


---



# **El empleo informal en México visto bajo el esquema conceptual OIT-Grupo de Delhi**

**Rodrigo Negrete Prieto**

**Octubre, 2010**

---



## El empleo informal en México visto bajo el esquema conceptual OIT-Grupo de Delhi

Rodrigo Negrete Prieto\*

*Buena parte de la literatura reciente en torno al fenómeno de la informalidad le ha venido apostando a una mayor sofisticación metodológica para a su vez refinar el análisis de las políticas públicas que de manera directa o indirecta influyen en el fenómeno. Sin embargo este énfasis en los incentivos y las conductas de optimización de los agentes económicos que tanto se presta a ciertos enfoques de teoría económica, rara vez invierte o se detiene en la parte conceptual del problema que siempre ha requerido un esfuerzo de ordenamiento. Por informalidad se pueden tener en mente muchas cosas. El presente ensayo aplica a la información proporcionada por la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) el esquema adoptado por la OIT y el Grupo de Delhi para identificar, delimitar y desagregar el fenómeno de la Informalidad e ilustrar las posibilidades analíticas que ello abre, subrayando los contrastes a su interior que no pueden pasar por alto los distintos enfoques que compiten para explicar el fenómeno y evaluar a partir de él las políticas públicas.*

Como es bien sabido la discusión en torno a la problemática laboral en países como México es mucho más compleja de lo que los libros de texto de micro o macro economía o, incluso, de economía laboral contemplan. Es una verdad hasta cierto punto obvia pero que también se olvida con frecuencia cuando medios de comunicación y formadores de opinión centran toda su atención en la Tasa de Desempleo Abierto esperando que ese indicador todo lo resuma y todo lo explique. En descargo de los medios, hay que decir que esta visión de túnel focalizada en sólo un aspecto de la problemática laboral la presentan también con alguna frecuencia analistas nacionales y extranjeros, incluso cuando estos se presentan con pedigrí de asesores y expertos. El hecho de que el mercado laboral de un país como México tiene más mecanismos de ajuste hay que recordarlo continuamente, aún y cuando lo que se ve en las calles todos los días debiera hacerlo innecesario.

Pero también hay que reconocer que de las imágenes de todos los días a una terminología y de una terminología a una conceptualización hay un largo recorrido y particularmente largo ha sido en el caso del tema que nos ocupa en este ensayo. Desde su utilización por primera vez por la antropología social (Hart, 1973) hasta su ubicación en el marco de las estadísticas laborales y en el marco conceptual de la contabilidad nacional con la Decimoquinta Conferencia Internacional del Trabajo, pasaron veinte años para articular una definición precisa de la manifestación primera y más patente de la Informalidad que es a lo que se la ha venido llamando Sector Informal el cual, si bien es la almendra o núcleo del fenómeno, no lo agota, como veremos más adelante.

El concepto estadístico de Sector Informal se refiere, antes que nada, a todas las empresas de hogares que se distinguen de otras empresas por la carencia de una organización legalmente establecida y por la ausencia de prácticas contables que permitan distinguir flujos económicos y patrimonio del hogar y del negocio (*Resolution concerning statistics of employment in the informal sector; 15th International Conference of Labour Statisticians, Geneva, January 19-18. Doc. ICLS/15/D.6 (rev.1)*; ver también el párrafo 92 del informe III de la conferencia).<sup>1</sup> Es importante señalar que por razones de carácter operativo, la delimitación

---

\* Investigador del INEGI en estadística laboral y miembro activo del Grupo de Delhi. El autor agradece el apoyo y colaboración de Benito Durán Romo y Lilia Guadalupe Luna Ramírez para la elaboración de este ensayo. Las opiniones vertidas reflejan sólo una posición personal del autor y en modo alguno una oficial del Instituto.

estadística del término Sector Informal, se centró a partir de dicha conferencia en actividades no agropecuarias (párrafo 109 del informe III).

En México, este concepto se adopta a partir de la puesta en marcha de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) en 2005, y se define al Sector Informal (SI) como:

*Unidades económicas no agropecuarias orientadas a la producción de mercado de bienes y/o servicios y no constituidas como entidades independientes del individuo u hogar al frente de ellas, siendo además conducidas sin las prácticas contables mínimas que presuponen un registro ante la autoridad fiscal.*

El empleo en el Sector Informal (SI) será por ende el directamente ligado en los procesos de producción de estas unidades económicas, sea encabezándolas o como trabajadores, con o sin remuneración, e independientemente de cualquier otra consideración con respecto a sus condiciones laborales, pues es el carácter de la unidad económica y no dichas condiciones lo que define su pertenencia al Sector.

A lo largo de todo este período transcurrido entre la acuñación de un término y su conceptualización así como en años posteriores se ha dado un intenso debate sobre su significado, constituyéndose verdaderas escuelas al respecto. Se puede hablar de una escuela dualista, con un énfasis en la marginación (Tokman); de una estructural con los trabajos de Moser y Portes cuyo énfasis es que el sector informal no deja de ser una forma alternativa y deliberada de operación a manera de puerta trasera del capitalismo organizado; también se puede hablar de una escuela legalista que subraya los costos de transacción y barreras de entrada como causal primera del fenómeno y cuyo exponente más visible sigue siendo el peruano Hernando de Soto y, por último, una escuela asociada al Banco Mundial y al BID (Maloney/Levy) cuyo énfasis son los incentivos institucionales que alimentan el fenómeno, de modo que éste no se presenta como una recurso de última instancia sino como una opción deliberada de operación con sus propias ventajas comparativas, alimentadas por una serie de consecuencias no intentadas de la política social y la legislación laboral. En México por su parte se le ha dado forma a una perspectiva que hace del fenómeno el pivote de una crítica cultural de las élites burocráticas, empresariales, académicas y sindicales; crítica articulada por el ingeniero, poeta, ensayista e iconoclasta Gabriel Zaid. La ideología por su puesto siempre ha estado presente en el debate en América Latina en particular, en donde algunos ven en los informales sólo proletarios fuera de las líneas de montaje mientras otros sólo ven microempresarios, alternativamente indeseables o incomprendidos.

Cualquiera que sea el significado último de la informalidad, desde el punto de vista de la producción estadística comenzaba sin embargo otro largo y difícil camino: el acordar qué características debían tener las encuestas y los instrumentos de captación para identificar el fenómeno y poder caracterizarlo. Es por ello que la Comisión Estadística de Naciones Unidas creó en 1996 el concepto denominado grupo de ciudades (grupos de trabajo con una sede para discutir estrategias de medición en torno a temas emergentes) y como

---

<sup>1</sup> According to the United Nations Systems of National Accounts (Rev.4), household enterprises (or, equivalently, unincorporated enterprises owned by households) are distinguished from corporations and quasi-corporations on the basis of the legal organization of the units and the type of accounts kept for them. Household enterprises are units engaged in the production of goods or services which are not constituted as separate legal entities independently of the households or household members that own them, and for which no complete sets of accounts (including balance sheets of assets and liabilities) are available which would permit a clear distinction of the production of the enterprises from the other activities of their owners and the identification of any flows of income and capital between the enterprises and the owners. *Resolution concerning statistics of employment in the informal sector; 15th International Conference of Labour Statisticians, Geneva, January 1993.*

parte de este concepto al Grupo de Delhi en el cual ha participado activamente el INEGI de México. A este grupo se le asignó discutir un abanico de estrategias de medición del fenómeno de la informalidad que no hiciera a un lado la capacidad ya instalada y la experiencia de las organizaciones estadísticas, discutir los *trade-offs* involucrados en estas estrategias y analizar también qué problemas, cabos sueltos y circunstancias no previstas derivaban de la resolución alcanzada en 1993: qué tanto los países interesados podían aproximarse a ella y cómo.

Al interior de este grupo fue creciendo la sensación de que si bien se tenía ya un concepto sólido e irrenunciable de Sector Informal, con todo y sus requerimientos de medición, el costo era que se ganaba en precisión lo que se perdía en generalidad pues quedaban fuera modalidades en los mercados laborales que tampoco podían invocar ni leyes ni instituciones en su favor y que era preciso el explorar cómo integrar el fenómeno que acusaba el Sector Informal en uno más amplio e incluyente, puesto que el concepto de Sector Informal, al referirse a unidades económicas de características muy precisas, deja fuera un conjunto de modalidades laborales que, aunque no operan en unidades económicas de este tipo, lo pueden hacer sin el amparo de arreglos legales o institucionales que les permitan hacer efectivos sus derechos laborales. Por ejemplo, el servicio doméstico remunerado no es empleo en el Sector Informal, porque los hogares que utilizan sus servicios lo hacen como consumidores finales y no para producir bienes o servicios destinados a terceros. En otras palabras, como el hogar empleador no puede ser visto como una empresa o negocio en ciernes, el servicio doméstico empleado, aún sin garantía laboral alguna, tampoco puede ser ubicado en este sector.

Al analizar el mercado laboral, hay otros fenómenos emergentes de desprotección que en paralelo a la globalización y la transición de las economías del Este de Europa comenzaban asimismo a llamar cada vez más la atención, en la medida que se trata de formas de vinculación en los procesos productivos de individuos que no aportan otra cosa que su fuerza de trabajo, haciéndolo para empresas perfectamente constituidas e incluso para instituciones, privadas o públicas, a quienes se les paga “por fuera de nómina” básicamente para eludir las contribuciones patronales a la seguridad social. Los trabajadores bajo esta situación (*outworkers*) pueden estar recibiendo un salario o manejando la relación laboral como si fuera mercantil (trabajadores por comisión u honorarios) pero el hecho es que, al igual que el servicio doméstico, no pueden hacer efectivos ciertos derechos laborales (seguridad social, beneficios no salariales, liquidación o finiquito al término de la relación de trabajo) ni tener acceso a las instituciones comprendidas dentro de esos derechos. Estos casos tampoco caen dentro del ámbito del Sector Informal, porque la empresa o institución para las que aportan sus servicios están perfectamente constituidas como tales o, como mínimo, el negocio está registrado ante la autoridad fiscal.

Esta urgencia de inclusión impulsada por el Grupo de Delhi fue recogida por la Decimoséptima CIET de 2003 en donde se propuso una concepción más integral del fenómeno especificando el rol y el alcance del Sector Informal un vez que se adoptaba una perspectiva que iba más allá de las características de las unidades de producción y que le daba cabida a formas nuevas de informalización de las relaciones laborales, las cuales precisaban de una identificación y seguimiento estadístico. Se acuña entonces el concepto genérico de empleo informal y quedaba por delante el reto de articular en la producción estadística todos sus componentes, incluido el Sector Informal —y aquí se subraya la palabra Sector como algo específico dentro de lo genérico.

A ello se abocó el Grupo de Delhi en los años subsiguientes alcanzándose por fin un consenso de cómo presentar esta visión más amplia de la manera más ordenada posible y con lineamientos precisos para abordar el fenómeno tanto desde la óptica de las estadísticas laborales como desde el de la Contabilidad Nacional. No está de más señalar que es más fácil consolidar lo primero –las estadísticas laborales no dejan de ser estadística básica– que lo segundo, pues la Contabilidad Nacional es una estadística derivada que precisa la integración y conciliación tanto de múltiples fuentes como de procedimientos de cuantificación.

El esquema integrador y complementario establece un concepto amplio de empleo informal en el que el enfoque de unidad económica es decisivo para determinar si son o no informales las modalidades de trabajo independiente, tales como los trabajadores por cuenta propia (apoyados o no por miembros de su familia en la realización de su actividad económica) y los empleadores, mientras que el enfoque de las condiciones laborales es el que se toma en cuenta para decidir sobre los trabajadores dependientes. Es importante subrayar entonces que esta definición más amplia no renuncia al concepto de Sector Informal ya que éste resulta fundamental en el algoritmo de decisión para clasificar ciertas modalidades ocupacionales, quedando incorporado en un esquema más incluyente en el que desempeña un rol específico. Asimismo desde un punto de vista analítico, el concepto de Sector Informal sigue siendo clave pues no se le puede atribuir toda la evasión fiscal, ni toda la evasión de los mecanismos de protección laboral: es importante saber y poder delimitar hasta qué punto esto último corresponde o no a formas nuevas de inserción de la fuerza de trabajo. Así, el esquema integrador comienza con el Sector Informal pero no termina en él. Como resultado del algoritmo correspondiente —a diferencia del que sólo se centra en el Sector Informal— se termina dividiendo en dos a la ocupación nacional, de modo que sea inequívocamente formal todo aquello que no incluya.

