

Estado de la cuestión
DOI: 10.38128/cienciayfilosofa.v2i2.12

Economía informal: paradojas Informal economy: paradoxes

Luis Daniel Román-Cuevas. ID. 0009-0007-8652-5033

Instituto Politécnico Nacional, Escuela Superior de Economía. México

Email: luis_r.cuevas@outlook.com

Resumen

Se realiza una revisión de la literatura de la categoría de economía informal; antecedentes, metodologías y nuevos enfoques que desplazan la idea de informalidad como sinonimia de pobreza hacia la identificación de informalidad fuera de marcos normativos y no obstante creadores de valor. La paradoja central reside en que, si bien la informalidad se asocia tradicionalmente con pobreza, precariedad laboral y evasión fiscal, también es un espacio dinámico que genera valor económico y ofrece beneficios no pecuniarios. Por un lado, el enfoque de exclusión argumenta que la informalidad resulta de rigideces del mercado laboral, bajos niveles educativos y la incapacidad del sector formal para absorber mano de obra, lo que genera empleos vulnerables con salarios inferiores (en promedio 4,000 pesos mensuales versus 8,052 en la formalidad). Por otro lado, el enfoque del escape postula que muchos trabajadores eligen voluntariamente la informalidad por sus ventajas, como flexibilidad horaria, autonomía y, en algunos casos, ingresos comparables o superiores, especialmente cuando perciben los servicios de seguridad social formales como de baja calidad o costosos en relación con alternativas públicas como el Seguro Popular. Esta dualidad crea una paradoja normativa: mientras el Estado busca formalizar la economía para incrementar la recaudación y la protección laboral, sus propias políticas sociales (como subsidios médicos gratuitos) pueden, paradójicamente, reducir los incentivos para la formalización. Se concluye que la informalidad no es un fenómeno homogéneo, sino un sector complejo donde coexisten la exclusión forzada y la elección racional.

Palabras clave: Desempleo, Informalidad, Economía informal, Creación de valor, Economía

Abstract

This paper reviews the literature on the informal economy category, including background information, methodologies, and new approaches that shift the idea of informality as synonymous with poverty toward identifying informality as something outside of regulatory frameworks and yet creating value. The central paradox is that, while informality is traditionally associated with poverty, job insecurity, and tax evasion, it is also a dynamic space that generates economic value and offers non-pecuniary benefits. On the one hand, the exclusion approach argues that informality results from labor market rigidities, low educational levels, and the formal sector's inability to absorb labor, which generates vulnerable jobs with lower wages (an average of 4,000 pesos per month versus 8,052 in the formal sector). On the other hand, the escape approach posits that many workers voluntarily choose informality for its advantages, such as flexible hours, autonomy, and, in some cases, comparable or higher incomes, especially when they perceive formal social security services as low quality or expensive compared to public alternatives such as Seguro Popular. This duality creates a normative paradox: while the State seeks to formalize the economy to increase revenue and labor protection, its own social policies (such as free medical benefits) can, paradoxically, reduce incentives for formalization. The conclusion is that informality is not a homogeneous phenomenon, but rather a complex sector where forced exclusion and rational choice coexist.

Keywords: Unemployment, Informality, Informal economy, Creation of value, Economy.

Enviado: 20.02.2019

Aceptado: 15.03.2019

Ideas previas.

Cerca del 60% de la población trabajadora se localiza en la informalidad. Lo cual no solo ha generado afectaciones en materia de recaudación de impuestos que, de acuerdo con la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) en México, solo se recauda el 30% de lo que se podría recaudar, atentando contra el crecimiento y productividad del país, sino también, aquellos individuos que laboran en dicho sector sufren de inseguridad, incertidumbre y falta de garantías en las condiciones de trabajo en las cuales operan, así como ingresos mal remunerados. Del punto anterior, es importante mencionar que el ingreso promedio de un trabajador formal, de acuerdo con cifras del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), es de 8,052.00 pesos mexicanos mensuales, mientras que un trabajador informal percibe un ingreso promedio mensual de 4,000.00 pesos mexicanos mensuales.

Lo anterior invita a suponer que las variables más utilizadas en el estudio de la informalidad impactan en la misma intensidad a distintos niveles de ingreso de la población que se encuentra laborando en dicho mercado laboral.

Diversos estudios pretenden explicar el fenómeno de la informalidad. Harris y Todaro (1970), así como Castells (1989) citan como causas prioritarias las rigideces del mercado laboral formal; factores que van desde bajo nivel educativo, falta de tecnología, entre otros, motivando un mercado laboral dual. Levy (2008) supone que el optar laborar en la informalidad es cuestión de gusto. Supuesto similar el de Perry et al. (2007), el cual argumenta la no existencia de limitaciones que se generan en la economía dual, sino que, más bien, existen mercados laborales competitivos en los cuales los trabajadores localizan condiciones similares y eligen el nivel óptimo de aceptación con respecto a las instituciones y mandatos del Estado. Robles y Martínez (2018) afirman que los mercados formales e informales no son mutuamente excluyentes, sino que son complementarios. Bazdresch et al. (2017), describe a la informalidad como una respuesta natural del mercado laboral a la excesiva e ineficiente regulación laboral, en donde la respuesta es crear valor, pero al margen de la ley. Este es el caso de aquellos empleados que por cuestiones de flexibilidad de horario deciden salirse de la formalidad por conveniencia.

Para atender a estas inquietudes, se decide presentar un estado de arte que dé cuenta de los desplazamientos conceptuales que ha sufrido la categoría de economía informal.

Problemática.

Situación del empleo en México

Citando a Huesca y Calderón (2011), tras la firma del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLCAN) y dada su naturaleza dualista, México adoptó un modelo económico secundario exportador, caracterizado por la mano de obra barata y poco calificada. Esto implicó que los salarios de los trabajadores más calificados se incrementaran, contrario a la mano de obra no calificada la cual es abundante, pero con salarios bajos. También explican que el cambio tecnológico de los países desarrollados llegó al país para complementar el trabajo más calificado, desplazando a los menos calificados, teniendo efectos en la distribución de la mano de obra y sobre su salario. Lo que acarrea como consecuencia un mercado laboral deprimido, expulsando a la mano de obra poco calificada, la cual se aglutina en el mercado laboral informal. Pacheco (2004), expone que las ocupaciones que se formaron en el Valle de México entre 1991 y 1997, periodo donde se profundizó la liberalización de la economía mexicana, detonó en mayor medida la informalidad, pues cerca del 70 % de las ocupaciones que se formaron fueron micronegocios o de tipo no asalariados.

Seguido de esta apertura se instalaron en su mayoría empresas ensambladoras, las cuales solicitan mayores requerimientos de calificación laboral debido a la maquinaria y equipos utilizados, incrementando la desigualdad salarial, la informalidad y la precariedad del trabajo. Tan y Batra (1997) citados en Huesca y Calderón (2011) estiman en su trabajo que, si las empresas invierten en el entrenamiento laboral, tendrá un impacto beneficioso en el salario de los trabajadores que se entrena y advierten que la demanda de estos trabajadores calificados continuará por el TLCAN ampliando la diferencia salarial de entre quienes se califique lo hacen y los que no lo hacen.

