



François Roubaud

La economía informal en México

De la esfera doméstica a la dinámica macroeconómica



Institut Français de Recherche
Scientifique pour le Développement en Coopération



Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática



Fondo de Cultura Económica/Economía Latinoamericana

SECCIÓN DE OBRAS DE ECONOMÍA LATINOAMERICANA

LA ECONOMÍA INFORMAL EN MÉXICO

Traducción de
BEATRIZ MURILLO

FRANÇOIS ROUBAUD

LA ECONOMÍA INFORMAL EN MÉXICO

De la esfera doméstica a la dinámica macroeconómica



INSTITUT FRANÇAIS DE RECHERCHE SCIENTIFIQUE POUR LE
DÉVELOPPEMENT EN COOPÉRATION

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA, GEOGRAFÍA
E INFORMÁTICA

FONDO DE CULTURA ECONÓMICA

MÉXICO

Primera edición en francés, 1994
Primera edición en español, 1995

Las conclusiones de esta obra no reflejan necesariamente la posición del INEGI respecto al sector informal en México.

Título original:

L'économie informelle au Mexique. De la sphère domestique à la dynamique macro-économique

© 1994, Éditions KARTHALA et ORSTOM

ISBN 2-86537-484-X (KARTHALA)

ISBN 2-7099-1186-8 (ORSTOM)

D. R. © 1995, FONDO DE CULTURA ECONÓMICA
Carretera Picacho-Ajusco, 227; 14200 México, D. F.

D. R. © 1995, INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA, GEOGRAFÍA E INFORMÁTICA
Edificio sede, Av. Héroe de Nacorazi, 2301 Sur, Fracc. Jardines del Parque; 20270, Aguascalientes, Ags.

D. R. © 1995, ORSTOM
Av. Cicerón, 609; 11530 México, D. F.

ISBN 968-16-4775-0

Impreso en México

INTRODUCCIÓN GENERAL

ENTREVISTAS

Lupita, costurera

Soy mexicana y siempre he vivido aquí, en San Lucas Xochimanco. Provengo de una familia numerosa. Éramos 13 hijos. Por eso nunca tuve oportunidad de estudiar, sólo hasta primaria. Y fue todo. Siempre quise ser alguien, estudiar algo. Pero estábamos en tal situación que no quedaba nada para estudiar. Si queríamos llegar más lejos, teníamos que pagarlo con nuestro dinero. Lamentablemente nuestros padres apenas tenían para alimentarnos y vestirnos. Nada más.

Mi padre era empleado federal, hasta donde puedo acordarme. Trabajaba en la Secretaría de Educación Pública. Se dedicaba a la construcción de los edificios escolares. De mi madre siempre supe que era comerciante. Vendía legumbres en plena calle. No tenía establecimiento propio. Era vendedora ambulante.

Después de la primaria estudié para enfermera. Me gustaba mucho. Pero, por falta de recursos, nunca pude pasar de ayudante. Y a los 13 años ya trabajaba en un taller de costura. Me quedé allí cuatro años. En realidad, desde muy chiquitas a las mujeres mi madre nos había enseñado a coser. En el taller aprendí a coser pantalones, sólo pantalones. Primero unirlos, luego los acabados. Pero nada de corte. ¿Sabe cuál fue mi primer sueldo? ¡Once pesos a la semana! Tenía 16 años, de eso hace más de 30. La segunda semana recibí 17 pesos y la tercera 29. Siempre quise progresar.

Cuando mis patrones vieron que me entusiasmba, me pasaron a una máquina más grande y allí aprendí de todo: las pinzas, los dobladillos, los cierres automáticos. Eran los famosos L., que ahora están cerca de la Deportiva. Pero antes estaban en el Centro. Éramos alrededor de 90 obreras. Cuando salí de allí, ganaba 300 pesos por semana.

Después me fui a los laboratorios S., donde me quedé tres años. Me casé y mi marido ya no me dejó trabajar. Pero, a los tres años de no hacer nada y viendo que no me alcanzaba el dinero, de nuevo me puse a coser, ahora por mi cuenta. Sólo para mis gastos, nada más. Vivíamos

en un cuartito de cuatro por cuatro, aquí en Xochimilco. No podía decirse que aquello fuera una casa. Luego encontramos este terreno y lo compramos.

Me gusta coser y por eso seguí trabajando en el hogar. Mi marido ganaba muy poco, alrededor de 170 pesos. Era obrero en una gran fábrica de transformadores. Para construir la casa, para comprar la arena, el cemento, tuve que coser mucho, mucho. También mi marido trabajaba horas extra. A veces yo ganaba más que él y lo metía todo en el banco. Él incluso estaba celoso: "¿Cómo es posible que ganes más que yo?" Fue a ver a mi hermana y le dijo: "¡Si sigue trabajando, ya no le daré dinero para el gasto!" Pero el dinero que me daba no alcanzaba para toda la familia, con los dos niños. A pesar de todo, tuve que dejar de coser por segunda vez.

Pero la gente venía a verme. Me proponían dinero. Me dije: "Puedo hacerlo. Tengo tiempo: hago rápidamente el quehacer, preparo la comida, lavo y plancho a tiempo y, luego, al trabajo." Pero, todo a escondidas. Cuando mi marido se dio cuenta, ya tenía yo siete mil pesos en el banco. En aquel entonces era mucho dinero. Él no podía creerlo. Apenas ganaba 500 pesos, con todo y horas extra. No sabía si llorar, enojarse o qué. Cuando llegaba a casa, mi máquina estaba guardada, la casa enteramente arreglada, los niños frente a la televisión. Mi marido entraba a las siete y volvía a eso de las cinco y media o seis. Entretanto, yo me encargaba de la casa y cosía. Se enojó mucho y, luego, dijo: "Bueno, si tú trabajas así, yo también voy a hacerlo." Trajinó días y noches para ganar más dinero. Quería seguir siendo superior a mí. Le decía a mi hermana: "Ella gana más que yo, no estoy de acuerdo." A veces me caía de cansancio, pero él ya no decía nada. Se volvió muy comprensivo.

Para construir la casa se necesitaron horas de trabajo. Afortunadamente me ayudaron mis hermanos y mis hermanas. Mi hermana cuidaba a los niños mientras yo cosía. Cuando llegamos aquí, ya tenía yo cuatro hijos. El último tenía cuatro meses. Ahora tiene 17 años. Qué feo era esto. No había nada, sólo un cerro y piedras por todas partes. Teníamos agua y electricidad, pero no drenaje. Aquí encontré a toda mi familia, ocho hermanos y tres hermanas. Estaban contentos de verme llegar y me ayudaron a arreglar la casa. Cuando llegué, ya no tuve nada que hacer.

Una vez terminada la casa, mi marido ya no quiso que siguiera cosiendo. Le habían dicho que podía enfermar de tuberculosis. Le dije que era mentira dada la cantidad de costureras que son muy viejas y todavía viven. Durante un momento ya no dijo nada, luego volvió a la carga. Todavía ahora lo oigo decir que gano más que él. Ha cambiado de trabajo varias veces. Ha progresado gracias a algunos amigos. Y ahora es el encargado del mantenimiento de las máquinas en P. C. Pero cada vez que le dan un aumento las cosas valen dos veces más y el salario no sube a la par.

Tengo cinco hijos. El mayor tiene 26 años. Un día "se cansó" y desde entonces va y viene. No tiene trabajo, pero me ayuda un poco aquí. Luego está Raúl, de 23 años. Estudia la licenciatura en economía. Todavía le faltan dos años para recibirse. Maricela es la tercera. Quiere ser educadora. Sus estudios son difíciles. A veces me pregunto: "¿Por qué es tan difícil si es del gobierno?"

Afortunadamente, siendo del gobierno, no hay que pagar colegiatura. Pero, en cambio, hay que pagar su material, su transporte y sus salidas. Y en eso gasto demasiado. El cuarto tiene 17 años y está en tercer año de secundaria técnica. En fin, la última está por terminar su tercero y tiene 14 años. Aún es una niña. Todos viven todavía aquí. En realidad, preferiría que se quedaran en casa, porque con el casamiento todavía hay más problemas.

Por eso he tenido que volver a coser, para tener suficiente dinero para la familia. Pero, entretanto, he trabajado como planchadora a domicilio. Durante dos años. Planchaba tres o cuatro días por semana y los otros tres cosía. Nunca he dejado de coser, ni un momento en mi vida. Pero los clientes me dejaban encargos por 15 días, hasta que recibían su paga. Mientras, iba a planchar con mis cuñadas. Hace dos años dejé de planchar. A mí me es más difícil lavar y planchar que coser. Una tiene los dedos todos torcidos. Mire cómo se me han puesto de tanto meter las manos en el agua, luego planchar y vuelta las manos al agua, etcétera. Entonces empezaron a dolerme los brazos.

Desde hace dos años me dedico de nuevo a la costura. Pero esta vez mi trabajo es más regular. He conocido gente distinta de la de antes. Aprecian mi trabajo y vuelven con frecuencia. Trabajo sola en la casa. Mejor así. En un taller o una fábrica hay un horario. Hay que estar allí todo el día. Pero si yo dejo mi casa, todo se desbarajusta. Mis hijos están acostumbrados a encontrar todo listo cuando regresan. Cuando regresan

de la escuela, cuando menos encuentran los frijoles calientitos y las tortillas acabadas de hacer. Yo les preparo una jarra de agua, aunque sea con limón. Siempre me ha gustado así. De ese modo tienen ganas de regresar a casa. Y es que en la escuela les dan tanto trabajo, yo no entiendo. Si se pusieran a ayudarme, por ejemplo en el quehacer, entonces tal vez ganaría yo por un lado, pero perdería por otro: sacrificarían sus tareas de la escuela. Sólo en vacaciones los obligo a trabajar. Los muchachos se dedican a la herrería. Mi marido les enseñó. Sabe de soldadura. Como él dice, tienen que saber ganarse la vida, organizarse para trabajar e ir a la escuela.

Yo trabajo por mi lado. Los clientes vienen. Me traen la tela y me dicen qué es lo que quieren: un pantalón, una chamarra, una blusa, un vestido. Todo el mundo me conoce. Yo les pido que me dibujen lo que quieren, les tomo medidas, ¡y a trabajar! Nunca utilizo patrón, sólo un metro. No estudié corte. Aprendí a coser "a lo lírico", como se dice. La semana pasada hice tres faldas, un traje, dos blusas y dos conjuntos de mujer. Para tres clientes diferentes. Trabajé de dos a seis horas diarias menos el sábado y el domingo. Somos de la vieja escuela, nos enseñaron a respetar ciertos días en que no se debe trabajar. A veces coso el sábado, cuando tengo un trabajo urgente que terminar. Pero nunca el domingo. Me encargo de la casa y voy a la iglesia.

El precio, depende. En general, si tengo que hacer un pantalón con una pieza de tela que vale 10 mil pesos, cobro cuatro mil o cinco mil. Un pantalón así nunca valdrá 15 mil pesos en el mercado. En realidad, todo depende de la calidad de la tela. Cuanto mejor sea, más riesgos hay de cometer un error. Entonces tengo que aumentar el precio. Desde luego, uno se guía por el precio de la tela. Basta con tocarla para saber; incluso a ojos cerrados. Por un pantalón, pediré 2 500 pesos si la tela costó cinco mil. Pero yo les pido todo: los botones, el hilo, el cierre. Me lleva una hora hacer un conjunto de mujer, el más simple, un día para un pantalón, dos días para una chamarra.

Para hacer ese trabajo, tengo una máquina chica, una chiquita. Si le dijera el precio, no me lo creería: me costó 700 pesos. Hace siete años. Es una máquina de pedal. También tengo una "industrial", de motor. La compré hace seis años, de segunda mano, en el Monte de Piedad. Valía 12 mil pesos. Hoy, quién sabe; tal vez 400 mil pesos. Ahora son mis hijas las que usan la máquina chica... o bien yo cuando se va la luz.

Es difícil decir cuánto gano. Digamos que alrededor de 15 mil pesos por semana. A veces apenas llego a cinco mil o seis mil. Otras semanas en que trabajo mucho, llego a ganar 20 mil pesos. Eso da 50 mil pesos al mes. Con las inyecciones, de vez en cuando. La gente también viene a verme para que la inyecte; desde que estudiaba para enfermera. A mi marido le dan cinco mil pesos diarios; 38 mil pesos por semana. Pero él sólo me da 25 mil para la familia. Los muchachos guardan su dinero para sus gastos.

Así no tengo más que 37 mil por semana, pero no me alcanzan. El poquito dinero que ahorro, es para los animales. Criamos dos cochinitos, para venderlos cuando engorden. Chicos valen 18 mil pesos y se venden de 80 mil a 90 mil ocho meses después. Aquí todo el mundo tiene algo: una vaquita, gallinas, marranos, borregos. Cuando hay necesidad de comprar algo caro, se vende un puerco. De ese modo se ahorra. Porque el banco, ni pensarlo. Allí hay que depositar cuando menos de 10 mil a 20 mil pesos, y encima se pierde el tiempo. Con mis dos mil pesos, lo mejor es dárselos a mis marranos para que se los coman.