El agregado de informalidad incorpora en la cuenta trabajos tradicionales tales como los ligados a la agricultura de subsistencia y el servicio doméstico remunerado pero también a trabajadores que pueden estar insertos en procesos de producción modernos y en cualquier escala de operación, tales como trabajadores asalariados no registrados ante las instituciones de seguridad social, circunstancia que no les permite hacer efectivos sus derechos laborales en lo más básico, así como otros trabajadores subordinados remunerados operando para unidades económicas bajo modalidades no asalariadas que ocultan todo vínculo laboral.

El concepto amplio de empleo informal queda entonces conformado por dos grandes componentes:

- Personas y trabajos que operan en el Sector Informal:
  - En negocios encabezados por trabajadores por cuenta propia.
  - En negocios encabezados por empleadores.
- Personas y trabajos operando bajo condiciones informales fuera del Sector Informal:
  - Trabajadores por cuenta propia en actividades agrícolas de subsistencia.
  - Trabajadores sin pago monetario (aprendices) y trabajadores familiares laborando para unidades económicas no clasificadas como Sector Informal.
  - Servicio doméstico remunerado sin acceso a los beneficios básicos de la seguridad social.

- Asalariados de empresas, gobierno o instituciones con un trabajo no protegido o sin acceso a los beneficios básicos de la seguridad social.
- Trabajadores subordinados remunerados con percepciones no salariales laborando para empresas, gobierno o instituciones, sin acceso a los beneficios básicos de la seguridad social.

En este contexto el mérito del esfuerzo conjunto de la OIT y del Grupo de Delhi ha sido encontrar un común denominador entre lo tradicional y lo emergente; entre el Sector Informal clásico y nuevos fenómenos de informalización de las relaciones laborales: ese factor común es un alto grado de exposición al riesgo patrimonial y personal por parte de aquellos que persiguen fines en principio legítimos (empleo e ingreso) pero por fuera de marcos legales e institucionales que los margina de los beneficios y garantías que de ellos desprenden, siendo esa y no otra la forma de inserción económica que está a su alcance. Así del mismo modo que quien conduce una actividad en el Sector Informal no puede celebrar contratos mercantiles ni apelar a instancias que los hagan válidos, un trabajador no registrado, ante una controversia, no puede hacer lo propio en el marco de su relación laboral; la consecuencia en ambos casos es que ninguno puede madurar y desarrollarse en su respectivos mercados (el de prestadores de bienes y servicios en un caso, el laboral en el otro) lo que ocasiona una alta probabilidad de quedar atrapados en círculos viciosos de vulnerabilidad económica.<sup>2</sup>

En lo que sigue toda la información referida a México se desprende de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) misma que al entrar en operación en enero del 2005 incorporó en su diseño los elementos requeridos para captar simultáneamente tanto el empleo ligado al Sector Informal clásico, como el resto de modalidades ocupacionales que se desarrollan sin tener las condiciones que les permitan beneficiarse o ampararse en el marco legal vigente, todo ello bajo el esquema conceptual aquí descrito. De hecho México ha sido de los pocos países cuya encuesta de fuerza de trabajo reúne las características para la captación integral del fenómeno de modo que se distingan claramente sus dos componentes sin confundirlos. Asimismo a partir de 2008 se introdujeron los contenidos requeridos para captar estas características no sólo en el trabajo principal de las personas sino también en los trabajos secundarios en lo que se ha denominado la versión ampliada del cuestionario temático de la encuesta que se aplica una vez por año.<sup>3</sup>

La información generada servirá aquí para concentrarnos en cuatro apartados en lo que a este fenómeno concierne. El primero habrá de centrarse en la composición misma del Empleo Informal entendido en su sentido amplio que incluye, pero va más allá, del Sector Informal; el segundo se centra específicamente en dicho Sector haciendo uso no sólo de la ENOE sino asimismo de uno de sus módulos especializados como lo

---

<sup>2</sup> Es importante resaltar la importancia de esta noción que va más allá de la de pobreza. En este sentido hay una convergencia al menos en la filosofía que en años recientes ha asumido el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL) en sus mediciones más incluyentes de bienestar. Hay vastos segmentos de población que no caerán en pobreza sea desde el punto de vista de ingresos o de carencias pero que sin embargo corren un enorme riesgo de hacerlo ante contingencias ya sea personales o derivadas del contexto económico. Es pues el elemento de riesgo patrimonial, más que en sí mismo el de subsistencia o marginación, el factor común de la población en informalidad.

<sup>3</sup> La ENOE, que es la encuesta continua en hogares más grande que se levanta en el país –con una muestra de más de 120 mil por trimestre– consiste de dos instrumentos de captación: un cuestionario sociodemográfico y el cuestionario propiamente temático (Cuestionario de Ocupación y Empleo) mismo que tiene una versión básica –para combinar con módulos a profundidad– y otra ampliada que se aplica una sola vez por año.

es la Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN; el tercer apartado tendrá en el centro de su atención el otro componente de la informalidad (el resto de modalidades de trabajo no protegido que no se explican desde el Sector Informal); por último el cuarto apartado compara la dinámica y evolución durante la segunda mitad de la década de ambos componentes. Cabe señalar que el último apartado hace uso de información exclusivamente en lo que se refiere a la actividad principal de las personas sin tomar en cuenta segundas actividades, ya que la captación detallada de éstas, para efectos del concepto de informalidad adoptado, se viene realizando sólo recientemente.

### **Peso específico y composición de la informalidad en México**

Hay dos maneras de demarcar el dominio de la informalidad en México: uno es contabilizando personas y otro es contabilizando trabajos. Al contabilizar personas los estándares del grupo de Delhi recomiendan considerar tanto aquellas que se vinculan con la informalidad por su trabajo principal como las personas que, aunque su trabajo principal no sea informal, su segundo trabajo sí tenga esa condición. Ya sea que se vincule de un modo o del otro cada individuo se toma en cuenta una sola vez, pues si tuviera dos trabajos informales bastaría el principal para contabilizar a la persona. En la cuenta de trabajos por su parte si el individuo tiene dos trabajos informales ambos interesan de modo que en esta segunda cuenta (trabajos) la magnitud acumulada es mayor a la primera (personas).

Al primer trimestre de 2010, el número de personas vinculado al empleo informal acumula una magnitud de 26.4 millones, es decir, 60.6% del total de la población ocupada del país que en ese momento asciende a 43.6 millones. En la cuenta de trabajos se tiene un total de 28.4 millones de trabajos informales y la cifra acumulada de trabajos secundarios informales representa el 7.9%. A su vez esos 28.4 millones vienen a ser 61.2% del total de trabajos que se desempeñen bajo cualquier modalidad en la economía mexicana (46.4 millones).

Se tiene pues al arranque de 2010 un total de 26.4 millones de personas vinculadas a la informalidad y 28.4 millones de trabajos informales representando 60.6 y 61.2 por ciento de sus respectivas cuentas o universos de referencia. Por ser un tanto más sencillo de seguir, buena parte de la descripción estructural en este documento habrá de centrarse en la unidad de cuenta de personas –salvo indicación en contrario.

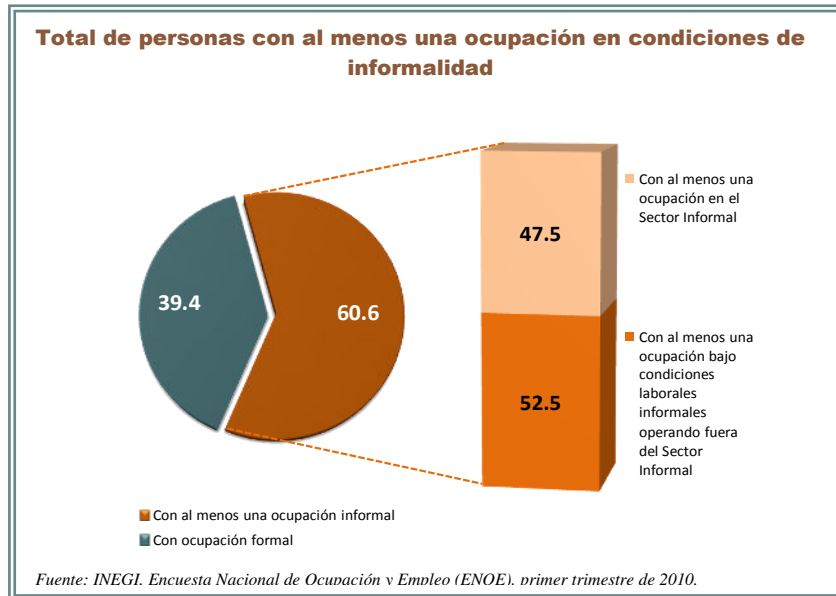
En primer término hay que detenerse en qué tanto de la cuenta total de personas en informalidad lo aporta el Sector Informal en su sentido clásico y qué tanto es lo que lo desborda. Es así que de los 26.4 millones, más de la mitad (52.5% o 13.9 millones en números absolutos) corresponde a modalidades de trabajo no protegido, entendiendo por ello toda ocupación desempeñada fuera del Sector Informal y que se realiza ya sea en la agricultura de subsistencia o sin que la relación laboral que mantiene un trabajador le de acceso a la garantía más básica de la seguridad social, que son los servicios de salud<sup>4</sup>. Los 12.5 millones que restan

---

<sup>4</sup> El énfasis en este criterio es la vía por la cual se tiene acceso a los servicios de salud. Un trabajador podría tener dicho acceso por inscribirse en el Seguro Popular sin embargo lo que aquí importa es que el acceso lo proporcione la relación laboral. Si no lo proporciona se considera que el trabajador tiene un empleo no protegido aunque tuviera acceso a los servicios de salud por otras vías. El Seguro Popular es un seguro de personas, no de trabajadores. La problemática que introduce esta dualidad de Programas Sociales

corresponden entonces a la ocupación en el Sector Informal clásico, ya sea bajo las modalidades de trabajo independiente (patrones y trabajadores por cuenta propia) o de trabajo dependiente (trabajadores remunerados, aprendices y trabajadores familiares que contribuyen en los procesos sin hacerlo bajo un acuerdo de remuneración monetaria).

Gráfica 1

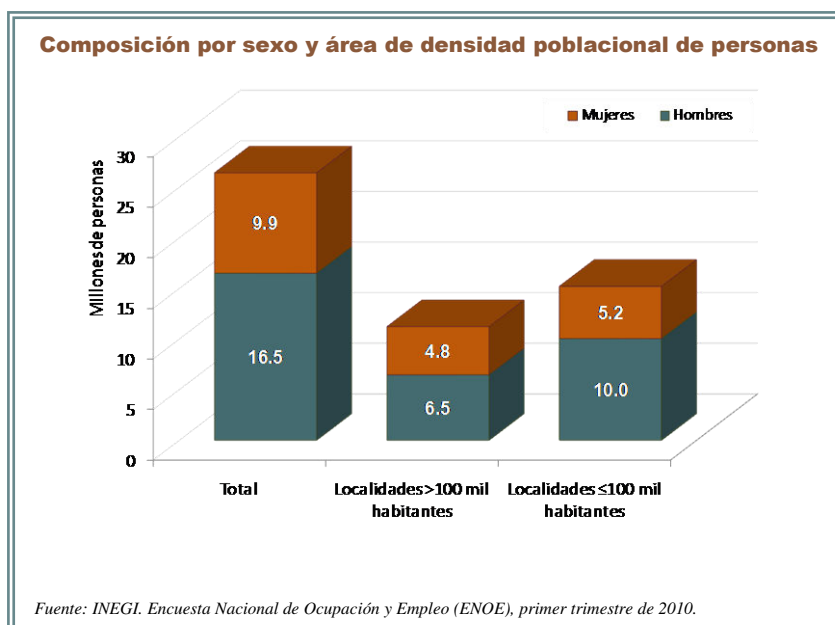


En el agregado total de los 26.4 millones de personas en informalidad la población masculina domina, pues con 16.5 millones representa 62.5% de ese universo. El componente agropecuario sin duda contribuye a este sesgo, pero también, como se verá más adelante, la mayor incidencia masculina en modalidades de trabajo no protegido operando fuera del Sector Informal clásico, lo que sugiere una mayor propensión al riesgo o menor valoración de los servicios de salud a los que se accede por la vía laboral. Por tipo de localidad, las mayores a 100 mil habitantes aportan un total de 11.3 millones de personas en informalidad y, en ese ámbito, se observa mayor equilibrio entre los sexos, pues la presencia femenina es de 42.4% contra algo más de una tercera parte (34.2%) en localidades de 100 mil o menos habitantes, las cuales aportan 15.2 millones o 57.6% del total de personas en condiciones de informalidad.

