no encuentran o no desean un empleo formal, no es del todo cierta, cada vez más se incorporan recursos humanos con educación formal y especializada.

CUADRO 1

Aspectos del modelo de innovación para el desarrollo inclusivo de microempresas informales

Categoría	Acción
Emprendimiento	<ul style="list-style-type: none"> – Acompañamiento del desarrollo emprendedor con programas públicos específicos por tipo de actividad. – Promoción de la acumulación de capital.
Productos y servicios	<ul style="list-style-type: none"> – Orientada a resolver problemas/necesidades locales, reales y ajustados a las necesidades de la población de escasos recursos. – Adaptación de productos y servicios a través de la re-ingeniería organizacional y de procesos. – Generación de valor con impacto social.
Organizaciones intermedias (ONG, asociaciones, universidades, centros públicos de investigación)	<ul style="list-style-type: none"> – Capacidad de interpretar y traducir las necesidades/problemas en soluciones reales. – Ayudan a cerrar el circuito entre la detección de problemas/necesidades y su solución final.
Jerarquía	<ul style="list-style-type: none"> – Redes como medio de coordinación económica y acompañado de otros modos de coordinación como la acción colectiva.
Derechos de propiedad	<ul style="list-style-type: none"> – Asegurar los derechos de propiedad de los agentes con reglas de participación ampliada.
Arreglos institucionales	<ul style="list-style-type: none"> – Re-definición del sistema de reglas creados pero que estructuren “modos de organización” a nivel micro y sectorial. – Diseño de sistemas/estructuras basados en las propiedades fundamentales de las instituciones locales/regionales.
Regulación y programas públicos	<ul style="list-style-type: none"> – Centrada en los modos de organización, en la generación de empleos de calidad y la creación de productos/servicios con valor e impacto social. – Esquemas de tributación específicos y flexibles. – Regulación estatal eficiente (disminución de tiempo y costo de trámites, etc.) – Observación y vigilancia (por ejemplo, desvinculación entre los trámites y la corrupción, entre otros). – Esquemas específicos de financiamiento público y flexibles: el Estado como principal promotor de la inversión con programas públicos de fomento.
Aprendizaje	<ul style="list-style-type: none"> – Centrado en el aprendizaje colaborativo y la construcción de capital social. – Basado en actividades como la adaptación, reingeniería, imitación. – Complementariedad y nueva intencionalidad en el uso de los cúmulos de conocimiento creados en otros contextos y para otros propósitos.

Fuente: elaboración propia.

Otro componente importante en términos de inclusividad es lo que Heintz (2012) denomina como la “calidad en las elecciones”, y no sólo expandir el número de posibilidades disponibles a los agentes que se encuentran en la informalidad. Es decir, calidad del empleo evaluada con mejores salarios y condiciones de trabajo, seguridad social, prestaciones laborales, etcétera, y calidad en las instituciones. Siguiendo a este autor, las políticas públicas deben hacer intervenciones básicas (por ejemplo, provisión de instalaciones sanitarias cercanas a los mercados o acceso a espacios urbanos para facilitar el comercio, etcétera) que se reflejen en bienes y servicios públicos que contribuyen de manera importante a la calidad del empleo. Sin duda, la información adecuada y oportuna para los agentes es también crucial para la toma de decisiones.

Elgin y Oztunali (2013) investigaron la relación entre la economía informal y el nivel de desarrollo económico (PIB per cápita) en 141 países entre 1984 y 2009, y encontraron que la calidad de las instituciones interactúa fuertemente en esa relación, es decir, un PIB per cápita alto se asocia con un sector informal grande en países donde la calidad institucional es baja; lo opuesto sucede en países con instituciones de alta calidad. La calidad de las instituciones (entorno institucional) la midieron como: control de la corrupción, ley y orden (rol de la ley) y calidad burocrática (regulación efectiva).

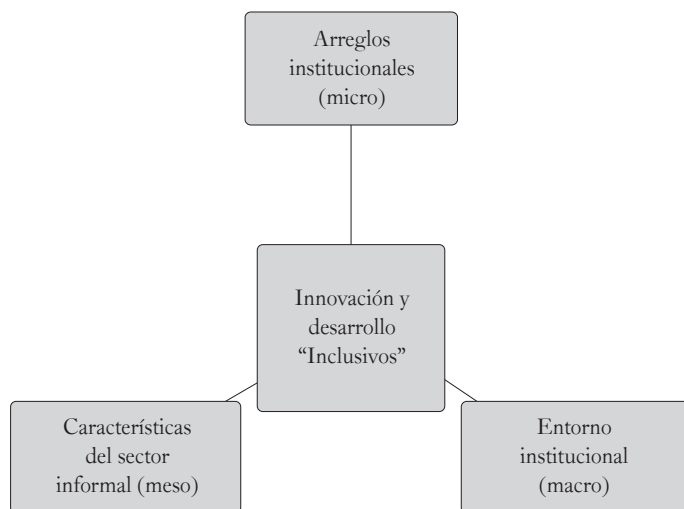
En el Cuadro 1 se presentan las categorías más importantes consideradas como “inclusivas” en esta discusión desde diferentes enfoques. La propuesta del modelo, ilustrada gráficamente en la Figura 1, expresa la relación entre los determinantes institucionales y la innovación con mejores grados de inclusión del sector informal en un contexto de informalidad institucional.

Por su puesto, esta propuesta analítica deberá ser validada empíricamente considerando el tipo de sector y actividad productiva y localización geográfica (urbana o rural) y los tipos de arreglos institucionales desarrollados.

Conclusiones

Este modelo explicativo de innovación para un desarrollo con mayor inclusión considera a las instituciones de manera endógena y dinámica en los procesos de maximización tanto económica como social. Esto implica colocar en el centro aspectos micro-explicativos como las relaciones o interacciones sociales

FIGURA 1
Relación entre instituciones e innovación inclusiva



Fuente: elaboración propia.

y económicas entre los agentes, el papel de las normas formales (explícitas) e informales (implícitas) y diversas formas de arreglos institucionales en la construcción de estructuras institucionales (mercados, redes, organizaciones) para la explicación del comportamiento, del cambio en las “preferencias” de elección (por ejemplo, de un empleo) y del desempeño de los agentes (individuos, organizaciones, Estado). Estas relaciones explicarían las normas interrelacionadas y la configuración de un tipo de arreglo institucional como determinantes del desempeño organizacional y sectorial para obtener beneficios (económicos o sociales) en el largo plazo.

El rediseño de instituciones con reglas y procesos de mayor participación de los diversos actores involucrados tanto en la toma de decisiones como en los beneficios logrados (instituciones inclusivas) son centrales en la configuración de modelos de innovación orientados a la *solución efectiva* de problemas socio-económicos de poblaciones y organizaciones que coexisten entre estructuras (económicas, sociales y políticas) formales e informales (modelo de innovación inclusiva). En esta relación causal son importantes los arreglos institucionales como categoría analítica central.

Pareciera que la innovación y la desigualdad coevolucionan, la innovación algunas veces refleja y refuerza las inequidades y otra veces la determina, y la desigualdad a veces influye en la naturaleza y trayectoria de la innovación misma (Cozzens y Kaplinsky, 2009). La construcción de modelos más incluyentes puede crear “cortos circuitos” en esa recursividad entre desigualdad y pobres grados de innovación. El sector informal representa un reto importante en esos términos.

Referencias

- Acemoglu, D. y J.A. Robinson (2012). *Por qué fracasan los países*, Crítica, España.
- Altenburg, T. (2009). “Building inclusive innovation systems in developing countries: challenges for ISI research”, en B-A. Lundvall, K.J. Joseph, C. Chaminade y J. Vang (edit.), *Handbook of Innovation Systems and Developing Countries*, Edward Elgar, Estados Unidos, pp. 33-56.
- Alzugaray, S., L. Mederos y J. Sutz (2012). “Building Bridges: Social Inclusion Problems as Research and Innovation Issue”, *Review of Policy Research*, núm. 29, vol. 6, pp. 776-796.
- Ayala Espino, J. (2001). “Políticas de Estado y arreglos institucionales para el desarrollo de México”, *Planeación y Desarrollo*, edición especial, núms. 8/9, pp. 223-228.
- Bortagaray, I. y Ordonez-Matamoros, G. (2012). “Introduction to the Special Issue of the Review of Policy Research: Innovation, Innovation Policy, and Social Inclusion in Developing Countries”, *Review of Policy Research*, núm. 29, vol. 6, pp. 669-671.
- Chambwera, M., J. MacGregor y A. Bakr (2011), “The informal economy”, *Working Paper, IIED*, Reino Unido.
- Commons, R. (2003). “Economía institucional”, *Revista de Economía Institucional*, núm. 5, vol. 8, pp. 191-201.
- Conceição, P., D.V. Gibson, M.V. Heitor y G. Sirilli (2001). “Knowledge for Inclusive Development: The Challenge of Globally Integrated Learning and Implications for Science and Technology Policy”, *Technological Forecasting and Social Change*, núm. 66, pp. 1-29.
- Conceição, P. y M.V. Heitor (2002). “Knowledge interaction towards inclusive learning: Promotion systems of innovation and competence building”, *Technological Forecasting and Social Change*, núm. 69, pp. 641-651.
- Cozzens S.E. y R. Kaplinsky (2009). “Innovation, poverty and inequality: cause, coincidence, or co-evolution”, en B-A. Lundvall, K.J. Joseph, C. Chaminade y

- J. Vang (edits.), *Handbook of Innovation Systems and Developing Countries*, Edward Elgar, Estados Unidos, pp. 57-82.
- Cozzens, S., y J. Sutz (2012). *Innovation in Informal Settings: A Research Agenda*. IDRC, Ottawa.
- De Soto, Hernando (1989). *The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World*. Harper and Row, Nueva York.
- Elgin, C. y O. Oztunali (2013). "Institutions in informal economy and economic development", *Working Paper*, Bogazici University, Estambul.
- Etzkowitz, H. y L. Leydesdorff (2000). "The Dynamic of Innovation: from National Systems and "Mode 2" to a Triple Helix of University-Industry-Government Relations". *Research Policy*, núm. 29, pp. 109-123.
- Foster, C. y R. Heeks (2013). "Conceptualizing Inclusive Innovation: Modifying Systems of Innovation Frameworks to Understand Diffusion of New Technology to Low-Income Consumers", *European Journal of Development Research*, abril, pp. 1-23.
- Gandlgruber, B. (2003). "La concepción de las instituciones en la economía contemporánea". *Análisis Económico*, núm. 18, vol. 38, pp. 73-95.
- George, G., McGahan, A. M. y Prabhu, J. (2012). "Innovation for Inclusive Growth: Towards a Theoretical Framework and a Research Agenda", *Journal of Management Studies*, núm. 49, pp. 661-683.
- Guth, M. (2005). "Innovation, Social Inclusion and Coherent Regional Development: A New Diamond for a Socially Inclusive Innovation Policy in Regions". *European Planning Studies*, 13(2), 333-349.
- Hage, J. (2006). Institutional Change and Societal Change: The Impact of Knowledge Transformation, J. Hage and M. Meeus (eds.), *Innovation, Science and Institutional Change* (pp. 464-482). New York: Oxford University Press,
- Hall, J., Matos, S., Sheehan, L. and Silvestre, B. (2012). Entrepreneurship and Innovation at the Base of the Pyramid: A Recipe for Inclusive Growth or Social Exclusion?", *Journal of Management Studies*, núm. 49, pp. 785-812.
- Heeks, R., C. Foster y Y. Nugroho (2014). "New models of inclusive innovation for development". *Innovation and Development*, núm. 4, vol. 2, pp. 2-11.
- Heintz, J. (2012). "Informality, inclusiveness, and economic growth: An overview of key issues", *IDRC, Working Paper 2012/2*.
- Hodgson, G. (1999). *Economics and Utopia*. Routledge, Londres.
- Hollingsworth, J.R. y R. Boyer (1997). *Contemporary Capitalism: the Embeddedness of Institutions*. Cambridge University Press, Estados Unidos.

- Hollingsworth, J.R. (2000). "Doing institutional analysis: implications for the study of innovations". *Review of International Political Economy*, núm. 7, vol. 4, pp. 595-644.
- Lundvall, B.A. (1992). *National System of Innovation. Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*. Pinter Publisher, Londres.
- Lundvall, B.A. (2007). "National Innovation Systems-Analytical Concept and Development Tool", *Industry and Innovation*, núm. 14, vol. 1, pp. 95-119.
- Nelson, R. (2002). "Bringing Institutions in to Evolutionary Growth Theory", *Journal of Evolutionary Economics*, núm. 12, vol. 1, pp. 17-28.
- Nelson, R. y B.N. Sampat (2001). "Las instituciones como factor que regulan el desempeño económico", *Revista de Economía Institucional*, núm. 5, pp. 19-51.
- North, D. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press, Nueva York.
- _____ (2005). "Institutions and the Performance of Economies over Time", en C. Ménard y M.M. Shirley (eds.), *Handbook of New Institutional Economics*, Springer, Países Bajos, pp. 21-30.
- Prahalad, C.K. (2005). *The Fortune at the Bottom of the Pyramid*, Wharton School Publishing, Estados Unidos.
- Rivera, R. (2014). La importancia de construir políticas de aprendizaje e innovación para el sector informal. Algunas notas exploratorias, *Documento de Trabajo*. UAM-Xochimilco. México.
- Rodrik, D., A. Subramanian y F. Trebbi (2004). "Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development", *Journal of Economic Growth*, núm. 9, pp. 131-165.
- Sampedro, J.L. y M. Jaso (2013). "Gestión del conocimiento para la implementación de servicios de telemedicina en el sureste de México", en Jaime Aboites y Claudia Díaz (coords.), *Innovación, instituciones, redes y aprendizaje*. UAM-Xochimilco / Miguel Ángel Porrúa, México, pp. 215-238.
- Sampedro, J.L. y C. Díaz (2016). "Innovación para el desarrollo inclusivo: una propuesta para su análisis", *Economía Informa*, núm. 396, enero-febrero, pp. 34-48.
- Schneider, F. y D.H. Enste (2000). "Shadow economies: size, causes, and consequences", *Journal of Economic Literature*, vol. XXXV, marzo, pp. 77-114.
- _____ (2002). "Size and measurement of the informal economy in 110 countries around the world", *Department of Economics*, Johannes Kepler University of Linz, Austria.
- Shirley, M.M. (2005). "Institutions and Development", en C. Ménard y M.M. Shirley (eds.), *Handbook of New Institutional Economics*, Springer, Países Bajos, pp. 611-638.

- Schotter, A. (1981). *The Economic Theory of Social Institutions*. Cambridge University Press, Nueva York.
- Sutz, J. (2000). "The University-Industry Government Relations in Latin America", *Research Policy*, núm. 29, pp. 279-290.
- Veblen, T. (2003). *The Theory of the Leisure Class*. The Pennsylvania State University, Estados Unidos.
- Von Hippel, E. (2005). "Democratizing innovation: The evolving phenomenon of user innovation". *State of the Art Artikel*, núm. 55, pp. 63-78.
- Wong, J. (2014). Poverty, invisibility, and innovation. In D. Soman, J.G. Stein and J. Wong, (eds.) *Innovating for the glocal South. Towards and inclusive innovation agenda*. Canada, University of Toronto Press: 10-28.
- Yan, Shui (1991). Institutional arrangement and the management of common-pool resources. *Public Administration Review*, 51(1), 42-51.
- Tripp, A.M. (2001). *Non-formal institutions, informal economies and the politics of inclusion*, United Nations University, WIDER, Discussion Paper, núm. 2001/108.

La política institucional del empleo. Hacia una mayor precariedad

Karen Iliana Castro
Salvador Ferrer Ramírez

Resumen

El objetivo de este trabajo es mostrar el desempeño institucional ante la política implementada hacia el empleo informal. Se hará un estudio y análisis de diferentes fuentes de información nacionales como el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi) y la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS), así como de las internacionales como la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y la Comisión Económica Para América Latina y el Caribe (Cepal); con el fin de argumentar las razones por las que se concluye que la reforma laboral aprobada en noviembre de 2012 e implementada por el gobierno de Enrique Peña Nieto, no ha logrado cambios sustanciales en la estructura del empleo en México, que en gran medida sigue siendo informal y con bajos ingresos.

Introducción

México modificó su modelo de desarrollo económico, debido a la crisis de la deuda externa y el desplome del precio del petróleo a finales de la década de los años setenta y principios de los ochenta, ya que su producción estaba enfocada al mercado interno.

Los organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco mundial (BM), impusieron políticas encaminadas hacia el libre mercado, la privatización de actividades productivas estatales, la desregulación de las barreras arancelarias y fronteras comerciales y la austeridad fiscal. Estas medidas fueron aceptadas inicialmente por Miguel de la Madrid y le dieron

continuidad las administraciones posteriores hasta llegar al gobierno de Enrique Peña Nieto. Todo esto es lo que se conoce como el Consenso de Washington.

Estas políticas, según sus impulsores, tenían como objetivo mejorar la economía a través de la promoción de las exportaciones, de incentivar la inversión extranjera, de aumentar el empleo y generar las condiciones para el crecimiento del país.