¿Planes para hacer las cosas en grande? Siempre ha sido la idea de una de mis hermanas. Basta con poner un letrerito para que mucha gente venga a buscar trabajo. Pero la gente se imagina que uno tiene un montón de dinero y que sólo hay que repartirlo. Quieren ganar más de lo que en realidad hacen. Una vez tuve un ayudante; una mujer. Me duró dos días. Me preguntó: "¿Cuánto me vas a pagar?" Yo le contesté: "Ves los encargos que tengo. No me escondo para robarte. Luego hay que pagar la luz, comprar hilo, aceite para la máquina. No puedo pagarte más de lo que entre aquí. Ni siquiera el salario mínimo, porque no es posible garantizártelo." Se fue y no volvió nunca más.

Tal vez sea porque somos pobres. Yo cobro según la situación del cliente. Pero aquí todo el mundo es pobre. Si tal o cual persona me da buen precio cuando le compro algo, tengo que darle buen precio cuando me hace un pedido. De ese modo nos ayudamos unos a otros. Unos hacen una cosa, otros hacen otra, pero siempre ayudándonos.

Una vez tuvimos la idea de abrir un taller más grande, con 10 máquinas. Pero lo que faltó fue dinero. Había que comprar las máquinas a crédito. Pero para pagar hubiéramos tenido que buscar trabajos de maquila. Nunca, nunca he querido trabajar como maquiladora. Pagan demasiado mal. Para que esos señores se lleven todo, mientras que una debe trabajar mañana y noche y acabar muerta; ¡no gracias! En

cuanto a los bancos, mejor ni pensarlo. Cobran demasiados intereses. Como pobres que somos, no podemos.

Afortunadamente, los muchachos son grandes. La idea de mi marido es que se casen y que se vayan a vivir a su propia casa, con sus propios recursos. Entonces podremos gastar lo que nos quede. No creo poder continuar mucho tiempo. ¡Sería bueno seguir cosiendo todavía a los 80 años! Ya veremos si duramos hasta entonces.

Una familia de sastres

Venimos del estado de Michoacán, de un pueblo llamado X. Soy el mayor de la familia. Muy niños nos quedamos huérfanos de padre. Mi madre vivió más tiempo. De ese modo recayó en mí la responsabilidad de la familia. Sufrimos como no se puede imaginar; como todo el mundo sufre allá. La situación económica era muy dura. Así transcurrió mi niñez, mi adolescencia. A pesar de todo, pude casarme a los 25 años.

Mis padres eran agricultores. Mi madre cuidaba de la casa. A los 13 años empecé a trabajar. Primero en el campo. Luego me casé, pero siempre con la responsabilidad tanto de mis cuatro hermanos y hermanas como de mi madre. Ellos se casaron después y yo me quedé con mi madre y mis hijos. Pero, ¿qué hacer para darles educación? En el pueblo había una escuela primaria, pero no secundaria. Mis hijos aumentaban; primero uno, luego dos, tres, cuatro, cinco, hasta nueve. Tres varones y seis mujeres. Entonces, junto con algunos amigos, pedí a la Secretaría de Educación que construyera una secundaria. Finalmente, tuvimos nuestra secundaria, con dinero del pueblo. Aquella escuela no le gustó a la Secretaría y entonces construyó una más grande, más "en forma", más técnica.

Pero el problema volvió a plantearse con el tiempo: ¿cómo proseguir sus estudios sin preparatoria? Mandé entonces a mi hijo mayor aquí, a la capital. Tenía 15 años al terminar su secundaria. Teníamos aquí conocidos, gente del pueblo. Poco a poco, él se "orientó". Entonces mandé al segundo y luego al tercero. Como era un verdadero problema mandarles dinero, decidimos venir todos a probar fortuna aquí. Mi hija menor aún no cumplía un año. No sabíamos nada y, al principio, ellos nos explicaron. Sin conocer a nadie, empecé con la costura, corte y confección, sastre, peluquero, hice un poco de todo. Tengo nociones

de costura, pero llevó un año empezar de verdad. Después ya nunca nos faltó trabajo, ni un solo día. De eso hace ya 15 años.

Al principio, compraba jorongos en Morelia, artesanías que revendía aquí. De esa manera sobrevivimos al principio. En la costura, había empezado como aprendiz con una maestra de corte y confección. Verdaderamente me empené, porque no es lo mismo trabajar uno por su cuenta que hacerlo para una empresa. Yo nunca quise trabajar como asalariado. Siendo independiente, se puede ganar mucho o se puede no ganar nada. Pero cada quien decide.

Yo no terminé la primaria. Pero mis hijos sí estudiaron. Fue por eso que venimos aquí. Mi hijo mayor es ingeniero civil. Ya no vive aquí. Trabaja en la Comisión Federal de Electricidad. El segundo también es ingeniero. La tercera está acabando su tesis para ser periodista. El que sigue está en la universidad y estudia físico matemáticas. La menor es una mujer. Tiene 16 años y está en bachillerato. He trabajado toda mi vida para que ellos puedan estudiar y no tener nunca que pedir al gobierno: "Dame una beca." Por eso trabajo por mi cuenta. Con mis propios ojos vi cómo mi padre era explotado como obrero. Lo explotaban desde el amanecer hasta que ya no se veía nada. Se me quedó grabado y me dije: "Nunca más." Por eso trabajo por mi cuenta, para no depender de nadie. En cuanto a mis hijos, ellos tienen que escoger.

Aquí, en la casa, empezamos a hacernos de clientes. Primero con esta pequeña máquina de pedal que traje del pueblo. Al principio trabajaba solo. Luego las muchachas empezaron a ayudarme. Por ejemplo, la mayor aprendió a coser en la escuela a la edad de 11 años y empezó conmigo a los 13. En la actualidad, trabajamos dos de tiempo completo: mi hija mayor y yo. Los demás nos ayudan cuando tienen tiempo. Primero está la escuela. En general, los sábados tienen más tiempo libre y nos dan una mano. Toda la familia participa en el trabajo. No tenemos suficientes máquinas, pero nos repartimos el trabajo. Hay para todos. Mi mujer también participa. Pero ella tiene que encargarse de la casa.

Durante la semana trabajamos los dos de las siete de la mañana a las siete de la noche. Mi hija se queda abajo. Recibe a los clientes, atiende los pedidos, hace las pruebas. En cuanto a la costura propiamente dicha, ella corta con sus hermanas cuando tienen tiempo. Yo coso. En fin, los demás nos ayudan en los acabados, las valencianas, los botones y

el planchado. También los muchachos han aprendido. Saben hacer de todo, sobre todo trajes.

Además de la máquina de pedal, compramos otra eléctrica. Nos costó siete mil pesos hace 13 años. La segunda valía 15 mil pesos hace 10 o 12 años y la tercera 40 mil hace seis. Hoy ya no tenemos recursos para comprar. Haciendo cuentas, tenemos tres máquinas eléctricas y dos de pedal. Por la primera de pedal pagué mil pesos. La otra la compré a crédito en dos mil pesos hace más de 30 años, en el pueblo. También tenemos todas las pequeñas herramientas necesarias: tijeras, lápices, mesas, una plancha, etcétera. Según yo, todo el capital del taller ha de valer entre 10 y 15 millones de pesos. Fuera de la segunda máquina de pedal, nunca he querido pedir crédito al banco. Tal vez sea algo que heredé de mi padre, pero no me gusta pedir nada a nadie.

Aquí hacemos toda clase de ropa. En primavera y en verano, los clientes sólo piden camisetas, telas ligeras. Cuando llega el invierno, chamarras calientitas, conjuntos, pantalones, muchos pantalones. Así, la gente va con la estación. Al principio, tuvimos que batallar para hacernos de una clientela. Habíamos pegado un letrerito en la puerta de entrada: "Aquí hacemos toda clase de ropa." Al cabo de un mes o dos, nadie. Entonces pusimos un inmenso anuncio arriba de la puerta. Esperamos seis meses. Un día, la vecina, que es enfermera, nos pidió un uniforme de trabajo. Y como a sus colegas del centro les gustó, nos encargaron uniformes para todo el personal. Así fue como empezamos y como hicimos nuestra primera clientela.

Desde entonces, nunca ha faltado el trabajo. Hemos tratado de vender más, pero se necesitaría que nos encadenáramos a una casa de mayoreo. No nos conviene porque pagan demasiado mal. Sería como regalar nuestro trabajo.

En promedio, hacemos seis o siete conjuntos o pantalones diarios. Depende de la clase de tela. Se trabaja sobre medida, sin patrones. Nos traen el modelo y con eso basta. Cada quien pone su tela. Las telas finas exigen más trabajo. Les cobramos en función del tiempo dedicado a una pieza. Nuestra base es ocho mil pesos. En cierto modo, es el mínimo. Pero es difícil hacer que la gente pague. Por eso es importante que vivamos aquí. Ellos nos conocen. Ellos saben.

Es importante que al cobrar se tome en cuenta el mantenimiento de las máquinas, la electricidad, el hilo, etcétera. Hay que contar todo. Digamos que la mitad es para el material y la otra para la mano de

obra. Un pantalón que cueste 35 o 40 mil pesos en una tienda, con nosotros saldrá en 25 mil.

También hay que pagar a las muchachas. Pero yo les pago más bien como si fueran mis hijas que como si fueran empleadas. Antes que nada somos una familia. Si hay entradas, entonces les pago más o menos con base en el sueldo mínimo. Si no, todos nos apretamos el cinturón. Por ejemplo, la semana pasada repartí 20 mil pesos a mi hija mayor y cinco mil o 10 mil a las más jóvenes, según el caso. Habían trabajado de tres a cuatro horas diarias.

El lunes pasado no trabajamos. Nos tomamos el lunes, como los albañiles.¹ Es necesario que nosotros mismos nos tomemos un día de descanso, porque de lo contrario el cliente no nos lo dará. En realidad, siempre hay trabajo. Pero, es la ventaja de ser independiente. Cuando no queremos trabajar, no trabajamos, aunque al día siguiente tengamos que hacerlo a marchas forzadas. Nos levantamos temprano y echamos el resto. Así, no tenemos presión por ninguna parte: nada de que no nos dieron permiso de escoger tal o cual día. No tenemos ganas de ir a checar. Porque, allá, llevan incluso la cuenta de cuando uno fue y no fue a trabajar, la hora a la que llegó...

La semana pasada, entregamos un vestido de novia; cuántos conjuntos para fiestas. Trabajos complicados y difíciles. Para el día de las madres, para los hijos que bailaron el 10. En promedio, hacemos siete u ocho conjuntos diarios. Son alrededor de 100 o 150 mil pesos por semana. Más o menos, porque no llevamos contabilidad. Vemos lo que entra y lo que sale. De hecho, varía entre 100 y 300 mil pesos por semana. De ahí hay que pagar la electricidad, pero yo no sé muy bien, ¿para qué voy a mentirle! Como todo lo que se hace aquí, es para la casa.

Claro que quisiéramos agrandar el taller de un modo u otro. Buscar la manera... Como el de todo el mundo, el objetivo es ganar más dinero. No se pueden aumentar los precios, los clientes también son duros. No sé si ya los malacostumbramos, pero si se les cobra más, no regresan. En cuanto a la competencia, no sé. Sí, hay mucha gente que cose, pero trabaja para negocios grandes. Maquilan. Nosotros no queremos trabajar así.

¹ Por tradición, los albañiles no trabajan los lunes. A esta costumbre se le llama "San Lunes" y las malas lenguas la atribuyen al hecho de que se necesita un día para recuperarse de la "borrachera dominical". "San Lunes" hace pareja con el "Viernes social", que supuestamente corresponde al "puente" que se atribuyen los empleados públicos los viernes.

La mayoría de nuestros clientes vienen de aquí de Xochimilco. Nos conocen bien. Incluso hay clientes que vienen a vernos desde hace 14 años.

Nuestro tallercito no está registrado y hasta ahora no hemos tenido problemas. No podemos quejarnos de los vecinos, pues nunca nos han denunciado. Nosotros les pagamos con la misma moneda, aquí en Xochimilco. Como no empleamos a nadie fuera de la familia, esperamos que el gobierno no venga a buscarnos. De hecho lo evitamos. No pedimos ninguna beca para los muchachos. Todo lo que hacemos es mediante nuestro propio sacrificio, sin pedir nada a nadie.

En general, logramos ahorrar algún dinero. Gastamos 10, 15, 20 mil pesos diarios para la casa y cuando sobra algo lo guardamos en el banco. Lo usamos para salir de vacaciones, en algunos días muertos. Pero lo necesitamos sobre todo para las enfermedades. Siempre hay que prever esas cosas, sobre todo porque no estamos afiliados al Seguro Social. No tenemos un montón de dinero en el banco; sólo lo indispensable.

Nosotros los hijos,² o cuando menos la mayoría de nosotros, lo hemos platicado varias veces. Lo que quisiéramos es agrandar el taller. Además de las "carreras" de cada cual. No queremos abandonarlas, pero también hay que seguir haciendo funcionar el taller. Hoy en día, si trabajara a sueldo para hacer lo que aprendí en la escuela, apenas si me alcanzaría para comer, y eso siendo yo sola. Los salarios son demasiado bajos. Pero, a medida que cada uno termine sus estudios, tendremos más tiempo disponible para el taller. Tendremos que trabajar sobre medida, pero en mayor escala. Vender en el mercado. Pero nunca para otras casas. Debe seguir siendo nuestro taller. Tal vez incluso una foto para la publicidad y todo lo que sea necesario... Espero que podamos hacerlo, dentro de tres, cinco años. ¡Quién quita!