(entre ellos el Seguro Popular) por un lado y la Seguridad Social ligada a la Ley Federal del Trabajo, por el otro, es justamente el tema de Santiago Levy en su libro *“Buenas Intenciones, malos resultados: política social, informalidad y crecimiento económico en México”* (Océano, primera edición en Español, 2010). Su conclusión es que esta dualidad a la larga será insostenible, teniendo como consecuencia no intentada que el Seguro Popular desbanque al sistema tradicional, al generar los incentivos para una suerte de migración de los trabajadores formales hacia la informalidad. Es por ello que resulta importante en la aplicación del criterio el énfasis en la ausencia de derechos asociados a la condición laboral: si este segmento crece corroboraría la tesis de Levy; si se mantiene estanco o disminuye la refutaría. En cambio nada de esto se podría ver si el criterio fuera llanamente contabilizar a los que estuvieran al margen de los servicios de salud no importa cómo, incluyendo los que lo tienen por la vía del seguro popular. El criterio de marginación y cobertura terminaría contaminando el análisis y no se podría seguir las formas de ajuste del mercado laboral ante un nuevo entorno.



Gráfica 2



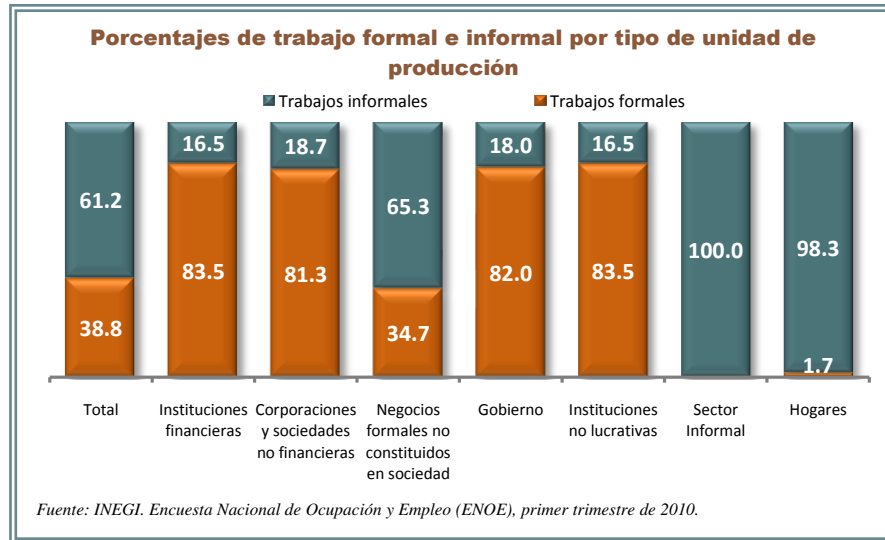
Llegados a este punto hay tres aspectos que retener aquí 1) hay más personas en condiciones de informalidad operando fuera del Sector Informal que dentro de él 2) La población masculina es dominante en el agregado total y 3) hay más casos de informalidad en el conjunto de localidades medianas, pequeñas y rurales del país que los que suma el conjunto de localidades que rebasan los 100 mil habitantes.

Por último y antes de dejar esta descripción general conviene decir algo sobre la informalidad en su sentido amplio vista a través de la cuenta de trabajos, para entender hasta qué punto es un fenómeno virtualmente omnipresente en el panorama laboral en México. Si a las actividades económicas se les clasifica no sobre la base del parámetro tradicional de sector de actividad sino bajo una tipología de unidad de producción<sup>5</sup>, puede apreciarse que tiene presencia en todos y cada uno de ellos, especialmente bajo la modalidad de trabajo no protegido se captan casos involucrados en los procesos de Instituciones Financieras, Corporaciones y Sociedades Financieras e incluso en Gobierno (este último integrado por los tres niveles: federal, estatal y municipal); los porcentajes en los totales de cada uno no son muy distintos (entre 16.5% y 18.7%) aunque ciertamente menores que en otro tipo de unidades económicas y se explica en parte por las modalidades de subcontratación y pago por honorarios que constituyen todo un segmento de trabajo pseudo independiente bajo el que se ocultan relaciones laborales de facto. Por su parte el fenómeno es dominante en los negocios formales no constituidos en sociedad, clasificación que corresponde a los negocios registrados ante la Secretaría de Hacienda ya sea bajo la modalidad de Régimen de Pequeños Contribuyentes (REPECOS), el de Personas Físicas con Actividad Empresarial o el Intermedio. Casi dos terceras partes (65.3%) de los puestos de trabajo en estas unidades económicas operan bajo condiciones informales y se tratan en su mayoría simplemente de trabajadores asalariados no reportados ante el IMSS. En cuanto a las unidades clasificadas bajo el rótulo de “Hogares” se refiere a todos los que contratan servicio

<sup>5</sup> Esta clasificación es muy cercana, aunque no idéntica, a la denominada clasificación por Sectores Institucionales de la Contabilidad Nacional.

doméstico remunerado así como aquellas unidades agrícolas de subsistencia, es decir unidades para las cuales el grueso ya sea de la producción o de los servicios son para consumo final propio (Gráfica 3).

Gráfica 3



Esta capacidad para evadir la Ley Federal del Trabajo o simplemente para quedar fuera de ella hablan de un mercado laboral que tiene un mayor margen de ajuste por el lado de la calidad del trabajo que por las cantidades del mismo y ciertamente es uno de los causales, aunque no el único, que subyacen al hecho de que las tasas de desocupación o de desempleo abierto en México sean inferiores a las registradas, por ejemplo, en el conjunto de países de la OCDE<sup>6</sup>. Si tuviera cabida hablar de una función de producción para la economía mexicana en su conjunto esta es una intensiva en fuerza de trabajo y tiene todos los incentivos para seguirlo siendo: los efectos que ello genera a la larga en términos de productividad y de inversión insuficiente en progreso técnico han sido abordados recientemente por una investigación conducida por el BID<sup>7</sup> y no es un fenómeno disociado del bajo crecimiento económico en América Latina y de México en particular en lo que va de la década. Un nivel comparativamente bajo de la tasa de desempleo en un contexto de pobre desempeño necesariamente oculta un costo: en el caso de México, el bajo nivel de la tasa parece lograrse a expensas de una proliferación de trabajos en los que no tiene cabida una apuesta en capacitación y capital humano, con una productividad inferior a la que la economía podría alcanzar, influyendo también en los bajos niveles salariales, lo que a su vez refuerzan esta función de producción barata y al mismo tiempo de elevados costos de oportunidad en términos de bienestar y desempeño económico.

La manera de ajustarse los mercados laborales en México y sus consecuencias en términos de productividad laboral media se ha traducido en casi un estancamiento a nivel global de la economía en la segunda mitad de la década, en donde la medición de dicha productividad, traducida en índice, nos dice que, en el período

<sup>6</sup> Los datos a Julio del 2010 señalan que mientras la tasa de desempleo abierto en México se situaba en 5.5% de la Población Económicamente Activa, la del conjunto de países de la OCDE arrojaba un promedio de 8.5, la de las siete economías más grandes se situaba en 8.2% en tanto que la de los países de la Unión Europea en 9.6% (OECD: Harmonised Unemployment Rates –HURs– Updated September 2010). A nivel de país sólo seis, de un total de 29, registraban tasas inferiores a México.

<sup>7</sup> “The Age of Productivity: transforming economies from the bottom up”, IDB, Palgrave. McMillan, NY, 2010.

comprendido entre el primer trimestre de 2005 y el primero de 2010, sencillamente no hubo crecimiento alguno para la economía en su conjunto en lo que a este indicador respecta, ya sea visto en términos de personal ocupado (99.96) o de la masa total de las horas trabajadas (100.41); quedaría ver el promedio para el 2010 que con toda probabilidad arrojará un magro crecimiento; en el sector terciario de la economía en el que típicamente hay una importante presencia de actividades y trabajos bajo condiciones de informalidad podría hablarse incluso de un retroceso ya sea que el referente sea el personal ocupado o la masa de horas trabajadas (ver anexo tabla 1). Es así que la recesión en México se paga más en términos de productividad laboral que de desocupación abierta. De ahí que sea importante ver el fenómeno de la informalidad no sólo contando las personas afectadas por desempeñar actividades bajo su total riesgo personal y patrimonial sino teniendo también una mirada en lo que implican sus trabajos: el efecto que ello tiene en los círculos auto reforzados de productividad lastrada y bajas remuneraciones, que es uno de los factores subyacentes a no perder de vista detrás de un pobre crecimiento económico.

### **Primer componente conceptual: el Sector Informal**

El sector Informal, si bien como ya se ha señalado ha dejado de ser cuantitativamente en términos de empleo el componente dominante de la informalidad en México, no deja de ser su núcleo histórico, a la vez de ser el efecto de causas más complejas y por ello entrañar un significado que soporta más de una lectura en términos teóricos. Conviene pues hacer primero un recorrido de que nos dicen los datos al respecto en cuanto a su caracterización y situarlo en un contexto, tanto en términos de la ocupación en su conjunto como del más específico de la ocupación y productividad en el ámbito de los micronegocios<sup>8</sup>.

El Sector Informal hacia el primer trimestre de 2010 alcanza la cifra de 12.5 millones de personas ya referida. En los años comprendidos entre 1996 y 2010 la ocupación total del país creció a una tasa media anual (media geométrica) de 1.97%, la ligada a los micronegocios lo hizo en un 3% y el segmento en particular ligado al sector informal lo hizo a un ritmo de 2.6%. Durante ese mismo período la participación en el PIB del sector informal ha oscilado entre 12 y 13%<sup>9</sup>, mientras que la proporción con respecto a la ocupación total lo ha hecho entre un 27 y un 29%. Esta disparidad en sí, consistente en una aportación al producto muy por debajo de la aportación al volumen de ocupación, anuncia de suyo un problema de productividad. Es preciso ahondar más en la estructura propia del sector informal para entender el vínculo con esta problemática

El sector informal básicamente consiste de dos tipos de unidades económicas: las conducidas por empleadores (individuos que utilizan de manera regular al menos un trabajador remunerado en sus procesos) y las conducidas por trabajadores por cuenta propia (quienes pueden realizar las tareas ya sea solos o con la colaboración de familiares sin acuerdo de pago monetario). En estas últimas se concentra el grueso de la ocupación pues significan casi 61% de la ocupación que gravita alrededor del Sector Informal.

---

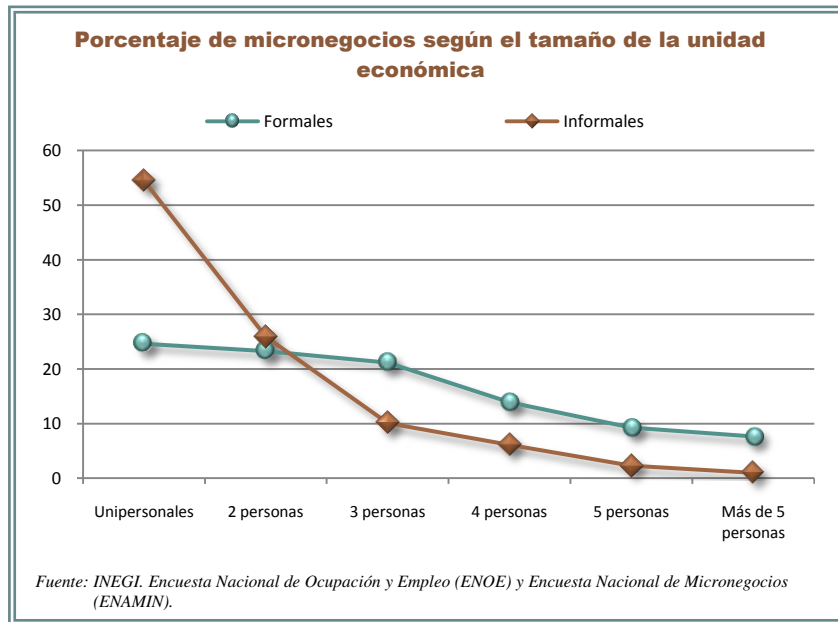
<sup>8</sup> Es importante subrayar que, del mismo modo que no todos los micronegocios –entendidos como unidades económicas que ocupan a no más de 6 personas en el sector terciario y no más de 16 en el secundario– corresponden a unidades de producción del sector informal no necesariamente todas las unidades de producción del sector informal, especialmente en el sector terciario, encajan en esta cota de micronegocios. Hay una fracción que la rebasa y ello obedece esencialmente a modalidades en la que un empresario informal opera a través de redes de puestos, ya sean semifijos o ambulantes (alrededor de un 2% del total de negocios del Sector Informal). Para simplificar o no confundir con demasiados matices, en los datos absolutos que se dan en todo este apartado se manejará la cifra total de informalidad.