Huesca y Calderón (2011) citaron el trabajo de Alarcón y McKinley (1997) el cual dice que el sector de servicios se vio afectado, bajando las remuneraciones, mismas que incrementaron en los trabajadores autoempleados, domésticos y ambulantes.

Esto lo explican con un análisis empírico, observando que la amplia cobertura de seguridad social entregada a los trabajadores caracteriza al sector de transformación, respecto de los empleos perdidos del sector formal en el año 1995, los cuales fueron cobijados, por decirlo así, por el comercio ambulante y de servicios, evadiendo, por tanto, las cargas al erario fiscal.

El panorama económico actual ha mermado la generación de empleos formales en el país, donde la precarización del empleo y el detrimento del bienestar de los trabajadores está tomando mayor impulso, restringiendo el crecimiento económico. Según la Organización Internacional del Trabajo en su informe anual titulado: Perspectivas Sociales y del Empleo en el Mundo: Tendencias 2018 indica que la dificultad de pasar empleos informales a los canales formales laborales tiende ir a la baja, donde cerca de 200 mil personas se estiman con empleo vulnerable en solo un año, lo que quiere decir que, unos 15.5 millones de personas tienden a no gozar de las ventajas del trabajo decente, que implica contar con seguridad social y/o trabajo estable, “los informales no pueden cumplir con los requisitos y costos que implica la incorporación a la formalidad” (Tokman, 2001) se basa en los bajos ingresos salariales, en la carencia de prestaciones y estabilidad laboral, como características del empleo precario.

Aunando lo anterior, la omisión de pagos y el cumplimiento de obligaciones motiva a la población trabajadora a optar por la informalidad, dados los beneficios que les otorga este sector (Rodarte, 2003). Como evidencia de que algunos trabajadores del sector informal mexicano no están en condiciones tan adversas, se encuentran los trabajo de Huesca (2005) y Gong y Van Soest (2001), quienes suponen que los trabajadores, a pesar de ser calificados para allegarse de un empleo formal, optan por incluirse a las filas de la informalidad encontrando rentabilidad para sus actividades productivas.

La función del sector informal en el mercado de trabajo se ha caracterizado a través del tiempo como un espacio económico de absorción de aquellas actividades productivas que no han logrado insertarse en la dinámica económica legal y estructurada (Huesca y Camberos, 2009).

Por lo anterior, podemos resumir las características que presenta el mercado laboral mexicano desde las últimas décadas que según Castro y Huesca (2007), las cuales son:

- a) Crecimiento de la oferta laboral,
- b) Consolidación de las actividades terciarias como principal demandante de mano de obra

- c) Cambios espaciales en la actividad manufacturera,
- d) Crecimiento del empleo informal,
- e) Baja tasa de desempleo y,
- f) Pérdida del poder adquisitivo del salario mínimo y mayor flexibilidad salarial

Antecedentes

El antropólogo Keith Hart fue pionero en estudiar el fenómeno de la informalidad en 1971 en su análisis del mercado de trabajo de Ghana. El concepto de sector informal (SI) surge de la observación del desenvolvimiento de los mercados laborales africanos, en el cual trata de englobar todos los modos de producción y empleo que eran parte del funcionamiento de los hogares, ya que son modos que no han madurado para operar como empresas institucionalizadas y adquieran una naturaleza económica y jurídica propia con el objetivo de optimizar y maximizar los modos de producción.

Según Bangasser (2000), el término sector informal fue acuñado en 1972 por la OIT en su informe sobre Kenia titulado *Incomes, Employment and Equality in Kenya* llegando a este término como conclusión a un asesoramiento integral en materia de empleo en Kenia, siendo el primero en su tipo que permitió cuantificar sistemáticamente la actividad del sector informal, sugiriendo al gobierno keniano reconocer su utilidad. Posteriormente, se comenzó a hablar de “economía informal” para resaltar que la informalidad no es un “sector”, sino más bien, una modalidad de realización de actividades económicas por parte de la población. Cabe señalar que en el informe se reconoce que el concepto de sector informal se originó a partir del trabajo del personal del Instituto de Estudios para el Desarrollo de la Universidad de Nairobi, un hecho que, desde entonces, ha quedado en el olvido.

En otras palabras, no fue la OIT quien inventó el concepto del sector informal, proveniente de pensadores y analistas de países en desarrollo.

Tras haber cumplido poco más de 20 años el término informal, la OIT indicó la necesidad de medirlo para darle un lugar en las estadísticas nacionales y también en el desarrollo de política pública que lo atienda; lo cual era imposible solo apoyándose de estudios de caso y con la perspectiva de quienes lo dirigían. Debido a lo anterior, surgió una problemática en la cual se presentaron dos frentes de análisis. Por un lado, se observaba a los informales como empresarios,

y por el otro, como un anti-empresario, lo que obligó a realizar una clasificación de la fuerza de trabajo que les asistía a dicho proceso laboral. Para converger lo anterior, la OIT tuvo la necesidad de revisar las normas que regían las Cuentas Nacionales en el mundo. Este primer acercamiento se dio en la XV Conferencia Internacional del Trabajo (CIET) en enero de 1993 en Ginebra. En dicha reunión cabe resaltar tres elementos que impulso tal organismo para el entendimiento y manejo de la informalidad. Negrete (2011) los delimita de la siguiente manera:

- 1) *Descripción.* Puso un mayor énfasis en aspectos descriptivos que teóricos, sobre todo si los primeros motivan políticas públicas.
- 2) *Definición.* Buscó que el punto de partida de ese marco fuera un acuerdo, en todo caso, sobre lo que no es la informalidad (después de todo el término ya presupone un término negativo, que implica estar fuera de los canales formales laborales).
- 3) *Resolución.* Promovió un marco de entendimiento lo más ecuménico posible, donde las posiciones opuestas eran, más bien, complementarias.

La precariedad laboral

Se entiende como precariedad laboral al estado que guarda las personas trabajadoras que, por diversas situaciones sufren de inseguridad, incertidumbre y falta de garantías en las condiciones de trabajo.

Antón (2006) en su libro “Polarización laboral e identidades juveniles” indica que el concepto de precariedad laboral abarca tres dimensiones:

1. La inestabilidad e inseguridad del empleo, se origina en la prevalencia de contratos flexibles y temporales, lo cual no solo aumenta el riesgo de caer en desempleo, sino, además deja a los trabajadores sin protección social.
2. Las condiciones laborales internas, a la inseguridad y riesgos para la salud laboral de las condiciones de trabajo, a una excesiva movilidad geográfica, junto con la flexibilidad de horarios y la prolongación de la jornada de trabajo (horas extras, salarios bajos, son indicadores de condiciones laborales de precariedad).
3. Se busca un debilitamiento del poder contractual de trabajadores y sindicatos, por medio de una menor protección social, menores garantías y derechos de los

trabajadores, por la fragilidad y subordinación del poder empresarial y las dinámicas de exigencia por parte de las empresas.