Un taller con asalariados

Mis padres son de Salamanca, Guanajuato. Los dos. Llegaron a México en 1938; mi padre como zapatero y mi madre como costurera. Se

² Durante la entrevista, tomó la palabra la hija mayor.

casaron aquí, en el D. F. Vinieron porque se habían quedado a la deriva después de la Revolución. Se habían quedado sin tierra.

Mi padre encontró trabajo. Luego, nació yo. Hemos vivido en el Centro por muchos años. Tengo cinco hermanos y una hermana y soy el mayor. Mis abuelos por ambos lados vivían con nosotros; también mis tíos y mis tías, por ambos lados. Todos venían de Guanajuato, con la esperanza de empezar una nueva vida: uno en la industria textil, mi padre en la del calzado, un tío como cantor de iglesia... Y mi madre en la costura. Pero, en aquel entonces como trabajadora, como obrera. Mis padres terminaron por ahorrar lo suficiente para comprar un terreno, donde mi padre construyó la casa en que venimos a vivir en 1948. Pero esta vez sólo ellos dos y nosotros, los seis hijos.

Todos fuimos a la primaria, pero yo, como hijo mayor, tuve que empezar a trabajar a los 14 años de edad. Primero en un establecimiento muy pequeño que se dedicaba a la purificación de agua. Trabajé allí durante dos años, en espera de cumplir los 16, para poder trabajar en alguna gran compañía, en una fábrica.

A los 16 años me inicié como impresor en una imprenta de artes gráficas. Había más de 500 obreros. Desde abajo de la escala, aprendí el oficio desde lo más bajo, como impresor de máquinas offset y litográficas. En un principio estuve como aprendiz, con el salario mínimo. Durante 15 años desempeñé todos los puestos hasta llegar a impresor de "rotativa". Tenía entonces 30 años.

A los 20 me casé, dejé a mi familia y venimos a alquilar un departamento cerca de la fábrica. Luego nacieron mis cuatro hijos, nada más. Los dos últimos años en la empresa fui delegado sindical. En 1970 pedí indemnización por retiro porque tenía 15 años en la compañía y podía retirarme voluntariamente; según la ley federal. En ese entonces me dieron 37 mil pesos. Entretanto, mi mujer había adquirido las bases de la costura gracias a mi madre. Así fue como nos instalamos.

Por aquella época una máquina valía de 10 mil a 12 mil pesos, nueva. Eso, las "especiales". Las "normales" costaban alrededor de cuatro mil pesos. Nos compramos dos: una normal y una especial. Yo no sabía nada de costura. Tuve que aprenderlo todo. En realidad fue mi madre la que me enseñó, una vez que también ella había empezado por su cuenta. Montó una pequeña empresa con tres de mis hermanos. Otros tres hermanos se instalaron juntos, también en la confección. Ellos tienen 10 empleados en la actualidad. En cuanto a mis otros her-

manos y mis demás hermanas, uno está en Estados Unidos y vende artesanías y una de mis hermanas tiene una pequeña tienda, en el tanguis de Pericoapa; un puesto de ropa.

Yo utilicé aquellos conocimientos con mi mujer, para nuestro propio taller. Era muy pequeño, puesto que alquilábamos un departamento. Luego le compramos este terreno al municipio y construimos la casa. Empezamos a hacer uniformes para las escuelas. De ese modo, arreglé esta pieza de 24 metros cuadrados como taller para trabajar. Con el tiempo compré las máquinas especiales que nos faltaban, esta vez a crédito.

Al principio, trabajábamos como maquiladores de una fábrica grande. Eso duró seis meses entre 1972 y 1973. Luego trabajamos por nuestra cuenta. Había mayor estabilidad en el país en cuestión de precios. Si por ejemplo fabricabas 50 camisas por semana, las vendías el domingo y con el dinero te comprabas la materia prima para otras 50 camisas; y así sucesivamente. Todo lo que fabricábamos lo vendíamos en los mercados. Logramos tener dos o tres obreras, además de la familia. Porque esta es una especie de empresa familiar en la que toda la familia participa.

En la actualidad tengo 46 años. Tenemos seis hijos. La mayor cumplió 25 años. Es economista y trabaja en la administración. Mi segunda hija es ingeniera agroalimentaria y trabaja en la universidad. El tercero va a la facultad y me ayuda aquí en el taller. La que sigue dejó los estudios y trabaja conmigo. Y los dos últimos todavía van a la escuela. El menor tiene 12 años. Ésa es mi familia. No hay que olvidar a mi mujer, que también nos da una mano.

Cuando uno trabaja por su cuenta, tiene mayor libertad para trabajar más y, por tanto, para ganar más. Porque, en una gran empresa, está la escala de salarios, con un máximo que no se puede rebasar. Todo está preestablecido y no se puede progresar. Cuando dejé la imprenta ganaba tres salarios mínimos. Aquí he necesitado cinco años para mejorarlos. Pero, además, ahora puedo dedicarme mejor a mis hijos: llevarlos a la escuela, ir a buscarlos, comer a la hora con toda la familia. En la fábrica tenía que comer fuera. Nunca los veía.

Hoy en día, con la crisis, desde 1982 la situación se ha puesto difícil para las pequeñas empresas. La materia prima aumenta a diario. Si se invierten 100 pesos y se tiene un margen de 30%, como los precios au-

mentan 20% al mes, ya sólo queda 10%. Los bancos ya no nos prestan o, cuando lo hacen, los intereses son demasiado elevados. Tampoco hay créditos para la materia prima. Así desaparece la pequeña industria. Antes teníamos crédito del proveedor a 60 días. Desde hace cinco años redujeron los plazos y en la actualidad hay que pagar todo al contado. Podríamos producir mucho más, pero necesitaríamos más materia prima. No nos dan facilidades para crecer, para emplear personal. Pero también por eso mis hijos pueden ganar más trabajando conmigo que en una fábrica. Porque tenemos máquinas.

Nuestra empresa se llama "Confección de ropa en general". Está declarada en la Tesorería del Distrito Federal y en el Instituto de Estadística. Pero no se ha censado. Tal vez porque cambiaron la numeración y el nombre de las calles. Quizá no comprendieron los nombres en náhuatl. Ahora el barrio se llama "Constitución de 1917" y antes "San Felipe Terremotes". Nunca vinieron a vernos. En cambio, vinieron para el censo de población de 1980.

En realidad, el taller apenas se registró hace cinco años. Tuve que declararlo sólo cuando tuvimos dos o tres asalariados; para no tener molestias. También fue necesario facturar. Hasta el momento no he tenido problemas con los inspectores. Verá usted, como delegado sindical, conozco un poco de todo, las leyes, etcétera. Cuando llega un inspector, tiene que mostrarme sus papeles, señalarme el objeto de su visita, etcétera. Si llegara a encontrar una infracción, iría yo a arreglarlo a la Tesorería. Afortunadamente, nadie ha venido... Ah, sí, una vez: los inspectores de Salubridad, por el permiso de apertura. Dieron su visto bueno... faltaba sólo una ventila, nada importante. Les di cualquier cosa, apenas para una Coca, dos mil pesos. No se le puede llamar "mordida".

Llevo la contabilidad y al principio tenía un contador. Pero, poco a poco me di cuenta de que yo mismo podía hacerlo. Entonces dejé al contador y, cuando voy a pagar mis impuestos, me hacen pagar por un tanto. Esa contabilidad la llevo yo en un cuadernito. Tomo notas: lo que compro, lo que vendo, el número de prendas según la cantidad de tela, la electricidad, los impuestos, los sueldos, etcétera.

Actualmente trabajamos seis en la empresa: mi mujer, mi hijo, mi hija, yo y dos empleadas. Para encontrarlas, por lo general pongo un pe-

queño anuncio en la mercería de la esquina. Vienen, las pongo a prueba y, si son competentes, se quedan. A veces llego a tener más empleadas. Pero sólo para un trabajo muy preciso. Por ejemplo como cuando trabajamos para alguna escuela. Si cae un contrato importante, hay que contratar. Incluso hemos llegado a tener 12 empleadas, porque hay 12 máquinas y podemos utilizarlas todas. Pero es trabajo temporal. Eso fue en 1983. Luego, bajamos a 10, a ocho y así sucesivamente hasta dos. A principios del año pasado eran cuatro, luego tres. Hace un año que ya sólo tenemos dos. El terremoto nos afectó mucho. La mayoría de los clientes a los que proveía perdieron su negocio.

Las dos empleadas tienen horario fijo: de nueve de la mañana a cinco y media o seis, con una hora para comer. Eso da apenas ocho horas diarias. Nosotros trabajamos normalmente, como ellas, pero, además, vamos a visitar a los clientes, etcétera, y regresamos a las nueve o 10 de la noche. Mis hijos trabajan un poco menos, digamos cinco horas diarias. Mi mujer trabaja ocho, pues tiene que encargarse de la casa, y yo trabajo unas 12 horas.

Mi mujer se encarga de distribuir y de organizar el trabajo, porque ella diseña los modelos. Sólo ella sabe cómo va todo, ¿verdad? Yo me encargo de todo lo que concierne a las materias primas, botones, hilo, cierres, y, además, corto. Mi hijo me ayuda, porque se necesitan dos para llevar y tender las piezas más pesadas. Mi hija se encarga de los acabados y de registrarlos todo. Una de las empleadas trabaja en una máquina especial. Gana un poco más que la otra porque su trabajo es más complicado y porque lo hace más rápido. La segunda cose en una máquina "recta" y luego realiza diversas tareas: descose, plancha, abre los ojales. Hace 12 años que están con nosotros. Ellas siempre se quedan, las demás son las que se van, las que se casan.

Les pago el salario mínimo más un incentivo según la producción. En este momento el salario mínimo es de 3 520 pesos diarios. Tienen que hacer alrededor de 100 conjuntos completos de mujer por semana. Más, es extra. Si hacen 110, ganan 10% más; con 120, 20%, etcétera. En cuanto a mis hijos, les doy entre cinco y 10 mil pesos por semana. En realidad su trabajo cae dentro de las ganancias de la familia. No se considera aparte.

Las empleadas no están inscritas en el Seguro Social. Nunca me lo han pedido. Y es que procuro pagar sus gastos médicos en el Hospital de Jesús, que depende de la Secretaría de Salubridad. Es nuevo, ha de

tener cinco o 10 años y allí va toda la familia. Es menos caro que en otras partes. Entonces, cuando se enferman, van allí y yo pago todo. Hasta ahora, no tengo problemas con ellas. En la actualidad tenemos dos años de gracia, en los que no nos piden nada, ni Seguro Social ni participación de utilidades. Así es que, con las demás asalariadas, las que vienen y se van, cada vez se vuelve a empezar el mismo proceso, dos años de gracia, etcétera. Si tuviera que inscribir, por ejemplo, a cuatro empleadas, me costaría 70 mil u 80 mil pesos bimestrales. Es demasiado caro. Si además me inscribo yo mismo, sólo me darían 35 mil pesos mensuales de pensión y eso después de los 60 años. Y con aumentos ridículos de dos mil o tres mil pesos cada dos o tres años. Lo sé porque mi padre es jubilado. Algunas jubilaciones son mejores, sobre todo las de las "paraestatales": Teléfonos de México, Petróleos Mexicanos, Comisión Federal de Electricidad...

Ahora sólo trabajamos con tres de las 12 máquinas. Compré la primera en 1970. Era una "recta". En 1973 compré la segunda, una especial. Luego, en 1975, seis de una sola vez en un lote de máquinas de ocasión. El lote costaba 60 mil pesos. Pagué gracias a una tanda. Usted sabe, cada quien tiene un número. Había 20; conocidos, amigos del barrio. Da uno cada semana. ¿Cuánto? Tres mil pesos. Cada persona debe pagar tres mil al mismo tiempo y el total es para una sola persona. Así durante 20 semanas. Si usted saca el dos, a la segunda semana le tocan 60 mil pesos. Y sigue pagando tres mil pesos semanales. Desde luego, es mejor sacar uno de los primeros números, como el dos, porque, después, puede usted trabajar durante 18 semanas. Para el último, es como si ahorrara, sin intereses. El responsable debe asegurarse de que las personas que ha seleccionado sean solventes. No ha habido problemas. En su mayoría eran comerciantes de un mercado popular.

Bueno, en 1978 compré dos máquinas de ocasión más a mi hermano, otra que presté a mi madre y la primerita que compré con mi mujer, muy al principio. No una máquina industrial, sino una familiar. Hoy, todo eso ha de valer unos cinco millones de pesos. Además, tenemos una cortadora. Puede cortar hasta 200 conjuntos. La obtuve gracias al crédito del proveedor. En la actualidad, ya no podría comprármelas, cuestan demasiado. Así es que las guardo, como un capital.