Para llevar a cabo estas prácticas frente a otros países, propusieron la eliminación del proteccionismo económico, mediante la firma de tratados y acuerdos comerciales para algunos productos procedentes de otras naciones como el Tratado de Libre comercio con Estados Unidos y Canadá, que se firma a principios de la década de los noventa en México.

A partir del año de 1994, con la firma de este Tratado, México se convirtió en una de las economías más abiertas del mundo en desarrollo, con el vigésimo lugar entre las economías exportadoras, lo que nos revela que el comercio exterior se volvió un elemento fundamental para el crecimiento de la producción, a través de la venta de materias primas, insumos industriales y equipo.

Sin embargo, los propios autores del Consenso de Washington reconocen que su decálogo no se tradujo en reducir la pobreza, fortalecer el empleo y el crecimiento del país (Williamson, 2003). Por esta razón, surge una segunda generación de reformas, en las que se incluyen el combate a la pobreza, haciendo énfasis en la flexibilización del mercado laboral.

A partir de entonces, las instituciones como el Banco Mundial, el FMI y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), publican documentos con modificaciones y reformas laborales en diversos países del mundo.

El argumento principal para estas reformas era la rigidez existente en el mercado laboral, es decir, contratos colectivos, prestaciones, sindicatos que limitaban el libre juego de las fuerzas del mercado. Su solución era muy clara, se reducía a una palabra: flexibilización, que se traduce en la reducción de los derechos de los trabajadores y disminución de los costos laborales.

Con base en lo anterior, en este documento analizamos el impacto de la implementación de dichas medidas en el modelo de desarrollo actual y de las políticas de Enrique Peña Nieto en cuanto a la reforma laboral.

En el siguiente apartado formulamos como hipótesis que la reforma laboral no ha tenido cambios significativos en materia de crecimiento económico, inversión extranjera y empleo, además de no haber reducido sustancialmente el

empleo informal. Asimismo, se demuestra, mediante estadísticas del Inegi, de la STPS, de la OCDE, del BM y de la Cepal, entre otros, que este tipo de políticas se enfocan en la reducción de costos al disminuir los derechos de los trabajadores.

Los organismos internacionales promueven la reforma laboral

En los últimos diez años en varios países han impulsado reformas laborales a través de sus gobiernos locales, por ejemplo, México (2012), España (2012), Francia (2016), Brasil (2017) y Chile (2017). No es casual que el común denominador sea la reducción de costos laborales y que sus lineamientos no obedezcan a los planes de los gobiernos locales en turno, sino a las directrices emitidas por los organismos internacionales como el BM o la OCDE, los cuales responden a una política económica que consiste en debilitar a las organizaciones sindicales para apropiarse de los recursos destinados a los derechos de trabajadores como salarios, prestaciones, pago de pensiones, etcétera.

En el caso de México, el Banco Mundial (2001) plantea la necesidad de modificar las condiciones para el mercado laboral:

El vínculo entre formación de capital humano y reducción real de la pobreza lo proporciona el mercado laboral. Es por este motivo que existe una seria inquietud de que el marco normativo y legal en el cual funciona el mercado laboral de México está obsoleto, en el mejor de los casos (parte de ese marco se remonta a 1917) y, en el peor de los casos, de que es más un impedimento que una herramienta para que los trabajadores, especialmente los trabajadores pobres, obtengan el mayor beneficio de su capital humano.

Se puede observar que para el BM los derechos de los trabajadores establecidos en el artículo 123 de la Constitución de 1917, representan un obstáculo para que funcione la acumulación capitalista en su etapa de liberación económica.

En este mismo documento se propone qué hacer:

¿Qué se debe hacer? Se debe eliminar el sistema actual de pagos por despido, negociación colectiva y contratos obligatorios para la industria (contratos-ley); el ingreso obligatorio a sindicatos (cláusula de exclusión); la repartición obligatoria de utilidades; las restricciones a los contratos temporales, de plazo fijo y de

aprendizaje; los requisitos de promociones basados en antigüedad; el registro de programas de capacitación proporcionados por las empresas; y las obligaciones por los empleados de subcontratistas (Banco Mundial, 2001).

Para el BM es claro que los derechos de los trabajadores plasmados en el artículo 123 de la Constitución de 1917 y en la Ley Federal del Trabajo de 1931, no corresponden a los intereses institucionales actuales. Las fuerzas políticas y sindicales que alcanzaron esos derechos se encuentran dispersas y debilitadas. El capital ha acumulado la fuerza suficiente para reducir esos derechos y aumentar sus ganancias.

Por otra parte, el propio Secretario de la OCDE, José Ángel Gurría (2010) estableció claramente los lineamientos de la reforma laboral que dos años después se aprueba en el Congreso de la Unión de nuestro país:

1. Mayor flexibilidad salarial y una vinculación más estrecha entre salarios y productividad que se logrará principalmente mediante una mayor influencia de los mecanismos individuales de fijación de salarios.
2. Menores costos de despido, reducción del tiempo necesario para las decisiones legales en caso de despidos injustificados.
3. Relacionar los ascensos con la capacidad y la competencia, y no con la antigüedad.
4. Ampliar el alcance de los contratos a corto plazo y el trabajo a tiempo parcial.
5. Introducir nuevos tipos de contratos laborales de capacitación, similares a los conocidos como contratos de aprendiz en varios países, así como el mayor uso de periodos de prueba en los trabajos con el objetivo de facilitar la creación de empleos con contratos de largo plazo.
6. Incrementar la productividad.
7. Proteger a los trabajadores vulnerables y la erradicación del trabajo infantil.

Por otro lado, el FMI (2012) plantea la necesidad de cambios en los mercados de trabajo:

Las reformas estructurales e institucionales son esenciales. Estas reformas han de abordar cuestiones muy diversas: los sistemas de pensiones y atención de la salud, los mercados de trabajo y de productos, los sectores inmobiliarios y, quizá lo más importante, los sectores financieros.

Muchos de estos lineamientos quedaron plasmados en las diferentes modificaciones que se realizaron a la Ley Federal del Trabajo a partir de 2012 en México.

Consecuencias del modelo impuesto en México

Es importante señalar que llevamos más de treinta años de reformas estructurales adoptando un modelo basado en la apertura comercial, en las privatizaciones y en la inversión extranjera; sin embargo, esto no se refleja en el crecimiento de la economía, en la disminución del desempleo o en la dignidad del salario de los trabajadores del país.

La razón es la falta de inversión productiva, ya que la inversión privada no creció en términos reales de 1980 a 1989. Durante la década de los años noventa existió una ligera recuperación, un aumento de 10% en promedio anual. En la primera década del nuevo siglo se mostró que eso no era sustentable porque fueron flujos extraordinarios generados por la privatización, la apertura económica y la adopción de un modelo de exportaciones basado fuertemente en la maquila. Del año 2000 al 2009, el crecimiento de la inversión privada fue de 2.6% en promedio anual, pero la crisis de 2009, la competencia de China y el agotamiento del modelo maquilador provocaron que la inversión perdiera fuerza.

Existió una recuperación del año 2010 al 2013, cuando el promedio de incremento de la inversión privada se elevó a 7.0%, aunque se debe destacar que al mismo tiempo disminuía en 5.7% el sector público (Instituto para el Desarrollo Industrial y el Crecimiento Económico A.C., 2017).

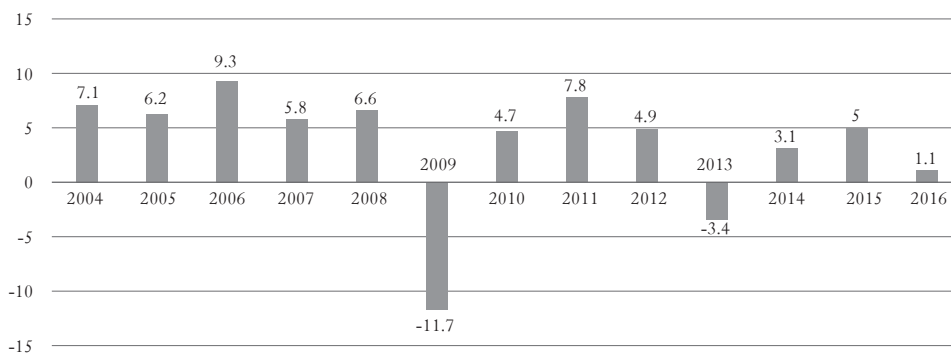
En la gráfica 1 se pueden confirmar los niveles de baja inversión.

Los niveles de inversión son fundamentales para comprender los objetivos de la reforma laboral, pues una inversión productiva baja afecta la economía, ocasiona la falta de empleos y la única forma de compensar esta situación es ofreciendo subempleos, por lo tanto, un aumento significativo de la informalidad y de bajos salarios.

En este contexto se comprende por qué las reformas estructurales, particularmente la laboral, no han generado crecimiento, empleos y salarios dignos.

Llegamos a esta conclusión desde varias perspectivas, por ejemplo, José Antonio Romero Tellaeche (2014) señala el fracaso del modelo basado en la apertura económica, pues el supuesto éxito exportador se desvanece al calcular

GRÁFICA 1
Inversión bruta en capital fijo
(Variación anual porcentual)



Fuente: Instituto Nacional de Geografía y Estadística, Inegi (2018). Tablas origen, Destino de la Formación Bruta de Capital Fijo, México.

las exportaciones netas. La inversión pública cae a partir de la apertura y la liberación económica y la inversión privada crece en un primer momento (1986-2000), pero después tiene una tendencia decreciente. La inversión extranjera se concentra principalmente en el sector de servicios y no genera los empleos deseados. La conclusión del autor es que el modelo que se ha seguido por los gobiernos en turno desde hace treinta años, que privilegian la apertura comercial y las exportaciones, no puede generar las capacidades productivas que el país requiere. Esto se traduce en un crecimiento minúsculo de la economía del país.

Por su parte, Etelberto Ortiz (2014) señala que el modelo basado en el abaratamiento del trabajo y en la extracción de recursos naturales, seguido por el gobierno, no genera crecimiento ni desarrollo. Por treinta años la economía mexicana ha presentado tasas de crecimiento muy bajas, caracterizadas por una mayor inestabilidad que en los últimos cincuenta años. En consecuencia, no se han generado los empleos necesarios para dar ocupación a la población.

Esta situación es resultado de un modelo económico fundado en las ventajas comparativas del país, que son vender mano de obra barata y recursos naturales. Se exportan manufacturas, pero sólo se contempla el costo de la mano de obra y el presunto éxito exportador deviene de la apertura total de las importaciones de bienes manufacturados y en la disponibilidad de un amplio flujo de divisas para

cubrir la factura de las importaciones. Lo cual significa que las exportaciones manufactureras difícilmente generan un valor agregado.

Muy lejos se está de los modelos de industrialización exitosa como en Corea del Sur, India o China, que incorporan sus capacidades productivas y tecnológicas.

El problema es que se niega una estructura de desarrollo de las propias capacidades productivas, las cuales repercuten directamente en la productividad y en la sobreexplotación de las rentas territoriales como mecanismo para sostener la viabilidad financiera de la economía en su conjunto.

Jaime Ros Bosch (2013) plantea una relación de causalidad diferente a la gubernamental. Señala que el incremento de la productividad es una consecuencia del crecimiento de la economía, de la inversión productiva en capital y en innovaciones de manera sostenida en la economía, así como de la capacitación de los trabajadores. En la medida que no hay una inversión productiva en bienes de capital e innovación, la economía no crece y por tanto la productividad es baja.

Otro aspecto que identifica Ros Bosch (2013), es que la informalidad es una consecuencia de la baja inversión en la productividad. El problema de la productividad no se resuelve haciendo formales a las pequeñas y medianas empresas o dándoles seguro social a los trabajadores.

La productividad laboral con base en las horas trabajadas, ha presentado un desempeño muy débil a partir de la fecha en que entró en vigor la reforma laboral.

Otro argumento del discurso oficial que cuestiona Ros Bosch (2013), radica en que la rigidez del mercado laboral dificulta el crecimiento de la productividad y la creación de empleos. Por el contrario, la existencia de contratos, prestaciones sociales y sindicatos favorecen la distribución del ingreso. Es por ello que los principales argumentos que señaló el gobierno para impulsar la reforma laboral, no se sostienen.

Más adelante, en el desarrollo del presente trabajo mostraremos estadísticas que apoyan los argumentos de Jaime Ros Bosch.

Por otro lado, Gerardo González Chávez (2004), desde una perspectiva teórica marxista, explica el surgimiento de la informalidad y la precarización del empleo. Señala que el elevado ritmo de crecimiento de la población económicamente activa que se incorpora al mercado laboral, el nivel de desarrollo tecnológico y el limitado crecimiento de la economía, imposibilitan que los trabajadores encuentren opciones de empleo formal, ya que muchos se ven en la

necesidad de desempeñar alguna otra actividad para obtener un ingreso extra, a través de la informalidad o bien al incorporarse a la industria maquiladora de exportación. Todo esto aunado a aquéllos que engrosan las filas del desempleo. Ante tal contexto González Chávez (2004) incorpora la categoría marxista de ejército industrial de reserva.

La ampliación del ejército de desempleados —producto de la disminución de la fuerza de trabajo en la actividad económica—, fomenta el autoempleo y la ocupación en negocios pequeños como formas de trabajo flexibles, a domicilio, con jornadas de trabajo discontinuas, con la pérdida de prestaciones sociales, mayores riesgos de accidentes, trabajos físicos pesados, deterioro salarial, inestabilidad laboral y alteración de las organizaciones sindicales.

Detrás de estas nuevas formas de mercado laboral está la dirección del Estado, el cual ha orientado sus esfuerzos para apoyar intereses empresariales. Por ejemplo, ha permitido que haya espacios de ilegalidad como remuneraciones arbitrarias, desprotección del trabajador, ausencia de prestaciones y carencia de vigilancia en las relaciones obrero-patronales. Además, estas condiciones presionan a los empleados a mantener salarios bajos y deterioran las relaciones laborales.

En conclusión, la falta de inversión propicia la ampliación del ejército industrial de reserva, fomenta condiciones desfavorables para los trabajadores, refleja un crecimiento deficiente del PIB y la consecuencia a todo esto es el aumento de la tasa de ocupación informal, que es una de las formas de la precariedad laboral.

Las reformas que se han realizado a Ley Federal del Trabajo (LFT) con el discurso de aumentar la productividad, eliminar la rigidez del mercado laboral y aumentar el empleo de calidad, sólo esconden el problema de un bajo crecimiento y la falta de inversión productiva, cuyas consecuencias son un aumento del trabajo informal y la reducción de los costos en la reproducción de la fuerza de trabajo.

Discusión del concepto de informalidad

El concepto de informalidad se ha discutido ampliamente desde diferentes perspectivas, causas, significados y alcances; sin embargo, cada vez más se muestra la necesidad de profundizar en la discusión.

El Informe del Programa Mundial del Empleo de la OIT sobre Kenia, redactado por el antropólogo Keith Hart y editado en 1972, es el que contiene las primeras versiones del concepto. Este documento trata de comprender cómo funciona el mercado de trabajo de ese país y centra su atención sobre un sector de actividades marginales en las calles como la existencia de pequeños talleres domiciliarios, de artesanos que trabajaban por su propia cuenta y de pequeños comercios.

Las relaciones sociales de producción en las actividades informales son diferentes de las que predominan en el sector asalariado formal, pues según la OIT lo que se busca no es maximizar la tasa de ganancia o la utilidad, sino el ingreso total familiar para asegurar la sobrevivencia. El sector informal absorbe el excedente de mano de obra que no encuentra empleo en las empresas modernas de las zonas urbanas y una parte se ocupa como asalariados en microempresas.

El concepto de “sector informal urbano” se naturalizó, se difundió y se buscó aplicar específicamente a otros países en vías de desarrollo.

El Programa de Empleo para América Latina y el Caribe (Prealc) de la OIT —uno de los Proyectos de Cooperación Técnica Internacional—, creado en 1971, con sede en Santiago de Chile y dirigido por Víctor Tokman, se convirtió en un centro de reflexión, de investigación y de publicaciones sobre el trabajo informal.

Progresivamente se plantearon desde la OIT las ideas del concepto, hasta llegar a formular una definición operativa.

En la XV Conferencia Internacional de Estadísticas del Trabajo (CIET), organizada por la OIT, se vio la necesidad de revisar las normas que rigen a los sistemas de cuentas nacionales en el mundo y dar una concisa noción de qué son los sectores informales. Por esta razón en esta Conferencia se da la primera aproximación a la definición de Sector Informal:

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. Estas unidades funcionan típicamente en pequeña escala, con una organización rudimentaria, en la que hay muy poca o ninguna distinción entre el trabajo y el capital como factores de producción. Las relaciones de empleo —en los casos en que existan— se basan más bien en el empleo ocasional, el parentesco o las relaciones personales y sociales, y no en acuerdos contractuales que supongan garantías formales (OIT, 2013).