El empleo precario va entrelazado a salarios bajos, mayor indefensión y subordinación empresarial. Antón (2006) menciona los dos indicadores fundamentales para definir la precariedad laboral; el tipo de contrato temporal y paro de labores, agregando uno más, los contratos indefinidos, ya que estos nuevos contratos se asocian a la inestabilidad de los temporales.

De acuerdo con Cuevas et al. (2016), en su estudio para el caso mexicano, menciona que más de la mitad de la población pertenecientes al sector informal se encuentra con trabajos precarios caracterizados por bajos ingresos y sin acceso a la seguridad social, lo que provoca dispersión en los ingresos de los individuos que componen el sector en cuestión.

Siguiendo al mismo autor, asocia la precariedad laboral a los mercados laborales externos y al mercado de trabajo secundario, diferenciándose del empleo de calidad por la incorporación del desempleo y el trabajo irregular; agrega conceptos como: inestable, inseguro, temporal, discriminatorio o injusto y con pocos derechos, todos estos abarcando la irregularidad o ilegalidad y la arbitrariedad empresarial.

Consistente a lo expuesto por Tokman (2001), el cual sostiene textualmente lo siguiente: “en países de menor desarrollo relativo, el problema del empleo se concentra no tanto en el desempleo, sino principalmente, en aquellos que estando ocupados reciben un ingreso insuficiente”.

Siguiendo esta línea, Ochoa y Ordóñez (2004) indican que, a pesar de ser trabajos precarios los que se localizan en la informalidad, mencionan que el sector informal puede ser la válvula de escape para las personas con un nivel de educación menor, en momentos de crisis económica. Por el contrario, si la economía se encuentra en auge, la informalidad se aprecia como una opción al desempleo; acarreando variaciones en los salarios, no solo en el mercado laboral formal, sino también en el informal, donde el ingreso de los informales aumentará como

consecuencia de la disminución del exente de mano de obra. Argumento similar el de Pedrero (2009), donde suponen que las consecuencias de la reducción del mercado laboral formal y de las barreras que lo diferencian, la población recurre al autoempleo, ya sea como vendedores ambulantes o prestatarios de servicios, siendo el ambulantaje la estructura ocupacional con mayor tasa de crecimiento dentro de la informalidad. Con la apertura económica se implementaron actividades de producción con tecnologías intensivas en capital, comerciando por redes o centros comerciales ocultos a través de los vendedores

ambulantes llegando así a los consumidores, polarizando la economía y aumentando la precarización entre los trabajadores.

¿Qué es la informalidad?

Para dar una idea general del fenómeno informal se habla de un sector o un ámbito constituido por un conjunto de unidades económicas de ciertas características. Sin embargo, la conceptualización lanzada en la XV CIET (1993) entrelaza los términos sector e informal en la cual se producen bienes y servicios de mercado, delimitando la atención exclusivamente en la unidad económica y desplazando las características o condiciones de las personas.

No obstante, el sector informal en general puede caracterizarse como algo consistente en unidades económicas orientadas a la producción de bienes y servicios con el objetivo primario de generar empleo e ingresos para las personas involucradas. Estas unidades operan comúnmente a un nivel mínimo de organización, con escasa división o separación entre capital y trabajo, produciendo a pequeña escala. Las relaciones laborales a su interior, cuando estas existen, se basan en empleo casual, relaciones personales y sociales y por parentesco, más que acuerdos contractuales acompañados de garantías formales (Hussmanns, 2004).

Esto es una forma elegante de quitar la mirada de quienes se aprovechan de este fenómeno para aumentar sus ganancias, y dirigirla en encontrar una forma para conectar las políticas públicas y no enfocarse solo en el cumplimiento del código civil o penal.

Según Perry et al. (2007) es difícil saber el motivo por el cual estos operadores se arraigan en la informalidad, pues se desconoce si es porque se les excluye de la formalidad o por que escapan de ella.

Negrete (2011) considera que no hay que enfocar a la informalidad como un ente que forma parte de actividades delictivas; como la extorsión, el narcotráfico o la trata de blancas quedando fuera de las encuestas, pero aun sabiendo cuál es su impacto en el Producto Interno bruto (PIB) a través del consumo que realizan los integrantes de estas prácticas. Sin embargo, algunas prácticas criminales que se camuflan en el comercio informal son captadas en las encuestas, tal es el caso de la venta de piratería u objetos robados o “fencing”.

Por lo anterior, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) desarrolló su propio concepto de economía informal, estableciendo cinco componentes para su definición, independientemente de su nivel de actividad y participación en el PIB (OCDE, 2002), los cuales son:

- a) La producción para el propio consumo (como podría ser el caso de la agricultura de subsistencia).
- b) El sector informal.
- c) La subdeclaración de actividad por parte de los formales.
- e1 Fencing es el término en inglés que se refiere a la venta de objetos robados o que transgreden los derechos de autor con la venta de sus obras.
(Negrete,2011)
- d) Las actividades ilegales entendidas como actividades criminales, pero que suponen transacciones basadas en acuerdo de las partes. (solo aplica a las transacciones de mutuo acuerdo e intercambio como venta de armas o droga, el comercio de lo robado al ser extraído no supone una transacción u operación entre las partes, no obstante, su posterior comercialización ya involucra transacciones o intercambios).
- e) Los errores de los sistemas estadísticos (como directorios deficientes de negocios y empresas que no cubren a todas las que están registradas y/o que no se actualizan a tiempo).

De la suma de los supuestos a) y b) surge un subconjunto del sector informal, conocido como economía subterránea, caracterizada por no declarar la producción de bienes y servicios; evasión fiscal y carencia de seguridad social para los que laboran en ella.

De lo anterior, se alcanza a discernir que el concepto planteado por la XV CIET (1993) explica que el sector informal es una forma de sustento, como una actividad o trabajo económico, lo cual hace que quienes participen de ella formen parte de la ocupación o de los insumos laborales de un país al aportar a la producción de bienes y servicios, más allá de distinciones entre lo legal y lo ilegal.

El siguiente elemento descriptivo profundiza en el concepto de informalidad. Hussmanns (2004) señala que las unidades de producción del sector informal son microempresas con capital y otros activos propios de los hogares y por ende de los que residen en él. Dichas unidades económicas no realizan transacciones económicas ni establecen contratos con otras unidades, además de no realizar inversiones al negocio ni asumir riesgo alguno que motive al crecimiento de la empresa y, si lo realizan deben hacerse de financiamiento bajo su propio riesgo y están personalmente comprometidos, sin límite alguno, por cualquier deuda u obligación incurrida en sus procesos productivos.

Comúnmente los gastos de producción son con frecuencia los gastos del propio hogar. Del mismo modo sucede con el capital del negocio, el cual es indistinto entre el del hogar y la empresa.

Esta segunda descripción enfatiza que las unidades económicas son empresas de hogares, precisando que el trabajo no necesariamente se realiza en el hogar, lo que significa que son diferentes en sus atributos a las empresas formadas como corporaciones. Diferenciándose por la falta de personalidad jurídica y económica propia y disminuir el riesgo de perderlo todo por si el negocio sale mal.