En este momento, fabricamos 100 conjuntos por semana. Podríamos

hacer muchos más; por ejemplo, 300. Tenemos las máquinas, que es lo más importante. Por eso no quiero deshacerme de ellas. Parece ser que en la frontera se instalan zonas francas para las "maquiladoras". Igual puede pasar aquí y podríamos aprovechar. Por lo pronto, tenemos que conformarnos con los clientes con que contamos en los mercados. Tengo 13 clientes fijos. Habría que conseguir más, pero no me queda tiempo para buscar. Eso se lo dejo a mi hijo; que se meta de lleno. Lo mejor sería tener un local para vender. El problema es encontrar ese local. Pero, si así fuera, tendríamos que contratar gente. Y eso no es posible mientras no tengamos crédito del proveedor. Sobre todo cuando yo debo dar crédito a mis clientes; crédito a 15 días. Lo que se necesitaría es que el gobierno establezca los precios, aunque sólo fuera seis meses. Entonces podríamos trabajar, comprar más, crecer, contratar; y no dejarse comer las utilidades por los precios que suben. Actualmente ya no hay ningún control.

Yo no puedo aumentar mis precios, hay demasiada competencia. Apenas llegamos a 30% de utilidades. Salvo cuando somos primeros. Todo depende de la demanda. Si hay demanda para cierto modelo y nosotros lo introducimos en el mercado, entonces podemos subir hasta 50, 60%. Es una innovación, copiada por mi mujer de alguna revista... Luego lo hacen los demás y los precios bajan de nuevo.

La competencia no viene tanto de las grandes empresas. Ésas surten a los grandes almacenes, como Liverpool y todos los demás. Nosotros los pequeños trabajamos con los mercados populares, con los tianguis, con los pequeños establecimientos de mayoreo. Yo también podría maquilar. Incluso he llegado a hacerlo. Pero no es bueno. No hay calidad. Es demasiado arriesgado. Habría que vigilarlos de manera permanente y hay el peligro de que te estallen entre los dedos.

Son los pequeños los que nos quitan nuestros mercados. Una persona que provenía de Ciudad Nezahualcóyotl me dijo que por allá la mano de obra era muy barata. Les pagan una miseria. Debido al desempleo se ponen a trabajar, es de mala calidad, pero tienen mejores precios. No pagan mano de obra, porque ellos mismos lo hacen. Además, no están registrados y por lo tanto no pagan impuestos. Todo el mundo debería declarar, es necesario poner un poco de orden en todo eso. Habría que uniformar, que se pagara mejor a la mano de obra de esos talleres. No hay ningún control de ventas, no tienen etiquetas. De

ese modo se encuentra mucha ropa robada que llega a los tianguis, que son los menos caros. Ése es el problema.

LA PROBLEMÁTICA

Sin duda resulta un tanto insólito empezar una obra de economía, materia comúnmente austera, con una trilogía de relatos biográficos que describen la trayectoria de tres personas que en la actualidad ejercen dentro de lo que se ha dado en llamar "el sector informal mexicano".³ El lector enterado o neófito quizás se sienta engañado y considere este ejercicio desatinado. ¿No espera de la ciencia económica el rigor científico, incluso el formalismo matemático elevado, que le confiere su legitimidad? En vano buscará aquí la palabra "teoría".

El estilo "hablado" de las entrevistas tal vez despierte su curiosidad. Pero en un registro al que no esperaba que se recurriera al abrir este volumen. Lo que el periodista se esfuerza en buscar es el pasaje de una vida, lo que ésta encierra de "pintoresco". Si acaso, por el lado de las ciencias llamadas "sociales", considerará que la entrevista puede ser un método adecuado al interrogatorio del antropólogo, del sociólogo o incluso del historiador, cuando éste no dispone de ninguna fuente escrita. Pero, ¿no se supone que el economista debe abstraerse de las contingencias: la sangre, las lágrimas y el sudor, que constituyen la vida de los seres humanos?

Sin embargo, esta entrada en materia nos ha parecido apropiada por varias razones. Lejos de ser anecdóticas, nuestras tres entrevistas nos hacen palpar casi en su totalidad los problemas económicos que se plantean a propósito del sector informal y acerca de los cuales diserta la ciencia económica. Enumeremos los temas principales en que se cristaliza la reflexión sobre el sector informal y que estas entrevistas ponen en evidencia.

Definición del sector informal

Esas tres unidades productivas del ramo de la confección poseen ciertos puntos en común. Se trata de microindustrias que movilizan redu-

³ Como uno de los objetivos de esta obra precisamente es dar al concepto de sector informal una definición científica rigurosa, en esta primera parte aceptaremos la expresión en su sentido de relación más común.

cidas cantidades de factores de producción (trabajo y capital) y que generan un volumen de *output* infinitesimal en la escala de los grandes agregados macroeconómicos. Forzando la comparación, algunas de esas actividades podrían emparentarse a la "talacha", si no fuera porque permiten vivir cotidianamente a las tres familias consideradas.

Todas tienen también en común un nexo relativamente relajado con el Estado: ninguna respeta la legislación en vigor. En ninguno de los registros administrativos o fiscales se tiene noticia de las dos primeras unidades. En cuanto a la tercera, aunque su propietario se declare en regla con las autoridades públicas, no está afiliado a ninguno de los regímenes de seguridad social, que sin embargo son obligatorios para todos los establecimientos que emplean asalariados.

Formas específicas de producción y de tipo "artesanal", modo de funcionamiento al margen de las regulaciones públicas, son las claves de entrada que alimentan el debate sobre el sector informal dentro de un campo de investigación en el que se enfrentan "escuelas" y corrientes.

Pero por encima de esas características compartidas por nuestras tres unidades se abre paso cierta diversidad. La cuestión entonces es saber si esas diferencias pueden llevarnos a clasificar a nuestros tres establecimientos dentro de la categoría del "sector informal" o, por lo contrario, a distinguir, según los casos, entre los que forman parte de él y los demás, en función de los criterios de división adoptados.

Así, con frecuencia se ha asimilado el sector informal al conjunto de las unidades regidas por modos de producción no capitalistas o precapitalistas.⁴ Por otra parte, la coexistencia de este sector con un sector típicamente capitalista sería uno de los componentes estructurales de las economías de los países en desarrollo (PED). Desde esa perspectiva y considerando la relación salarial como factor de identificación del sector capitalista, nuestras tres unidades se sitúan a uno y otro lado de la línea de demarcación entre el sector informal y el sector formal; las dos primeras pertenecen plenamente al sector informal, puesto que no emplean mano de obra asalariada (cuando mucho, mano de obra familiar), en tanto que la tercera quedaría excluida de él.

Ahora, si se adopta un criterio de tamaño, escogido con mayor frecuencia por sus buenas propiedades operativas que por su significa-

⁴ Véase B. García, *Desarrollo económico y absorción de fuerza de trabajo en México. 1950-1980*, México, El Colegio de México, 212 pp.

ción económica directa,⁵ y si se fija el límite del sector informal por debajo de cinco personas empleadas en el establecimiento, la primera unidad conserva su estatuto informal. Pero las dos restantes ya no forman parte de él.

En fin, si se trata de la relación con el sistema legislativo en vigor, que reglamenta las actividades de producción en territorio nacional, todas las combinaciones pueden considerarse de nuevo para clasificar a nuestras tres unidades, en función de la elección del indicador de informalidad escogido. La no afiliación a los organismos de seguridad social nos induciría a identificarlas a todas como miembros del sector informal. En cambio, el recurso al padrón fiscal sólo nos lleva a poner a las dos primeras unidades en la categoría del sector informal.

La ambigüedad respecto a la definición del sector informal se acentúa aún más por la práctica efectiva de las autoridades locales. La primera entrevista nos muestra que cierto límite de tolerancia es aceptado por parte de los inspectores fiscales y otros funcionarios gubernamentales encargados de la aplicación de las leyes del trabajo. Los que han entrado en contacto con la costurera a domicilio, que ejerce su actividad por debajo de cierto monto de producción y de determinado volumen de ventas, se han negado a penalizarla por haber infringido las reglas oficiales. Particularmente en los PED, hay cierto desfase entre la legislación "teórica" y las normas sociales implícitas, donde, desde luego, privan la arbitrariedad y la corrupción.

Podrían multiplicarse a voluntad los ejemplos de criterios efectivamente escogidos dentro de la plétora de encuestas existentes sobre el sector informal. Según los casos, marcarán la línea divisoria entre los sectores informal y formal, más allá de las tres unidades presentadas (todas formarán parte de ellos) o en el propio seno del grupo que constituyen (se incluirán algunas y otras no).

Medida y apreciación cuantitativa del sector informal

Desde el punto de vista de la macroeconomía, el verdadero rompecabezas que constituye la definición del sector informal sólo merece re-

⁵ En las encuestas, es fácil hacer intervenir el criterio de tamaño, al que se considera un buen indicador estadístico, correlacionado con algunas características económicas de las unidades de producción.

solverse si ese sector no representa un segmento cuantitativamente marginal de la economía mexicana y, de manera más general, de los PED. Los vendedores ambulantes no autorizados de las grandes ciudades occidentales únicamente llamaron la atención de los economistas desde que el fenómeno cobró cierta amplitud en esos países. Durante mucho tiempo, esta manifestación de la actividad productiva se consideró de un volumen muy insignificante para preocuparse poco o nada por ella. Ahora bien, no es éste el caso en los países del Tercer Mundo.

Todos los estudios emprendidos desde hace cerca de 20 años sobre este tipo de actividad, de la que nuestras entrevistas nos dan una imagen parcial, demuestran que una parte importante de la población económicamente activa entra en el mercado de trabajo en condiciones semejantes. En esta situación, es pertinente lograr la medición más exhaustiva y más confiable posible del sector informal. Sin embargo, las entrevistas dejan ver las dificultades potenciales que surgen cuando se emprende esta tarea.

Para empezar, ¿qué base de sondeo escoger y cuál podría ser la estrategia de muestreo que permitiera captar unidades de producción tan inasibles? Ninguna de las que hemos presentado dispone de un local fijo, fácilmente localizable por algún agente empadronador que peine las calles de un barrio o de una ciudad; y, *a fortiori*, si se tratara de "acorralarlas" en el campo.

Aun cuando, llegado el caso, la tercera unidad pudiera ser identificada gracias al volumen de capital que moviliza, pese a que se ejerza a domicilio, ¿cómo saber, en el primer caso, que se trata de una actividad comercial susceptible por ello de ser tomada en consideración por las cuentas nacionales?

La obtención de estimaciones de las principales magnitudes económicas atribuibles al sector informal (producción, empleo, capital) está condicionada en primer lugar por la elaboración de métodos que permitan la identificación del *conjunto de unidades informales*, pero las entrevistas nos dan una idea de otra dificultad importante.

En cuanto a los establecimientos, ¿cómo implementar procedimientos de registro de los principales flujos económicos, cuando ninguno de nuestros ejemplos lleva contabilidad formal (o siquiera personal)? En cuanto a las cuentas patrimoniales, ¿cómo diferenciar lo que co-

responde al hogar, en tanto que unidad de consumo, y lo que corresponde a la unidad de producción?, ¿cómo establecer y cuantificar la estructura de costos cuando los procesos de producción no se han estandarizado? Los tanteos sucesivos que permiten la entrevista oral muestran la distancia que media entre el economista y sus conceptos, por una parte, y las categorías familiares que rigen la actividad del pequeño patrón informal, por la otra. ¿Puede un cuestionario de encuesta servir de algo ante este inmenso foso?

Los anteriores son problemas metodológicos que tendremos que ser capaces de resolver si queremos hacer entrar al sector informal en el campo de las nomenclaturas económicas.

Heterogeneidad y resultados económicos del sector informal

Las tres entrevistas que presentamos aquí forman parte de una serie de alrededor de 50 que realizamos en México entre 1987 y 1988. Centrada en sectores industriales de bienes de consumo (alimentación, textiles, pieles y maderas), el pequeño comercio y los servicios para el hogar (mecánicos, reparadores de todo tipo), la elección de los ramos de actividad fue motivada por la intuición de los lugares predilectos del sector informal y por los resultados de la encuesta de 1976 sobre el empleo informal.⁶ Más de la mitad se realizó en la zona urbana de la ciudad de México. Pero, como contrapeso y para intentar aprehender las características propias del mercado del trabajo de la capital, nos interesamos en otras ciudades del país. Con el fin de apreciar la dimensión regional del sector informal, procedimos a definir una tipología elemental de las órbitas de empleo urbano, distinguiendo tres grupos diferentes: i) el área conurbada de la ciudad de México; ii) las dos ciudades más grandes del país, esto es, Guadalajara y Monterrey, y iii) las ciudades de la frontera norte, zona de "maquiladoras", con Ciudad Juárez.

Esta muestra no representativa ofrece una primera idea de la diversidad del sector informal.

El objetivo de esta etapa de la investigación consistía en lograr un primer contacto con una realidad bastante desconocida de la actividad económica y en empezar a formular las primeras hipótesis acerca del

⁶ Encuesta Complementaria de la ECSO, PNUD, Secretaría del Trabajo, México, 1979.

sector informal. La etapa también sirvió de base para la elaboración de un cuestionario de encuesta cuantitativa.