Actualmente, el empleo informal, de acuerdo a la OIT (2014), lo atribuye al conjunto de empleados cuya relación no está sujeta a la regulación fiscal ni a la protección social o determinadas prestaciones laborales (aviso e indemnización de despido, vacaciones pagadas, etcétera).

Estos empleados pueden ser trabajadores por cuenta propia, empleadores y miembros de cooperativas de productores en unidades de producción informales; trabajadores familiares no remunerados o personas dedicadas a la producción de bienes de consumo final.

En nuestro país, de acuerdo a la definición del Inegi (2016), el empleo informal se ubica en el sector no agropecuario, por lo que puede presentarse como servicio doméstico remunerado o como trabajadores subordinados que, aunque trabajan para unidades económicas formales, lo hacen bajo modalidades en las que se elude el registro ante la seguridad social.

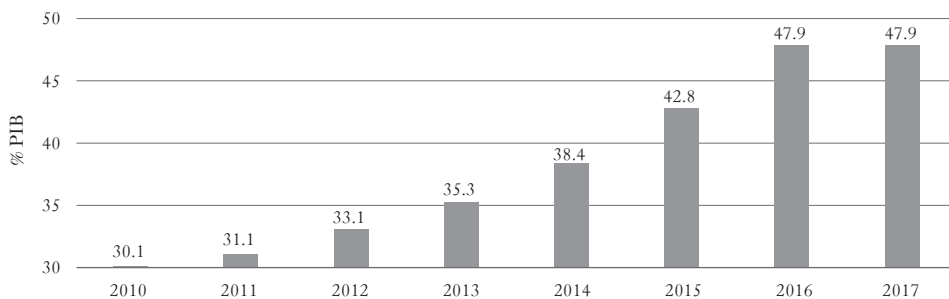
Para este trabajo retomamos la definición de informalidad del Inegi, considerando los límites que tiene este concepto y planteando la necesidad de una discusión más profunda al respecto.

Las promesas de Enrique Peña Nieto (EPN)

En el Plan Nacional de Desarrollo (2013-2018), la administración de Enrique Peña Nieto, en un intento por resolver los principales problemas económicos y sociales del país, se propusieron once reformas estructurales, las cuales fueron aprobadas por el Congreso de la Unión. Seis de ellas están dirigidas al incremento de la productividad para generar un ritmo de crecimiento económico más acelerado. Dichas reformas son las siguientes: energética, materia de competencia económica, telecomunicaciones, financiera, laboral y hacendaria (Presidencia de la República, 2017).

A casi dos años y medio de haberse aprobado estas reformas, el ritmo de crecimiento de la economía y su expectativa se mantienen alejados de lo previsto. En el Programa Nacional de Financiamiento para el Desarrollo 2013-2018 (Pronafide), se anticipaba que con estas modificaciones la economía podría crecer a un ritmo promedio anual de 5% en el periodo de 2015 a 2018. Incluso, sin ellas, se mencionó que la economía mantendría un avance promedio de 3.7, es decir, que las reformas aportarían 1.3 décimas de punto porcentual al ritmo de crecimiento.

GRÁFICA 2
Deuda neta del sector público federal
(porcentaje PIB)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL (2017). Estimaciones propias con base en fuentes oficiales, Santiago: s.n.

El impulso proveniente de las reformas ha sido limitado, la estabilidad macroeconómica no es suficiente para obtener un impacto positivo en la capacidad productiva del país y lograr crecimiento, inversión y empleo suficientes.

Del 5% del crecimiento del PIB prometido por las reformas estructurales sólo se ha alcanzado en promedio 2% en los cuatro años de gobierno de Enrique Peña Nieto. En los últimos cálculos de la Secretaría de Hacienda se plantea que esa tendencia se mantendrá durante todo el sexenio.

Según los pronósticos del propio gobierno no sólo tendremos un bajo crecimiento durante todo el sexenio, sino que adicionalmente tendremos un mayor endeudamiento como se puede observar en la gráfica 2.

Desde el gobierno de Miguel de la Madrid, la administración en curso es la que ha presentado un mayor crecimiento de la deuda, la cual ascendió, en promedio, 2.7% del PIB de 2013 a 2017 (Martínez, 2017).

Los objetivos de la reforma laboral

En México la primera Ley Federal del Trabajo (LFT), aprobada en agosto de 1931, tiene como base el artículo 123 de la Constitución de 1917, en el cual se planteaban derechos sociales como la duración de la jornada de trabajo, los días

de descanso, el trabajo de menores y mujeres, el tiempo extra, las indemnizaciones, las medidas de higiene y seguridad, el derecho a la asociación sindical y a la huelga. Un aspecto fundamental en esta ley es la inclusión de la tabla de enfermedades y accidentes producto de su labor.

Claramente la orientación de la ley era la defensa de los derechos de los trabajadores, lo cual era el reflejo de los ideales conseguidos en la Revolución Mexicana de 1910.

Después del periodo de la Revolución, el Estado tuvo un rol muy importante para el crecimiento y desarrollo del país. El gobierno, por medio de instituciones como el Congreso del Trabajo y la Confederación de Trabajadores de México (CTM), mantuvo el control de los trabajadores en las principales ramas de la economía: comunicaciones, energía, minería, manufactura, educación, entre otras.

La CTM tenía un doble papel, poseía gran influencia dentro de las estructuras del poder, en este caso el Partido Revolucionario Institucional (PRI) y ejercía el control político de los principales órganos de toma de decisiones de los trabajadores como los sindicatos.

La relación entre el gobierno y el sindicalismo oficial ha regido el rumbo de la política laboral. En algunos casos el sindicalismo tuvo la fuerza política para determinar si procedían o no modificaciones a la ley del trabajo y en otros se convirtió en un instrumento para fines del gobierno.

Desde el origen de la LFT, los empresarios querían garantías para sus inversores, salarios determinados de acuerdo a las condiciones particulares de las empresas y al rendimiento individual de los trabajadores; flexibilizar la distribución de las labores, suprimir los ascensos por antigüedad, reducir las faltas justificadas, cancelar el registro de los sindicatos promotores de huelgas ilegales y poder sancionar a los dirigentes, imponer el arbitraje a solicitud de cualquiera de las partes de los conflictos que dieran lugar a huelgas y prohibir las cláusulas de exclusión y las huelgas por solidaridad.

En 1970, el presidente Gustavo Díaz Ordaz impulsó una reforma laboral que establecía el derecho de los trabajadores a la repartición de utilidades, la reglamentación del descanso semanal, el disfrute del periodo de vacaciones, aguinaldo y pago de horas extras (Escobar, 2017).

A finales de los años setenta la situación económica y política de nuestro país cambió paulatinamente. A partir de la derrota de varias luchas obreras y de la

implementación de las políticas del Consenso de Washington por parte de los gobiernos en turno, los empresarios plantearon cambios a la LFT con mayor fuerza. De 1998 a la fecha se contabilizaron 492 iniciativas en las Cámaras de Diputados y Senadores respecto a este tema.

A estos cambios económicos y políticos, se sumó la opresión a la resistencia de los trabajadores y finalmente se aprobó una reforma laboral en noviembre de 2012 en el Congreso de la Unión.

A continuación, detallaremos cronológicamente los aspectos modificados a la LFT.

Primera modificación a la LFT (DOF 30 de noviembre de 2012)

La ley había permanecido sin cambios desde 1970. La reforma del 30 de noviembre de 2012 entra en vigor a partir del primero de enero de 2013 (Gaceta Parlamentaria del Congreso de la Unión, 2014). Esta modificación es la primera de las reformas en la gestión de EPN, así es como se inicia el cambio en la orientación de la ley. Antes se enfocaba en los derechos de los trabajadores y ahora es el mercado, la competencia y la flexibilidad quienes determinan las condiciones laborales.

La modificación principal incluye la regulación del llamado *outsourcing* (Art. 15-A, 15-B, 15-C y 15-D), que implica la subcontratación de trabajadores o de empresas que ocupan a empleados que laboran para otra empresa.

La reforma permite los contratos de prueba o de capacitación inicial, donde el patrón queda facultado para que al término de estos contratos determine si el trabajador es apto para el desempeño del cargo y de no ser así, podrá despedirlo sin pago de indemnización alguna (Art. 39-B).

Además, incluye los empleos y pagos por hora o temporada (Art. 83), también por obra terminada (Art. 35) y da facultad a todo trabajador despedido de solicitar ante la Junta de Conciliación y Arbitraje (JCyA) su reinstalación o el pago de tres meses de salario (Art. 48). En caso de que el patrón no compruebe la causa de la rescisión, el trabajador tendrá derecho a recibir salarios caídos hasta por 12 meses de sueldo si el laudo laboral lo favorece (proceso que puede tardar cinco años o más), así como el pago de intereses sobre ese monto (Art. 947) y el pago de prima de antigüedad (Art. 182).

Segunda modificación a la LFT (DOF 12 junio 2015)

Esta modificación se refiere a la prohibición del trabajo para menores de 15 años. Los mayores de 15 años y menores de 16 necesitan la autorización de sus padres o tutores y a falta de ellos, de los sindicatos a que pertenezcan (Art. 22). Los de 15 a 18 años deberán tener la primaria terminada y la autoridad correspondiente debe establecer la compatibilidad entre estudio y trabajo (Art. 22 bis). Además, queda prohibido para los menores de 18 años, dentro o fuera del ámbito familiar, cualquier actividad que afecte su salud, integridad moral o derechos (Art. 23) y los de 15 a 18 años deberán contar con un certificado médico para poder ser contratados (Art. 174).

Estos cambios son un avance para proteger los derechos de los menores en cuestión de trabajo, sin embargo, las condiciones económicas y de vida de la población orillan al trabajo infantil en nuestro país, ya que muchos niños trabajan para contribuir al ingreso familiar o para pagar su propia escuela.

En el siguiente apartado, proporcionaremos algunos datos sobre la situación del trabajo infantil en nuestro país.

Tercera modificación a la LFT (DOF 21 de febrero de 2017)

Esta modificación está relacionada con la tabla de enfermedades y accidentes de trabajo (falta que se discuta en la Cámara de Senadores).

El reconocimiento de una enfermedad como parte de los riesgos del trabajo es fundamental, también para prevenir y mejorar la salud en las diferentes actividades y centros laborales.

Esto es un derecho constitucional y por ello, dicha tabla existe desde que se aprobó la LFT en 1931, sin embargo, hace más de 40 años que no se actualiza, como reflejo del menosprecio y falta de responsabilidad de las autoridades, pues la última vez que ello sucedió fue en 1970 (Escobar, 2017).

La reforma del 2012 tenía contradicciones: el Art. 513 le dio la facultad al Poder Ejecutivo de actualizar la tabla y valorar las incapacidades permanentes resultantes de los riesgos de trabajo, mientras que en el Art. 515 le daba al Poder Legislativo la facultad de aprobar y reformar las iniciativas del Ejecutivo en este tema.

La contradicción no se resolvió de la mejor manera con la reforma aprobada por los diputados, que hace a un lado al Congreso y lo excluye de toda facultad de decisión en este punto. Ahora, la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STyPS) es la que podrá actualizar la tabla, previa aprobación del proyecto respectivo por parte de la Comisión Consultiva Nacional de Seguridad y Salud en el Trabajo (Coconasst). Es decir que las atribuciones del Congreso pasaron a la STyPS para que ésta delegue una comisión que estará compuesta de manera tripartita (gobierno, patrones y trabajadores), aunque la STyPS no ha tenido un papel activo en la defensa de la salud y los derechos de los trabajadores en los últimos años.

Queda demostrado que con los cambios a la reforma laboral no se ha dado importancia a la salud y el bienestar de los trabajadores.

Cuarta modificación a la LFT (DOF 24 de febrero de 2017)

Esta modificación se centró en los Artículos 107 y 123 constitucionales, que tratan sobre la impartición de justicia laboral.

Los organismos internacionales demandaban agilizar los procesos laborales, así que Enrique Peña Nieto envió una iniciativa aprobada por el Congreso de la Unión para desaparecer las Juntas de Conciliación y Arbitraje y crear los Centros de Conciliación como primera instancia para llegar a un acuerdo entre patrones y trabajadores. Dichos Centros tendrán personalidad jurídica y patrimonio propios, contarán con plena autonomía técnica, operativa, presupuestaria, de decisión y de gestión; su integración y funcionamiento se determinará en las leyes locales.

La función conciliatoria estará a cargo de un organismo descentralizado y le corresponderá el registro de todos los contratos colectivos de trabajo y las organizaciones sindicales, así como todos los procesos administrativos relacionados.

Si no se llega a un acuerdo, el conflicto se turnará a tribunales laborales del Poder Judicial de la Federación y pasará un año para que las nuevas instancias tomen en sus manos la impartición de justicia laboral, mientras tanto las JFCyA seguirán trabajando con la idea de ir transfiriendo sus funciones al nuevo organismo.

En cuanto a los sindicatos, en la fracción XXII bis, se menciona que se realizará el voto personal, libre y secreto de los trabajadores para la resolución de conflictos, la celebración de contrato colectivo y la elección de dirigentes. El registro de sindicatos, contratos colectivos y la elección por voto libre y secreto es un avance en cuanto a la transparencia, pero hay varios aspectos que faltan en la concreción de dicho organismo.

No podemos determinar el avance real en cuanto la democracia de los sindicatos, porque el titular de dicho organismo descentralizado saldrá de una terna propuesta por el Presidente y deberá contar con el apoyo de dos terceras partes del Senado de la República y de no tenerlo, será el Presidente de la República quien nombrará al titular.

El periodo de aplicación de la Reforma Laboral es corto, pero EPN aseguró resultados en su administración relacionados con estas modificaciones para el crecimiento económico, el aumento del empleo, la mejora en los salarios y en el bienestar de los trabajadores. Por estas razones analizaremos algunas de estas aseveraciones y la evaluación de las mismas.

Resultados de la aplicación de la Reforma Laboral

Promover la generación de más empleos

En una rueda de prensa con motivo del día del trabajo, Enrique Peña Nieto (Presidencia de la República, 2018) señala que de noviembre de 2012 a mayo de 2018 se han creado los 3.6 millones de empleos formales, e indica “que constituye el mayor registro histórico para un mismo periodo de cualquier sexenio, representa la décima parte de todos los empleos existentes en la actualidad y la mitad de los que se han creado desde el inicio del siglo”.

Respecto a este punto sabemos que el crecimiento de la Población Económicamente Activa (PEA) en los últimos años tiene un incremento del 2% anual, lo que representa un millón de personas que se integran cada año al mercado laboral. Del año 2013 al 2016 se deberían haber creado cuatro millones de empleos, ya que si consideramos cierta la cifra oficial de más de dos millones de empleos formales creados, significa que en lo que va del sexenio hay un déficit de dos millones de empleos.

Es indispensable crear un millón de nuevos empleos cada año, con la finalidad de absorber el crecimiento demográfico anual.

Deficiente calidad de empleo

Aunado al problema del déficit en la creación de empleos formales, se observa que el salario mínimo del país se encuentra en los niveles más bajos del mundo. De acuerdo al Inegi, del primer trimestre de 2013 al cuarto trimestre de 2017, la mayoría de los nuevos empleos formales tienen una retribución máxima de tres salarios mínimos, mientras que disminuyeron en un 52.54% aquellos con una percepción de más de tres salarios mínimos. Es evidente la falta de calidad de empleo y de oportunidad para mejorar el nivel de vida de la población.

CUADRO 1
Comparativo de distribución de la población por nivel de ingresos

Ingresos	Personas		
	Primer trimestre de 2013	Cuarto trimestre de 2017	Diferencia
Hasta un salario mínimo	6 256 527	7 926 332	1 669 805
Más de 1 hasta 2 salarios mínimos	11 850 082	14 215 650	2 365 568
Más de 2 hasta 3 salarios mínimos	10 099 508	10 531 765	432 257
Más de 3 hasta 5 salarios mínimos	7 869 068	6 695 812	-1 173 256
Más de 5 salarios mínimos	3 624 552	2 429 320	-1 195 232
No recibe ingresos (autosubsistencia)	3 498 119	3 421 031	-77 086
No especificado	5 160 399	7 645 933	2 485 534
TOTAL	48 358 255	52 865 845	4 507 590

Fuente: elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, primer trimestre de 2013 al cuarto trimestre de 2017 (tabulados) de Inegi.

Este panorama contribuye al crecimiento del empleo informal, pues, aunque el Inegi refleja que la tasa de ocupación en el sector informal disminuyó, en

términos reales el número de personas trabajando en este sector se incrementó como se muestra en el siguiente cuadro:

CUADRO 2
Comparativo de la tasa de ocupación en el sector informal

Periodo	Población ocupada	% de informalidad	Total de personas con trabajo informal
Primer trimestre de 2013	48 358 255	28.62	13 840 132
Cuarto trimestre de 2017	52 865 845	26.94	14 242 058

Fuente: elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo primer trimestre de 2013 al cuarto trimestre de 2017 (tabulados) de Inegi.

Combate a la informalidad

Con la finalidad de disminuir la tasa de informalidad e incrementar la recaudación en los últimos 19 años, el gobierno federal ha diseñado dos esquemas de contribución en el Servicio de Administración Tributaria (SAT): el Régimen de Pequeños Contribuyentes (Repecos) y Régimen de Incorporación Fiscal (RIF).