<sup>9</sup> INEGI, SCNM, Cuenta Satélite del Subsector Informal de los Hogares 1993-2003 y cálculos preliminares a partir de la Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN) 2008.

Esto determina en buena medida la configuración de dicho sector y su contraste en todos sentidos con la parte formal de los micronegocios, es decir, con aquellos que al menos cuentan con registro ante la autoridad hacendaria. Es así por ejemplo que en los micronegocios formales 57.2% de la ocupación total que generan (misma que se aproxima a los seis millones) corresponde a trabajadores asalariados en tanto que los asalariados son sólo 31.2% de la ocupación total que opera en unidades del Sector Informal.

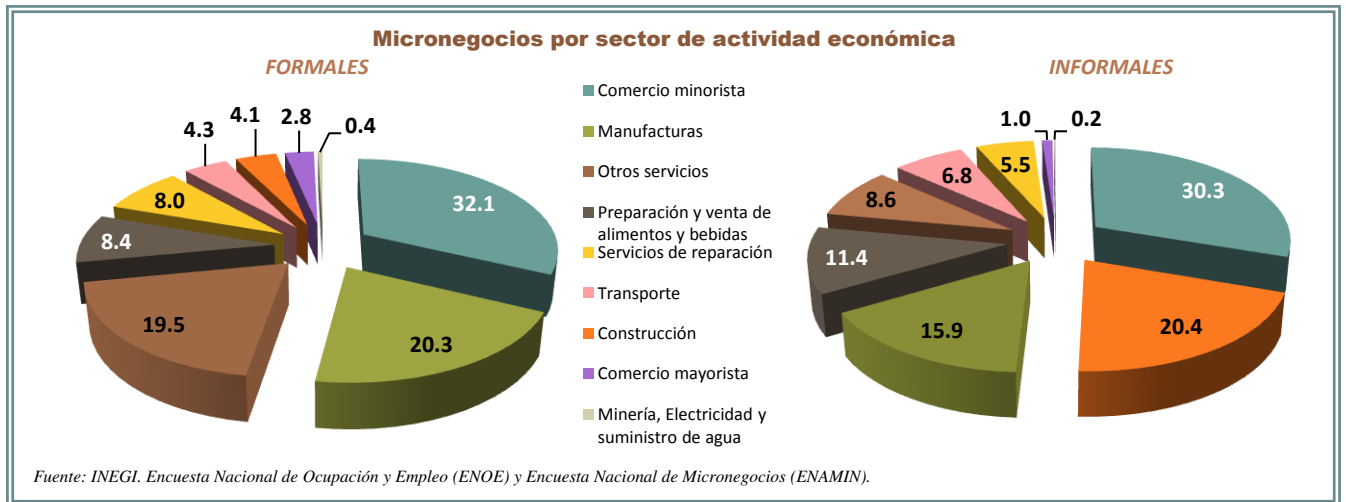
Lo anterior conecta asimismo con un contraste en la escala de operación entre el Sector Informal y el resto de los micronegocios, pues se tiene una atomización mucho mayor del SI en unidades unipersonales, es decir de aquéllas en que la persona es el negocio, significando 54.5% del total de las unidades económicas del SI, mientras que en los formales los que operan en esa escala, que cabría calificar de *nanonegocio*, es del 24.6%; más allá de las unidades en las que se ocupan dos personas, las proporciones de distribución en unidades que ocupan tres y más en el Sector Informal significan una proporción menor en su universo del que significan en el universo de los micronegocios formales (gráfica 4).

Gráfica 4



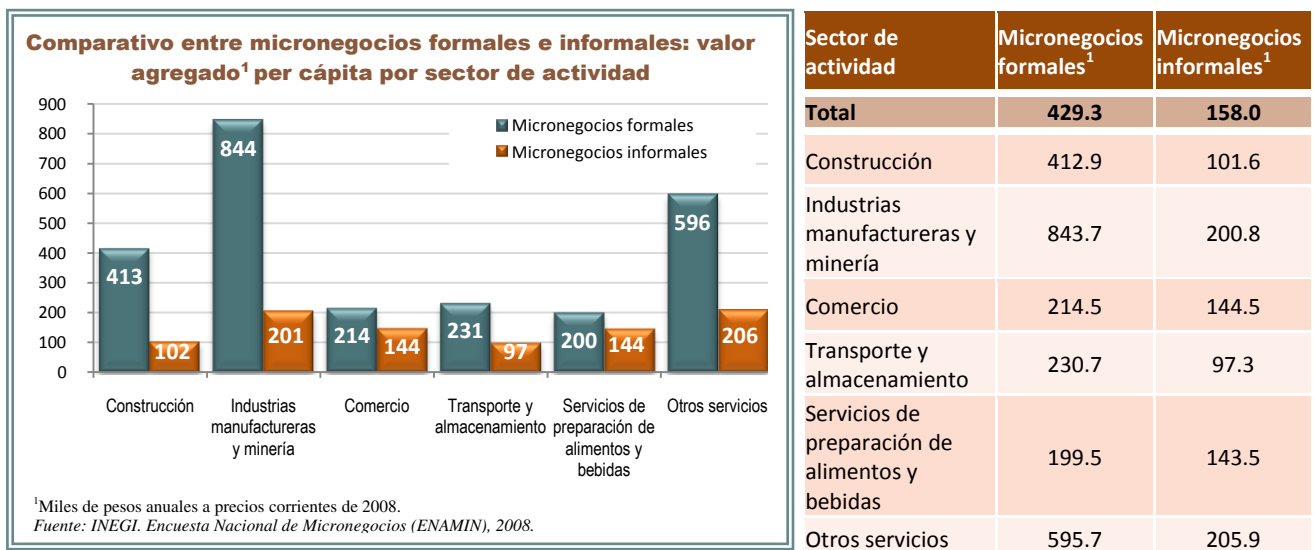
A reserva de que esto pudiera someterse a métodos econométricos, parecería que la escala de operación es una variable decisiva para explicar diferencias entre micronegocios formales e informales. Lo anterior aún y tomando en cuenta las diferencias en la distribución por sector de actividad pues hay una proporción comparativamente mucho mayor de micronegocios informales en la construcción que formales y, a su vez, una proporción mayor de micronegocios formales en las manufacturas que informales (Gráfica 5).

Gráfica 5



Es por ello que más allá que en su conjunto la ocupación en los micronegocios formales genere un valor agregado per cápita 2.7 veces mayor al del sector informal, las brechas de productividad hay que observarlas sector por sector. Queda claro que las diferencias más importantes se registran en la industria manufacturera y en el conjunto de servicios que excluyen el transporte y la preparación de alimentos y bebidas; por contraste las diferencias en este último grupo de actividades son comparativamente menores.

Gráfica 6



Esta diferencia en los montos de valor agregado per cápita ciertamente abre una incógnita sobre el costo-beneficio de ser indetectables –lo que va correlacionado con la atomización o nano escala de operación. Pareciera que ser formal, después de todo, sí hace una diferencia. ¿Por qué persistir entonces en

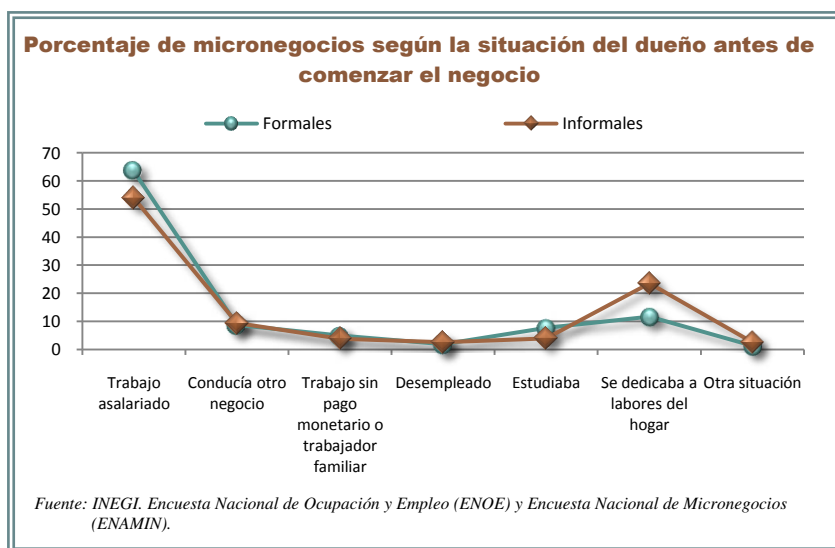
la sombra del Sector Informal? Para enfoques como los de Banco Mundial<sup>10</sup> que en el caso mexicano insisten que no opera propiamente una segmentación del mercado de trabajo y que, utilizando su terminología, el fenómeno pudiera ser menos un asunto de exclusión que de escape (es decir, un asunto de elección por parte de quienes realizan estas actividades) esta brecha en los valores per cápita puede ser problemática. Cabría pensar en todo caso que el Sector Informal en sí mismo es lo suficientemente heterogéneo para dar cabida a ambas pautas de comportamiento pero que ello se oculta en los promedios al momento de agregar. Sin embargo los datos que se desprenden de la Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN) 2008 apuntan a que es menor la brecha per cápita entre trabajadores por cuenta propia y empleadores informales (156.5 y 165 mil pesos corrientes de ingresos al año, respectivamente) que de estos últimos (empleadores en el sector informal) y sus contrapartes en los micronegocios formales (con ingresos corrientes per cápita anuales de 485 mil pesos); al interior del Sector Informal la brecha entre empleadores y trabajadores por cuenta propia es un factor de 1.05, mientras que entre empleadores formales e informales es de 2.9 veces.

Una mirada a los vínculos y también las expectativas de los dueños de negocios en el Sector Informal con respecto a los mercados de trabajo que se desprende de los datos de la ENAMIN parecería indicar sin embargo que sí hay algunos indicios de que la opción del sector informal no es un recurso de última instancia y que, por lo tanto, subyace un elemento electivo en juego. Por ejemplo entre los dueños de negocio del sector informal sólo un 2.8% declaró estar buscando un trabajo asalariado; una proporción apenas mayor que la declarada por los dueños de micronegocios formales (2.1%). Al indagarse sobre su situación laboral previa a la conducción actual de sus negocios tampoco parece en absoluto que la decisión de actuar de manera independiente fuera tomada por estar desempleados, pues sólo 2.7% en el caso de los que conducen un negocio informal y 1.9% de los que conducen uno formal declararon en la ENAMIN provenir de una situación de desempleo. En cambio, casi 54% tenía un trabajo asalariado en el caso de quienes encabezan micronegocios informales contra 63.5% de sus contrapartes formales. La diferencia mayor, empero, se da entre aquellos que atendían un hogar antes de asumir un negocio independiente, pues entre los informales la proporción asciende a 23.5% contra 11.7% de quienes ahora encabezan micronegocios formales (Gráfica 7).

---

<sup>10</sup> Ver: Perry/ Arias/ Fajnzylber/ Maloney/Mason Jaime/Chanduvi: *Informality: Exit and Exclusion*, WB, Latin American Studies, 2007.