Definiciones de la informalidad

La definición de informalidad es diferente conforme a las condiciones propias del país en el que se realiza su medición, este cambio se debe a los distintos criterios en los que se basan sus análisis, donde los investigadores la definen conforme al problema que se les presenta al momento, motivando a que surjan distintas definiciones y confusión por la terminología utilizada.

El sector informal está conformado por el grupo de empresas, trabajadores y actividades que participan fuera de los marcos legales y normativos que presiden la actividad económica. Lo cual significa que, el pertenecer al sector informal presume estar al margen de las cargas tributarias y normas legales, lo que a su vez no los hace contar con la protección y los servicios que el estado puede ofrecer.

Las interpretaciones de informalidad son variadas, la OIT (2013), establece a la informalidad como un conjunto de vulnerabilidades y deficiencias que persisten en el trabajo formal. Para poder considerar a un empleo formal, este debe llevar los siguientes cuatro pilares del trabajo decente:

- Creación de empleo
- Protección social
- Derechos en el trabajo
- Diálogo social

El trabajo decente implica que las mujeres y los hombres tengan oportunidades de conseguir un trabajo productivo en condiciones de libertad, equidad, seguridad y dignidad humana.

Como anteriormente vimos en los antecedentes, la primera definición de sector informal comenzó con el concepto de empresas de sector informal donde aquellas de tamaño micro o pequeño no registradas que producen bienes o servicios para su venta, ya sea trabajando solos o con ayuda de personal contratado o de algún familiar que no reciba salario. Exceptuando a la agricultura de autoconsumo, trabajos domésticos y trabajo voluntariado, esto debido a la metodología empleada

Como podemos observar, se aprecian características distintivas en cuanto a la definición de la informalidad se refiere. Algunas otras definiciones de la informalidad son:

Sector informal. Según la OIT (2013) un grupo de unidades de producción familiar que no están registradas formalmente (sin acta constitutiva) y empresas que cuentan con trabajadores informales (sin dar de alta ante el SAT).

Empresa de sector informal. Son aquellas empresas no registradas de tamaño micro o pequeño que implican producción de bienes y servicios (OIT, 2013).

Empleo en el sector informal. Para la OIT (2013) la definición depende del país, ya que depende de sus características; la zona geográfica, estratificación de las empresas, base de datos y como se definen las actividades económicas dentro de este.

Empleo informal. En el informe presentado por OIT (2003) integra más el concepto y lo definen como el número total de empleos informales encontrados en las empresas formales, hogares y empresas del sector informal. Para comprender a cabalidad lo anterior, se deben considerar los siguientes puntos:

1. Autoempleo (solos) en sus empresas dentro del sector informal.
2. Autoempleo y trabajadores asalariados laborando a sus empresas en dentro del sector informal.
3. Trabajadores familiares, sin importar el tipo de empresa.
4. Trabajadores asalariados no protegidos laborando para unidades económicas formales.
5. Trabajadores que tengan un empleo informal sujeto a la ley o en la práctica, trabajos no sujetos a la ley federal del trabajo vigente, tributación y seguro social, así como prestaciones sujetas a la ley.
6. Los productores de bienes para el autoconsumo familiar.

Economía informal

La OIT (2013) define que todas las actividades realizadas por unidades de producción y económicas que no son cubiertas por las disposiciones contempladas en un empleo formal.

Empleo en la economía informal. Para la OIT (2013) es la suma de empleo informal y empleo en el sector informal.

Empleo con paga informal. Según la OIT (2013) son empleos remunerados que no son sujetos al pago de impuestos, protección social o a los derechos que se hace merecedor por ser trabajador.

El sector informal Tokman (1989) menciona que el sector informal es heterogéneo, y dichas actividades tienen mayor presencia en los negocios por cuenta propia y en el trabajo asalariado.

Comprendiendo las dos descripciones anteriormente mencionadas, se podría partir al concepto de Sector Informal, el cual según Hussmanns (2004) define como: “empresas privadas no incorporadas, esto es, empresas pertenecientes a individuos u hogares que no están constituidas como entidades legales separadas de sus dueños y para las cuales no se dispone de una contabilidad completa que permita la separación financiera de las Actividades de producción de la empresa de otras actividades de sus dueños”.

Lo anterior se refiere a 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 patrimoniales del hogar y del negocio.

En este concepto podemos encontrar las dos características más vinculas al sector: sin registro de actividades y pequeña escala de operaciones. El primero de ellos es producto de no llevar una contabilidad consolidada, esta incapacidad de no llevar un registro no es consecuencia de no estar formalizado como empresa, ya que puede existir de forma muy simple una sistematización de sus operaciones, lo que a su vez es una contradicción, ya que en el sector informal es nulo este comportamiento, lo que a su vez dificulta la división entre unidad económica y persona.

La segunda, la cual implica un grado de complejidad en sus procesos y operación, no se requiere llevar una contabilidad consolidada, ya que la escala de producción es baja y los

procesos son rudimentarios y carentes de complejidad. Ejemplo de lo anterior, aquellos que se dedican a la pesca, pues la dificultad en su monitoreo, y no poder diferenciar si la actividad es para autoconsumo o para venta, limita su observancia y dificulta que contribuyan con sus impuestos. Son las razones que considero la XV CIET (1993) para no incluirlos en el concepto de sector informal.

Empleo informal

Posteriormente se llegó a una resolución en la cual se estableció que el sector informal cuenta con dos tipos de unidades económicas: trabajadores y empresas, donde la definición a nivel trabajador o nivel individual es de las más empleadas para el estudio de la informalidad en la actualidad.

Aquellos que trabajan por cuenta propia (salvo los administrativos, profesionales y técnicos) ya sean solos o con ayuda de sus familiares y que no son remunerados por su actividad en la empresa y los que toman un perfil de empleadores, donde no es necesario que sus familias participen en el proceso de producción, pero si son carentes de registros contables. De acuerdo a lo anterior, todo tipo de empleo ya sea como actividad principal o para complementar sus ingresos son parte del sector informal, sin tomar en cuenta sus condiciones laborales, solo se excluye a los trabajadores domésticos y agrícolas remunerados.

La OIT (2018) estima para México que la mediana del empleo informal con respecto al empleo total supera el 53%, donde el grueso del empleo informal tiene lugar entre los trabajadores por cuenta propia y los empleadores del sector informal, pero la incidencia del empleo informal aumenta entre las empresas formales.

En el estudio de Huesca (2008), la participación relativa en el trabajo por cuenta propia y asalariados se ubica en 44% y 50% respectivamente; dentro de la actividad por cuenta propia, la informalidad tiene mayor presencia en las ramas del comercio y los servicios, y sobresaliendo los servicios de tipo profesional y del turismo.

¿Cómo se define la informalidad en México?

En México, el concepto sector informal es adoptado en el 2005 a partir que se obtienen las bases de datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), siendo la consolidación y fusión de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU) y la Encuesta Nacional de Empleo (ENE), quienes por más de 20 años estuvieron proporcionando información de la población ocupada y desocupada.