El contacto con los entrevistados se estableció mediante relaciones personales. Teniendo en cuenta la suspicacia que habría despertado la intempestiva visita de un extranjero, que además trabajaba en el sector público (cuando la mayoría de los miembros del sector informal no cumplen con los requisitos legales de registro), los empleados del Instituto Nacional de Estadística propusieron algunas direcciones entre sus conocidos (parientes y amigos), sobre bases voluntarias. Este sistema resultó en particular eficaz para establecer una relación de confianza entre el entrevistador y el entrevistado. No tuvimos que lamentar ningún rechazo.

El método empleado en el transcurso de estos encuentros fue la técnica de las entrevistas semidirigidas, donde el entrevistador sigue un hilo rector previamente definido, al mismo tiempo que deja suficiente margen de independencia al entrevistado para que pueda desarrollar libremente esos focos de interés. Todas fueron grabadas y luego retranscritas y mecanografiadas en su totalidad. Este tipo de técnica presenta inconvenientes (sobre todo el de la falta de representatividad), pero también la inmensa ventaja de poder reproducir íntegramente la complejidad de las trayectorias y de los comportamientos, la diversidad de las lógicas de producción que intervienen en el sector informal.

En esta introducción no trataremos de abrir totalmente el campo de investigación que representan esas entrevistas ni de explotar de manera integral sus resultados. Pero esta breve presentación busca lograr una perspectiva de la heterogeneidad de situaciones encontradas en el sector informal.

Al empezar este trabajo, fue necesario adoptar una línea de conducta para escoger un número reducido de entrevistas. Deliberadamente, hemos seleccionado y resumido tres de ellas con el fin de demostrar que, incluso imponiendo una restricción de homogeneidad al ramo de actividad (en este caso la confección) y a través de ella un determinado número de condiciones a las técnicas de producción (por ejemplo, nuestra selección excluye en la realidad las actividades itinerantes), los elementos de diferenciación eran importantes.

Cabe entonces preguntarse si la profunda heterogeneidad que caracteriza a esas tres entrevistas, y que se habría acentuado si hubiéramos considerado otros ramos y otras formas de producción (por ejemplo, el caso de un afilador que va de puerta en puerta o el de un puesto

callejero dedicado a la venta de tacos y de otros antojitos mexicanos), no basta en sí para hacer desintegrarse al sector informal como agregado estadístico.

¿No es mayor la distancia que separa a nuestra costurera a domicilio del taller con dos asalariadas, que la que existiría entre este último establecimiento y una PME (pequeña y mediana empresas) tradicional, tal y como se la podría encontrar en Francia, y a la que no se nos ocurriría calificar de "informal"? De ser así, tal vez fuera más pertinente adoptar una representación del sector productivo como un *continuum* de empresas más o menos grandes, más o menos prósperas, en vez de adoptar una formulación basada en un dualismo rígido. Para probar empíricamente *la hipótesis de la existencia del sector informal*, será necesario tratar de elaborar una clasificación, sea de unidades de producción, sea de la mano de obra, que en términos estadísticos habrá de reducir al mínimo la variación intraclases y de maximizar la variación interclases.

Apreciar el lugar que ocupa un posible sector informal lleva a plantearse la cuestión de sus resultados económicos, en comparación con otros sectores productivos. Así las cosas, las estimaciones de ingresos percibidos por cada uno de los tres entrevistados se sitúan a uno y otro lado del salario mínimo. Para apreciar correctamente el monto de las remuneraciones y la productividad del trabajo en el sector informal, aún habría que normar los ingresos semanales o mensuales mediante el número de horas trabajadas efectivamente.

Haciendo esta corrección en nuestros tres casos, la gama de remuneraciones se reduce considerablemente y todos rebasan el límite del salario mínimo por hora. Pero el cálculo no debe detenerse ahí. También hay que tomar en cuenta la mano de obra familiar no remunerada que participa en el proceso de producción.

Comparando los ingresos promedio obtenidos en nuestros tres casos, por ejemplo, con los del sector público, obtenemos elementos de respuesta para saber si, en tiempos de crisis, el sector informal es una bolsa de marginalidad que agrupa a todos los excluidos y a la mano de obra secundaria o si constituye una verdadera alternativa para ciertas categorías de la población activa que bien habría podido incluirse en el mercado de trabajo formal. Una vez más, para afinar el pronóstico es conveniente integrar la estructura de las capacidades, la antigüedad y el puesto desempeñado en realidad.

La cuestión de los ingresos (ingreso promedio, varianza y variabilidad intertemporal) no es sino un aspecto particular (aunque fundamental) en la apreciación de los resultados relativos del sector informal. Vemos ya surgir entrevistas de otros elementos explicativos de la función económica y social del sector informal en la sociedad mexicana, como el lugar que en ella ocupa la mujer, los ritmos de trabajo o el asunto de las prestaciones.

*Formas de articulación del sector informal
con el resto de la economía mexicana*

Hacer evidentes las propiedades estáticas del sector informal y de los elementos que lo caracterizan no basta para precisar la función que desempeña en el sistema productivo mexicano. Para lograrlo, es preciso mostrar su dinámica, sus mecanismos de reproducción y sus modalidades de inserción dentro del sistema económico general. El problema puede resumirse en la apreciación del grado de autonomía o de dependencia del sector informal.

Ya hemos señalado, a propósito de los problemas de método, la fuerte intersección que existe en el sector informal entre las unidades domésticas y las unidades de producción. Esta imbricación nos lleva a interrogarnos al mismo tiempo acerca del modelo estándar de los comportamientos, tal como lo formaliza la macroeconomía tradicional, y respecto al papel de los ingresos obtenidos de las actividades informales en el nivel familiar.

Habitualmente, el marco estilizado de la macroeconomía, basado en las categorías de las cuentas nacionales, distingue dos clases de agentes privados que realizan dos tipos diferentes de operaciones: los hogares cuya función principal es el consumo y las empresas que realizan la producción. Esta distinción resulta inoperante cuando se aplica al sector informal. En este sector se confunden ambos tipos de unidades.

La segunda entrevista muestra un caso en que la adecuación entre hogar y unidad de producción es perfecta. Pero existen otras configuraciones posibles. El caso de la costurera a domicilio es ejemplo de una unidad de producción que implica apenas una subdivisión de la unidad de consumo. Por su parte, el taller con asalariados ejemplifica el caso contrario en que la unidad doméstica queda incluida dentro de la unidad de producción, por contratarse el trabajo asalariado fuera del

hogar. ¿Debe conducirnos este hecho a poner en tela de juicio (tal vez localmente) las categorías analíticas de la macroeconomía?

Si se prosigue en la misma dirección, cabe interrogarse acerca del objetivo que persiguen esos agentes "híbridos". ¿Sigue siendo válida la hipótesis de comportamientos racionales y optimizadores que postula la corriente marginalista en economía (maximización de la función de utilidad bajo la limitante de presupuesto para el consumidor, o maximización de la utilidad dentro de los límites de la producción para la empresa)?

¿No nos muestra acaso la primera entrevista a un agente consumidor que pone en juego una actividad de producción con el fin de satisfacer un nivel mínimo de necesidades elementales, considerado satisfactorio?⁷ En este caso, la adquisición de una vivienda y la obtención de un nivel de ingresos suficiente para solventar las aspiraciones de los hijos, en el aspecto del consumo y de la educación.

De manera más concreta, ¿constituye el sector informal un simple ingreso complementario en el presupuesto familiar, como parece indicarlo la primera entrevista o es el recurso pecuniario principal, e incluso único, de un gran número de familias (casos 1 y 2)?

¿Cuál es la verdadera autonomía del sector informal? En uno de los casos (caso 2), el padre de familia que dirige el taller familiar nunca ha trabajado como asalariado en una gran empresa. Corresponde al perfil "arquetípico" que nos hacemos del pequeño patrón informal, que emigra del campo para venir a buscar fortuna a la ciudad, pero que conserva un hosco deseo de independencia. Su visceral repulsa de la condición salarial lo ha llevado a evitar de manera sistemática cualquier "compromiso" con el sector moderno (público o privado). Nada pide al Estado, pero, en contrapartida, por nada del mundo quiere que sus agentes vengan a inmiscuirse en sus asuntos.

El ahorro necesario para realizar la primera inversión fue acumulado a partir de un empleo anterior como vendedor ambulante. Se niega a tratar con los bancos y a vincularse con maquiladores: dos instituciones a las que ve como "explotadoras" y que podrían agravar su utilidad y su libertad económica.

En su caso se puede hablar de una independencia relativa respecto del sector moderno. Para llegar a la conclusión de la autonomía abso-

⁷ Esto es, el paradigma del "comportamiento de satisfacción" (*satisficing behaviour*), propuesto por H. Simon. Véase H. Simon, "Rational choice and the structure of environment", *Psychological Review*, 1956.

luta del sector informal, aún habría que verificar que, por una parte, no comprara ni sus materias primas ni su equipo a empresas del sector moderno. Y, por la otra, que sus clientes a su vez tampoco fueran asalariados del sector formal. Lo cual equivaldría a articular ambos sectores por la vía del gasto del ingreso. Estas condiciones de autonomía perfecta tienen pocas oportunidades de ser satisfechas en el caso del sector informal de tipo artesanal. Por lo demás, ¿no fue un gran centro médico el primer cliente del taller de costura?

La costurera a domicilio, cuya actividad es más marginal (en términos de volumen de producción) también se ha quedado en parte fuera de la esfera moderna de la economía. No obstante, la bordea y depende de ella. A diferencia del ejemplo anterior, estudió para enfermera y luego trabajó como obrera del sector moderno. El matrimonio fue sin duda el factor determinante de su alejamiento de la actividad formal. Pero su trabajo de costura sólo es posible en la medida en que su marido aporta un ingreso, ciertamente insuficiente pero fundamental, para la casa. En este caso, la intrincación entre el ingreso formal y el informal es más intensa en el plano del ingreso familiar. Si bien los ingresos obtenidos de la actividad informal constituyen un complemento en el ingreso total del hogar (pese a lo que afirma la costurera, su monto es inferior al de su marido), lo contrario es igualmente cierto. ¿Podría sobrevivir esa familia sólo con el salario del esposo? ¿A qué estrategias alternativas habría que recurrir para escapar a una degradación general del nivel de vida?

La tercera entrevista nos muestra el ejemplo de una persona que ha sabido movilizar todos los recursos disponibles en el corazón moderno de la economía mexicana para establecerse por su cuenta en el sector informal. Tras haber trabajado cerca de 20 años en una gran empresa tipográfica y escalado los peldaños de la jerarquía obrera y sindical, puso sus capacidades adquiridas en ese sector al servicio de un proyecto profesional madurado tiempo atrás.

La razón principal de esa forma de "domesticidad" en el sector informal es la irresistible fuerza de atracción que representa para el mundo obrero mexicano la condición de independiente. En el itinerario de actividad de este hombre encontramos, en tres etapas (*asalariado del sector informal, asalariado del sector formal, independiente del sector informal*), la trayectoria que algunos autores consideran como recorrido modal de la mano de obra en los países de América Latina.⁸

⁸ Véase la tercera parte, capítulo VII, pp. 312-349.

Si bien no ha explotado su preparación técnica de obrero tipógrafo,⁹ la preferencia por la confección señala la imposición de las habilidades familiares. En efecto, aprendió poco a poco la costura gracias a su mujer, quien a su vez debía sus capacidades a la madre de él, que ejercía ese oficio. Por lo demás, pudo contar con el apoyo de su madre y de sus hermanos, quienes también dirigían un taller de costura y confección.

Pero es de notar que su experiencia profesional anterior le fue de gran utilidad. Primero porque su posición de contramaestre le permitió familiarizarse con la dirección del personal y con las responsabilidades que generan naturalmente la creación y la conducción de una pequeña empresa. Su actividad sindical también le dio un conocimiento profundo de la ley del trabajo y del derecho comercial. Esta capacidad resulta de gran utilidad para orientarse y para hacer malabarismos en la "jungla" legislativa que supuestamente rige las actividades de producción en México. Ello explica la seguridad de que hace gala cuando recibe la visita de inspectores oficiales (verdaderos o impostores) que fueron a verificar sus cuentas.

Esa experiencia sindical asimismo dio origen a su visión sintética de los mecanismos económicos de manera global (reflexiones sobre la inflación, el empleo y la política económica) o sectorial (estructura del mercado, formación de precios). Sabe aprovechar ese conocimiento económico general para aplicarlo en su propia actividad.

La unidad de producción que dirige se halla profundamente inmersa en el sistema económico general. En primer lugar, fue con su indemnización de retiro con la que pudo constituir su capital inicial. El ahorro acumulado gracias a su salario de obrero ciertamente no le habría bastado para adquirir un lote de máquinas tan adecuado. Sin el apoyo del sector moderno (voluntario o no), esa pequeña empresa no habría sido posible o cuando menos no habría podido ejercerse a ese nivel de actividad.