Repecos tuvo su origen en la Ley del Impuesto Sobre la Renta para el ejercicio fiscal de 1998. El objetivo de crear el Repecos era incorporar a la mayoría de los vendedores informales y que operaban en menor escala por su nivel de ingresos.

La Procuraduría de la Defensa del Contribuyente (Prodecon) menciona que el 90% de los trabajadores independientes reunían dichas características para clasificarse en Repecos en el año 2000; sin embargo, pese a las facilidades administrativas para su incorporación y tributación, se registró una evasión superior al 96% del año 2000 hasta el 2010. Si comparamos lo recaudado por este régimen contra el total de contribuyentes inscritos en el mismo, vemos que su contribución únicamente representa el 0.6% del PIB en 2010, lo cual no refleja un gran resultado en este esquema.

Es importante señalar que para el año 2013, el número de Repecos registrados ante la autoridad fiscal ascendía a 3 886 294 contribuyentes (SAT, 2016).

Por estas razones surgió la Reforma Hacendaria que Enrique Peña Nieto presentó en septiembre de 2013, en la cual propuso la expedición de una nueva Ley del Impuesto Sobre la Renta para el año 2014, en la que destaca el RIF.

El objetivo del RIF es sustituir a los Repecos para capacitar e incorporar a las personas físicas al régimen general de contribuyentes. El RIF señala, entre otros puntos, que:

- Promueve la formalidad de la economía, ya que, en México, seis de cada diez empleos son informales.
- Quienes decidan regularizarse, inicialmente no pagarán impuestos y sus obligaciones habrán de incrementarse de manera gradual, además tendrán acceso al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), seguro de desempleo y crédito para vivienda.

Algunos de los beneficios ofrecidos por el RIF para combatir la informalidad se difundieron a través de la “Estrategia Crezcamos Juntos” (SHCP, 2014), que consiste en:

- El primer año, los contribuyentes recibirán 100% de descuento en el pago del Impuesto Sobre la Renta (ISR); mismo que irá disminuyendo en 10% cada año.
- En conjunto con otras instituciones (IMSS, Infonavit, Infonacot), se establecerán mecanismos para ofrecer beneficios que permitan tener mejores condiciones a los contribuyentes de este nuevo régimen.

El RIF se puso en marcha en enero de 2014, para diciembre de ese año se habían incorporado 4 309 106 contribuyentes. En diciembre de 2016, el número de contribuyentes inscritos fue de 4 708 228 contribuyentes (SAT, 2016).

A partir de estos datos se observa la incorporación de 399 122 contribuyentes, que se trasladaron del mercado informal a la formalidad. Es importante aclarar que no son nuevas plazas de trabajo, sino trabajos ya existentes que sólo se incorporaron al RIF y al IMSS. Esta cifra pudiera incrementarse si tuviéramos la información del número de trabajadores que estos nuevos contribuyentes tienen e inscribieron ante el IMSS también; sin embargo, estos datos son los que sirvieron para engrosar las cifras difundidas por el gobierno

federal en el Cuarto Informe de Gobierno (2016), en el Apartado México Próspero dice:

La evolución de la *recaudación tributaria* ha sido posible gracias a la Reforma Hacendaria que incluyó, entre otros factores, el nuevo *Régimen de Incorporación Fiscal* y la implementación de la *Estrategia Crezcamos Juntos*, que promueven la formalidad y permiten incrementar la base de contribuyentes.

Del inicio de la administración a julio de 2016, se han creado más de 2 millones de puestos de trabajo registrados en el IMSS. Éste es el mayor aumento de empleos formales para un periodo similar en la historia.

Esto comprueba que la estrategia gubernamental de incrementar la formalidad en el empleo, realmente corresponde a una estrategia para incentivar la recaudación fiscal y aunque ambos aspectos son importantes para la economía, ninguno de los dos ha logrado las metas esperadas.

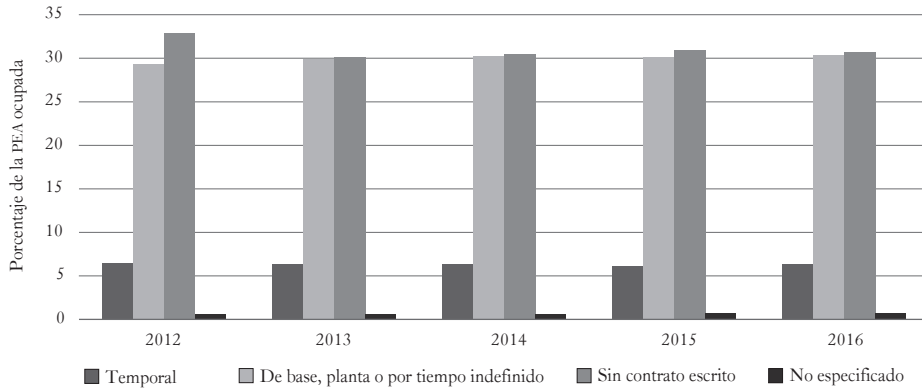
Número de trabajadores con contrato

Durante la gestión de EPN, la firma de contratos no ha mostrado algún cambio estructural. Podemos argumentar que los trabajadores que se insertan en el mercado laboral, se encuentran en una situación de vulnerabilidad, ya que 60% de los trabajadores que son contratados no tienen un contrato escrito sobre el cual puedan defender sus derechos. Es notoria la tendencia estática, tal como se ve en la gráfica 3.

Otro aspecto importante es que, con la Reforma Laboral de 2012, se flexibilizan las formas de contratación, con el objetivo de incrementar la productividad, sin embargo, lo que sucedió es el aumento del número de horas que se trabajan en el país. De acuerdo a Valeria Moy (Albarrán, 2017), México es el país que más horas trabaja (43 horas a la semana en promedio), en comparación a los demás miembros de la OCDE, pero en donde también son menos remuneradas.

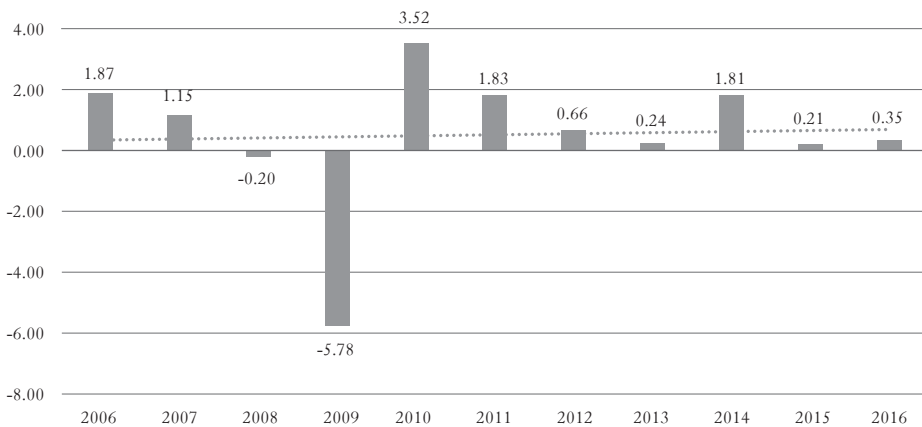
Debido a la baja inversión productiva y a los bajos salarios, tenemos como resultado un ligero incremento en la productividad, como se muestra en la gráfica 4.

GRÁFICA 3
*Tipo de contrato de los trabajadores subordinados y remunerados
 (porcentajes de la PEA ocupada)*



Fuente: elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2012-2016 de Inegi.

GRÁFICA 4
*Productividad laboral con base en la cantidad de horas trabajadas
 (variación porcentual anual)*



Fuente: elaboración propia con datos del Banco de Información Económica de Inegi.

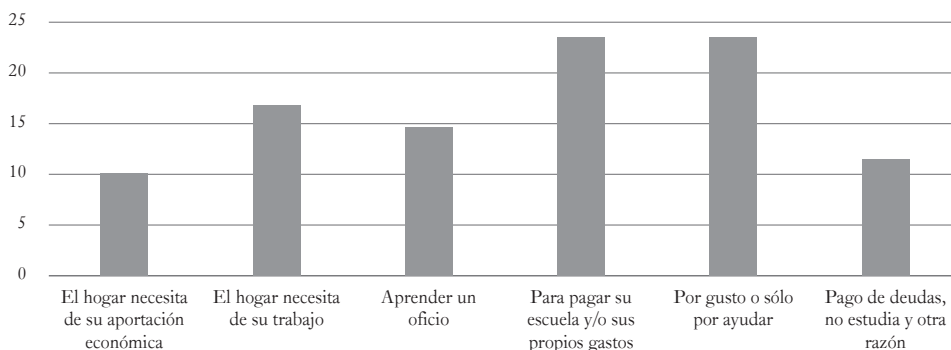
Prevenir y erradicar el trabajo infantil

El 12 de junio del año 2017, se celebró el día internacional contra el trabajo infantil y los datos proporcionados por el Inegi en el Módulo del Trabajo Infantil (MTI), son los siguientes: en 2015 había en el país 2 475 989 niños, niñas y adolescentes de 5 a 17 años que realizaban alguna actividad económica, y 2 217 648 en “ocupaciones no permitidas”, consideradas así porque ponen en riesgo su salud, afectan su desarrollo, o se llevan a cabo por debajo de la edad mínima permitida para trabajar, de acuerdo con las modificaciones a la LFT.

Otro dato que revela la violación de los derechos de este sector de la población es que 915 309 menores no asisten a la escuela por estar trabajando.

A continuación, en la gráfica 5, mostramos que el 60% de los niños que trabajan lo hacen por necesidad o para pagar los gastos de sus estudios.

GRÁFICA 5
Población ocupada entre 5 y 17 años



Fuente: elaboración propia con datos del Módulo de Trabajo Infantil de Inegi.

Esta lamentable situación sobre el trabajo infantil es una manifestación más de la precariedad del empleo y del salario de sus padres.

Conclusión

En el gobierno de Enrique Peña Nieto, se ha demostrado que, pese a las once reformas estructurales, la dinámica del desempeño de la economía del país no

se ha transformado sustancialmente, pues el crecimiento se mantiene en 2%, la deuda crece y la concentración del ingreso aumenta.

Esta idea la refuerza Alicia Bárcena (2016), Secretaría Ejecutiva de la Cepal, cuando señala que las reformas estructurales que se hicieron en México al principio de la administración aún no se reflejan en el bienestar de la población.

Esto queda comprobado porque del año 2003 al 2014, la economía mexicana creció a un promedio anual del 2.6%. Aunque la riqueza alcanzó un crecimiento del 7.9% promedio anual en el mismo período (significa que la riqueza en México se duplicó de 2004 a 2014), la concentración de esa riqueza está en manos del 10% de las familias del país con dos terceras partes de los activos físicos y financieros, en tanto que el 1% de las familias contienen una tercera parte. De igual forma, la repartición de los activos financieros no es equitativa, pues el 80% es propiedad del 10% de la población con mayor riqueza (Bárcena, 2016).

En consecuencia, los argumentos que plantearon Felipe Calderón y Enrique Peña Nieto para apoyar y aprobar la Reforma Laboral no se sostienen, pues lo que realmente plantearon fue la necesidad de flexibilizar el mercado laboral para que se generara más inversión y un aumento en la productividad, aunque en el desarrollo del trabajo mostramos que la informalidad y el bajo desempeño económico son consecuencias de la baja inversión productiva.

Por estas razones, no es casual que con el gobierno de Enrique Peña Nieto no haya crecimiento económico y aumente la precarización del trabajo y de la desigualdad.

Es evidente que el gobierno actual sigue los lineamientos de los organismos internacionales como el BM y la OCDE como consecuencia de la globalización y que nuestra ventaja comparativa es ofrecer mano de obra barata y recursos naturales.

Estas políticas provocan el deterioro de la economía y de las condiciones de trabajo. Es indispensable un cambio en el modelo económico y en la distribución de la riqueza que garantice el respeto a los derechos y asegure una calidad de vida mejor para toda la población.

Bibliografía

- Albarrán, E., (2017). “¿Cómo va la productividad laboral en México?”, *El Economista*, 5 de abril, México.
- Banco Mundial (2001). *Una Agenda Integral de desarrollo para la nueva era*, s.l.: s.n.
- Barcena, A. (2016). *Panorama social de América Latina*, CEPAL, Santiago, Chile.
- Camhaji, E. (2017). “Un obrero muere cada ocho horas por un accidente de trabajo en México”, *El país*, 20 de abril.
- DOF (2012). “Decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones de la Ley Federal del Trabajo” (30 de noviembre) *Diario Oficial de la Federación*, México.
- ____ (2014), “Gaceta Parlamentaria del Congreso de la Unión, 2014”. Gaceta Parlamentaria, *Diario Oficial de la Federación*, México, D.F.
- Escobar, S. (2017). “Reformas a la ley Federal del trabajo: todo el poder a la patronal”, *Mundo Nuestro*, en internet.
- Fondo Monetario Internacional (2012). *Perspectivas de la economía mundial 2012, reanudación del crecimiento, peligros persistentes*, FMI, Washington, D.C.
- González Chávez, G. (2004). “La globalización y el mercado de trabajo en México”, *Problemas del desarrollo*, vol. 35, núm. 138, UNAM, México.
- Gurría, J.A. (2010). “Una reforma laboral: más y mejores empleos para los mexicanos. OCDE, México.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi), (2016). *Encuesta Nacional de la Ocupación y Empleo*, 2do trimestre de 2016, Aguascalientes: s.n.
- ____ (2016). *Banco de Información Económica*, Inegi, Aguascalientes.
- ____ (2016b). *Módulo de Trabajo Infantil 2015*, Inegi, Aguascalientes.
- Instituto para el Desarrollo Industrial y El Crecimiento Económico A.C. (2017). *Sin Inversión no hay crecimiento. La voz de la Industria*, vol. 5, núm. 90, pp. 1-17.
- Martínez, T. (2017). “Con EPN, el crecimiento más bajo en 5 sexenios”. *El Financiero*, 2 de abril, México.
- Organización Internacional del Trabajo (OIT) (2014). *Informality and the quality of employment in G20 Countries*, Ginebra: s.n.
- Ortiz Cruz, E. (2014). *Los falsos caminos al desarrollo*. UAM-Xochimilco, México.
- Presidencia de la República (2018). “El mayor activo para generar empleos es la confianza que México proyecta dentro y fuera del país: Enrique Peña Nieto”, Presidencia de la República, México.
- Romero Tellaache, J.A. (2014). *Grandes problemas. Los límites al crecimiento en México*, El Colegio de México / UNAM, México.

- Ross Bosch, J., (2013). *Algunas tesis equivocadas sobre el estancamiento económico de México*. El Colegio de México / UNAM, México.
- Williamson, J. (2003). “No hay consenso. Reseña sobre el Consenso de Washington y sugerencias sobre los pasos a dar”. *Finanzas y Desarrollo*, vol. 40, núm. 3, pp. 10-13.

Las reformas estructurales como incentivos para la formalización laboral

Teresa Castillo Ortiz
Alejandra Mendoza González
René Rivera-Huerta

Las reformas legislativas planteadas por el Ejecutivo Federal (2012) se presentaron como catalizadoras del crecimiento económico en México. El diseño (o rediseño) de las normas se realizó con la intención de reconfigurar la dinámica del mercado laboral, mediante la eliminación de las rigideces del mercado e incentivando la disminución del sector informal. El objetivo de este trabajo es identificar los cambios introducidos en la legislación mexicana con tres reformas que consideramos inciden de forma significativa en el comportamiento del mercado laboral —la reforma laboral, la hacendaria y la financiera—, describir cómo estas reglas se han implementado y observar, a partir de un análisis estadístico usando la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, el comportamiento de la estructura laboral en México desde el año de su adopción hasta el 2016.

Palabras clave: reformas legislativas, México, formalización laboral.

Introducción

A partir de la década de 1980 los gobiernos en México se han apegado a los más estrictos criterios de disciplina y responsabilidad fiscal para contribuir a determinar un cuadro de estabilidad macroeconómica. Al mismo tiempo, se han promovido tanto la apertura comercial como la desregulación de la actividad económica. En términos de política monetaria se ha primado garantizar la estabilidad de los precios, mientras que en materia laboral el tema central ha sido mantener bajas tasas de desempleo.

Después de la crisis financiera de 2008-2009 y, dadas las repercusiones que ésta tuvo para México, organismos internacionales como la Organización para

la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y la Organización Internacional del Trabajo (OIT) recomendaron estrictamente al gobierno mexicano enfocarse en disminuir el trabajo informal y, en consecuencia, incrementar la oferta de empleo formal. En este sentido, en 2012 surgió un conjunto de propuestas de reformas legislativas en distintas materias que tenían por objetivo generar un círculo virtuoso que propiciara el crecimiento económico.

De esta forma, en el margen del *Pacto por México*¹ se configuró un acuerdo mediante el cual los principales partidos políticos se comprometían a cooperar en el proceso legislativo y lograr el consenso para la aprobación de las iniciativas de reformas legislativas propuestas por el representante del Poder Ejecutivo recién electo, el licenciado Enrique Peña Nieto.