EL Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) trabajando junto a la OIT en el seno del denominado Grupo de Delhi, haciendo uso de las áreas de investigación y de encuestas en hogares, llegaron a una medición más general e integradora del fenómeno del empleo informal.

Actualmente se contempla la ya mencionada definición de sector informal (empleo generado por unidades económicas no registradas, donde la persona y la empresa es lo mismo) junto a todo trabajo que no cuente con seguridad social, aunque los trabajadores laboren para empresas formales.

Es por esto que en México la definición de informalidad la llegamos a encontrar bajo dos enfoques:

- Nivel agregado o nivel empresa; donde se contempla como empresa informal aquella que cuente con menos de quince individuos y carezca de registro contable (que no paga impuestos).
- Nivel individuo; donde no existe la cobertura del seguro social sin importar que labore en una empresa formal o informal (definición de empleo informal).

Metodologías

El sector informal es asociado con actividades de ambulantaje, a la carencia de seguridad social, al desempleo, a la falta de tecnología y a los bajos niveles de productividad, sin olvidar la poca o nula recaudación fiscal.

Sin embargo, es importante conocer las vertientes que permitan estudiar y entender mejor al fenómeno de la informalidad ya que bajo ninguna perspectiva ha sido explicada en

su totalidad, razón que hace pensar que los enfoques no son excluyentes, sino que se complementan en el caso mexicano.

Enfoque estructuralista

El punto de vista estructuralista responde a variables de carácter estructural de la economía. Ejemplo de estas son la estructura sectorial, el nivel de capital físico y humano, las características del mercado laboral y nivel tecnológico con el que cuenten.

Uno de los pioneros en explicar el enfoque estructuralista es Lewis (1954), el cual lo define como la incapacidad para absorber la mano de obra por parte del sector moderno, que a su vez plantea que este sector está poco desarrollado, lo cual explica el incremento de empleos de baja calidad.

Desembocando en la marginalidad, pobreza, baja productividad, poca calificación de los individuos y restricciones en el acceso al capital.

Portes (1995) como crítico de este enfoque dice, primero se presenta la modernidad de la economía y enseguida se da paso a la informalidad laboral. Ejemplificando lo mencionado tenemos que la introducción de tecnologías nuevas significa que se reducirá la cantidad de empleos que podrían ocupar trabajadores calificados, los cuales formarían sus propios empleos buscando su supervivencia. Pinto (1970), bajo una concepción estructuralista, argumenta que la causa principal que motiva la informalidad en los países periféricos es el atraso tecnológico.

Prebisch (2012) nos expone una América Latina como una periferia en la economía mundial, siendo la participación de esta, en la producción de alimentos y materias primas para el consumo de países centralizados. Cuyas recompensas se obtienen por la venta de estos insumos primarios, quedando en disparidad los países periféricos por el comercio tan desigual. También remarca la importancia de invertir en la tecnología, sin embargo, al ser un proceso lento y donde los países centrales tienen ventaja, son estos quienes dictan la forma de producir.

Otro pensamiento estructuralista es el de Pinto (1998) remarcando la importancia en la especialización. En otras palabras, mejorar las características de los recursos o productos para la exportación. También hace énfasis en lo político- institucional; dice que cuando el Estado intervino de forma independiente, hubo las posibilidades y condiciones de pasar

recursos hacia las demás actividades económicas, lo cual dio pie a dinamizar las actividades exportadoras.

Enfoque institucionalista

En contraparte la visión institucionalista cuenta con factores de carácter institucionalistas. Relaciona la informalidad con las barreras legales para la formación y funcionamiento de las empresas (como son los impuestos, costos laborales, regulaciones ambientales, pago diferencial de servicios públicos) y la ineficiencia del Estado para proveer sus servicios (recaudación fiscal, medidas de restricciones del mercado laboral, calidad de las instituciones gubernamentales y medidas de inspección del empleo).

Portes (1995) y De Soto (1989) tienden en sus estudios a la visión institucionalista, quienes asocian a la informalidad a la omisión de las reglas legales, siendo incentivadas por las ineficiencias del estado y el pago de impuestos. Por lo que definen al sector informal como el conjunto de unidades económicas que no pagan impuestos ni respetan las regulaciones institucionales.

Perry et al. (2007) por su parte, expone que la informalidad es un escape al desempleo, donde los informales creen que los beneficios son mayores a los del empleo formal, tales como mayor flexibilidad y manejo de tiempo, así como ingresos iguales o superiores a los percibidos en la formalidad.

Maloney (1998) menciona que la variación entre recesiones y auges económicos influyen en la informalidad, cuando hay mayor inserción en este tipo de empleos es cuando está estable la economía, por lo que se encuentra como una opción de ingresos, pero no como la opción deseada para trabajar. Contrario a lo expuesto por Levy (2008), el cual indica que el ser informal es por voluntad y gusto, supone que las personas valoran la seguridad social a menos de su costo, esto es que, al obtener un servicio de salud gratuita como el Seguro Popular, lo consideran poco confiable y de baja calidad como si estuvieran afiliados al Instituto Mexicano de Seguridad Social (IMSS) o el Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores (ISSSTE), por lo que no encuentran beneficio en formalizarse.

Enfoque crítico de exclusión

La informalidad ha sido estudiada principalmente bajo el enfoque de exclusión. Inicialmente Hart (1971) supone que en la economía coexistía un mercado de producción capitalista con corte urbano y una del tipo rural, caracterizada por bajos niveles de eficiencia y niveles considerables de estancamiento (OIT, 2013).

Harris y Torado (1970) sostienen que la informalidad nace de un mercado laboral fragmentado con rigideces institucionales que generan una economía dual. Aquí se asume que los mercados laborales no son competitivos, existiendo nula transición entre el sector formal e informal.

Schneider et al. (2010) muestra que la informalidad no es única de países en desarrollo, pues a pesar de que en América Latina la tasa de informalidad es del 34.7% en el 2005, en los países con los ingresos más altos de la OCDE predomina alrededor del 13.5% del fenómeno en cuestión en el mismo año. Prebisch (1984) expone que la informalidad es el resultado de la crisis del capitalismo periférico, caracterizado por la baja industrialización que caracteriza a América Latina.

Tokman (1987) en sus estudios referentes al tema dentro del Programa Regional de Empleo en América Latina y el Caribe (PREALC), subraya que la informalidad es el resultado de un acelerado crecimiento de la fuerza laboral y una alta desigualdad en la distribución de los ingresos en los países de la periferia. Tokman (1987) propone una intervención eficaz por parte del Estado para mejorar los ingresos de la población y disminuir la desigualdad entre la población ubicada en la informalidad. Lo anterior se lograría mediante la integración del sector informal en el proceso de modernización, apoyado por acciones gubernamentales que motivaran un comportamiento autosostenible de crecimiento. Véase que el enfoque de exclusión supone mercados laborales no competitivos.