Gráfica 7



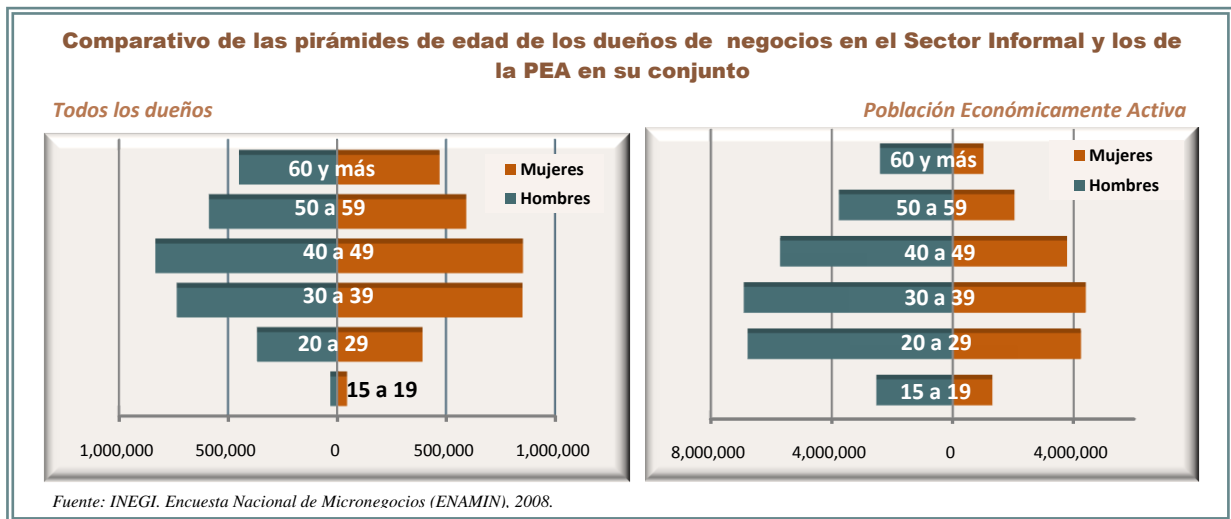
Esto último no deja de reflejar lo importante que es la opción informal después de todo como una modalidad de inserción de la fuerza de trabajo femenina, especialmente de la que salió del mercado de trabajo tiempo atrás o también de aquella que pospuso largo tiempo su incursión en la actividad económica. Es posible sin embargo que lo hagan con una lógica de costo beneficio de ingreso complementario a otras fuentes de ingresos al hogar en un buen número de casos. Una investigación pendiente sería indagar, a través de las Encuestas Nacionales de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH), la combinación de ingresos cuando hay incursión en el Sector Informal teniendo como unidad de observación las familias, más que los individuos, para entender mejor la racionalidad y la ponderación de costos-beneficios al operar en dicho sector, misma que pudiera estar dictada más por una lógica del impacto marginal de ingresos adicionales en el ingreso total del hogar que por una lógica de negocio o protoempresarial -si cabe el término. No habría que descartar que un segmento importante de individuos que encabezan negocios del sector informal no puedan asumir los costos de formalizarse pero que tampoco en sí les interese hacerlo; la estrategia de supervivencia del hogar sencillamente dicta hacer algo más simple. Escape y exclusión en un número significativo de caos podría ser una antítesis o polaridad artificial.<sup>11</sup>

Lo anterior nos lleva a una última consideración que no hay que perder de vista tomando en cuenta sobre todo la demografía de quienes ahora encabezan negocios del Sector Informal, sea como empleadores o trabajadores por cuenta propia. En primer término si se compara la pirámide de edades con respecto al de la población económicamente activa en su conjunto destaca el mayor equilibrio en la composición por sexo entre quienes encabezan negocios o actividades del Sector Informal, pues las mujeres representan arriba de 42% mientras que en la PEA total son poco más de 37%. El otro contraste importante desde luego, es la forma misma de la pirámide de edades. El tramo más ancho entre los dueños de negocios informales corresponde al grupo de 40 a 49 años; incluso resalta el hecho de que hay más cabezas de negocios mayores a 60 años que en el grupo de 20 a 29. Encabezar micronegocios informales parece ser el tramo final de la vida económicamente activa para un importante segmento de la fuerza de trabajo y, una vez más, están aquí

<sup>11</sup> Y este número significativo de casos no tendría que restringirse a la población femenina. Cabría preguntarse para algunos oficios como los boleros o limpiabotas cuál sería su contraparte formal.

entreverados elementos de elección y de exclusión –esto último por las dificultades de competir a partir de cierta edad en mercados laborales asalariados. Este envejecimiento de la pirámide demográfica también debiera ser tomado en cuenta por los organismos internacionales cuando hacen ejercicios contra factuales de las ganancias potenciales en productividad que cabría obtener de reconvertir, por ejemplo, a buena parte de estos individuos en trabajadores asalariados laborando en actividades de una escala mayor a los micronegocios.<sup>12</sup>

Gráfica 8



### Segundo componente conceptual: personas con trabajos informales, operando fuera del Sector Informal.

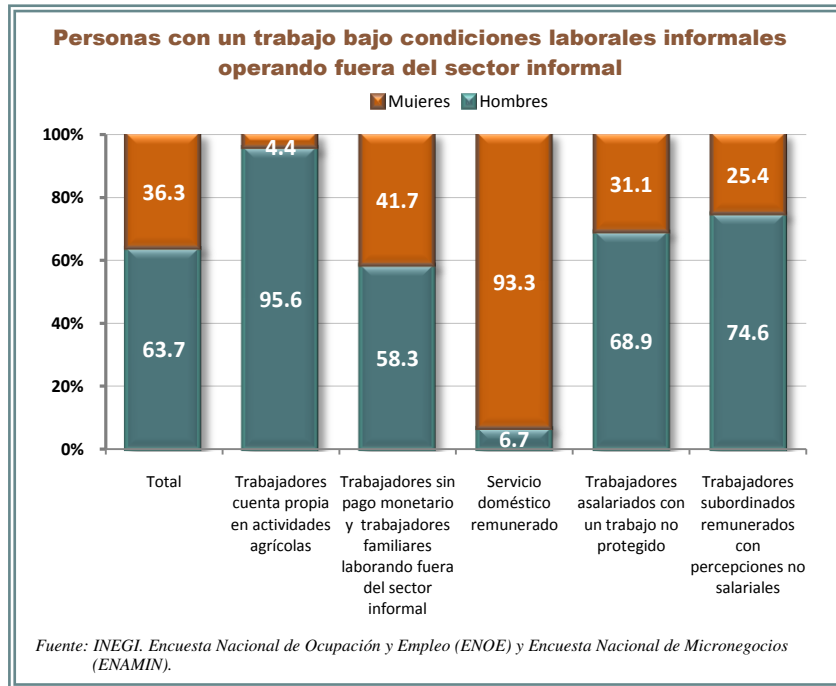
Como se ha señalado este componente en realidad concentra el grueso del segmento ocupacional en condiciones de informalidad; por sí solo representa 31.8% del total de personas ocupadas en el país y su composición no deja de ser altamente heterogénea. Cinco grandes grupos lo constituyen: 1) el autoempleo agropecuario con 2.1 millones de individuos; 2) Los aprendices y trabajadores familiares (agrícolas o no) que realizan sus labores sin un acuerdo de pago monetario en unidades distintas a las del Sector informal (1.6 millones); 3) El servicio doméstico remunerado (1.9 millones); los trabajadores asalariados no protegidos o sin acceso a la seguridad social (6.8 millones) y por último otros trabajadores subordinados remunerados pero de percepciones no salariales (comisiones, honorarios, destajistas) que ascienden a 1.3 millones. La partición por sexo de la suma total de 13.9 millones de individuos es similar a la de la PEA en su conjunto, sin embargo con la excepción del servicio doméstico remunerado en donde predomina claramente, son notables

<sup>12</sup> Una crítica militante del BID (*The Age of Productivity*, op. cit.) contra las políticas públicas de los gobiernos en América Latina de los últimos años ha sido que, el fomento de micronegocios, sólo ha terminado por afectar la asignación eficiente de recursos –comenzando por los recursos humanos– sobredimensionando el ámbito de las MIPYMES y afectado con ello la productividad y el crecimiento de la economía en su conjunto. Esta crítica le preocupa en particular la falta de claridad de los programas de fomento que generan estas distorsiones por confundir o no decidirse entre objetivos de política social y objetivos de desarrollo. Sin duda las consecuencias no intentadas de las políticas públicas son un problema fundamental que deben entender las democracias en América Latina en su proceso de maduración, sin embargo la forma que tiene el BID de vender las ganancias potenciales que se tendría de repartir una parte de la fuerza laboral, especialmente del sector informal, a otras escalas de operación, simplemente asume que basta eliminar ciertos incentivos para tener una flexibilidad de asignación de fuerza de trabajo pasando por alto variables sociodemográficas básicas, como su estructura de edad o su dispersión territorial.



los bajos porcentajes de población femenina entre los cuenta propia agrícolas; asimismo tanto dentro del trabajo asalariado no protegido, como de los trabajadores subordinados remunerados con percepciones no salariales, la presencia de la fuerza de trabajo femenina se sitúa por debajo del promedio de manera significativa (Gráfica 9).

Gráfica 9

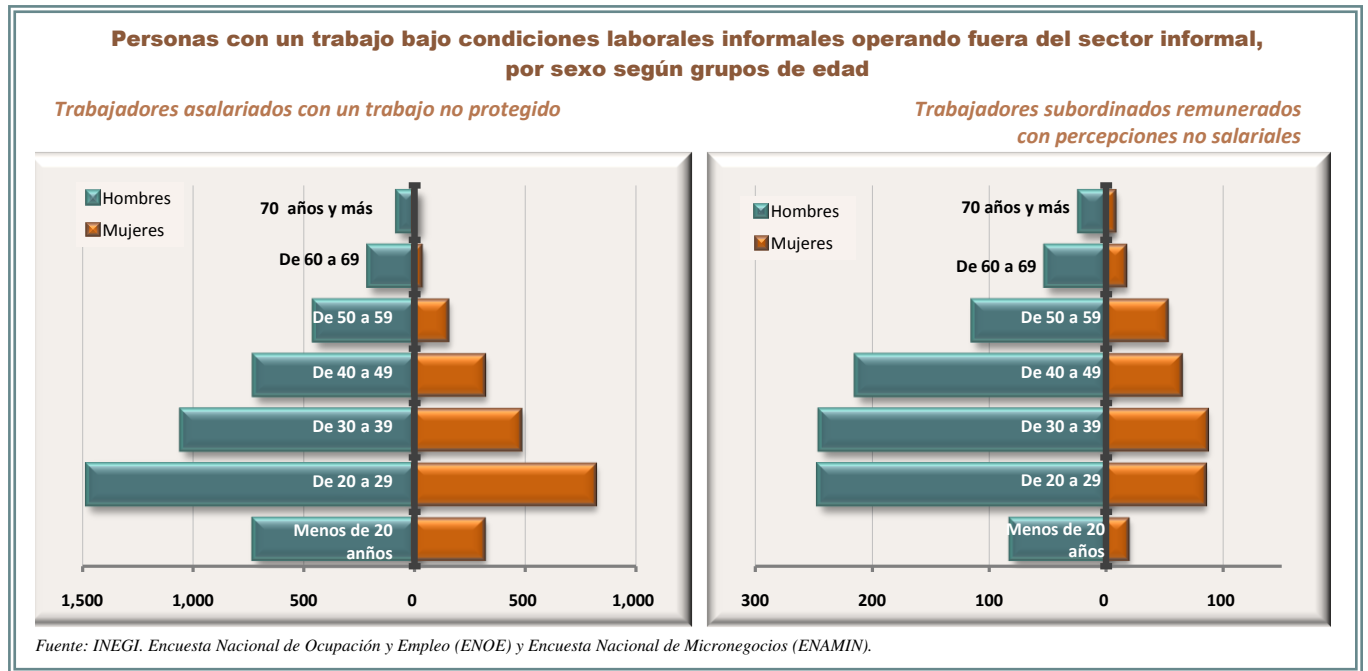


Es claro que la valoración del riesgo y de la seguridad social no parece ser la misma en la población masculina y femenina y este aspecto le da un interés en particular a los dos últimos dos grupos en el debate planteado por Levy<sup>13</sup>; asimismo estos dos tipos de trabajadores son la manifestación más concreta del proceso de informalización de las relaciones laborales asociado al fenómeno de la globalización, y los que se tienen en mente en la mayoría de los planteamientos o iniciativas de reforma laboral en el mundo entero en los últimos 15 años, reformas que buscan darle un status legal a lo que Víctor Tokman ha denominado modalidades atípicas de contratación<sup>14</sup>. Es por ello que en lo que sigue la exposición habrá de centrarse tanto en los trabajadores asalariados como los subordinados remunerados no protegidos que operan por fuera del Sector Informal clásico; un componente indudablemente joven de la fuerza de trabajo y cuyas pirámides de edad (Gráfica 10) contrastan claramente con la de quienes encabezan unidades económicas del Sector Informal comentada en el apartado anterior.

<sup>13</sup> Ver supra. Nota 4. Levy por cierto no contempla el factor género en las decisiones de los trabajadores con respecto a la seguridad social: asume como hipótesis que el esquema actual ha dejado de ser atractivo para los trabajadores de ambos sexos, indistintamente o en el mismo grado.