Los compromisos adquiridos en el *Pacto por México* tenían como objetivo solucionar los problemas de crecimiento, mejorar la productividad, incidir en la ampliación de derechos y mejorar la rendición de cuentas. Respecto al primer eje se enunciaron dos reformas, la hacendaria y la financiera, la primera tenía como objetivo incrementar la recaudación de impuestos y, la segunda, ampliar la oferta de crédito.

El punto de cruce de estas reformas se encuentra en el sector informal: se identificó que más de la mitad de la economía tenía el estatus de informal, esto dificulta el seguimiento de las transacciones de las unidades económicas y su fiscalización, teniendo como consecuencia la disminución de los ingresos del gobierno. Era por tanto prioritario para sus necesidades lograr la formalización de esos emprendimientos. Respecto al crédito, se detectó que el acceso a éste estaba restringido y que la ampliación del crédito podría constituirse en un incentivo crucial para que las empresas se formalizaran.

Una tercera reforma alineada al eje de la productividad fue la laboral, sin embargo, ésta se aprobó el 30 de noviembre de 2012, un día antes de que el

¹ Acuerdo político entre el representante del Ejecutivo Federal, recién electo, y los presidentes de las tres fuerzas partidistas más relevantes del país (PAN, PRI y PRD) hecho público el 2 de diciembre de 2012 cuyo objetivo fue “sentar las bases de un nuevo acuerdo político, económico y social para impulsar el crecimiento económico que genere los empleos de calidad que demandan los mexicanos y construir una sociedad de derechos que ponga fin a las prácticas clientelares, ampliando los derechos y las libertades con transversalidad y perspectiva de género, así como materializando los que ya están consagrados en la Constitución para generar bienestar para toda la población, disminuir la pobreza y la desigualdad social” (Pacto por México, 2012:2).

presidente recién electo tomara posesión de su cargo; quien se comprometió a su instrumentación para generar empleos y combatir la informalidad.

Así, el objetivo de este trabajo es plantear los principales elementos que constituyen las reformas: laboral, hacendaria, y financiera, las cuales son de todo el paquete las que, sin duda, en forma más significativa y directa, inciden en el comportamiento del mercado laboral y en particular en el trabajo informal. Como un segundo objetivo, se buscará evidencia, aun cuando sea indirecta, del reflejo de las reformas en la estructura del empleo en México.

Para cumplir sus objetivos, este capítulo se divide en dos apartados principales. En el primero se describen las motivaciones que llevaron a las reformas aquí estudiadas, las modificaciones normativas de cada una de ellas y los efectos esperados; adicionalmente, se identifica cómo estos cambios se tradujeron en acciones o programas específicos dirigidos a reducir las tasas de trabajo informal. En el segundo, usando datos provenientes de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) provenientes del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi) se observará, mediante estadísticas descriptivas cambios en la estructura del empleo entre los años 2013 y 2016. Finalmente, se analizará si y en qué medida estos cambios siguen los objetivos pretendidos por las reformas y se procederá a presentar las conclusiones.

Las reformas legislativas y su instrumentación

Modificaciones legislativas para la reforma laboral

Los cambios en la Ley Federal del Trabajo

Las relaciones laborales en México se encuentran fundamentadas en el artículo 123 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (CPEUM) y su ley reglamentaria es la Ley Federal del Trabajo (LFT). Las modificaciones derivadas de las reformas se dirigen a cinco objetivos: 1. El acceso al mercado laboral y creación de empleos; 2. Transparencia y democracia sindical; 3. Fortalecimiento de las facultades normativas, de vigilancia y sancionadoras de las autoridades del trabajo; 4. La equidad de género, inclusión y no discriminación en las relaciones laborales; y 5. Modernización de la justicia laboral (Cámara de Diputados, 2012).

En este trabajo se presta particular atención a las modificaciones vinculadas al rubro 1 y 4, en razón a que éstas influyen directamente en la oferta y demanda de mano de obra;² además que de acuerdo con los promotores, estas modificaciones se constituyen en incentivos para el empleo formal,³ elementos que se consideraron en el Plan Nacional de Desarrollo del sexenio de Felipe Calderón Hinojosa (PND, 2007-2012).

En el Cuadro 1 se presentan las modificaciones vinculadas con los rubros mencionados. A grandes rasgos podemos señalar que la reforma laboral (RL) se orientó a estipular reglas específicas para regular relaciones laborales que existían en la práctica pero que no estaban regularizadas (obra o tiempo determinado, temporada o indeterminado a prueba o capacitación inicial), se legalizaron mecanismos de contratación más flexibles y, a la par, se impusieron restricciones a los patrones en el uso de éstos.

La normatividad en materia laboral había sido rebasada por las condiciones demográficas, económicas y sociales. La meta final de la RL era propiciar productividad, competitividad y hacer efectivo el trabajo decente. En este sentido la diversificación de las formas de contratación a partir de su incorporación en la LFT consistía en “romper el círculo vicioso en torno a que las personas no tienen empleo porque no están capacitadas y no tienen capacitación porque no cuentan con empleo” (Comisión de Trabajo y Previsión Social, 2012), además de facilitar la incorporación de jóvenes y mujeres, sectores altamente vulnerables en la informalidad laboral.

²Las condiciones del mercado laboral en México se concibieron como críticas debido a las altas tasas de informalidad, el desempleo de jóvenes y mujeres; y la disminución de la calidad de los empleos. Sin embargo, estos problemas no son recientes y en diferentes administraciones se han diseñado políticas orientadas a su solución. En el gobierno de Felipe Calderón Hinojosa (2006-2012) se reconocía la relevancia de lograr “crecimiento sostenido [...] y generar empleos formales” (PND, 2007:81).

³El problema central concebido en el Plan Nacional de Desarrollo (PND) 2007-2012 fue la gran proporción de personas laborando en el sector informal, alrededor de 19.2 millones. Por ello la política dirigida al empleo tendría por objetivo “fomentar esquemas de productividad y competitividad, [...] modernizar las relaciones laborales para hacer de éstas un vehículo eficaz y no un obstáculo para la instalación y permanencia de nuevas industrias y negocios. [...] deben generar las condiciones que faciliten el acceso de la población activa a los mercados laborales” (PND, 2007:105).

CUADRO 1
Modificaciones a la Ley Federal del Trabajo (2012)

Artículo	Resumen	Tema
Art. 2	Se especifica en qué consiste el trabajo digno o decente	Trabajo decente
Art. 15 (Adición de incisos A al D)	Incorporación de la figura de subcontratación. Obligaciones de los contratistas respecto a los trabajadores.	Subcontratación
Art. 25 Párrafo II	Establece que en el contrato escrito debe estipularse el tipo de relación laboral; es decir, si ésta será por obra o tiempo determinado, por temporada, de capacitación inicial o por tiempo indeterminado y, en su caso, si está sujeta a un periodo de prueba.	Especificaciones del contrato escrito
Art. 35	Establece que cualquier tipo de relación laboral puede sujetarse a periodo de prueba o de capacitación inicial.	Sujeto a prueba o a capacitación inicial
Art. 39 39-A, 39-C, 39-E.	Se establecen las prestaciones de las cuales será beneficiario el trabajador durante alguna de las dos figuras (prueba o capacitación). El periodo de Prueba o de Capacitación inicial no puede exceder los tres meses y el periodo es improrrogable.	Duración del periodo de prueba o capacitación inicial
Art. 2, 3 y 56	Garantía de empleo igualitario. En contra de la discriminación y del acoso sexual Las condiciones de trabajo igualitarias sin ningún tipo de discriminación.	Derechos laborales de las mujeres
Adición de 2do. Párrafo Art. 83	Sobre el salario por hora, éste debe acordarse entre el trabajador y el patrón, debe ser remunerado y no exceder la jornada laboral	Pago por hora
Reforma Art. 311	Será considerado como trabajo a domicilio el que se realiza a distancia utilizando tecnologías de la información y la comunicación.	Trabajo a domicilio
Art, 159	Las vacantes provisionales (mayores a 30 días) o las definitivas y los puestos de nueva creación serán otorgadas a los trabajadores con categoría inmediato inferior o por el trabajador con mayores capacidades y conocimientos.	Productividad
Art. 153 Fracciones A a la L y N, Q, S, U y V.	Los patrones deberán garantizar cursos de capacitación y certificación para sus trabajadores. Las escuelas encargadas de la capacitación deberán estar avaladas por la STPS. El objetivo de la capacitación estará orientado al incremento de la productividad de la empresa y a la mejora del nivel educativo del trabajador. En empresas con 50 trabajadores se constituirán Comisiones Mixtas de Capacitación, Adiestramiento y Productividad, encargadas de promover y vigilar los sistemas de capacitación.	Productividad, formación y capacitación de los trabajadores

Fuente: elaboración propia con base en *Decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones de la Ley Federal del Trabajo*, recuperado de http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5280815&fecha=30/11/2012

Respecto a la modificación del artículo 15, en la cual se establecen límites a la subcontratación, se estipula que la contratación debe ser por escrito, no debe abarcar la totalidad de las actividades sustantivas de las empresas y que la beneficiaria de los servicios tendrá la obligación de verificar la solvencia económica del contratista y que ésta cumpla con sus obligaciones en materia de seguridad y salud. En caso del incumplimiento de alguno de los criterios de las fracciones A a la D del artículo 15 de la LFT, el contratante será declarado como patrón para todos los efectos.

En cuanto a las normas de subcontratación y el establecimiento de un contrato por escrito, se dictaminó que es fundamental que la autoridad correspondiente (Subsecretaría del Trabajo) establezca medidas para la vigilancia del cumplimiento de éstas. Las adecuaciones de los artículos 2, 3 y 56 prevén que las mujeres obtengan trabajos que no vayan en contra de su dignidad y pugnan por la eliminación de la discriminación. Como puede observarse, todas estas adecuaciones se orientan a la optimización de los factores de producción de las empresas para promover a diversos niveles (sectorial, estatal, nacional) la competitividad y la sustentabilidad de los mismos para incrementar los ingresos, el bienestar de los trabajadores y distribuir equitativamente sus beneficios, esto establecido en el artículo 153-J, de la Ley Federal del Trabajo.

Instrumentación de la reforma laboral

La política laboral entre 2012 y 2017 se ha centrado fundamentalmente en la implementación de estrategias *pasivas* (Pacheco y De la O, 2014); medidas con las que el gobierno intenta eliminar las barreras de movilidad laboral. Las normas modificadas pretenden formalizar tipos de relaciones laborales antes informales y se apuesta por incrementar la productividad, no obstante, se prevé la disminución de los costos laborales; con esto se intenta que la empresa tenga mayores utilidades, de tal forma que se invierta y genere más empleo.

En lo que respecta a la formalización del empleo, el gobierno federal enunció un *Programa de formalización laboral* en el que intervinieron el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), la Dirección General de Inspección Federal del

Trabajo (DGIFT), dependiente de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social. Las actividades que se desarrollaron fueron la programación de visitas de inspección, en las que la autoridad asistía al centro de trabajo y verificaba si el patrón cumplía con las normas asociadas a la formalidad (STPS, 2013-2015). Para la consecución de esta actividad se diseñó el *protocolo de inspección para formalización del empleo*,⁴ cuyo objetivo es vigilar que los trabajadores cuyos centros de trabajo cuenten con más de 50 empleados sean beneficiarios de las prestaciones de ley y de la seguridad social. Es de mencionar, que este operativo se anunció el 23 de mayo de 2013, no obstante, no ha tenido un carácter permanente, y ha sido llevado de manera intermitente.⁵

Los programas de capacitación para empleos formales se han incrementado, algunos existían previo a 2013, a la par se han destinado acciones específicas para atender a los sectores más vulnerables como lo son los jóvenes y las mujeres para que se empleen de manera formal. El Sistema Nacional del Empleo (SNE) funciona desde 1978 y ha sido una política permanente, promovida por la STPS (Pacheco y De la O, 2014) y su objetivo consiste en crear programas para la vinculación de los trabajadores con el mercado laboral (DOF: 23/12/2016). Tras la reforma y el Programa de Apoyo al Empleo (PAE), que otorga subsidios y capacitación para los jóvenes, busca que éstos se incorporen al empleo formal, los subprogramas son: Bécate, Fomento al Autoempleo, Movilidad laboral y Repatriados trabajando (STPS, 2016). Otra medida que realizó el gobierno federal para incidir en la informalidad consistió en la incorporación de las distintas figuras de contratación (obra o tiempo determinado, temporada o indeterminado a prueba o capacitación inicial) al principal programa de vinculación laboral que es el SNE, sin embargo, no hay que omitir que estas prácticas estaban presentes en la realidad, pero no reguladas, es decir, eran prácticas informales que se formalizaron.

⁴ Disponible en www.gob.mx/stps

⁵ En el portal electrónico del gobierno federal, en una nota de prensa, se enuncia el lanzamiento de dicho programa, no obstante en otra nota periodística se señala la intención del gobierno federal por “relanzar” dicho programa (Gobierno Federal, 2017; *El Universal*, 2016).

Reforma hacendaria

Modificaciones legislativas para concretar la reforma hacendaria

Uno de los problemas que el gobierno mexicano ha presentado históricamente es la baja recaudación fiscal. Este hecho ha sido consuetudinariamente reconocido por organismos internacionales: por ejemplo, el World Bank Group señala que México ocupó el lugar 107 de los 185 países participantes en el informe *Paying Taxes* (World Bank Group, 2013).⁶ Por su parte, la OCDE (2011) señala que en México, entre 1990-2010, la recaudación tributaria (sin incluir los ingresos por pago de hidrocarburos) como porcentaje del PIB se encontraba por debajo del promedio de los países miembro de la OCDE (34%) e incluso del promedio de América Latina (15%), oscilando entre el 10 y 14%. Otro elemento que inquietaba y que se considerada por el gobierno para impulsar la reforma hacendaria (RH) fueron los bajos niveles de gasto público como porcentaje del PIB (18.8%) en comparación con el promedio de los países latinoamericanos y de la OCDE de 27.1% y 46.5% del PIB, respectivamente (Gobierno Federal, 2013). Dados estos resultados, se hacía imperioso implementar una reforma fiscal.

La reforma hacendaria fue considerada en los compromisos 69, 70 y 72 del Pacto por México desde el 2012, se presentó el 8 de septiembre de 2013 y se aprobó el 31 de octubre del mismo año. En palabras de sus promotores, se procuró dotar a la RH de un carácter progresivo en el cobro de impuestos y, al mismo tiempo, mejorar la base tributaria del país para contrarrestar la baja recaudación fiscal y los problemas de aquí derivados.

De esta forma se renovó el sistema de recaudación con el fin de exigir más a los contribuyentes de mayores ingresos: a nivel individual se estableció un “límite global” que reside en deducir como mínimo entre cuatro salarios mínimos anuales y el 10% de los ingresos totales de la persona (Gobierno Federal, 2013). Adicionalmente, se establecieron algunas medidas coercitivas, así, el Código Fiscal

⁶ En este índice se evalúan los impuestos y las contribuciones obligatorias que una empresa mediana debe pagar o retener en un año determinado, así como la carga administrativa en el pago de impuestos y contribuciones; esta medida proporciona pautas a los gobiernos para identificar limitaciones y para que se puedan llevar a la práctica políticas que mejoren la eficiencia en materia fiscal (World Bank Group, 2013).

de la Federación reformó el artículo 69 lo cual permitiría que, a partir del 1 de enero de 2014, se pudieran dar conocer los datos de los tributarios incumplidos, información tal como el nombre, razón social y RFC (SAT, 2016).

Como una parte de la ampliación de la base tributaria se requería también la inclusión del sector informal en la recaudación fiscal. En efecto, en el diagnóstico de la situación de la hacienda pública, se identificó que este problema persiste debido a la limitada capacidad de administración por parte de las empresas, por lo cual, además de la eliminación de algunos impuestos, se procuró simplificar el procedimiento de cobro con la creación del Régimen de Incorporación Fiscal (RIF) que contempló el uso de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) con la finalidad de mejorar la accesibilidad al Sistema de Administración Tributaria (SAT) y de esta forma agilizar las declaraciones fiscales de las personas físicas que realizan actividades empresariales con ingresos de hasta dos millones de pesos.

Por lo tanto, la directriz de los cambios más significativos de la reforma corresponde a la simplificación del pago de impuestos, donde se abrogaron las siguientes leyes: la Ley de Impuesto Empresarial a Tasa Única (IETU) y la Ley de Impuesto a los Depósitos en Efectivo (IDE). Con la eliminación de dichas leyes, se expidió una nueva Ley del Impuesto Sobre la Renta (ISR) el 11 de diciembre de 2013 y cobró vigencia a partir del ejercicio fiscal 2014, cuyo propósito es regular el pago de impuestos de cualquier persona, sea física o moral residente en México o extranjeros, que sean propietarios de un establecimiento, unificando el pago de los tres impuestos (IETU, IDE e ISR), que eran regulados por dichas leyes. Sin embargo, estas no fueron las únicas normatividades modificadas, otras que también implicaron cambios se presentan en el Cuadro 2.