Brandt (2011) menciona como causa prioritaria el nivel de educación de la fuerza laboral en los países periféricos, presentan bajos niveles de aprendizaje y de conocimiento adquirido lo que genera dificultades para que se incorporen a la economía formal. Como a su vez Gong y Van Soest (2001), mediante un modelo de panel con efectos dinámicos aleatorios, argumentan que los dos planeamientos (exclusión y escape) son válidos, y que la diferencia radica en el nivel de educación de los individuos.

Los estudios de Alcaraz et al. (2008) muestran que, aunque parezca que los informales en México encuentran mayores beneficios en el corto plazo, padecen de una “penalización salarial”. Los trabajadores en la formalidad ganan en promedio un 13% más que los trabajadores que trabajan dentro de la informalidad siendo el mismo tipo de empleo y de trabajador. Alcaraz et al. (2008) también argumenta que la rigidez que persiste en el mercado laboral ha motivado un crecimiento del sector informal.

Burchardt (2012) plantea cuatro tipos de exclusión laboral existente en América Latina que privan el acceso a un trabajo de calidad y decente que cubra las necesidades de los trabajadores, las cuales son determinadas por el contexto económico – productivo e institucionalidad laboral. 1) Inactividad económica involuntaria; estos son individuos con ganas de trabajar y pertenecer a la Población Económicamente Activa (PEA), mejor conocida como ocupada, pero no pueden conseguir trabajo debido a circunstancias que no pueden controlar. 2) Desempleo abierto; a estos individuos los podemos apreciar desde la tasa de desempleo en México, para darnos una idea mejor, Robles (2016) estima la PEA a la edad de 14 años y muestra que la población desocupada es de 2,393,960 de individuos mientras que la población ocupada es de 50,852,863 de personas con datos de la ENIGH 2014. Pero al ajustar la estimación a la edad de 15 años, conforme a la última resolución tomada por el congreso mexicano en 2014, como la edad mínima para laborar en México se deja fuera del conteo alrededor del 2% de la población que satisfacía dichas características. Lo anterior significa que la informalidad se reduce, pero no por atacar al fenómeno directamente, solamente se motiva este decrecimiento por el ajuste de los números inducidos por la reforma laboral.

A continuación, tenemos al 3) Empleo en actividades de baja productividad; se conformada por individuos que se ven obligados a aceptar trabajos con malas condiciones laborales para poder subsistir, como consecuencia de no poder encontrar un empleo de mayor calidad. 4) La debilidad institucional, como último factor de exclusión laboral, nos dice que, aunque los individuos se encuentren laborando dentro de circuitos productivos de mediana o alta productividad, no tienen acceso a los beneficios de un trabajo formal dadas las condiciones contractuales en las que trabajan las personas. Este cuarto punto está muy ligado al factor de escape que se refiere a la relación Estado – individuo (Perry et al. 2007 y Hirschman, 1970) y la forma en cómo interactúan.

Por lo que las acciones para desregular el mercado de trabajo, entre las que destacan contratos laborales más inestables, deterioro y reducción del sindicalismo, así como la opinión que existe por parte de la población hacia el Estado, entre otras medidas, han motivado a creer que la informalidad no solo se gesta por factores de exclusión sino también por la desconfianza del trabajador hacia el Estado, al darle parte de su ingreso para el pago de un servicio el cual es considerado de baja calidad, de la misma forma la presencia de leyes laxas, que en vez de presionar para que los individuos se vuelvan formales, son premiados con beneficios fiscales.

Esto puede ser ejemplificado con la Seguridad Social de México, Robles (2016) nos dice que la opinión de los trabajadores acerca de la seguridad social es de desconfianza, baja calidad o inaccesible por las largas distancias y no vale la pena pagar el servicio médico ya que su homólogo el Seguro Popular cuenta con las mismas características pero no es obligatorio el pago del impuesto solo del servicio cuando se requiera, o como Levy (2008) lo expondría, el impuesto al trabajo formal es mayor para los individuos pobres quienes no encuentran un beneficio que supere el pago de dicho impuesto, en cambio el obtener el subsidio al trabajo informal es mayo

Nuevos enfoques

El enfoque de escape propone una visión opuesta al de exclusión. En ella, si existen mercados laborales competitivos, donde la transición de un trabajador del mercado informal al formal se puede dar sin mayor complicación. Hirschman (1970), fue el primero en acuñar el término escape “exit” para referirse a dos acciones que puede tomar un individuo respecto a la organización a la que pertenezca. Una de ellas es que el individuo puede expresar su insatisfacción con los resultados de la misma y con la esperanza de mejorar, pues en caso contrario decide retirarse con sus asuntos a otra parte al no tener atención a sus demandas. Es decir, la informalidad es generada por la relación Estado – individuo.

El escape según Perry et al. (2007) supone la existencia de mercados laborales competitivos, donde los trabajadores encuentran condiciones similares en ambos sectores, por lo que escogen su nivel óptimo de aceptación con respecto a las instituciones y mandatos del Estado, por lo que laborar en la informalidad es una cuestión de voluntad.

De Soto (1989) en su trabajo “El otro sendero” estudia la informalidad para el caso de Perú donde describe a la informalidad bajo un marco regulatorio. El trabajo fue pionero en argumentar que la informalidad no es causada por rigideces y altas barreras que existen en el mercado laboral formal, sino es la respuesta de los menos favorecidos por la incapacidad del Estado para atender sus necesidades, donde el aparato legal afecta a ciertos grupos y favorece a otros. La óptica de Levy (2008) argumenta que el crecimiento del sector informal se debe en gran parte a las deficiencias de la política social del gobierno mexicano, pues bajan relativamente los costos de ser informal o incluso premiándolos, como el programa “Crecemos Juntos”² a través de incentivos fiscales a quienes se vuelvan formales o el Seguro Popular.

Lo anterior, bajo el argumento de que los individuos valoran a menos de su costo la seguridad social, por lo que no encuentran necesidad de realizar sus aportaciones para recibir un servicio que consideran de baja calidad, además que pueden acceder a uno con características similares y que se otorga de manera gratuita, situación que se acentúa en la población con ingresos bajos. En otras palabras, los informales suponen que las ventajas de un empleo formal con ingresos bajos y que realicen su aportación al sistema de seguridad social no compensan un mayor consumo presente, ni la flexibilidad en tiempo, que les permite un trabajo informal. Más aún, si la opinión hacia el sistema de seguridad social es negativa, el factor de escape llega a ser más relevante, pues puede influir en la decisión de los trabajadores para continuar con dicho servicio o dejarlo e insertarse en la informalidad, importancia aun mayor cuando tienen acceso a programas populares que otorguen seguridad social y que no les genere costo alguno como el seguro popular (Levy, 2008).

Sin embargo, estudios acerca de la influencia del seguro popular en la decisión de los individuos para optar por la informalidad se encuentran dividida. Campos y Knox (2013) muestran que la informalidad no crece a pesar de incrementarse los recursos públicos para dicho programa. Por su parte la investigadora Zonszein (2012), en su análisis para encontrar los efectos del Seguro Popular, encuentra que no altera la oferta laboral, pero sí incrementa la informalidad en 10%.