Ulteriormente, el sector formal impulsa el desarrollo de su producción tanto a través de sus clientes como por medio de sus abastecedores; aun cuando no admita la maquila ni los créditos bancarios. Los grandes contratos que ha podido concluir se deben a una escuela pública (fabricación de uniformes escolares), mientras que los créditos del proveedor le permiten acrecentar su volumen de actividad. Es lo que ex-

⁹ La creación de una microempresa impresora hubiese exigido mayores bienes de capital en un principio. Además, el entrevistado no habría podido recurrir tan fácilmente a la mano de obra familiar, sobre todo a la femenina.

plica su mayor sensibilidad al ciclo económico en relación con los demás casos presentados aquí en general, así como el apreciable descenso de régimen a partir de 1982. Este ejemplo nos muestra la existencia de un sector informal procíclico, cuya dinámica evoluciona al ritmo del sector moderno de la economía. Resulta significativo que la unidad más "formal" de nuestros tres casos sea la que se vincule más íntimamente al sector formal.

Existe un terreno en que la influencia del sector moderno puede resultar fatal para el sector informal, vector del espacio social que transmite valores positivos. Para los tres entrevistados, sin excepción, la educación de los hijos es una de las razones aducidas para estimular su propia actividad en el sector informal. Es sorprendente notar el elevado nivel de escolarización de los jóvenes (sistemáticamente superior al segundo ciclo de segunda enseñanza). Pero esa nutrida incorporación de las jóvenes generaciones a la escuela pública, con su cauda de mitos sobre las carreras logradas, que por una parte es condición del mejoramiento de la productividad y de la redituabilidad del sector informal, representa, por la otra, un riesgo fundamental para la supervivencia del sector.

Sin aspirar a la exhaustividad, he aquí a grandes rasgos un conjunto de interrogantes a los que trataremos de dar respuesta a lo largo de los próximos capítulos. Los interrogantes que hemos planteado en el curso de esta introducción conducen directamente al plan de esta obra. El estudio se divide en tres partes, cada una de las cuales se subdivide a su vez en dos o cuatro capítulos. Presentaremos de manera sucinta cada una de esas partes, ya que todas ellas se iniciarán con una introducción específica.

PRESENTACIÓN DE LA OBRA

En la primera parte de este libro, "Métodos" (pp. 43-113), se intenta contribuir a la elaboración de un objeto en construcción. La gran diversidad de enfoques sobre el sector informal representa, con el tiempo, un factor más inhibitorio que fecundo para el análisis económico de los países en desarrollo (PED). Partiendo de este hecho, nos interrogaremos sobre la pertinencia misma del concepto de sector informal.

¿No son las tesis más contradictorias acerca del papel del sector informal en el funcionamiento de los mercados del trabajo, sobre sus modos de articulación en el corazón moderno de las economías de los paí-

ses del Tercer Mundo y, de manera más general, sobre su potencial en procesos de desarrollo, consecuencia directa de la falta de armonía de las definiciones del fenómeno que cada cual adopta? En fechas recientes, esa falta de consenso condujo a algunos economistas a recusar su validez.

En esta primera parte, nuestra reflexión se situará más allá del análisis de los fenómenos económicos vinculados al sector informal, para tratar de recapitular sobre los problemas de definiciones y de evaluaciones cuantitativas. Exploraremos las relaciones que existen entre diferentes conceptos como los de economía subterránea, de sector informal o de actividades ilegales, con el fin de establecer una tipología de las diversas manifestaciones de la economía no registrada en los PED.

Confrontando la experiencia original que tuvimos en el Instituto Mexicano de Estadística y el estado de la cuestión tal y como se trata en el pensamiento económico, e incluso en el pensamiento en ciencias sociales, llegaremos a una propuesta metodológica positiva para el sector informal. Abogaremos por un marco de análisis estandarizado, que nos permita reducir los conflictos metodológicos y, por consiguiente, las divergencias de interpretaciones, con gran frecuencia mal fundadas, del fenómeno de que se trata.

Nuestra elección, a la que calificaremos de *macrocontable*, se basa en el marco de análisis de la contabilidad nacional. La completa integración del sector informal como sector institucional en las cuentas nacionales permitirá garantizar la coherencia global de los flujos económicos en el ámbito nacional, al mismo tiempo que conserva su especificidad irreductible. Entonces será posible precisar sus contornos sobre una base homogénea, comprender su dinámica, sin borrar por ello la innegable diversidad de sus funciones dentro de cada país. A nuestro modo de ver, esta solución constituye un requisito insoslayable para un verdadero análisis macroeconómico del sector informal y, habida cuenta de su peso en las economías de que se trata, del conjunto de las economías de los PED.

En la segunda parte de esta obra, "El sector informal: La estructura del mercado de trabajo y la dinámica de ajuste" (pp. 115-298), se pretende someter los principios elaborados en la primera parte, al caso del mercado de trabajo de la capital mexicana. Descomponiendo el sistema productivo en cuatro sectores (sector público, grandes empresas privadas, pequeñas y medianas empresas y sector no registrado), apreciaremos el carácter específico del sector informal tanto desde

un punto de vista estático como dinámico. Nos fijamos tres objetivos principales.

En primer lugar, nos interrogaremos sobre la existencia misma del sector informal. El problema de fondo consiste en saber si éste existe en realidad y si puede ser identificado empíricamente. Si bien es posible definir *a priori* un sector informal a partir de un criterio postulado de manera *ad hoc*, nada nos garantiza que esa distribución no produzca una división arbitraria e inoperante dentro de un verdadero *continuum* de empresas o de establecimientos. Las técnicas de análisis de los datos empleados y los resultados obtenidos servirán de validación retrospectiva de la propuesta formulada en la primera parte.

En segundo lugar, estudiaremos las propiedades estáticas del sector informal, en relación con los otros tres sectores mencionados. Este trabajo se efectuará a partir de un corte transversal del mercado del trabajo, proporcionado por la encuesta sobre el empleo del tercer trimestre de 1987. Será ocasión para someter a prueba algunas tesis vigentes en la bibliografía económica, para justificar el lugar del sector informal en la economía mexicana y, de manera más general, en la economía de los PED. Trataremos de apreciar el papel de las migraciones, de la mano de obra secundaria, de las capacidades, de la pluriactividad y del desempleo en el origen del sector informal. ¿Explican las características propias de la mano de obra empleada en el sector informal la heterogeneidad de las estructuras productivas en un país semindustrializado como México o esa heterogeneidad es resultado de factores ajenos a la oferta de trabajo? Por lo demás, el análisis de los ingresos del trabajo y del empleo nos permitirá investigar de manera más precisa la naturaleza competitiva o segmentada de los mercados de trabajo en la capital.

En fin, abordaremos el problema de la dinámica de ajuste del mercado de trabajo en el transcurso de los 10 últimos años y del papel que en él desempeña el sector informal. México acaba de atravesar un periodo particularmente difícil en el que se sucedieron cambios coyunturales de la mayor amplitud. La crisis económica que empezó a principios de la década, la nueva estrategia económica que las autoridades del país pusieron en práctica a partir de 1983-1984 (transformación de un modelo de sustitución de importaciones en un modelo de crecimiento "industrial de exportación") y posteriormente la política antinflacionaria del presidente Salinas de Gortari, tuvieron consecuencias profundas en la composición del empleo y de los ingresos. Cómo reaccionó el

sector informal ante esos trastornos y qué se puede esperar de él en un futuro próximo, son otras tantas preguntas a las que trataremos de aportar respuestas argumentadas.

En la tercera parte, "Las interrelaciones entre el sector informal y los demás sectores productivos" (pp. 299-439), se adopta una perspectiva más amplia y más funcional del sector informal. En la segunda parte, nos conformábamos con *comparar* las propiedades diferenciales de los cuatro sectores institucionales, para deducir su posición relativa respecto del sector informal. Aquí, analizamos *los lazos directos* que se establecen entre ellos. Más aún, nuestro punto de vista rebasa el marco exclusivo del mercado del trabajo para integrar las interrelaciones entre diferentes tipos de unidades de producción. Este aspecto de nuestro estudio del sector informal es sin duda el más desconocido.

Una primera forma de articulación entre el sector informal y el resto de la economía concierne a las trayectorias de movilidad sectorial de los trabajadores activos. Esas trayectorias se aprecian tanto en el nivel individual (movilidad profesional durante el ciclo de vida) como desde el punto de vista intergeneracional (movilidad sectorial entre generaciones sucesivas).

La segunda forma de articulaciones que tomamos en consideración tiene que ver con la constitución del ingreso familiar y con el papel del sector informal en la estrategia de reproducción de las unidades domésticas. Los modos de explotación de la mano de obra familiar constituyen un punto nodal para comprender los mecanismos de subsistencia de las unidades informales y las formas de inserción individual en el mercado del trabajo. La perspectiva de la unidad familiar nos brindará la oportunidad de completar el cuadro que hemos esbozado previamente sobre la capacidad de adaptación del sector informal en el universo incierto de los últimos años.

Finalmente, el tercer tipo de articulaciones que es objeto de desarrollos específicos se basa en las relaciones entre las unidades de producción informales y los demás sectores. Con este motivo, abordamos el problema de la subcontratación y el del modo de financiamiento de las actividades informales (sea para la creación de las unidades de producción, sea para mantener su fondo de operaciones). Ambos temas revisten una importancia fundamental para entender la dinámica del sector informal. Por una parte, la extensión de la subcontratación es uno de los componentes básicos del nuevo modelo de crecimiento. En esas condiciones, cabe interrogarse si, en su estrategia de reconversión,

el capital mexicano ha sabido movilizar las ventajas comparativas del sector informal (costo de la mano de obra, flexibilidad) con el fin de garantizar su propia rentabilidad. Por la otra, ¿habrán sabido diversificar las instituciones financieras nacionales e internacionales la orientación de sus préstamos, con el objetivo de favorecer el surgimiento de un sector informal más productivo?

La recomposición de esas diferentes dimensiones de los vínculos entre formal e informal en un conjunto estructurado debe conducirnos a una nueva interpretación de las potencialidades del sector informal y de su capacidad para participar en el desarrollo económico del país.

Ese trabajo ha podido contar con los beneficios de un volumen de información particularmente considerable, en particular datos de encuestas. Hemos tenido el privilegio de explotar por primera vez en México la encuesta sobre el empleo, a partir de la cual hemos constituido una muestra representativa a escala del mercado de trabajo de la capital, para el periodo que va del segundo trimestre de 1986 al último trimestre de 1989.

Por lo demás, también hemos recurrido a las dos encuestas específicas sobre el sector informal realizadas entre 1987 y 1988. La primera cubre el área de empleo de la ciudad de México y la segunda incluye una muestra representativa del sector informal en todas las zonas urbanas del país.¹⁰ Hemos tenido la suerte de participar directamente en la realización de esas encuestas y de introducir en ellas cierto número de especificaciones que nos son propias.

Sin embargo, la doble limitante impuesta por la explotación de fuentes de diferente origen y por el estudio de un tema cuyos instrumentos de análisis deben forjarse en un "tiempo real", a medida que la problemática se afina, no permite garantizar la perfecta contabilidad entre ambas fuentes. De esa suerte, la definición del sector informal en la encuesta sobre el empleo se basa en el criterio de la falta de registro, en tanto que la adoptada en las encuestas específicas parte de un criterio del tamaño de los establecimientos. Pero esa ligera divergencia de definición no introduce sino un sesgo de segundo orden en nuestro estudio, en atención a la amplitud del problema tratado.

Desde un punto de vista general, esas fuentes son al mismo tiempo ricas y pobres. Ricas, porque mezclan información cuantitativa (las encuestas) y cualitativa (las entrevistas). La temática del sector informal

¹⁰ En realidad, ciudades de más de 100 mil habitantes y/o capital de estado.

se presta de manera muy especial a ese tipo de combinaciones. Ricas también, porque se han podido utilizar importantes volúmenes de datos acumulados en el Instituto de Estadística, la mayoría vírgenes y tocantes a uno u otro de los aspectos particulares del sector informal. Pero las fuentes también son pobres porque la dimensión temporal con frecuencia es inexistente. La falta de series cronológicas largas limita el alcance de las interpretaciones que se puedan proponer. Asimismo pobres, porque el análisis macroeconómico del sector informal todavía no dispone de un marco analítico estandarizado, que habría podido evitarnos la laboriosa constitución de herramientas operatorias.

Quisiéramos concluir esta introducción con una última observación liminar. Para abordar el sector informal, teniendo en cuenta algunos datos de los que disponíamos, se abrían ante nosotros dos caminos: i) elegir un tema de estudio muy especializado, que se integrara bien a la división del trabajo científico y que sólo se interesara en un aspecto del fenómeno de la informalidad. Y, por consiguiente, limitarnos en exclusividad a las fuentes necesarias para el análisis del problema, y ii) elegir un modo de análisis más "extensivo", que permitiera hacer la explotación más amplia posible de los datos disponibles.

Elegimos la segunda solución, aun cuando "el arte de la tesis" tienda a legitimar la primera. Nuestra elección estuvo motivada por dos razones fundamentales.