Algunos de los cambios más significativos a los impuestos son los vinculados al consumo (impuesto al valor agregado) y al ingreso (impuesto sobre la renta), en ambos casos la recaudación como porcentaje del PIB se encontraba por debajo de la media de la OCDE, por ISR (11.9%) y por IVA (6.6%) (OCDE; 2012).

La reforma hacendaria y su instrumentación

Con el fin de incrementar la recaudación fiscal, el gobierno decidió simplificar el cobro de impuestos, particularmente a las micro y pequeñas empresas. Por este motivo, se creó el Régimen de Incorporación Fiscal, el cual está diseñado

CUADRO 2

Modificaciones a normatividades por tema a razón de RH 2013

Modificación de impuestos al Consumo y al ingreso (personal y empresarial)		
Fortalecimiento del cobro del Impuesto al Valor Agregado (IVA)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Homologación del pago de impuestos fronterizo de 11 a 16 por ciento. 2. Eliminación de la exención de importaciones temporales (Arts. 24-28 y 30). 3. Publicación de contribuyentes incumplidos. 	<p>Ley del Impuesto al Valor Agregado (LIVA)</p> <p>Código Fiscal de la Federación</p>
Simplificar y fortalecer ISR Empresarial	<ol style="list-style-type: none"> 1. Erogación de LISR y Ley IETU. 2. Eliminación del Régimen de Consolidación Fiscal. 3. Incremento del porcentaje de deducibilidad (del 41% propuesto a 53%), a fin de reducir la carga fiscal de las empresas con respecto a las prestaciones laborales. 	Creación de nueva Ley del Impuesto sobre la Renta (LISR)
Progresividad del ISR Personal	<ol style="list-style-type: none"> 1. Impuesto de 10% a los ingresos de las personas físicas por ganancias de capital en la venta de acciones y distribución de dividendos, se gravan de forma separada a otro tipo de ingresos. 2. Límite global a las deducciones personales que se pueden realizar en un año. 3. Incremento de las tasas marginales de carga fiscal para quienes reciben mayor ingreso. 	
Fomento a la Formalidad		
Régimen de Incorporación Fiscal (RIF)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Eliminación del Régimen de Pequeños Contribuyentes (Repecos) y Régimen Intermedio para personas físicas actividad empresarial. 2. Creación de RIF artículos 111-113 de la LISR. 	
Fomento al federalismo		
<ol style="list-style-type: none"> 1. Modificaciones normativas a Ley de Ingresos de la Federación (LIF) y Ley de Coordinación Fiscal (LCF) 		
Fomento de la transparencia y del uso eficiente de recursos		
<ol style="list-style-type: none"> 1. Fortalecimiento del presupuesto basado en resultados 2. Optimización de los recursos de la Administración Pública Federal y mejora de la gestión 		

Fuente: elaboración propia con base en reformas.gob.mx.

para las personas físicas que realizan actividades empresariales y que obtengan ingresos que, en su conjunto,⁷ no excedan de 2 millones de pesos.

El RIF, en la búsqueda de incentivar el pago, puso en práctica un sistema de cobro gradual con el propósito de permitir a los empresarios consolidar sus empresas; de esta forma, el primer año el contribuyente no pagaría nada y, de manera progresiva, este cobro se incrementaría hasta que, al finalizar un periodo de diez años, se pagaría la totalidad del impuesto: en ese momento, el empresario se incorporaría al Régimen General.

Este régimen de incorporación, además cuenta con herramientas que facilitan⁸ la declaración de impuestos a través de medios electrónicos: este es el caso de la plataforma digital *Mis Cuentas* en la que se pueden realizar procedimientos como: emisión de facturas, registro de ingresos y gastos, presentación de declaraciones. Además de lo anterior, esta plataforma *obliga* a los usuarios a expedir y solicitar facturas oficiales a aquellos con quienes interactúa en términos de negocios, pues requiere el número de emisión expedido por el SAT, de esta forma asegura que la interacción de negocios se realice sólo entre empresarios formales y genera la incorporación de más tributarios.

La declaración de impuestos mediante el RIF también posibilita que los empresarios se registren al Régimen de Incorporación a la Seguridad Social (RISS), establecido mediante decreto en abril de 2014 e implementado en julio del mismo año, con éste se pretendía que los dueños y trabajadores de las micro y pequeñas empresas incorporadas al RIF se integren al servicio de Salud del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), por medio de este régimen se subsidia a los patrones y trabajadores para el pago de las cuotas del IMSS, donde en los primeros dos años el descuento será del 50% y cada par de años el descuento descenderá 10%, en el décimo año el pago de las obligaciones será completo. Adicionalmente, esto permite acceder a créditos hipotecarios para vivienda del Instituto Nacional para el Fomento de la Vivienda de los

⁷ Es decir, el conjunto de ingresos percibidos por salarios, asimilados a salarios, arrendamiento o por intereses.

⁸ El hecho que el RIF facilite la declaración de impuestos es discutible. En realidad, el RIF sustituye al Repecos en cuyo régimen los micro y pequeños empresarios no tenían obligación de emitir factura, solamente notas de venta y en el cual se pagaba una cuota fija de impuestos, un sistema bastante más sencillo que el actual (Rivera *et al.*, 2016).

Trabajadores (Infonavit) y créditos al consumo del Instituto del Fondo Nacional para el Consumo de los Trabajadores (Infonacot).

El RIF instauró alicientes adicionales dirigidos a mejorar su capacidad productiva a partir de la posibilidad de acceder al crédito y la capacitación. Es conveniente decir que la programación de estos incentivos no habría sido posible sin el apoyo de la reforma financiera y en la ampliación del papel de la banca de desarrollo como promotora del crédito productivo y de financiamientos del recién creado Instituto Nacional del Emprendedor (Inadem).

Reforma financiera

Modificaciones legislativas para la reforma financiera

La reforma financiera se promovió por el Ejecutivo federal el 8 de mayo de 2013, se aprobó el 10 de septiembre por la Cámara de Diputados y el 23 de noviembre de 2013 por el Senado, finalmente se promulgó el decreto el 9 de enero de 2014. La reforma financiera, al igual que la hacendaria, se sustentó en algunos de los compromisos del Pacto por México (numerales 62 y 63). El eje rector de esta reforma fue articular un círculo virtuoso por medio de un sistema financiero flexible que permitiría ampliar la oferta de crédito y que éste beneficiara el desarrollo económico.

Los objetivos estratégicos de la reforma fueron: 1) Incrementar la competencia en el sector financiero, 2) fomentar el crédito a partir de la banca de desarrollo, 3) ampliar el crédito por medio de las instituciones financieras privadas, 4) mantener un sistema financiero sólido y prudente y 5) hacer más eficaces a las instituciones financieras y el actuar de las autoridades en la materia. (DOF, 10 de enero de 2014). Cada uno de estos objetivos significó, la modificación de 34 ordenamientos jurídicos en conjunto. De acuerdo con los resultados del diagnóstico sobre la situación financiera del país, el 73% de los créditos que se otorgaba a las micro y pequeñas empresas eran otorgados por cinco instituciones financieras, lo cual implicaba un acceso limitado, baja cobertura y una reducida oferta de crédito.

Para generar mayor competencia se modificó la Ley de Mercado de Valores, se dotó de mayores capacidades a la Comisión Nacional para la Defensa

de los Usuarios de las Instituciones Financieras (Condusef) y el mejoramiento de las tasas de interés. En este mismo sentido de preocupación por atender al crecimiento del país, se estableció un nuevo ordenamiento jurídico para la banca de desarrollo, el objetivo fue garantizar la estabilidad de la banca para poder instrumentar políticas para la creación de empleos e inversiones, la banca de desarrollo es fundamental debido a que su creación se constriñe a financiar las actividades de alto riesgo o que son de poco interés para la banca privada.

En el marco de la reforma financiera también se anunció la creación del Instituto Nacional del Emprendedor (Inadem), se fundó 14 de enero de 2013, se creó por medio de la Secretaría de Economía y este instituto formó parte de los “compromisos de campaña”, el objetivo de dicho órgano es:

[...] instrumentar, ejecutar y coordinar la política nacional de apoyo incluyente a emprendedores y a las micro, pequeñas y medianas empresas, impulsando su innovación, competitividad y proyección en los mercados nacional e internacional para aumentar su contribución al desarrollo económico y bienestar social, así como coadyuvar al desarrollo de políticas que fomenten la cultura y productividad empresarial (Artículo 57 bis. Reglamento Interior de la Secretaría de Economía).

Instrumentación de la reforma desde la banca de desarrollo

La banca de desarrollo está conformada por nueve instituciones y cada una de éstas atiende actividades y sectores específicos de la economía, en el siguiente cuadro se señala la institución, su objetivo y sus programas vigentes.

Respecto al financiamiento de las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes), la principal labor la ha realizado Nacional Financiera (Nafin), con sus distintos programas de crédito y garantías canalizó 556 489 millones de pesos, 55.5% correspondió a créditos de segundo piso, 44.1% a garantías y 4.4% a primer piso y sector. Se benefició a un total de 170 816 empresas, 99.8% de los beneficiados fueron micro, pequeñas y medianas empresas.

A esta labor se ha sumado el Inadem, con la implementación de una Red de Apoyo al Emprendedor a través del nuevo Sistema Emprendedor, una plataforma digital diseñada para facilitar el proceso de inscripción a las diferentes convocatorias ofrecidas por el Fondo Nacional Emprendedor. El Inadem ofrece

CUADRO 3
Instituciones de la banca de desarrollo 2017

Institución	Objetivo	Programas
Financiera Nacional de Desarrollo Agropecuario, Rural, Forestal y Pesquero (FND)	Incrementar el financiamiento para cualquier actividad que se desempeñe en poblaciones rurales y mejorar la calidad de vida de sus habitantes	<ul style="list-style-type: none"> • Crédito simple • Programa de financiamiento para el desarrollo de la infraestructura en el medio rural.
Banco del Ahorro Nacional y Servicios financieros, S.N.C (Bansefi)	Promover el ahorro, la educación financiera, así como instrumentos y servicios financieros entre personas con acceso limitado.	<ul style="list-style-type: none"> • Programa de asistencia técnica especializada enfocado a la inclusión financiera, sostenible e integral, basada en el ahorro y orientada a la población con escaso acceso a servicios financieros en México
Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. (Bancomext)	Contribuir a desarrollar y generar empleo, por medio, del financiamiento al comercio exterior mexicano.	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Crédito. Financiamiento a necesidades superiores</i> • <i>Elearning.</i> Cursos en línea para apoyar a las pequeñas y medianas empresas exportadoras e importadoras para su fortalecimiento financiero.
Banco Nacional de Obras (Banobras)	Creación de infraestructura con alta rentabilidad social.	<i>Financiamiento a estados, municipios y organismos públicos descentralizados. Fondo Nacional de Infraestructura Fonadín.</i>
Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y Armada, S.N.C	Proporciona servicios a los miembros del ejército, fuerza aérea y armada de México y público en general.	<i>Servicios financieros</i> <i>Servicios fiduciarios</i>
Nacional Financiera, S.N.C. (Nafin)	Facilitar el acceso a las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes), emprendedores y proyectos de inversión y otros servicios que impulsen la innovación, se mejore la productividad, la competitividad	<i>Crédito joven</i> <i>Apoyo a mujeres empresarias</i> <i>Servicios de capacitación y asistencia técnica.</i>
Sociedad Hipotecaria Federal, S.N.C. Fondo de Operaciones y Financiamiento Bancario a la Vivienda (SHF)	Impulsa el desarrollo de los mercados en materia de vivienda a partir de garantías o diversos instrumentos financieros destinados a la construcción, adquisición y mejora de la vivienda.	<i>Esquemas de garantía para la construcción de viviendas.</i>

CUADRO 3 (continúa)
Instituciones de la banca de desarrollo 2017

Institución	Objetivo	Programas
Fondo de Capitalización e Inversión del Sector Rural (Focir)	Apoya y complementa la capacidad económica de los productores rurales y de sus organizaciones económicas, para fomentar el desarrollo y consolidación de empresas rurales y agroindustriales.	<i>Productividad agroalimentaria</i> <i>Componente alto impacto.</i>
Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA)	Otorga crédito, garantías, capacitación y asistencia técnica a los sectores agropecuario, rural y pesquero de México.	<i>Programa de apoyos a los sectores</i> <i>pesquero y rural</i> <i>Centros de desarrollo tecnológicos</i>

Fuente: elaboración propia con base en portales web de cada institución.

financiamiento mediante programas como *Programa crédito joven* dirigido a mexicanos de 18 a 35 años el cual pretende alentar la inclusión financiera de los jóvenes a tasas preferenciales y cuatro modalidades distintas, este programa está respaldado por la reforma financiera. Y el programa *Emprendedores a la banca comercial* que procura incentivar el otorgamiento de créditos por parte de la banca comercial a los emprendedores que manifiesten aptitud técnica, comercial y financiera en sus proyectos, principalmente aquellos que se encuentran en alguna de las incubadoras de la Red del Inadem. Además, el Instituto organiza la Semana Nacional del Emprendedor, un evento ideado tanto para los emprendedores como para los empresarios en donde se ofrecen conferencias, talleres y foros. El Inadem converge algunas de las estrategias que se diseñaron en la reforma hacendaria, particularmente con el conjunto de incentivos que se crearon, tales como tasas preferenciales de interés y mayores plazos para pagar los créditos.

El Inadem se creó con la finalidad de funcionar no sólo con los preceptos establecidos en la reforma financiera, sino que además busca coordinarse con los objetivos de la reforma laboral y la hacendaria; así, por un lado, favorece la creación de empleo financiando a jóvenes, mujeres, a los trabajadores rurales y a los microempresarios, sectores todos que tradicionalmente han contado con limitadas opciones de crédito. Por otro, se alinea a la reforma hacendaria, res-

tringiendo el acceso a cualquier financiamiento ya que las personas deben estar registradas en Hacienda con lo cual se busca incidir en la disminución de las tasas de informalidad y el aumento en la recaudación.

Así, la RF ha abierto una gran oferta de créditos que se orienta a sectores de la economía más desfavorecidos, no obstante, estos créditos no están exentos de barreras de entrada. *a)* Los emprendedores para acceder a estos beneficios deben registrarse en Hacienda. *b)* Tanto los programas de la banca de desarrollo como los de Inadem han incrementado de manera profunda el uso de tecnologías de la comunicación, mismas que no son fácilmente accesibles a los empresarios más marginados.

Cambios en la estructura de la población ocupada a cuatro años de las reformas (2012 y 2016)

A más de cuatro años de las reformas laborales ¿cuáles son los resultados de las reformas bajo estudio?, ¿han conseguido el objetivo que se han propuesto?, de acuerdo con la STPS 2016 la respuesta es positiva, pero ¿en qué medida es correcta esta afirmación?

Es necesario advertir que no es posible encontrar una respuesta exacta a las preguntas arriba planteadas por al menos dos razones: primero, porque la brevedad de la serie temporal desde su implementación no permite calcular de forma precisa el efecto a largo plazo de las reformas y, segundo, porque la carencia de controles adecuados para las variables inobservables no permite una estimación *insesgada* de dichos efectos. Así, el análisis aquí presentado debe entenderse necesariamente sólo como una primera aproximación al estudio de los efectos de las reformas en diversos indicadores de la situación de la población ocupada en México.

Metodología

Este análisis se basa en el estudio de estadísticos descriptivos que permitan observar los cambios en la estructura (participación) de diversas categorías y subcategorías de empleo que componen a la población ocupada en dos puntos

en el tiempo. Se pondrá particular atención en aquellas categorías que ayuden a distinguir entre los empleos formales e informales. Se revisarán, de igual manera, los índices que aproximen a la calidad del empleo, en especial, los ingresos mensuales, horas trabajadas por semana y la proporción de trabajadores que reciben otro tipo de prestaciones aparte de la seguridad social.

Los datos usados para realizar el análisis fueron obtenidos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) que es el principal instrumento de captación de información estadística sobre la ocupación y el empleo en México. Los años de estudio seleccionados son, primeramente, el de 2012, debido a que fue el año en el cual se decretaron las reformas y, el segundo, es 2016, considerando que, al momento de iniciar este trabajo se arguyó que permitía el periodo de mayor longitud de estudio con respecto al año de implementación. Con el fin de evitar posibles efectos estacionales los datos corresponden al primer trimestre de cada año.

Siguiendo la metodología proporcionada por el Inegi se descartaron los individuos mayores de 98 años y menores de 15, y se consideran sólo las observaciones que la ENOE etiqueta como entrevista completa, a las que identifica como residentes habituales de las viviendas seleccionadas. Es también importante mencionar que para el análisis realizado sólo se considera a la población ocupada. Una vez realizadas todas estas acotaciones, la muestra proporcionada por el Inegi para 2012 se reduce a un total de 165 535 observaciones y para el 2016 de 166 740. Sin embargo, el cálculo de la estructura final y de los otros estadísticos descriptivos requiere los valores expandidos para lo cual se usó del factor de expansión proporcionado en la misma base. Una vez expandido, los resultados muestran que la población ocupada para 2012 estaba constituida por 48 999 404 trabajadores, mientras que para 2016 era de 50 778 629.