Perry et al. (2007) mediante un análisis de las motivaciones, preferencias por los beneficios y características no pecuniarias como autonomía, estabilidad, flexibilidad y movilidad de los individuos, así como de la determinación de su nivel de satisfacción y bienestar con su empleo, encuentra que en ciertos países de América Latina como el caso de México y República Dominicana se observa una integración alta entre los mercados laborales, por lo que “la mayoría

de los trabajadores informales lo son por elección propia” (Perry et al., 2007); en otras palabras, no sólo factores de exclusión influyen, sino también factores de escape determinan la informalidad.

Lo anterior ayuda a comprender de mejor manera el fenómeno de la informalidad, el cual se deriva de tres situaciones:

1. La primera, los países difieren en historia, normatividad legal e instituciones, por lo que los mecanismos de exclusión son más significativos en unos países y los de escape en otros.
2. La segunda refiere a la heterogeneidad que se presenta en el sector informal, pues pueden llegar a diferir conforme a la definición que se utilice para medirla; en México se mide bajo dos perspectivas a nivel individuo y a nivel de empresa.
3. La tercera sostiene que es casi imposible distinguir entre exclusión y escape, por ejemplo, Levy (2008) menciona que si un individuo vive en zona rural, no encuentra sentido pagar por un servicio al cual no tiene acceso, o simplemente, los individuos no calificados que se encuentran laborando en este sector, y que realizan su contribución a la seguridad social, recibiendo ingresos más bajos, encuentran que las ventajas que obtienen por dicho empleo no compensan un mayor consumo presente, ni la flexibilidad que pueden obtener si optaran por un trabajo informal.

Es necesario observar factores de escape y exclusión como causas de exclusión laboral. En estudios como los de Gong y Van Soest (2001) y Brandt (2011) concluyen que ambos planteamientos son válidos para entender el fenómeno y que si hay una diferencia esta es la educación que el individuo reciba. Al ser un fenómeno muy complejo y de variar aristas podemos concluir que la informalidad llega a diferir entre países. Incluso dentro de un país este llega a cambiar ya sea por factores culturales, sociales, económicos y geográficos influyendo en su crecimiento o decrecimiento.

Consecuencias

En consecuencia, se puede advertir sobre un desplazamiento conceptual que ha sufrido en esta última década el concepto de economía informal, lo mismo que las categorías subordinadas a

dicho concepto, que ahora son más significativas en ámbitos jurídicos, políticos e incluso, se podría decir, en diagnósticos sociológicos, pedagógicos y perfiles psicológicos.

En otros términos, este desplazamiento caracterizado por la anomía hacia lo heterónomo, en donde lo estrictamente económico muda hacia paradigmas normativos deja al descubierto la afirmación según la cual, los procesos de valor no excluyen el fenómeno de la informalidad sino que son consustanciales a la valorización por otros medios que no se corresponden necesariamente con las políticas estatales sino que forman parte de un repertorio de discursos jurídico-políticos que necesitan de validarse a partir ejes de análisis heterónomos propios del ámbito estatal.

El anterior razonamiento conduce a la viaja teoría determinista de los económico sobre los político que solo puede salvarse apelando a la analogía platónica sobre el animal policéfalo o animal polícromo, según el cual, solo se aprecian las mutaciones que tienen lugar en este organismo susceptible de mediciones sin que por ello se dé cuenta de su evolución o disolución, del mismo modo las mediciones que la economía realiza sobre categorías como la informalidad y el desempleo atiende a los grados de mutación de un organismo social, en donde lo normativo y político limita o permite su desarrollo.

Bibliografía

- Acosta, F. (2003). La familia en los estudios de población en América Latina: Estado del conocimiento y necesidades de investigación. *Papeles de Población*, 9 (37), s/n.
- Alarcón, D., & McKinley , T. (1997). *The Paradox of Narrowing Wage Differentials and Widening Wage Inequality in Mexico* (Vol. 28). Development and Change.

- Alcaraz, C., Chiquiar, D., & Ramos-Francia, M. (2008). *Diferenciales Salariales Intersectoriales y el Cambio en la Composición del Empleo Urbano de la Economía Mexicana en 2001-2004*. Banco de México. Documentos de Investigación 2008-06.
- Antón, A. (2006). *Precariedad laboral e identidades juveniles*. Madrid: Fundación Sindical de Estudios-CC.OO de Madrid.
- Baffour, P. T. (2015). Determinants of Urban Worker Earnings in Ghana: The Role of Education. *Modern Economy*, 6(12), 1240-1252.
- Bangasser, P. E. (2000). *La OIT y el sector informal: una historia institucional*. Ginebra
- Bazdresch, S., Kahn, R. J., & Whited, T. M. (2017). Estimating and Testing Dynamic Corporate Finance Models. *The Review of Financial Studies*, 31, 322-361.
- Brandt, N. (2011). *Informality in Mexico*. Organisation de Coopération et de Développement Économiques, OECD Economics Department. Paris: OECD Publishing. Obtenido de <http://dx.doi.org/10.1787/5kg3nlp1vmq-en>
- Buchinsky, M. (1994). Changes in the U.S. Wage Structure 1963-1987: Application of Quantile Regression. *Econometrica*, 62(2), 405-458.
- Burchardt, H.-J. (2012). ¿Por qué América Latina es tan desigual? Tentativas de explicación desde una perspectiva inusual. 239, 137-150.
- Campos Vázquez, R. M., & Knox, M. A. (2013). Social Protection Programs and Employment The Case of Mexico's Seguro Popular Program. *Economía Mexicana nueva época*, 22(2), 403-448.
- Castells, M. (1989). *The informational City. Information Technology, Economic Restructuring and the Urban Regional Process*. Oxford, UK, : Basil Blackwell.
- Castro Lugo, D., & Huesca Reynoso , L. (2007). Desigualdad salarial en Mexico:una revisión. *Papeles de Población*(54), 225-264.
- CIET XV. (1993). *Resolution concerning statistics of employment in the informal sector*. Geneva.

Cuevas Rodríguez, E., Antolín de la Torre Ruiz, H., & Regla Dávila, S. O. (2016).

Características y determinantes de la informalidad laboral en México.

Estudios Regionales en Economía, Población y Desarrollo. Cuadernos de Trabajo de la UACJ, 3-26.

Cunningham, W. (2001). Breadwinner versus caregiver: labor force participation and sectoral choice over the Mexican business cycle. *The economics of gender in Mexico: work, family, state, and market*, 85-132.

De Soto, H. (1989). *El otro sendero. La respuesta económica al terrorismo*. New York: Harpercollins.

Edwards, S., & Cox Edwards, A. (2000). Reformas económicas y mercados laborales: aspectos relativos a políticas y lecciones derivadas del caso chileno. *Estudios Públicos*, 78, 45-100.

Flores, D., & Gil, J. (2003). Tamaño del sector informal y su potencial de recaudación en México. *Centro de Investigaciones Económicas de la Facultad de Economía de la Universidad Autónoma de Nuevo León*.