La primera deriva de la propia realidad de lo que representa el sector informal. Pocas veces un fenómeno social habrá sido tan refractario al moldeamiento en las categorías académicas de la ciencia económica. El sector informal produce, emplea y distribuye ingresos. Participa en el ciclo económico general. En consecuencia, pertenece al campo de la economía. Pero también desempeña una función dentro de los mecanismos de reproducción y de cohesión de las unidades domésticas. De ahí que resulte ya más difícil hacerlo encajar dentro de los contornos exclusivos de la ciencia económica. En fin, también pone en juego modos de sociabilidad específicos, redes de solidaridad, flujos migratorios, sistemas de valor (relación con el trabajo, papel de la familia, visión del "progreso" y de la "modernidad") cuyo estudio escapa claramente al campo de la economía (al menos tal como se la practica en la actualidad).

El argumento puede llevarse todavía más lejos. ¿Hacia cuál de ellas volverse entre las subdisciplinas que se constituyeron en el interior mis-

mo de la economía? ¿Hacia la economía del trabajo? Sin embargo la mayor parte de las teorías giran alrededor de la formación de los salarios. Ahora bien, en el sector informal menos de la mitad de la mano de obra es asalariada. ¿Tal vez hacia la microeconomía del productor? Sin embargo ésta sólo ha sido formalizada dentro del marco de la economía campesina. ¿Entonces hacia la macroeconomía? No obstante aún está por construirse la teoría de un ciclo en el que tenga cabida el sector informal.

En el cruce de caminos de la antropología, de la sociología y de la economía, la inteligencia del sector informal no podría privarse de un enfoque multidisciplinario. Cuando menos por el momento, en que es tan poco lo que se conoce sobre su forma y su función.¹¹ La visión trunca de las cosas que resulta de la aplicación exclusiva de los instrumentos de la economía (de la sociología o de la antropología) al estudio de un fenómeno complejo y multiforme, es una postura científica aceptable cuando el tema en cuestión ya fue bien definido, con el fin de que efectivamente existan protecciones contra las interpretaciones más parciales. Pues bien, no está en ese caso el estudio del sector informal. Ya tendremos oportunidad de demostrar que nos habríamos visto llevados a los contrasentidos más flagrantes si las entrevistas antropológicas no nos hubieran permitido evitar esos escollos.

La segunda razón para tratar del sector informal dentro de sus límites más amplios deriva de la primera. Dado el nivel de desconocimiento del asunto, muy particularmente en México, se impone un primer desbrozo. Éste debe permitirnos definir un marco general de análisis y proponer una visión global del fenómeno. Desde tal perspectiva, este trabajo apenas constituye un primer paso. Por una parte, para que ya no sea posible decir todo y lo primero que se nos ocurra sobre el tema, a falta de información. Por la otra, con el fin de que sirva como punto de partida para afinar las hipótesis, para suscitar nuevos interrogantes y para intentar responder a ellos.

En los PED, y en México, es grande la inercia. Todavía existen inmensas zonas de sombra sobre los mecanismos económicos y sociales que regulan a estos países. Debido a las pocas posibilidades, la información se destila a cuentagotas. Con gran frecuencia, se pierde y desaparece definitivamente. En este contexto hemos elegido incluir el campo

¹¹ No se trata de ninguna profesión de fe sobre el interés inmanente de la pluri-disciplinariedad en sí, sino de su necesidad en el marco actual del análisis del sector informal.

más extenso posible, a la medida de la importancia de los datos que habíamos podido acumular. Para que quede memoria de ello.

Este libro está extraído de una tesis de economía,¹² que nos vimos obligados a reducir considerablemente. Ese ajuste se hizo sobre todo a expensas de la primera parte. Recomendamos a quienes estén interesados en las cuestiones más metodológicas remitirse a la propia tesis.

¹² François Roubaud, "Deux ou trois choses que je sais de lui: le secteur informel au Mexique", tesis de Doctorado en Ciencias Económicas, Universidad de Nanterre, mimeografiada, París, 1991, 753 pp.

PRIMERA PARTE

MÉTODOS

INTRODUCCIÓN

EL NUEVO ENTUSIASMO POR EL SECTOR INFORMAL: UN FENÓMENO MUNDIAL

La temática del sector informal y su medición contable sin lugar a dudas constituye un centro de interés primordial, dentro del contexto macroeconómico particularmente problemático que conocen los países en desarrollo desde hace casi una década. La crisis económica, cuyas características son en gran parte comunes a todos esos países (caída del PIB y del nivel de vida, presiones inflacionarias, sangrado financiero vinculado al peso de la deuda, pública y externa, subempleo elevado y creciente), no parece llegar a su fin. A todo lo anterior se agrega una crisis política aguda, que afecta a países hasta entonces exentos (Costa de Marfil, Gabón). Estos síntomas provocan una pérdida de confianza generalizada en la capacidad de los gobiernos para corregir un balance profundamente negativo.

Ese desamparo de las sociedades del Tercer Mundo se manifiesta en una capacidad cada vez más reducida del Estado para garantizar la regulación político-económica de los grupos nacionales. Mengua su poder rector. Se generaliza la corrupción burocrática, mientras que retrocede singularmente el margen de maniobra financiera. Como es natural, ese estado de cosas repercute en los sistemas de información económica nacionales, de los que son garantes los institutos de estadística. Un hiato siempre creciente se crea entre nuevas formas de producción y de relaciones de trabajo, que se han desarrollado de manera acelerada en el transcurso de los 10 últimos años, por una parte, y los métodos clásicos de registro estadístico, por la otra.

Para responder a los trastornos que ocurren en los países en desarrollo, los agentes económicos reaccionan modificando su comportamiento. Adoptan nuevas estrategias de reproducción. Una de sus manifestaciones es el resurgimiento de las pequeñas actividades comerciales. La extensión del sector informal (tanto urbano como rural) es indicio de la necesidad familiar de movilizar todos los recursos disponibles para crear nuevas fuentes de ingresos. El empleo en el sector informal es un modo de contrarrestar la drástica caída del poder adquisitivo, paliando la insuficiente capacidad de absorción de la mano de obra por

parte del sector moderno de la economía. Por otra parte, se generalizan tanto las prácticas de evasión y de fraude fiscales como el desapego a las legislaciones del trabajo; y todo ello tanto más en la medida que el Estado ya no posee los medios para hacer respetar las normas que él mismo ha dictado. Por ello, una parte de las empresas de los PED trata de resolver la crisis de reeditabilidad que padecen, apropiándose indebidamente de una parte de los ingresos públicos. En fin, partes enteras de la economía caen dentro de la esfera de las actividades ilegales o delictivas, sobre todo a través de la producción de droga y del contrabando.

Por encima de su evidente heterogeneidad, todas esas formas de actividad tienen un punto en común: se ejercen fuera o al margen de las regulaciones públicas. Por eso, constituyen un fenómeno estadístico muy poco o muy mal cuantificado. Ante la inadecuación de los procedimientos de evaluación tradicionales, los institutos encargados de recabar información estadística confrontan una crisis de legitimidad. Por ejemplo, en Perú, organismos privados (como el famoso Instituto Libertad y Democracia de Hernando de Soto, o incluso la sociedad Cuánto, S. A., dirigida por Richard Webb) se colocan como sustitutos del sistema de registro estadístico oficial, en tanto que productor de información estadística.

Por lo demás, al cabo de casi 20 años de reflexiones sobre el sector informal, tanto en el plano teórico como en lo concerniente a los procedimientos de medición, *esa temática tropieza y se agota por falta de conceptos armónicos*. Los estudios se multiplican, se contradicen regularmente y se enfrasan en un debate en gran parte estéril. Incluso se puede pensar que, tras el efecto de moda que hoy le sonríe, con la plétora de recursos que se le conceden, el sector informal volverá a caer en el anonimato. Sin embargo, su peso económico se halla lejos de desaparecer.

Si bien parecen ser uno de los terrenos predilectos de las actividades informales, los PED no constituyen su campo exclusivo. La corrupción y el mercado negro que pertenecían ya al paisaje económico, incluso al paisaje "moral" de los países del Este, son fuerzas con las cuales habrá que contar para llevar a feliz término la transición en curso hacia la economía de mercado. Las actividades informales concuerdan muy bien con el periodo de mutación actual, caracterizado por la retirada del Estado y por un mercado del empleo profundamente deprimido.

Los propios países del Norte se ven afectados por las actividades informales. Las pequeñas actividades comerciales permanecen al margen, pese a una notable recuperación en estos últimos años (vendedores furtivos en el metro, etcétera). Pero la dinámica de las relaciones Norte-Sur, sobre todo a través de las migraciones internacionales, conjugada con la morosidad de la coyuntura económica desde hace alrededor de 15 años, que generan un retroceso del Estado paternalista y una "flexibilización" de los mercados del trabajo, son otros tantos factores que han infundido a esas actividades nuevo vigor. Además, el trabajo clandestino, el fraude y la evasión fiscal van mucho más allá de los diversos escándalos que estallan regularmente en los países industrializados y que han caracterizado en particular a estos últimos años. Muy recientemente, el INSEE estimaba que 3% del PIB francés de 1988 podía atribuirse a "la economía invisible".¹ Asimismo es preciso tener en cuenta las actividades de servicios (venta y consumo de estupefacientes, lavado de "dinero del crimen", etcétera), que constituyen la contraparte de la producción de droga en los PED.

UN DEBATE NACIONAL MUY PRESENTE EN MÉXICO

En México, no pasa semana sin que se hable en los grandes medios de comunicación del sector informal. El 13 de agosto de 1987 se escribió un nuevo capítulo en la historia sin fin de las luchas perpetuas y sin salida por el desalojo y la reubicación de los vendedores ambulantes en la capital. Algunos "halcones" a sueldo de la delegación Cuauhtémoc de la ciudad de México agredieron en la calle a vendedores ambulantes, provocando escenas de violencia y de amotinamientos esporádicos. Los reportajes sobre la marginalidad y el subempleo se multiplicaron. La iniciativa privada (círculos patronales) lanzó una ofensiva contra el "exceso de Estado", aduciendo tasas impositivas exorbitantes y corrupción generalizada. Con el de la deuda externa, el tema del sector informal es ciertamente un elemento esencial del debate que agita a la sociedad mexicana acerca de su porvenir.

Además de la prensa nacional y de las asociaciones patronales, otro actor se ha interesado recientemente en el sector informal: el Estado.

¹ J. C. Willard, "L'économie souterraine dans les comptes nationaux", *Économie et statistique*, núm. 226, INSEE, París, noviembre de 1989, pp. 35-51.

Sus razones son al mismo tiempo de orden político y económico. V. Tokman ha hecho el análisis al respecto.²

En el aspecto económico se encuentra la estabilidad de tamaño del empleo informal desde principios de los años cincuenta, en el preciso momento en que el país conocía 30 años de crecimiento rápido. Su dinamismo observado desde 10 años antes en un marco de depresión y de políticas de ajuste desde luego acentuó el fenómeno. Las escasas perspectivas de crecimiento del empleo en el sector moderno gravan cualquier posibilidad de absorción, por parte de éste, de las cohortes de jóvenes particularmente nutridas que van a ingresar en el mercado de trabajo. A ese problema del empleo, que bastaba en sí para sensibilizar a las autoridades mexicanas respecto del problema del sector informal, vino a agregarse la toma de conciencia en cuanto a la posibilidad de poner en práctica políticas de estímulo poco costosas, que permitirían detener el reflujo importante del poder adquisitivo de las familias.

Junto a las razones de naturaleza económica, también hay razones de orden político. Aunque hasta el momento el sector informal no haya dado lugar a un grupo de presión homogéneo que cobre su apoyo político, esa reserva de electores potencialmente insatisfechos bien podría algún día despertar y constituir una fuerza con la que habrá que contar. El surgimiento de organizaciones populares (sobre todo tras el terremoto de 1985) en torno a reivindicaciones vinculadas a las políticas urbanas (reconstrucción del hábitat destruido, invasiones de tierras, etcétera) podría ser el catalizador de una movilización del sector informal.

Sujeto a los reiterados ataques por parte del sector privado que lo acusa al mismo tiempo de intervencionismo (el cual obliga a las empresas a la defraudación) y de laxismo (al permitir a las empresas informales ejercer una competencia desleal), e inquieto por el papel que podría desempeñar una masa humana totalmente fuera de control en el momento en que él se decide a aceptar el veredicto de las urnas, el Estado mexicano ha sentido la necesidad de interesarse en el sector informal.

Sin embargo, a esa efervescencia mediática y a esa toma de conciencia de los diferentes miembros de la sociedad corresponde una formi-

² V. Tokman, "El sector informal, quince años después", *El Trimestre Económico*, núm. 215, julio-septiembre de 1987, pp. 513-536, México, Fondo de Cultura Económica.

dable laguna de conocimientos científicos sobre el sector informal. Ese estado de cosas permite a cada cual sostener cualquier tesis con base en intuiciones económicas o, más comúnmente, en postulados ideológicos.