Con el objeto de capturar las diferencias en la estructura de la población ocupada, con lo que respecta a la dicotomía empleo formal y empleo en la economía informal, primeramente, se clasificó la información para ambos años en las siguientes categorías y subcategorías:⁹

⁹ Estas definiciones están tomadas del Inegi (2014:18). Información adicional sobre la ENOE, el factor de expansión, las categorías de empleo usadas en la clasificación y el tipo de informalidad aquí manejadas puede encontrarse en Rivera-Huerta y Sánchez (2018) capítulo 1, en este mismo libro.

Trabajador independiente: es aquél que no tiene un jefe o superior que le supervise o a quien tenga que rendirle cuentas en la ejecución de su actividad, misma que realiza por propia iniciativa y bajo su responsabilidad.

- **Empleador:** es todo aquel que utiliza de manera regular al menos un trabajador remunerado en la conducción de su negocio. En forma opcional, puede recurrir a apoyo complementario sin acuerdo de remuneración monetaria. Esta categoría se subdivide a su vez en empleadores en la economía formal y empleadores en la economía informal; estos últimos específicamente en el sector informal
- **Cuenta propia:** es todo aquel que en la realización de su actividad no emplea trabajadores a sueldo o bajo alguna otra forma de retribución monetaria. Sin embargo, puede usar apoyo laboral no remunerado. Esta categoría se subdivide a su vez en trabajadores por cuenta propia en la economía formal, trabajadores por cuenta propia en el sector informal y trabajadores por cuenta propia en otras actividades informales (trabajo doméstico remunerado y trabajadores agropecuarios de subsistencia).

Trabajador dependiente: es quien sí tiene un jefe o superior que le supervise o a quien debe rendirle cuentas en la ejecución de su actividad.

- **Trabajador subordinado remunerado:** es todo aquel que percibe una remuneración acordada por la prestación de sus servicios laborales. En este caso se subdivide en las siguientes subcategorías: trabajadores remunerados en la economía formal, trabajadores remunerados informales en la economía formal, trabajadores subordinados en el sector informal y trabajadores subordinados remunerados en otras actividades informales (trabajo doméstico remunerado y trabajadores agropecuarios de subsistencia).
- **Trabajador sin pago:** es aquel que presta servicios laborales sin un acuerdo de remuneración monetaria. Los trabajadores sin pago por definición no pueden trabajar en la economía formal. Por tanto, en este análisis, esta subcategoría se subdivide en trabajadores sin pago informales en la economía formal, trabajadores sin pago en el sector informal y trabajadores sin pago en otras modalidades informales.

Estas categorías se estructuran en el Cuadro 4 con el fin de indicar la participación de los empleos informales en el total de la población ocupada.

Resultados

Respecto a la estructura de la población ocupada 2012 y 2016

En el Cuadro 4 se registra que en el primer trimestre del 2016 hubo un incremento neto de más de tres millones de empleos respecto a los registrados por Inegi en el 2012; esto es, 763 091 puestos de trabajo nuevo por año, de éstos, aproximadamente 75% corresponden a puestos de trabajo en el sector formal.

Se observa adicionalmente que la subcategoría de trabajadores subordinados remunerados manifestó un desempeño extremadamente positivo; esto es particularmente cierto para aquellos clasificados como formales el cual, en el lapso estudiado, registró un crecimiento de casi 2 millones de observaciones, lo que representa casi 65% de los nuevos puestos de trabajo, implicando una tasa de crecimiento de más del 10%. Cabe indicar que esta dinámica observada de los empleos dependientes no se restringe a la modalidad formal: también el segmento de empleados informales en el sector formal y el de otras modalidades de informalidad incrementaron a tasas aproximadamente del 7% y 12% respectivamente. Aun cuando los subordinados con pago en el sector informal también aumentaron en forma neta, este incremento fue muy pequeño, prácticamente nulo si se le compara con las otras subcategorías estudiadas. Como resultado del comportamiento apenas descrito, la contribución porcentual de los trabajadores dependientes formales en el sector formal aumentó 1.84 puntos porcentuales en el total de la población ocupada, los informales en el sector formal lo hicieron en 0.27% y aquellos clasificados como otras modalidades de informalidad en 0.31%. Por otro lado, la participación de la subcategoría de trabajadores dependientes en el sector informal disminuyó en 0.43 puntos porcentuales.

Por otra parte, la dinámica de la categoría de trabajadores independientes, es decir, aquellas actividades que implican algún tipo de desarrollo empresarial (incluye a los trabajadores por cuenta propia) dista, en su mayoría, de ser tan positiva como el caso de los trabajadores dependientes remunerados. Las subcategorías formadas por empleadores formales, trabajadores por cuenta propia en el sector formal y en otras actividades informales aumentaron en forma neta, pero en todos estos casos este crecimiento fue mínimo. Más aún, en el caso de empleadores informales éstos se redujeron en 52 602 observaciones. El comportamiento apenas descrito ha tenido como consecuencia una reducción

CUADRO 4
Estructura de las categorías de empleo formal-informal

Subcategorías	2012	2012	2016	2016		
	Frecuencia	Participación %	Frecuencia	Participación %	Diferencia (observaciones)	Tasa de crecimiento
Trabajadores subordinados formales	16 632 685.00	34.85	18 631 836.00	36.69	1 999 151.00	10.73
Trabajadores informales en el sector formal	8 541 642.00	17.90	9 226 283.00	18.17	684 641.00	7.42
Trabajadores informales en el sector informal	4 487 824.00	9.40	4 554 620.00	8.97	66 796.00	1.47
Trabajadores subordinados (otros)	2 053 705.00	4.30	2 343 669.00	4.62	289 964.00	12.37
Empleadores Formal	1 359 805.00	2.85	1 365 686.00	2.69	5 881.00	0.43
Empleadores Informal	919 882.00	1.93	867 280.00	1.71	-52 602.00	-6.07
Trabajadores por cuenta propia Formal	1 361 097.00	2.85	1 653 810.00	3.26	292 713.00	17.70
Trabajadores por cuenta propia Informal	7 188 893.00	15.06	7 341 827.00	14.46	152 934.00	2.08
Trabajadores por cuenta propia (otros)	2 388 210.00	5.00	2 393 935.00	4.71	5 725.00	0.24
Trabajadores (sin pago) informales en el sector formal	997 991.00	2.09	760 850.00	1.50	-237 141.00	-31.17
Trabajadores (sin pago) informales en el sector informal	1 138 485.00	2.39	982 138.00	1.93	-156 347.00	-15.92
Trabajadores sin pago (otros)	656 046.00	1.37	656 695.00	1.29	649.00	0.10
Total	47 726 265.00	100.00	50 778 629.00	100.00	3 052 364.00	6.01

Fuente: elaboración propia con base en la ENOE, primer trimestre 2012 y 2016 (STATA).

en la participación porcentual de todas las categorías de empresarios apenas mencionadas (véase Cuadro 5). Sin embargo, en forma peculiar y manifestando una trayectoria claramente diferente a las otras categorías de empresarios, los trabajadores por cuenta propia formal han incrementado a una tasa de casi el 18% (tres veces el crecimiento de la población ocupado en promedio).

Finalmente, en lo que respecta a los trabajadores sin pago (necesariamente informales) en todos los casos el incremento neto fue negativo o muy pequeño implicando una reducción en su participación en la población ocupada.

Resultados sobre algunos indicadores sobre la calidad del empleo

Una vez observados los cambios en la estructura del empleo es interesante entender si éstos han ido también acompañados de cambios en la calidad de los mismos en algunas de las categorías de empleo.

Primeramente, dado las altas tasas de crecimiento reportadas para el segmento de asalariados en el sector formal, se decidió prestar atención a la contribución del tipo de contrato en esta modalidad de trabajadores. Los datos (Cuadro 5) indican que la tasa de crecimiento del contrato de tipo temporal creció significativamente hasta el 22%. No obstante, cabe indicar que la participación de este tipo de contratos sigue siendo minoritario en esta categoría (13.02%) y la mayor parte de los contratos en el sector formal sigue siendo de base o a tiempo indefinido.

El Cuadro 5 muestra la media de los ingresos mensuales a precios corrientes y constantes para cuatro de las subcategorías de empleo: remunerados formales, remunerados informales en el sector formal, remunerados informales en el sector informal y trabajadores por cuenta propia informal. Considerando los precios corrientes las cuatro subcategorías de empleos señaladas reportan un incremento. No obstante, una vez deflactadas, dicho incremento desaparece y se observa, de hecho, un decremento. Por tanto, en el periodo estudiado, todas estas clasificaciones de empleo han perdido poder adquisitivo, siendo los trabajadores por cuenta propia informales quienes lo han resentido en mayor medida (-5.9%) y en segundo lugar los trabajadores asalariados en el sector formal (-2.25%). Quienes reportan una menor pérdida de su poder adquisitivo son los trabajadores asalariados en el sector informal.

CUADRO 5
Tipo de contrato 2012 y 2016

	2012	2012	2016	2016			
Tipo de contrato	Frecuencia	Participación %	Frecuencia	Participación %	Diferencia neta	Tasa de crecimiento	Diferencia %
Temporal	1 980 717.00	11.91	2 426 870.00	13.03	446 153.00	22.52	1.12
Base, planta o por tiempo indefinido	12 823 144.00	77.10	14 233 070.00	76.39	1 409 926.00	11.00	-0.70
De tipo no especificado	52 297.00	0.31	70 702.00	0.38	18 405.00	35.19	0.07
Sin contrato escrito	1 615 873.00	9.72	1 725 563.00	9.26	109 690.00	6.79	-0.45
No especificado	160 654.00	0.97	175 631.00	0.94	14 977.00	9.32	-0.02
Total	16 632 685.00	100.00	18 631 836.00	100.00	1 999 151.00	12.02	0.00

Fuente: elaboración propia con base en ENOE, primer trimestre 2012 y 2016 (STATA).

Otras variables que pueden dar un referente sobre la calidad del empleo por subcategorías son la media de horas trabajadas y/o el porcentaje de trabajadores que reciben otras prestaciones aparte de la seguridad social: en estos casos se observa que ambas variables permanecen prácticamente sin cambios o mejoran levemente (Cuadro 6).

Análisis

Los cambios en la estructura de la población ocupada reportada en las secciones previas han sido, cuando menos, atípicos. En esta sección, con los datos apenas mostrados, se plantearán explicaciones hipotéticas cuya corroboración requerirá trabajo adicional futuro.

La evidencia muestra un alto crecimiento (tanto neto como en la participación porcentual) de los trabajadores dependientes en el sector formal. Con la información hasta ahora disponible resulta difícil identificar cuántos de estos puestos formales son nuevos y cuántos corresponden a transiciones provenientes de otras categorías de empleo, sin embargo, en cualquier caso, la apertura de nuevos

CUADRO 6
Calidad del empleo

	Asalariados en la economía formal		Asalariados informales en la economía formal		Trabajadores asalariados en el sector informal		Trabajadores por cuenta propia	
	2012	2016	2012	2016	2012	2016	2012	2016
Media de ingreso mensual (pesos precios corrientes)	6 690.37	7 471.11	3 787.57	4 249.92	3 635.63	4 134.24	3 582.44	3 850.45
Media de ingreso mensual (pesos precios constantes)	6 238.34	6 098.11	3 531.67	3 468.90	3 389.99	3 374.47	3 340.40	3 142.84
Tasa crecimiento del ingreso mensual (precios constantes)		-2.25		-1.78		-0.46		-5.91
Media de número de horas trabajadas por semana	46.12	45.94	43.25	43.35	45.51	44.88	37.58	36.08
Otras prestaciones %	96.56	97.01	29.51	29.82	12.06	10.91	NA	NA

Fuente: elaboración propia con base en ENOE, primer trimestre 2012 y 2016 (STATA).

puestos formales resulta en un elemento positivo para el bienestar general de los trabajadores puesto que implica, por definición, una mayor proporción de trabajadores con seguridad social. No obstante, los datos indican que el incremento en la participación de esta subcategoría en la población ocupada ha ido acompañado por un decremento en su calidad al observarse una reducción de los ingresos reales y un aumento en la participación de los contratos temporales *vis a vis* de los contratos fijos o a tiempo indeterminado.

Adicionalmente, resulta interesante observar que, prácticamente todas las subcategorías de empleados dependientes remunerados (incluyendo al de los trabajadores dependientes informales en el sector formal), tuvieron un crecimiento neto. Este resultado llama la atención, particularmente porque el crecimiento económico (PIB) ha sido magro y hubo una reducción generalizada de todas las categorías estudiadas, algo que no parece concordar con un aumento tan alto del empleo remunerado como el aquí reportado.

Quizá este resultado puede ser parcialmente explicado por el comportamiento de la categoría trabajadores independientes (empleadores y trabajadores por cuenta propia). En efecto, después de la implementación de las reformas, la participación, según la Secretaría de Hacienda, de los empresarios formales aumentó, implicando un incremento en el número de sus contribuyentes. Sin embargo, la aportación al empleo de esta subcategoría ha sido mucho menos positiva si se compara con la de los trabajadores dependientes remunerados: en éstas se observan tasas de crecimiento neto que son muy pequeñas, o incluso fuertemente negativas. Este resultado podría indicar que, en el lapso estudiado, las reformas no han impactado positivamente a los empresarios, especialmente los de pequeño tamaño.

De esta forma, una posible hipótesis es que, bajo la presión que representan los incentivos (tanto positivos y negativos) de las reformas para ingresar a la formalidad, los empresarios, en particular los más pequeños, hayan decidido transitar a categorías de empleo subordinado remunerado o se registraran como formales. Sin embargo, estos últimos, con el fin de ahorrar el gasto que representa la seguridad social de sus trabajadores probablemente han decidido no registrarlos, migrando directamente a la categoría de trabajadores por cuenta propia formales y sus subordinados a trabajadores remunerados informales en el sector formal. Así, la reducción de la participación de los empleadores informales, el escaso crecimiento de los empleadores formales y aquellos denominados por cuenta propia informales al igual que el importante aumento neto de asalariados informales y trabajadores por cuenta propia en el sector formal y de trabajadores por cuenta propia en el sector formal quedarían parcialmente explicados.

Conclusiones

El objetivo principal de las reformas –mismas cuya implementación fue fuertemente sugerida por la OCDE– ha sido, desde su concepción, aumentar la productividad y, por ende, el crecimiento económico de México. Y dentro de este cúmulo de transformaciones, especial esfuerzo se ha puesto (al menos nominalmente) en mejorar las condiciones laborales de los trabajadores y en reducir la participación de la informalidad en el total de la población ocupada

a partir de modificaciones legislativas en ámbitos laborales, hacendarios y financieros.

El espíritu de las reformas apenas mencionadas podría resumirse en un esfuerzo por concentrar los factores de producción tanto en las empresas como en las actividades consideradas más eficientes e impulsar su productividad, con el fin de que, al aumentar sus ganancias, éstas se reinviertan aumentando en el empleo formal y convirtiéndose en el motor del desarrollo y el empleo en México. Al mismo tiempo se busca brindar protección laboral a los trabajadores formales a los cuales se les procuraría capacitar. Esta estrategia recuerda, de alguna forma, a la propuesta planteada por Arthur Lewis en su famoso artículo *Economic Development with Unlimited Supplies of Labour* (Lewis, 1954).

Los datos indican que del 2012 al 2017 los objetivos de la agenda se han cumplido, al menos parcialmente; de esta forma, se crearon aproximadamente tres millones de empleos, de los cuales 64% corresponde a trabajadores subordinados asalariados formales. En cuanto a las empresas, de acuerdo con la Secretaría de Hacienda, se reporta un crecimiento importante en el número de registros de contribuyentes fiscales implicando un aumento proporcional de la formalidad.

No obstante, estos resultados deben matizarse: la participación del empleo asalariado informal dentro de empresas o instituciones formales también ha aumentado, de la misma forma que lo hizo el tipo de contratos temporales comparados a los de base o de tiempo indeterminado. Adicionalmente, en el periodo estudiado, se observa un decrecimiento en los ingresos reales promedio de los trabajadores mexicanos.

En lo que respecta a la participación en el empleo de la categoría de trabajadores independientes, ésta presenta un estancamiento —o incluso una reducción— tanto en las subcategorías de los empleadores formales como la de los informales. En cambio, se observa un aumento de los trabajadores por cuenta propia, mayor en aquellos que ostentan un estatus de formalidad con respecto a los informales implicando, posiblemente, que las reformas tienen un efecto negativo en el desempeño de las empresas, obligándolas a reducir el tamaño de sus emprendimientos. Todo lo aquí planteado, sin embargo, parece totalmente compatible con los objetivos de la estrategia originalmente propuesta por el gobierno federal.

En resumen, los datos parecen mostrar que las reformas han generado un contexto que beneficia la creación del empleo asalariado mientras que castiga al

empresariado, en particular al de tamaño pequeño. Este proceso ha ido acompañado de una reducción de los ingresos reales de los trabajadores, de una mayor concentración de la riqueza y de un bajo crecimiento económico.