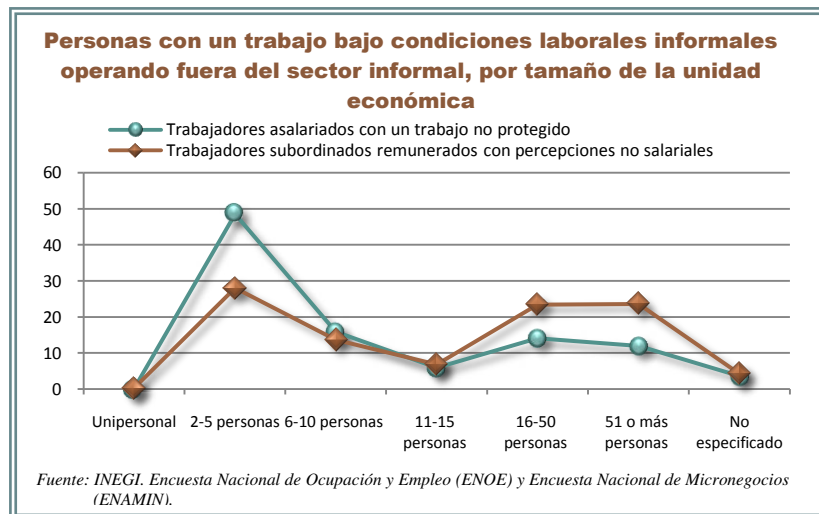
<sup>14</sup> Ver, Tokman Víctor E. *Inseguridad laboral y competitividad: modalidades de contratación*, OIT, Lima, 1999.

Gráfica 10



La distribución de los asalariados no protegidos por tamaño de unidad económica, aún y cuando estas no sean informales sigue concentrándose marcadamente en la escala micro; alrededor de un 48.5% de estos trabajadores laboran en unidades económicas de más de 5 personas a los que hay que sumar 15.8% en unidades que ocupan a no más de 10. Es importante señalar que este tipo de unidades comprenden no sólo las que operan bajo el régimen fiscal conocido como REPECOS (Régimen de Pequeños Contribuyentes) o las que lo hacen bajo el de personas físicas con actividad empresarial o régimen intermedio, sino también incluyen a pequeñas explotaciones agrícolas claramente orientadas al mercado. A partir de ahí desciende el número y proporción de casos en la escala de unidades económicas de 11 a 15 personas pero no es despreciable el repunte en las de entre 16 y 50 trabajadores e, incluso, no lo es en las de 51 y más. Menos estilizada pero aún y así similar es la distribución que se obtiene para los subordinados remunerados con percepciones no salariales (Gráfica 11).

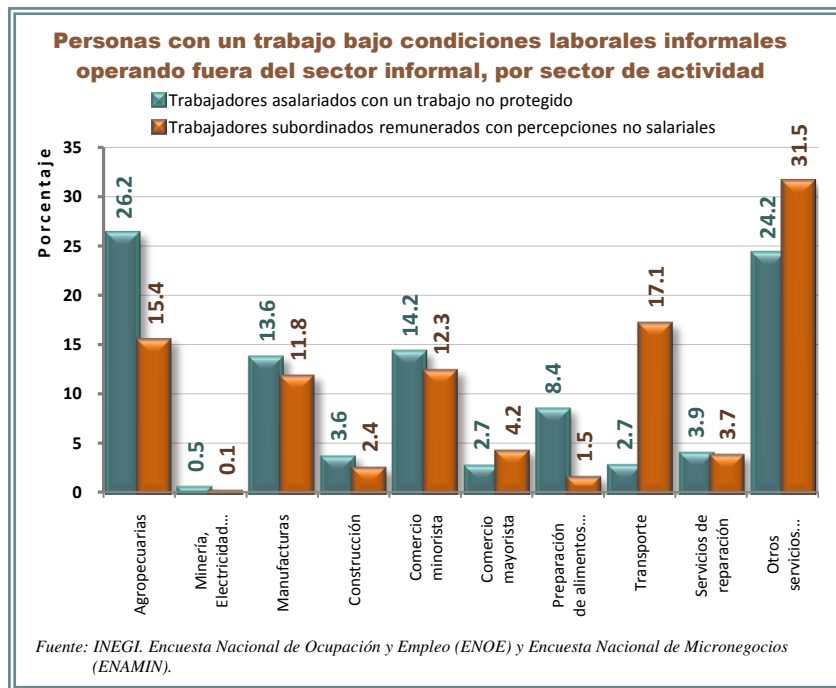
Gráfica 11



Esta forma de “M” en la distribución le otorga algún soporte a la intuición de algunos analistas del BID en el sentido de en el contexto institucional y legal de países como México la escala más difícil de operar negocios es la intermedia o mediana. La dificultad de supervisar e inspeccionar negocios micro formales, es decir, aún y cuando estos al menos tengan un registro ante la autoridad hacendaria, sigue siendo un reto mayor o, en todo caso, no es implausible declarar a todo trabajador como un familiar que colabora en el negocio o bajo la figura de trabajador “asimilado”; en cuanto a las empresas mayores, al tiempo que pueden asumir los costos asociados a manejo de nómina, también pueden ocultar la verdadera magnitud de la misma por distintos mecanismos de prestidigitación como la subcontratación, que dificultan saber a ciencia cierta en dónde está registrado cierto número de trabajadores (en la empresa que contrata el servicio, en la que lo otorga o en ninguna).

En cuanto a la distribución por sector de actividad ambos grupos de trabajadores sin acceso a la seguridad social por la vía de su condición laboral se concentran en mayor medida en actividades agropecuarias así como en todo el amplio espectro de servicios. El transporte en particular sigue en importancia para los trabajadores remunerados no protegidos con percepciones no salariales, en tanto que el comercio minorista y las manufacturas lo significan para las modalidades de trabajo asalariado no protegido (Gráfica 12).

Gráfica 12

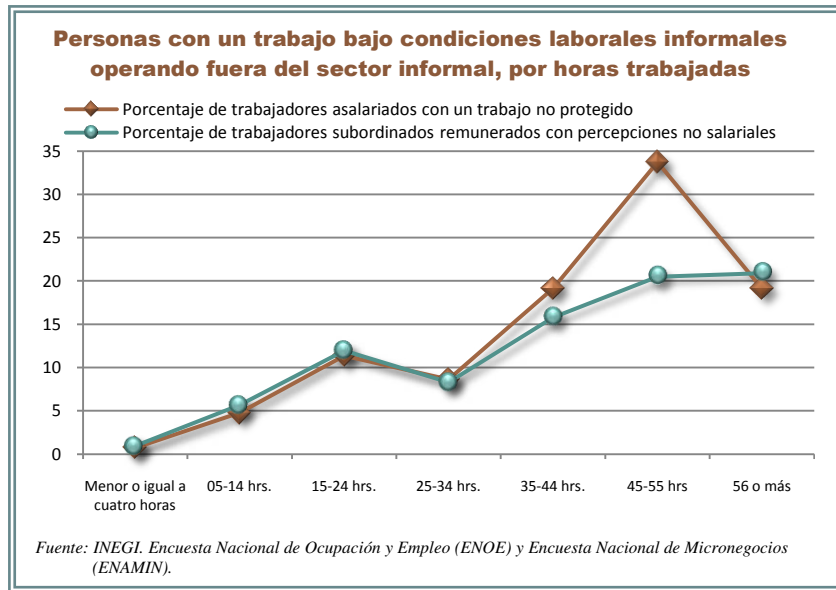


La distribución por horas trabajadas a la semana muestra un patrón muy similar en los porcentajes de los que trabajan hasta menos de 35 horas semanales. Pero se abre una marcada discrepancia de ahí en adelante, sobre todo en el rango de más de 45 horas en donde los asalariados con un trabajo no protegido se concentran en una tercera parte en el rango de 45 a 55 horas y de poco menos de una quinta en el de 56 y más<sup>15</sup> lo que termina acumulando a más de la mitad (52.8%) de estos trabajadores (Gráfica 13).

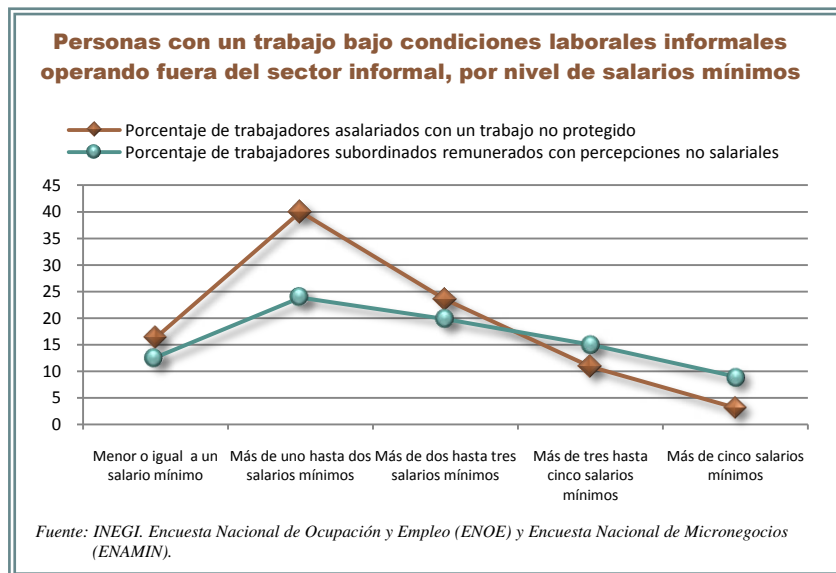
En términos de ingresos la ventaja de los trabajadores no protegidos con percepciones no salariales con respecto a los asalariados en una situación análoga de vulnerabilidad se vuelve del todo evidente, pues 56.2% de estos últimos percibe no más de dos salarios mínimos (16.2% percibe menos de un salario mínimo); en el otro extremo del espectro sólo un 3.1% consigue ingresos mayores a los cinco salarios mínimos contra prácticamente una proporción tres veces mayor de los remunerados bajo modalidades no asalariadas (Gráfica 14). Cabe señalar asimismo que los trabajadores asalariados con más de cinco salarios mínimos que sí gozan de la protección de la seguridad social significaban en el mismo período 15.5% del total. Es evidente la sobreexplotación del trabajo asalariado no protegido, probablemente con mucho menor capital humano acumulado, y operando a niveles más bajo de rendimiento y productividad aún entre unidades económicas formales (Gráfica 14).

<sup>15</sup> Por contraste los trabajadores asalariados que sí tienen acceso a la seguridad social por la vía laboral con más de 56 horas representaban en el mismo período (primer trimestre del 2010) el 13.3% del total.

Gráfica 13



Gráfica 14



Vale la pena antes de concluir la sección centrarse entonces en los asalariados con trabajo no protegido en el tramo en el que pueden ser rastreados, sin confundirse con los que laboran en el Sector Informal propiamente dicho, distinción que sólo puede hacerse en las encuestas de empleo en México a partir de la puesta en vigor de la ENOE, el primer trimestre de 2005, lo que al menos deja una panorámica de lo ocurrido en la segunda mitad de la década. Hasta antes del comienzo de la recesión de la economía mundial y su mayor impacto en México, es decir, entre el primer trimestre de 2005 y el tercero de 2008, se tiene un contexto en el que la acumula un crecimiento de 15.7% en términos reales; el número de trabajadores asalariados en el IMSS lo hace a un ritmo de 13.5% mientras el número de quienes cuentan con un trabajo asalariado no protegido lo hacen en una magnitud apenas mayor: 13.6%. Es pues un período en que por cada punto de crecimiento en el PIB el trabajo formal lo hace en 0.86 puntos y el no protegido lo hace en 0.87.

Con la irrupción de la crisis se abre una brecha de crecimientos, pues si se toma todo el periodo comprendido entre el primer trimestre de 2005 y el primero de 2010, ahora en un contexto en que la economía crece en términos reales para todo el período 12.6%, los asalariados reportados por el IMSS lo hacen en 12.9% pero los asalariados con un trabajo no protegido operando fuera del sector informal en 21.6%, con lo que la elasticidad de estos últimos pasa a 1.7 puntos de incremento por cada uno del PIB (ver anexo tabla 2).