Gong, X., & Van Soest, A. (2001). Diferenciales salariales y movilidad en el mercado laboral urbano: un análisis de datos de panel para México. *IZA Discussion Paper*(329), 2-30. Obtenido de <https://www.researchgate.net/publication/5137698>

Gong, X., Van Soest, A., & Villagómez, E. (2004). Mobility in the urban labor market: a panel data analysis for Mexico. *Economic Development and Cultural*, 1, 1-36.

Harris, J. R., & Torado, M. P. (1970). Migración, desempleo y desarrollo: un análisis de dos sectores. *La revista económica estadounidense*, 60(1), 126-142.

Hart, K. (1971). Informal Income Opportunities and urban employment in Ghana. *Artículo presentado en una conferencia sobre “Desempleo urbano en África” en el Instituto de Estudios del Desarrollo (IDS) de la Universidad de Sussex*. Hirschman, A. O. (1970). *Exit, Voice, and*

Loyalty: Responses to Decline in Firms, Organizations, and States.

Cambridge, MA: Harvard University Press.

Huesca Reynoso, L. (2005). La distribución salarial del mercado de trabajo en México: Un análisis de la informalidad. *tesis doctoral, Universidad Autónoma de Barcelona, Departamento de Economía Aplicada*.

Huesca Reynoso, L., & Camberos Castro, M. (2009). El mercado laboral mexicano 1992-2002 Un análisis contrafactual de los cambios. *economía mexicana nueva época*, 18(1), 5-44.

Huesca Reynoso, L., & Rodríguez Pérez , R. E. (2008). Salarios y calificación laboral en México. *Problemas del Desarrollo*, 39(154), 61-86.

Huesca Reynoso, L., & Calderón Villarreal, C. (2011). El mercado de trabajo en México, cambio técnico y desigualdad. En C. Calderón Villarreal , & V. M. Cuevas Ahumada, *integraciónde México en el TLCAN: Sus efectos sobre el crecimiento, restructuración productiva y el desarrollo económico* (1° ed., págs. 323-346). México: Miguel Ángel Porrúa.

Hussmanns, R. (2004). *Measuring the informal economy: From employment in the informal sector to informal employment*. Geneva: ILO, Bureau of Statistics.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2010). Delimitación de las zonas metropolitanas de México 2010.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2016). Modulo de Condiciones Socioeconómicas Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares 2016.

Johar, M., & Katayama, H. (2012). Quantile regression analysis of body mass and wages.

Health Economics, 21(5), 597-611.

Koenker, R., & Bassett, G. (1978). *Regression Quantile* (Vol. 46). Econometrica.

Levy, S. (2008). “*Social Policy, Informality, and Economic Growth in Mexico*”. Washington, DC.: Brookings Institution Press.

Lewis, W. A. (1954). Economic Development with Unlimited Supplies of Labour. (22), 139–191.

Maloney, W. F. (1998). *The Structure of Labor Markets in Developing Countries*. Washington, DC: The World Bank.

Montenegro , C. E., Schneider, F., & Buehn, A. (2010). Shadow economies all over the world: New estimates for 162 countries from 1999 to 2007. *The World Bank*.

Montenegro, C. (2001). Wage Distribution in Chile: Does Gender Matter ? A Quantile Regression Approach. *Gender and Development*, 20, 1-35.

Negrete Prieto, R. (2011). *El concepto estadístico de informalidad y su integración bajo el esquema del grupo Delhi*. Realidad, datos y espacio revista internacional de estadística y geografía.

OCDE. (2002). *Handbook for measurement of the non-observed economy*. Paris : OCDE.

Ochoa Valencia, D., & Ordóñez , A. (2004). Informalidad en Colombia. Causas, efectos y características de la economía del rebusque. *Estudios gerenciales*, 20(90), 103-116.

OIT. (2003). *VXII Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo*. Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo.

OIT. (2013). *La medición de la informalidad: Manual estadístico sobre el sector informal y el empleo informal*. Ginebra : Oficina Internacional del Trabajo.

OIT. (2018). Perspectivas Sociales y del Empleo en el Mundo: Tendencias 2018. *Servicio de Producción, Impresión y Distribución de Documentos y Publicaciones (PRODOC) de la OIT.*, 17-20.

Orlandoni Merli, G., Ramoni Perazzi, J., & Pérez Pulidol, M. (2015). *La Distribución del Ingreso Laboral de los Trabajadores de Colombia. Un Análisis por Regresión Cuantílica*. Armenia, Colombia: XXV Simposio de Estadística.

Pacheco Gomez, E. (2004). *Ciudad de México, heterogénea y desigual. Un estudio sobre el mercado de trabajo*. México: Colegio de México.

- Pedrero Nieto, M. (2009). Las condiciones de trabajo a principios del siglo XXI. Presencia de las mujeres en el sector informal. *Papeles de población*, 15(59), 119-171.
- Perry, G., Maloney, W., Arias, O., Fajnzylber, P., Manson, A., & Saavedra-Chanduvi, J. (2007). *Informalidad: Escape y Exclusión*. Washington, D.C.: Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento/Banco Mundial.
- Pinto, A. (1970). Naturaleza e implicaciones de la heterogeneidad estructural de la América Latina. *El Timestre Económico*, 37(145), 83– 100.
- Pinto, A. (1998). *Cincuenta años del pensamiento de la CEPAL: textos seleccionados*. CEPAL, Fondo de Cultura Económica.
- Portes, A. (1995). *En torno a la informalidad : ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada*. México, D.F.: FLACSO.
- Prebisch, R. (1984). *Capitalismo periférico. Crisis y transformación/Peripheral capitalism: whether there is to it an alternative?* México, d.f.: Fondo de Cultura Económica.
- Prebisch, R. (2012). *El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas*. CEPAL.
- Robles Ortiz, D. (2016). *La evasión fiscal en la economía informal: consideraciones para una reforma fiscal en México*. Ciudad de México: Instituto Politécnico Nacional Escuela Superior de Economía Sección de Estudios De Posgrado e Investigación.
- Robles Ortiz, D., & Martínez García, M. Á. (2018). Determinantes principales de la informalidad: un análisis regional para México. *Región y sociedad*, 30(71).
- Rodarte, R. (2003). Experiencias en la medición del sector informal en México. *Revista de la Información y Análisis*, 23, 27.
- Tan, H., & Batra, G. (1997). Technology and Firm Size-Wage Differentials in Colombia, Mexico, and Taiwan (China). *World Bank Economic*, 11(1), 59-83.
- Tokman, V. E. (1987). El Sector Informal: Quince años después. *El Trimestre Económico*, 54(215), 513-536.

Tokman, V. E. (1989). Policies for a Heterogeneous Informal Sector in Latin America. *World Development*, 17, 1067-1076.

Tokman, V. E. (2001). De la informalidad a la modernidad.

Boletín cinterfor, 155, 9-32. Tunal Santiago , G. (2010).

Woman, family and affective work: other face of the labor informalit. *Theoria (uam-i)*, 19(2), 61-70.

Vargas Sánchez, G. (2006). *Introducción a la Teoría Económica Un enfoque latinoamericano*. México: Person Educación.

Zonszein Strauss, S. (2012). Seguro popular, ¿incentivo a la informalidad? *Finanzas Públicas*, 4(8), 125-177.