Teniendo en cuenta el breve espacio de tiempo desde la implementación de las reformas estructurales es difícil concluir cuáles serán sus resultados definitivos en el mercado laboral, además de que faltan datos para realizar un análisis estadístico robusto que garantice establecer una relación de causalidad entre las reformas y los indicadores de ocupación observados, así como una medición estricta del efecto de las mismas; sin embargo, a cuatro años de la implementación de las reformas, los resultados son lo suficientemente sombríos como para arrojar dudas sobre las perspectivas futuras.

Bibliografía

- Inegi (2014). *La informalidad laboral. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo. Marco conceptual y metodológico*, Agusacalientes, en internet: www.inegi.org.mx
- Pacheco, M. y De la O, E., (2014). “La urgencia de una política integral de empleo en México (2000-2013)”, en S. Giorguli y V. Ugalde (edits). *Gobierno, territorio y población: las políticas públicas en la mira*. Colegio de México, México, pp. 373-430.
- Rivera-Huerta, R., López, N., y Mendoza, A. (2016). “Políticas de apoyo a la productividad de la microempresa informal ¿dónde está México?” en *Problemas del desarrollo*, núm. 47, vol. 184, pp. 87-109.

Recursos Electrónicos

- Pacto por México* (2013), Disponible en: <http://pactopormexico.org/PACTO-POR-MEXICO-25.pdf>. Recuperado 07 de septiembre de 2017.
- Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión (2012). DECRETO por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones de la Ley Federal del Trabajo. (Proceso Legislativo) Recuperado de: http://www.diputados.gob.mx/sedia/biblio/prog_leg/005_DOF_30nov12.pdf, Recuperado 16 de Enero de 2017
- STPS, (2013-2015), Programas de Inspección Laboral, Disponibles en: <https://www.gob.mx/stps/acciones-y-programas/programa-de-inspeccion-2017>, Recuperado 16 de enero de 2017.

- STPS, 2016, Informe de Labores de la STPS, Disponible en: <http://www.gob.mx/stps/documentos/4to-informe-de-labores-de-la-secretaria-del-trabajo-y-prevision-social-2015-2016?idiom=es>, Recuperado 01 de enero de 2017.
- PND, 2007-2012, Disponible en: http://pnd.calderon.presidencia.gob.mx/pdf/PND_2007-2012.pdf. Recuperado 01 de enero de 2017.
- El Universal*, “Proponen relanzar de programa de formalización del empleo”, Disponible en: <http://www.eluniversal.com.mx/articulo/nacion/politica/2016/02/29/proponen-relanzar-programa-de-formalizacion-de-empleo>, Recuperado 01 de enero de 2017.
- Gobierno Federal (2017). *Formalización del empleo*, Disponible en: <https://www.gob.mx/stps/acciones-y-programas/formalizacion-del-empleo>, Recuperado 01 de enero de 2017.
- Comisión de Trabajo y Previsión Social (2012). Cámara de Diputados. H. Congreso de la Unión. [En línea] Disponible en: <http://gaceta.diputados.gob.mx/PDF/62/2012/sep/20120928-A.pdf> Recuperado 01 de enero de 2017.
- DOF: 23/12/2016, ACUERDO mediante el cual se establecen las Reglas de Operación del Programa de Apoyo al Empleo, para el ejercicio fiscal 2017. Disponible en: http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5466842&fecha=23/12/2016 Recuperado 01 de enero de 2017.
- World Bank Group (2013) Paying Taxes 2013. The global picture, Recuperado de: <https://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/assets/pwc-paying-taxes-2013-full-report.pdf>
- OCDE (2011), *Estudios Económicos en la OCDE*, México Disponible en: <https://www.oecd.org/centrodemexico/47905766.pdf> Recuperado 01 de noviembre de 2016.
- SAT, 2016, Lista de contribuyentes exceptuados del secreto fiscal artículo 69 del código fiscal de la federación, recuperado de: http://www.sat.gob.mx/informacion_fiscal/Paginas/lista_contribuyentes_exceptuados_art69.aspx
- PRONAFIDE 2013-2018, Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo 2013 - 2018, Disponible en: http://www.shcp.gob.mx/RDC/prog_plan_nacional/pronafide_2013_2018.pdf Recuperado 01 de enero de 2017.
- Diario Oficial de la Federación (2014). Secretaría de Gobierno. [En línea] http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5339725&fecha=08/04/2014 [Último acceso: noviembre 2016].
- Gobierno Federal (2013, 2014, 2015, 2016). Informe de Gobierno. [En línea] Disponible en: <http://www.presidencia.gob.mx> [Último acceso: noviembre 2016].

- _____, (2013). *Explicación ampliada de la Reforma de la Hacienda Pública*. [En línea] Disponible en: http://reformas.gob.mx/wp-content/uploads/2014/06/EXPLICACION_AMPLIADA_DE_LA_REFORMA_HACENDARIA.pdf [Último acceso: noviembre 2016].
- Secretaría de Trabajo y Previsión Social (2014). *Segundo Informe de Labores (2013-2014)*. [En línea] Disponible en: <http://www.stps.gob.mx/gobmx/transparencia/documentos/SegundoInformeDeLabores.pdf> [Último acceso: noviembre 2016].
- _____. (2016). Formalización del empleo. [En línea] Disponible en: https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/110704/Formalizacio_n_del_empleo.pdf [Último acceso: noviembre 2016].

Normatividad

- Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión (1917). Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. Última Reforma DOF 30-11-2012. [En línea] https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/73108/01_Constitucion_Politica_de_los_Estados_Unidos_Mexicanos.pdf [Último acceso: diciembre 2016].
- _____. (2015). *Ley Federal del Trabajo*. [En línea] Disponible en: <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/lft.htm> [Último acceso: diciembre 2016].
- Gobierno de la República (2007-2012). *Plan Nacional de Desarrollo*. [En línea] <http://pnd.calderon.presidencia.gob.mx/> [Último acceso: diciembre 2016].
- _____. (2013-2018). *Plan Nacional de Desarrollo*. [En línea] <http://pnd.gob.mx/> [Último acceso: diciembre 2016].

Los autores

José Gabriel Aguilar Barceló

Licenciado en Administración de Empresas y maestro en Finanzas por el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey. Doctor en Ciencias Económicas por la Universidad Autónoma de Baja California (UABC). Profesor e investigador en la UABC. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores nivel II. Su trabajo de investigación se orienta al emprendimiento y economía informal [gaba@uabc.edu.mx].

Mario Camberos Castro

Doctor en Ciencias Económicas por la UABC-Tijuana, candidato a doctor por la UAM-Iztapalapa, maestro en Ciencias Económicas por la UNAM. Profesor-investigador emérito del CIAD, A.C. Miembro de SNI nivel II. Sus líneas de investigación son política económica, bienestar, desigualdad, pobreza, mercados laborales y evaluación de políticas sociales. Entre los reconocimientos recientes a su trayectoria: por sus aportaciones científicas y formación de estudiantes otorgado por el Departamento de Economía de la Universidad de Sonora (2016) y 2011 Primer lugar en el Premio Nacional de Investigación Social y de Opinión Pública (2011). Autor de varios artículos y reportes nacionales e internacionales [mcamberos@ciad.mx].

Teresa Castillo Ortiz

Estudiante de la maestría en Gobierno y Asuntos Públicos (Flacso-México). Licenciada en Economía (UAM-Xochimilco) y en Ciencias Políticas y Administración Pública (UNAM). Sus líneas de interés se enfocan en políticas públicas

para el trabajo, reformas institucionales e informalidad [teresa.castillo24@outlook.com].

Karen Iliana Castro Márquez

Licenciada en Economía por la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco. Adscrita al Área Macroeconomía Dinámica y Cambio Estructural del Departamento de Producción Económica de la misma casa de estudios. Líneas de investigación: mercado laboral y planteamientos para la estabilización frente a la crisis [karen_204cm@hotmail.com].

José Juan Cervantes

Doctor en Ciencias Sociales. Profesor-investigador titular de la Universidad Autónoma de Nuevo León, adscrito al Instituto de Investigaciones Sociales (Inso-Monterrey). Responsable de la línea de investigación Transformaciones laborales y procesos políticos. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores nivel II [yare95@gmail.com].

Miguel Cruz Vázquez

Profesor-investigador en la Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla (UPAEP). Realizó estudios de doctorado y maestría en Economía en la Universidad de las Américas Puebla. Maestro en Políticas Públicas por el Instituto Tecnológico Autónomo de México, es licenciado en Ingeniería Industrial por el Instituto Tecnológico de Oaxaca. Integrante del Sistema Nacional de Investigadores nivel I. Líneas de investigación: migración, mercados de trabajo, informalidad, productividad, competitividad y municipios. Autor de siete libros y más de 20 artículos y capítulos [miguel.cruz@upaep.mx].

Salvador Ferrer Ramírez

Adscrito al Departamento de Producción Económica de la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco, es profesor-investigador titular C de tiempo completo, y jefe del Área Macroeconomía dinámica y cambio estructural. Líneas de investigación: acumulación del capital y mercado de trabajo [sferrer@correo.xoc.uam.mx].

Nidia López Lira

Profesora de tiempo completo de la Universidad Autónoma del Estado de México, campus Valle de Chalco. Doctora en Ciencias de la Administración por la Universidad Nacional Autónoma de México. Sus líneas de investigación: sector informal, micro, pequeñas y medianas empresas, educación superior y vinculación universidad-sociedad [n.lopezlira@hotmail.com].

Diana Elizabeth Martínez Elías

Licenciada en Economía por la Universidad Autónoma de Zacatecas. Maestra y doctora en Ciencias Económicas por la Universidad Autónoma de Baja California. Asesora en el Departamento de Estadística y Prospectiva de la Secretaría de Educación de Guanajuato. Su trabajo de investigación se enfoca en temas de combate a la pobreza y bienestar [dianamarteli8@gmail.com].

Lizbeth Martínez Ramírez

Profesora-investigadora titular del Departamento de Estudios Institucionales de la UAM-Cuajimalpa. Doctora en Ciencias Económicas por la UAM y maestra en Ciencias por el IPN. Autora de dos libros sobre emprendimiento y economía de la innovación, así como diversos artículos en publicaciones nacionales e internacionales [martinez7lizbeth@gmail.com].

Alejandra Mendoza González

Licenciada en Economía; adscrita a la maestría en Economía, Gestión y Políticas de Innovación de la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco, con temas relacionados a la ciencia, tecnología, innovación e informalidad [alejandra.mendoza.gonzalez@gmail.com].

Jaime Muñoz Flores

Profesor-investigador titular del Departamento de Producción Económica de la UAM-Xochimilco. Jefe del área de Política económica y desarrollo. Doctor en Economía por la UNAM; maestro en Matemáticas por la UAM. Autor de varios libros y artículos nacionales e internacionales y de desarrollo tecnológico en campos diversos [jaimemunozflores@gmail.com].

Ada Nancy Ojeda G.

Estudiante del Doctorado en Ciencias Económicas de la Universidad Autónoma Metropolitana. Sus líneas de investigación incluyen arreglos institucionales en los mercados de trabajo e instituciones para el desarrollo económico [adanancyojeda@gmail.com].

Natanael Ramírez Angulo

Licenciado en Economía por la Universidad Autónoma de Sinaloa. Maestro en Economía Internacional y doctor en Ciencias Económicas por la Universidad Autónoma de Baja California (UABC). Profesor e investigador en la UABC. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores nivel I. Su trabajo de investigación se enfoca en el desarrollo microempresarial y el microcrédito [natanael@uabc.edu.mx].

René Rivera-Huerta

Doctor en Economics and Management por la Sant'Anna School of Advanced Studies de Pisa, Italia. Adscrito a la UAM-Xochimilco como profesor-investigador de tiempo completo en el Departamento de Producción Económica. Sus intereses de investigación se enfocan en los procesos de innovación y aprendizaje de empresas en contextos informales y, más recientemente, en entender la relación entre capital humano y las habilidades cognitivas y no cognitivas de los individuos [rivera.uam@gmail.com].

José Luis Sampedro-Hernández

Profesor-investigador del Departamento de Estudios Institucionales de la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Cuajimalpa. Sus líneas de investigación incluyen gestión del conocimiento, emprendimiento, cambio institucional e innovación, vinculación universidad-empresa, capacidades de absorción, aprendizaje tecnológico y organizacional [sampedroh@yahoo.com.mx].

Luz Marina Sánchez Rodríguez

Profesora visitante del Departamento de Producción Económica de la UAM-Xochimilco. Doctora en Ciencias Sociales en el área de economía de la innovación y maestra en Economía y Gestión del Cambio Tecnológico por la UAM. Ha participado en varios proyectos sobre aprendizaje tecnológico, política de ciencia

y tecnología, Sistema Nacional de Innovación y temas de informalidad. Autora de varios artículos nacionales [marina_sanchez@yahoo.com].

Arturo Torres Vargas

Maestro en Economía por El Colegio de México. MPhil en Economía del Desarrollo por la Universidad de Glasgow; doctor en Economía de la Innovación Tecnológica por el *Science and Policy Research Unit* (SPRU), Universidad de Sussex (Inglaterra). Profesor-investigador titular en la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco, y del posgrado en Economía y Gestión de la Innovación. Autor de diversos artículos en publicaciones nacionales e internacionales [atvargas@hotmail.com].

Economía informal y otras formas de producción y trabajo atípico: estudios para el caso de México, de la DCSH de la UAM-Xochimilco, se terminó de imprimir en diciembre de 2018. En su composición se utilizaron tipos de las familias Caslon Old Face; el tiraje consta de 500 ejemplares impresos sobre papel cultural. Edición e impresión *mc editores*, Selva 53-204, Insurgentes Cuicuilco, 04530 Ciudad de México, tel. (52)(55) 5665-7163 [mceditores@hotmail.com].

NOVEDADES EDITORIALES

Rupturas y continuidades. Historia y biografías de mujeres Ana Lau Jaiven y Elsie Mc Phail (coords.)

Ensayos sobre la política de la crueldad de Nietzsche

César Arturo Velázquez Becerril

Mirada de Jaguar. Venturas y desventuras de la biodiversidad en América Latina

Yolanda Massieu Trigo

La cuadratura del círculo filosófico:

Hegel, Marx y los marxismos. Dialéctica, Estado, derecho, libertad y emancipación

José Félix Hoyo Arana

Estudios de la Ciudad de México y su Constitución

Alejandra Toscana Aparicio y Mario Alejandro Carrillo Luvianos (coords.)

El poder y la educación en el proyecto de nación

José Manuel Jiménez, Sonia Comboni y Pablo Mejía (coords.)

Ética, política e injusticia social

Joel Flores, Angélica Rosas, Verónica Gil (coords.)

PUBLICACIONES PERIÓDICAS

Argumentos.

Estudios críticos de la sociedad, núm. 86.

Los avatares del Estado: gobiernos y elecciones en América Latina, siglo XXI

DCSH PUBLICACIONES

www.facebook.com/DcshPublicaciones

ENLACES

Librería Dr. Luis Felipe Bojalil Jaber

Tel. 5483 7328

<http://libreria.xoc.uam.mx/index.php>

Biblioteca Dr. Ramón Villarreal Pérez

Tel. 5483 7361

<http://biblioteca.xoc.uam.mx/>

Cuando se habla de economía informal de inmediato viene a la mente un conjunto de trabajadores por cuenta propia que realizan actividades poco productivas, las cuales invaden espacio público, evaden impuestos y sirven, a veces, como cubierta de actividades delictivas; además, se argumenta que sus trabajadores cuentan con baja escolaridad y escasas habilidades, están mal remunerados y no tienen las prestaciones sociales más básicas. Por supuesto que todo esto es un problema social que traería consecuencias en la recaudación fiscal y en la velocidad del crecimiento, efecto que se incrementaría en la medida que lo hiciera el tamaño de este conjunto. No obstante, y en contra de lo que la creencia popular podría indicar, la economía informal, su estructura, sus formas de producción, reproducción y su real contribución a la economía son todavía poco entendidas y, en consecuencia, las políticas que deberían seguirse para reducirla no son claras.

Parecería entonces que el tema debería ser prioridad tanto para la academia como para los responsables de llevar a cabo las políticas públicas para contrarrestarle, sin embargo y contra lo que la lógica indica, no lo es. Esta carencia hace que una serie de ideas heredadas desde el siglo pasado o transmitidas desde centros generadores de conocimiento ajenos a nuestras necesidades y cultura sean quienes dicten nuestra estrategia de política y desarrollo.

De ahí la importancia de este libro que incluye investigaciones de muy diversos autores y su contribución es variada: va desde introducir la estructura de la economía informal para aquellos que son nuevos en el tema y explicar los diferentes términos usados en su estudio, hasta la búsqueda de determinantes de las actividades informales y el análisis del lugar que ocupa a nivel agregado. Sin embargo, su pretensión más importante es difundir el tema para contribuir a avivar la discusión, la cual, en un largo plazo, repercutiría en una expansión de la comprensión y la desmitificación de este importante fenómeno.

ISBN 978607281200-0



9 786072 812000



Publicaciones