El tramo crítico por supuesto lo da el año transcurrido entre el tercer trimestre del 2008 y el tercero de 2009: la combinación de caída de los trabajadores asegurados en el IMSS con el crecimiento de los que no cuentan con aseguramiento alguno, deja abierta la posibilidad, en efecto, de que una parte de los que perdieron su trabajo formal se reincorporaran por la puerta trasera del trabajo no protegido en las mismas unidades económicas para las que antes laboraban bajo otras condiciones. Así pues si bien este movimiento compensatorio no detiene la caída absoluta del total del trabajo asalariado durante esa coyuntura, el hecho es que mientras se registra una caída de casi 600 mil trabajadores en el IMSS, la modalidad del trabajo no protegido se incrementan en algo menos de 350 mil, dejando ver ese efecto de amortiguamiento o *buffer* del mercado laboral mexicano que equivale a una flexibilidad de facto, o una que traslada con mayor énfasis el factor riesgo a la fuerza de trabajo. En términos de elasticidades la caída de un punto en el PIB se traduce a su vez en una caída de 0.68 en el empleo asalariado formal, pero en un incremento de 0.72 (obsérvese el cambio a signo negativo) en el trabajo asalariado no protegido operando fuera del sector informal de los micronegocios. Por su parte el paralelismo observado en el período previo a la crisis (primer trimestre de 2005-tercero de 2008) en la demanda de ambas modalidades, si bien no se presta de manera obvia a la interpretación de que una sustituye a la otra en una contexto distinto al de una crisis, sí pudiera sugerir que, en un entorno económico siempre amenazado por la presencia recurrente de shocks y/o recesiones, se percibiera el efecto agregado de una interacción con los mercados de trabajo de una parte no despreciable de negocios y empresas que conforman un portafolio o *mix* laboral con distintos grados de aseguramiento, incluyendo el nulo. Tal pareciera que ni siquiera generar puestos de trabajo eventuales formales sea algo que elimine la motivación de ir más lejos<sup>16</sup>. No sería el canto de las sirenas de la política social (Seguro Popular incluido) lo que en sí mismo explicaría que el trabajo asalariado no protegido, en términos de la legislación laboral, permee más allá de las empresas pequeñas, sino el tener un margen de maniobra por parte de los empleadores de todo tipo ante la incertidumbre lo que le da una omnipresencia al fenómeno, aún y cuando estos empleadores pudieran estar, al momento de tomar las decisiones, en condición de enfrentar los costos de nómina asociados a la seguridad social. Por lo demás si el criterio de optimización empresarial en el corto plazo fuera el que dominara, la tendencia a la sustitución de la modalidad protegida por la no protegida se hubiera perfilado con antelación a la recesión 2008/2009. Son más bien las crisis las decisivas en ese sentido. Queda pues la posibilidad de que el Seguro Popular y otras medidas de política social como caminos alternos a la protección laboral pesen más en las decisiones de corto plazo de los trabajador (oferentes) mientras que en las decisiones de los demandantes sea sopesada más de una consideración y en un horizonte más amplio

---

<sup>16</sup> No hay que olvidar que en la legislación laboral actual, diseñada antes de que se concibiera la idea de un seguro de desempleo, las disposiciones de despido significan que las empresas deben liquidar al trabajador con tres meses de salario más 20 días del mismo por cada año de antigüedad; en un contexto de crisis o recesión tienen qué hacer esto no para uno sino para un buen número de sus trabajadores, lo que significa enfrentar un pasivo laboral justo en el momento más inoportuno. Ese escenario de riesgo es el que debe jugar un papel importante en el proceso de toma de decisiones para contratar y contactar trabajadores así como en los términos en los que se establece una relación con ellos.

en el que hay una preparación para un escenario adverso que, llegado el momento, será el que marca los puntos de inflexión.

**Dinámicas diferenciadas del empleo en el Sector Informal y del trabajo remunerado en condiciones informales que opera en otro tipo de unidades económicas.**

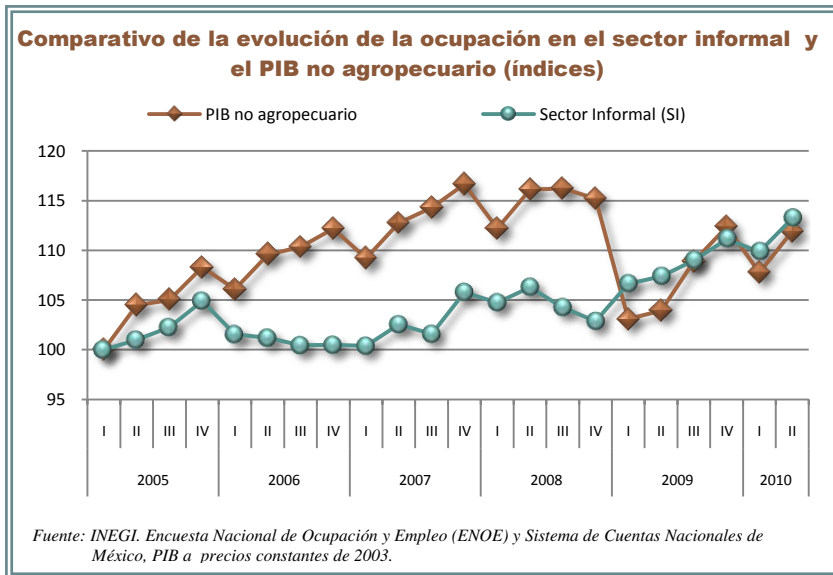
El análisis ha arribado al punto en el que se impone ver de manera panorámica con la información disponible las diferencias entra la dinámica del componente tradicional o histórico de la informalidad, es decir el Sector Informal, y el componente que cabría identificar con la manifestación más nueva de informalización de las relaciones laborales (en particular los trabajadores asalariados no protegidos que operan para unidades económicas formales desde el punto de vista fiscal).

La primera pregunta a lanzar es qué tanta es la vinculación con el movimiento general de la economía cuantificada con el Producto Interno Bruto. En lo que a la ocupación en el Sector Informal respecta la correlación habida entre el primer trimestre de 2005 y el tercero de 2008, esto es, antes del comienzo de la recesión mundial que golpeará a la economía mexicana, la correlación entre ambas magnitudes transformadas en índice (I-2005=100) arroja una correlación moderada de 0.6 que sugiere que el crecimiento de la economía mexicana en el período no ha sido lo suficiente como para cambiar el signo. Visto sin embargo el período en su conjunto, del primer trimestre de 2005 al primero de 2010, hay una drástica caída en la correlación por el hecho que se aprecia bien en la gráfica que, a partir del cuarto trimestre de 2008, la ocupación en el sector informal presenta un comportamiento contra cíclico pues éste crece mientras el PIB cae (hay un punto de cruce de las series) y a partir de ese momento su comportamiento es más dinámico que el del PIB.<sup>17</sup> Para el trabajo asalariado operando fuera del SI pero bajo condiciones de informalidad la relación es distinta: una alta correlación con el PIB, ya sea con la totalidad de éste o con el que excluye a las actividades agropecuarias de 0.9 hasta antes de la crisis, lo que significa que sigue muy de cerca la demanda de servicios laborales por parte de los empleadores. La correlación baja para el período en su conjunto no porque haya un punto de intersección de movimientos en sentido contrario, como ocurre con el sector informal, sino porque mientras el PIB cae entre el cuarto trimestre de 2008 y el primero del 2009, sólo se desacelera, sin reducirse, la demanda de esta modalidad ocupacional (Gráficas 15 y 16).

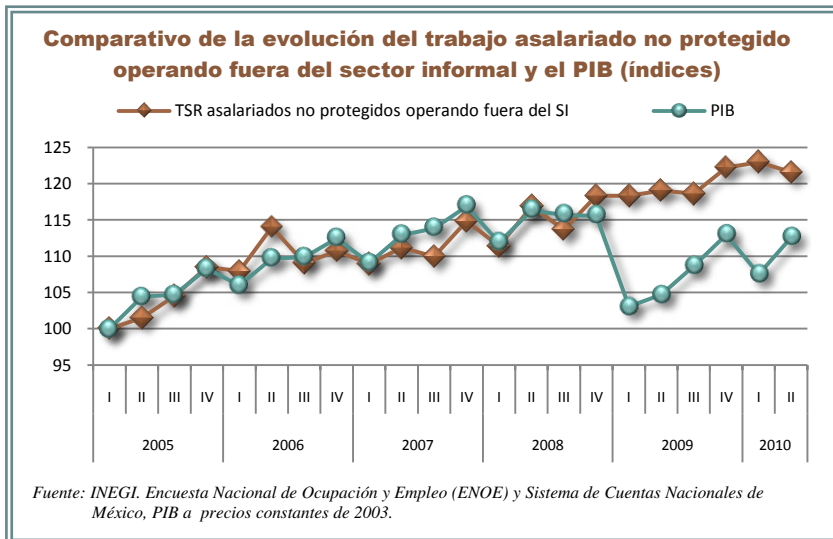
---

<sup>17</sup> Cabe observar que como la definición operativa de Sector Informal excluye a actividades agropecuarias las correlaciones que involucran al SI se refieren a las que se establecen con la evolución del PIB no agropecuario.

Gráfica 15



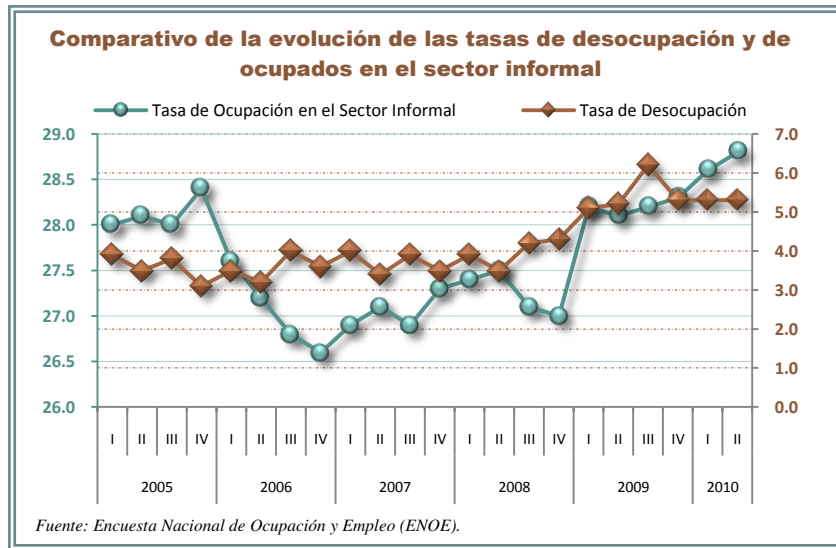
Gráfica 16



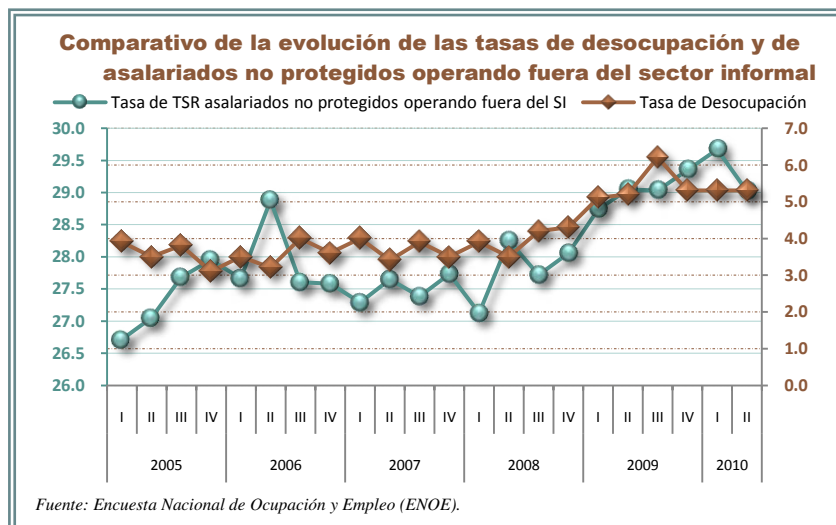
En términos de tasas, durante el período previo a la recesión el vínculo con la Tasa de Desocupación es de contrapeso (signo negativo del coeficiente de correlación) aunque débil en el caso del Sector Informal (-0.39) en tanto que la que se tiene con el trabajo asalariado bajo condiciones análogas de informalidad pero laborando fuera del SI es de -0.55. El signo de la correlación cambia una vez que se presenta la recesión de modo que para todo el periodo del primer trimestre de 2005 al primero de 2010 las correlaciones con la tasa de desocupación son de 0.53 y 0.69 respectivamente (ver anexo tabla 3). Así durante la primera fase en la que las correlaciones son negativas la interpretación sería que el crecimiento de la ocupación en el Sector informal alcanza a darle una dentellada a la Tasa de Desocupación que contribuye a su disminución pero que, en todo caso, una mayor proviene del resto del trabajo asalariado informal no protegido; al llegar la recesión “las dentelladas” no alcanzan a mermar a la Tasa de Desocupación (sólo impiden que crezca más aceleradamente) incrementándose todos los indicadores involucrados (Gráficas 17 y 18).



Gráfica 17



Gráfica 18



El resumen de todos estos comportamientos parecen indicar que hay una relación menos intensa de la ocupación en el Sector Informal, con el ciclo económico, con el patrón de la demanda de servicios laborales en el mercado de trabajo y, asimismo, menos directa con los segmentos de población que típicamente se manifiestan a través del desempleo abierto. Es más bien la parte emergente de la informalidad la que conecta con todo ello todo lo cual hace pensar que la sospecha de que el viejo Sector Informal propiamente dicho es un fenómeno más estructural y con una lógica de más largo aliento sigue siendo vigente y también que muchos jugadores en el Sector Informal no lo son en todas las canchas, de modo que los supuestos de perfecta movilidad adentro y afuera de él debieran reconsiderarse.

## **Conclusión:**

Buena parte de la literatura reciente en torno al fenómeno de la informalidad le ha venido apostando a una mayor sofisticación metodológica para a su vez refinar el análisis de las políticas públicas que de manera directa o indirecta influyen en el fenómeno. Sin embargo este énfasis en los incentivos y las conductas de optimización de los agentes económicos que tanto se presta a ciertos enfoques de teoría económica, rara vez invierte o se detiene en la parte conceptual del problema. Por informalidad se pueden tener en mente muchas cosas y tal parece que a lo largo de la historia de la discusión del fenómeno la competencia se ha cifrado más en términos de marcos teóricos para explicarlo que conceptuales para delimitarlo. Lo teórico no ha conducido a lo conceptual con naturalidad. Alguna vez Hernando de Soto comentó que el asunto es como un elefante: todo el mundo lo reconoce aunque se trastabille a la hora de definirlo, pero quizá lo que ocurre es que todo mundo da por hecho que se habla de lo mismo y al, comenzar a definirlo, se comienza a dudar al respecto: el marco teórico, la explicación favorita del fenómeno, es el que ha terminado seleccionando de qué se quiere hablar.

La filosofía de este ensayo ha sido distinta; deja a un lado la obsesión metodológica para poner un énfasis en la utilidad de adoptar un marco conceptual, como el que ha trabajado conjuntamente la OIT y el Grupo de Delhi a lo largo de dos décadas. Se trata de un marco diseñado para identificar al segmento de la ocupación que se ha lanzado a realizar actividades bajo el grado más alto de riesgo o exposición personal y patrimonial por no poder invocar en ningún momento un marco institucional que los respalde como actores económicos. Una vez establecido ese común denominador, se señalan las distinciones pertinentes al interior de todo lo que abarca. Sin estas distinciones muchas hipótesis que se vienen manejando para entender el fenómeno y evaluar políticas públicas no pueden encontrar la manera de someterse a una contrastación adecuada. Lo importante en la conceptualización OIT-Grupo de Delhi es que una vez encontrado el común denominador se visualice su diferenciación interna de la manera más ordenada posible. Es una delimitación modular: facilita el añadir o el quitar, sin que los componentes se contaminen o diluyan unos en otros.

Un mensaje importante es que si bien la informalización de las relaciones laborales se ha desbordado más allá del sector informal este último no se puede perder de vista. El análisis tiene que establecerse en dos pistas y la claridad en una ilumina a la otra. En México siempre habrá una relación más compleja entre estrategias de supervivencia y los mecanismos de ajuste del mercado de trabajo y, con una mapa conceptual adecuado, esto podrá explorarse mejor: identificar a las poblaciones que ameritan atención y seguimiento, la forma específica como responden a un entorno y, finalmente, el efecto diferencial que tienen sus respectivas formas de operación en el desempeño económico de la economía mexicana son vastas tareas que, hoy en día, ya no pueden prescindir de un esfuerzo de ordenamiento de las categorías implicadas.

# ANEXO

Tabla 1

**Comparación de la productividad laboral media global con la del sector terciario**

Productividad Laboral Media Global					Productividad Laboral Media del Sector Terciario				
Periodo	Personas	Masa total de horas trabajadas	Diferencia		Periodo	Personas	Masa total de horas trabajadas	Diferencia	
2005	I	100.00	100.00	0.00	2005	I	100.00	100.00	0.00
	II	103.87	102.52	1.35		II	102.56	101.65	0.90
	III	102.53	100.70	1.83		III	103.43	101.81	1.63
	IV	104.90	102.85	2.05		IV	104.41	102.85	1.56
2006	I	103.07	101.56	1.51	2006	I	101.01	100.30	0.72
	II	105.47	105.59	-0.12		II	103.55	103.98	-0.42
	III	104.62	102.81	1.81		III	104.27	102.75	1.52
	IV	106.51	106.12	0.39		IV	105.78	106.13	-0.35
2007	I	104.36	105.13	-0.77	2007	I	102.71	103.87	-1.15
	II	106.77	107.56	-0.79		II	104.65	106.04	-1.39
	III	107.61	106.11	1.50		III	107.45	106.10	1.34
	IV	107.74	108.05	-0.31		IV	107.48	108.30	-0.82
2008	I	104.78	105.94	-1.17	2008	I	103.17	104.87	-1.70
	II	107.55	106.96	0.59		II	106.01	106.26	-0.25
	III	107.60	106.32	1.27		III	107.83	106.76	1.07
	IV	108.39	107.26	1.13		IV	107.68	106.90	0.78
2009	I	97.45	96.63	0.82	2009	I	94.88	94.54	0.33
	II	97.99	99.58	-1.58		II	93.86	95.41	-1.54
	III	100.40	99.80	0.59		III	98.16	97.49	0.67
	IV	102.88	103.82	-0.94		IV	99.70	100.72	-1.03
2010	I	99.96	100.41	-0.45	2010	I	96.52	97.10	-0.58
	II	102.31	103.28	-0.97		II	97.59	98.75	-1.16

Fuente: INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), y Sistema de Cuentas Nacionales de México.

Tabla 2

**PIB en términos reales, trabajadores asegurados en el IMSS y asalariados con un trabajo no protegido operando fuera del Sector Informal: variaciones, medias geométricas y elasticidades durante la segunda mitad de la época**

Periodo	Variable	Crecimiento porcentual	Media geométrica del crecimiento trimestral
Del I-05 al III-08	PIB constante	15.68	1.05
	Trabajadores asegurados en el IMSS	13.49	0.91
	Asalariados no protegidos laborando fuera del Sector Informal	13.63	0.92
	Elasticidad Asegurados IMSS / PIB	0.86	0.87
	Elasticidad Asalariados no protegidos operando fuera del SI / PIB	0.87	0.88
Del III-08 al III-09	PIB constante	-6.07	-1.55
	Trabajadores asegurados en el IMSS	-4.11	-1.04
	Asalariados no protegidos laborando fuera del Sector Informal	4.38	1.08
	Elasticidad Asegurados IMSS / PIB	0.68	0.67
	Elasticidad Asalariados no protegidos operando fuera del SI / PIB	-0.72	-0.69
Del I-05 al II-10	PIB constante	12.58	0.57
	Trabajadores asegurados en el IMSS	12.91	0.58
	Asalariados no protegidos laborando fuera del Sector Informal	21.59	0.94
	Elasticidad Asegurados IMSS / PIB	1.03	1.02
	Elasticidad Asalariados no protegidos operando fuera del SI / PIB	1.72	1.65

Fuente: INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE); Sistema de Cuentas Nacionales de México. E Instituto Mexicano del Seguro Social.

Tabla 3

**Comparativo de coeficientes de correlación entre conceptos y variables hasta el tercer trimestre de 2008 con el periodo en su conjunto**

Conceptos y variables	PIB		PIB no agropecuario		Asegurados en el IMSS		TD		TOSI	
	105-308	105-210	105-308	105-210	105-308	105-210	105-308	105-210	105-308	105-210
Sector Informal (SI)			0.609	0.148	0.568	0.479				
Tasa de Ocupación en el Sector Informal							-0.385	0.531		
Trabajadores asalariados no protegidos operando fuera del SI	0.912	0.414			0.852	0.742				
Tasa de Trabajadores asalariados no protegidos operando fuera del SI							-0.550	0.688	-0.124	0.540
TSR con percepciones no salariales no protegidos operando fuera del SI	-0.632	-0.471			-0.578	-0.637				
Tasa de TSR con percepciones no salariales no protegidos operando fuera del SI							-0.153	-0.519	0.388	-0.090
TSR no agropecuarios no protegidos operando fuera del SI			0.905	0.388	0.886	0.764				
Tasa de TSR no agropecuarios no protegidos operando fuera del SI							-0.509	0.657	-0.247	0.498

Fuente: INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE); Sistema de Cuentas Nacionales de México, PIB a precios constantes de 2003. E Instituto Mexicano del Seguro Social.

# **BIBLIOGRAFÍA**

## BIBLIOGRAFÍA

- Castells, Manuel and Alejandro Portes. *World Underneath: The Origins, Dynamics, and Effects of the Informal Economy*. In Alejandro Portes, Manuel Castells and Lauren A. Benton, Eds., *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Advanced Developed Countries*. Baltimore: Johns Hopkins University Press. 1989.
- Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL). *Metodología para la medición multidimensional de la pobreza. Resultados Nacionales y por Entidad Federativa, 2008*.
- Charmes Jacques. *Procedures for Compiling Data on Informal Sector Employment and Informal Employment from Various Sources in Developing Countries, Paper for the Fifth Meeting of the Delhi Group*, Paris, 2001.
- Chen, Martha, Joann Vanek and Marilyn Carr. *Mainstreaming Informal Employment and Gender in Poverty Reduction: A Handbook for Policy-makers and Other Stakeholders*. London: Commonwealth Secretariat. 2004.
- De Soto, Hernando. *El Otro Sendero, la respuesta económica al terrorismo*. Ed. Diana, México, 1987.
- Hart, Keith. *Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana*. *The Journal of Modern African Studies*, Vol. 11, No. 1. 1973.
- Hussmanns Ralf. *Informal Sector: Statistical Definition and Survey Methods, Paper for the First Meeting of the Delhi Group*, ILO Bureau of Statistics, Geneva, 1997.
- Hussmanns Ralf. *Measuring the informal economy: From employment in the informal sector to informal employment*. International Labour Office, Working Paper No. 53. Geneva, December 2004.
- IDB, Carmen Payés Ed. *The Age of Productivity: transforming economies from the bottom up*, Palgrave. McMillan, NY, 2010.
- Levy, Santiago. *Buenas intenciones, malos resultados: política social, informalidad y crecimiento económico en México*. Ed. Océano, primera edición en español, México, D.F., mayo 2010.
- Maloney F. William. *Informality Revisited*. World Development, vol. 32, No. 7, July 2004.
- Maloney F. William. *Mexican Labour Markets: new views on integration and flexibility*, World Bank, Washington D.C, 1999.
- Moser, Caroline N. *Informal Sector or Petty commodity Production: Dualism or Independence in Urban Development?* World Development, vol. 6, Nos. 9-10. 1978.
- Negrete Rodrigo. *¿Por qué han sido bajas las tasas de desempleo abierto en México?* Revista Notas, núm. 14 y 15, México, 2001.
- Perry/ Arias/ Fajnzylber/ Maloney/Mason Jaime/Chanduvi: *Informality: Exit and Exclusion*, WB, Latin American Studies, 2007.
- Rouboud Francois. *La Economía Informal en México: de la Esfera Doméstica a la Dinámica Macroeconómica*, Ed. Siglo XXI, México, 1995.



- Sethuraman, Salem V. *The Urban Informal Sector: Concept, Measurement and Policy*. International Labour Review, vol. 114, No. 1, 1976.
- Tokman Victor E. *An Exploration into the Nature of the Informal-Formal Sector Relationship*. World Development, vol. 6, Nos. 9-10. 1978.
- Tokman Victor E. (compilador). *El Sector Informal en América Latina, Dos Décadas de Análisis*, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, México, 1995.
- Tokman Victor E. *Inseguridad laboral y competitividad: modalidades de contratación*, OIT, Lima, 1999.
- Zaid, Gabriel. *El Progreso Improductivo*. Ed. Siglo XXI, tercera edición, México 1981.

## FUENTES Y DOCUMENTOS OFICIALES

- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE)*.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. *Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN) 2008*.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. *Sistema de Cuentas Nacionales de México (SCNM)*.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. *Cuenta Satélite del Subsector Informal de los Hogares 1993-2003*, México.
- Organization for Economic Cooperation and Development. *Handbook for Measurement of the Non-Observed Economy*, OCDE, Paris, 2001.
- Organización Internacional del Trabajo. *Decimoséptima Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo. Informe de la conferencia*, Oficina Internacional del Trabajo, Ginebra, 2003.
- Organización Internacional del Trabajo. *Employment, Incomes and Equality: A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya*. Geneva, ILO, 1972.
- Organización Internacional del Trabajo. *Report of the Fifteenth International Conference of Labour Statisticians*, Geneva, 19-28 January. Doc. ICLS/15/D.6 (rev.1). Geneva, 1993.
- Organización Internacional del Trabajo. *Women and Men in the Informal Economy: A Statistical Picture*. Geneva, 2002.