"TAN LEJOS DE SANTIAGO Y TAN CERCA DE ESTADOS UNIDOS"

Muy recientemente, dos investigadores mexicanos, especialistas reconocidos en economía del trabajo, emprendieron una investigación bibliográfica de gran envergadura sobre el sector informal.³ Ambos comprobaron el subdesarrollo de los estudios sobre el tema en México. Entre los 2 729 títulos censados que trataban del empleo o de los salarios (629 obras y 2 100 artículos), sólo seis libros y 23 artículos hacían referencia al sector informal o a algún tema conexo (la economía subterránea, paralela, etcétera). Y, además, una gran parte de aquellos trabajos había sido realizada por autores vinculados a organismos internacionales. Esa carencia es específica de México. En cuanto al resto de América Latina, el PREALC ha sido (y sigue siendo) fuente particularmente fecunda de reflexiones y de publicaciones sobre el sector informal.⁴ Sin detentar el monopolio, el PREALC ha desempeñado una función de catalizador de los debates en ese terreno. La bibliografía comentada sobre el sector informal urbano entre 1975 y 1987, realizada por esa institución, cubre 13 países del subcontinente y registra 397 documentos.⁵

La debilidad histórica de la reflexión sobre el sector informal en México no viene del hecho de que allí tenga menor importancia que en otros países de América Latina, sino del carácter específico del cuerpo científico mexicano en la escena internacional. Mencionemos algunos elementos explicativos del retraso acumulado en el campo de la investigación sobre el sector informal en México, ante la riqueza de su potencial de investigadores.

En primer lugar, el país se sitúa relativamente al margen de los in-

³ T. Rendón y C. Salas, *El sector informal urbano: primera revisión bibliográfica*, mimeografiado, México, Secretaría del Trabajo-Universidad Nacional Autónoma de México, enero de 1990, 65 pp. más anexos.

⁴ PREALC, Programa Regional sobre el Empleo en América Latina y el Caribe (esta institución es dependencia de la OIT).

⁵ PREALC, *Bibliografía comentada sobre el sector informal urbano en América Latina: 1975-1987*, Documento de Trabajo núm. 332, Santiago de Chile, 1989.

tercambios científicos y culturales que caracterizan a los países de América del Sur (trátese de los países andinos o de aquellos del cono sur). Podemos hablar de un área geocientífica propia de México (al menos en ese ámbito). En cierto modo, tratando de conservar celosamente su independencia cultural y reivindicando el papel de potencia regional, México se ha separado del resto de América Latina. Uno de los grandes síntomas es la falta de trabajos recientes del PREALC,⁶ que puede considerarse el principal organismo de reflexión y de difusión sobre el sector informal.

Para calificar esa relativa indigencia mexicana, se podría adaptar la célebre frase del presidente Porfirio Díaz como "Tan lejos de Santiago y tan cerca de Estados Unidos".⁷ Tan lejos de Santiago porque, como acabamos de mencionar, esa ciudad es sede social de instituciones internacionales particularmente fecundas en el campo económico, como la CEPAL o el PREALC. Y tan cerca de Estados Unidos, en el sentido en que una gran parte de la nueva élite mexicana va a realizar sus estudios superiores a Estados Unidos y regresa profundamente influenciada tanto en el plano ideológico como en lo tocante a las prioridades científicas. Este fenómeno, ya notable en el seno de la nueva tecnocracia del poder, explica por qué uno de los catalizadores de la reflexión sobre el sector informal mexicano fue realizado por un centro de estudios del sector privado y por qué aborda el problema desde el punto de vista de la economía subterránea y de su evaluación a partir de los métodos macromonetaristas afinados en Estados Unidos.

LOS PROBLEMAS METODOLÓGICOS POR RESOLVER

Mas el retraso sufrido por México no significa que en otras partes se haya resuelto la totalidad de los problemas que plantea el estudio del sector informal. Por lo contrario. En realidad, si se pueden proponer

⁶ El último de ellos data de 1985 y muestra la pobreza de las fuentes dedicadas a México. PREALC, *Barreras institucionales de entrada al sector informal en la ciudad de México*, Documento de Trabajo núm. 258, Santiago de Chile, 1985, 59 pp. A finales de los años setenta se realizaron algunos otros estudios. Por falta de información, más que al sector informal como tal, éstos se interesaban en las microempresas. Véase, por ejemplo, PREALC, *Diferenciales de remuneraciones y coexistencia de establecimientos de distinto tamaño: México 1965-1975*, 1979. PREALC, *Microindustria en el sector manufacturero de México*, 1978.

⁷ La frase original de Porfirio Díaz decía: "Tan lejos de Dios y tan cerca de Estados Unidos."

las tesis más contradictorias en cuanto a la dimensión, al papel y a la composición del sector informal, es porque impera la mayor confusión en la propia definición del concepto. Por tanto, en esta primera parte nos dedicaremos a esos problemas de orden metodológico. Está compuesta por dos capítulos.

En el capítulo I, "El sector informal en los PED: El estado del problema" (pp. 52-79), se hace un balance de cerca de 20 años de reflexiones acerca del sector informal en América Latina. Trataremos de obtener un panorama coherente de los distintos enfoques (tanto antiguos como nuevos) del sector informal. Servirá para precisar los contornos de las diferentes manifestaciones de la economía no registrada de la que el sector informal y la economía subterránea constituyen dos polos que no debemos confundir.

En el capítulo II, "Propuesta para integrar el sector informal en las cuentas nacionales: Concepto y medición" (pp. 80-113), se presenta nuestra propia llave de entrada en la problemática del sector informal. En él especificamos nuestras opciones metodológicas para asentar tanto el concepto de sector informal como su evaluación. Nuestra propuesta, que aspira a hacerse extensiva a la generalidad de los PED, se apoya en el marco de las cuentas nacionales para hacer del sector informal un sector institucional pleno. En ese capítulo desarrollamos también una original estrategia de recolección de datos que satisface las necesidades teóricas y operativas de un análisis macroeconómico global del desarrollo, en el que no permanezca oculto el sector informal.

I. EL SECTOR INFORMAL EN LOS PED: EL ESTADO DEL PROBLEMA

INTRODUCCIÓN

EL SECTOR informal hace correr mucha tinta. Sin embargo, siempre hace falta en la caja de herramientas de los economistas del desarrollo *main stream*. Una de las razones de ese vacío teórico es resultante de la gran confusión que reina en el nivel conceptual (definición y medida) y que proviene de la interpretación del papel del sector informal en la dinámica de las sociedades del Tercer Mundo. En este punto trataremos de esclarecer la posición de las diferentes "escuelas" presentes, sin buscar inclinarnos por una u otra (lo cual será objeto del capítulo siguiente).

En el apartado "La economía subterránea y el sector informal: Dos lógicas distintas" (pp. 52-63), intentaremos distinguir dos temáticas, confundidas con demasiada frecuencia pero, en nuestra opinión, no equivalentes, que tratan de la economía no registrada: por una parte la economía subterránea y, por la otra, el sector informal. Luego, en el apartado "La problemática del sector informal desde hace 15 años" (pp. 63-79), identificaremos cuatro corrientes principales que desempeñan una función particular (y por tanto parcial) del sector informal en América Latina.

LA ECONOMÍA SUBTERRÁNEA Y EL SECTOR INFORMAL: DOS LÓGICAS DISTINTAS

El primer paso que debemos dar para superar la cacofonía lexical que impera en el campo de los estudios sobre el sector informal consiste en analizar la relación que éste mantiene con la temática de la economía subterránea. La última sesión del Instituto Internacional de Estadística volvió a demostrar la imposibilidad de aliar armónicamente ambos enfoques. Pese a su ecumenismo, el seminario titulado "La recolección de datos y las estimaciones de las economías informales" (en él se habla de economías informales y no de sector informal), no logró establecer un diálogo entre dos escuelas que se desconocen recíprocamente.

CUADRO 1. *Relación no exhaustiva de términos empleados para designar la actividad que escapa a las normas legales y estadísticas*

1,2 Economía no oficial	1 Economía no registrada
1 Economía no registrada	1 Economía no observada
1,2 Economía no declarada	2 Economía escondida
2 Economía disimulada	2 Economía submarina
2 Economía sumergida	2 Economía subterránea
2 Economía clandestina	3 Economía secundaria
2,3 Economía paralela	3 Economía dual
3 Economía alternativa	2 Economía oculta
3 Economía autónoma	2 Economía negra
2 Economía gris	2 Economía irregular
3 Economía marginal	3 Economía periférica
3 Contraeconomía	2,3 Economía informal
1,2 Economía invisible	2 Economía de la sombra
2 Economía ilegal	

FUENTES: A partir de J. C. Willard, "L'économie souterraine dans les comptes nationaux", *Économie et statistique*, núm. 226, INSEE, París, nov. de 1989. El término "economía" se puede sustituir sistemáticamente por el de "sector".

Por encima de las querellas de escuelas, un rápido análisis de las terminologías empleadas para designar las actividades informales muestra la variedad de los referentes elegidos por los investigadores. Distinguimos cuando menos tres "entradas" posibles. En el cuadro 1, las hemos codificado de 1 a 3, sabiendo que una denominación puede pertenecer conjuntamente a varios grupos.

La primera familia adopta el punto de vista supuestamente neutro de la estadística. Se habla de economía no registrada, no medida, no observada. No se emite ningún juicio de valor en cuanto a la propia actividad, como tampoco se especifica la motivación de los agentes comprometidos en ese tipo de actividad.

La segunda familia trata de identificar un conjunto de prácticas ocultadas deliberadamente por quienes se entregan a ellas. Se está a las claras en los límites de la legalidad, e incluso más allá, del lado de las actividades delictivas. Los adjetivos empleados tienen una fuerte connotación negativa.

La tercera familia también destaca el comportamiento de los agentes. Pero ya no favorece el lado "legal" de las actividades en cuestión. Opta por la lógica económica, buscando definir un espacio alternativo. Podríamos hablar aquí de modo de producción específico. En realidad,

el punto de vista adoptado rebasa el campo exclusivo de la actividad económica para englobar otros aspectos (organización social, redes de solidaridad, originalidades culturales). Lo que aquí se quiere describir e interpretar es el componente de las sociedades del Tercer Mundo que ha permanecido al margen del proceso de industrialización, en pocas palabras, del desarrollo. Desde esta perspectiva, las actividades informales se caracterizan por formas tradicionales de organización, pero también llevan en embrión las bases de "otro desarrollo". En esta ocasión, el juicio emitido va "firmado" positivamente.

Detrás de esta tipología aproximativa de los calificativos utilizados para definir las actividades informales se perfila la diversidad de los enfoques encaminados a interpretar su origen y su dinámica. Pero una primera conclusión se impone ya con claridad: los términos utilizados pertenecen a dos campos del saber, ciertamente relacionados, pero de conceptos y métodos de trabajo diferentes: por una parte, la estadística y, por la otra, la economía.

En este punto, nuestro propósito adopta más bien la perspectiva estadística (en el sentido en que es la medida de los fenómenos lo que nos guía) y distingue dos enfoques macroeconómicos: por una parte, el del sector informal y, por la otra, el de la economía subterránea. Históricamente, las dos tradiciones de reflexión tienen origen en campos muy diferentes.

Por el lado del *sector informal*, todo el mundo está de acuerdo sobre la fecha de fundación de esa corriente. Trátase del informe de la OIT sobre Kenya en 1972¹ y luego de los trabajos de K. Hart en 1973.² En América Latina, el PREALC³ asegura, desde hace más de 15 años, la continuidad de esa tradición. No nos detendremos aquí a describir sus centros de interés, sus definiciones y sus recomendaciones (en lo cual insistiremos ulteriormente), salvo para especificar que la temática gira en torno al mercado de trabajo y que las políticas económicas inducidas preconizan estrategias específicas de creación de empleos y de disminución de la pobreza. Aunque adoptado en un principio por los organismos internacionales, nos hallamos en presencia de un verdadero

¹ *Employment, Incomes and Equality. A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya*, Ginebra, OIT, 1972.

² K. Hart, "Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana", *Journal of Modern African Studies*, vol. II, 1973.

³ El Programa Regional de Empleo en América Latina (PREALC) es un apéndice de la OIT en América Latina.

cambio metodológico. En primer lugar, porque los conceptos elaborados y los métodos de evaluación se aplican antes que nada a los países en desarrollo. En seguida, porque las transferencias de metodología y el *know how* se producen, no del centro hacia la periferia, sino, todo lo contrario, de la periferia hacia el centro.

El interés por la *economía subterránea* no aparece sino a finales de los años setenta. Ese fenómeno oculto, e incluso ocultado durante los largos años del crecimiento optimista, despierta un verdadero entusiasmo por parte de los economistas. A diferencia del sector informal, encuentra su campo de aplicación en los países desarrollados. La impotencia de los economistas para encontrar los fundamentos de una crisis duradera, y cuya salida no alcanza a verse, desempeña un papel nada insignificante en el surgimiento de ese centro de interés.⁴ ¿Acaso el no tomar en cuenta la economía subterránea en las estadísticas oficiales, además del conjunto de distorsiones que ello crea, no desempeña cierto papel en el fracaso de las políticas económicas experimentadas para reencontrar el camino del crecimiento? ¡A menos que la crisis no sea sino un engaño!

D. Blades argumenta con sorna que niveles demasiado altos de economía subterránea conducirían a una situación "asombrosa". Como adepto del absurdo británico,⁵ señala que, a esas alturas, "las tasas de ahorro sufrirían desviaciones, el tamaño y el crecimiento de la economía se verían subestimados, el desempleo exagerado y, con la hipótesis plausible de que el producto oculto resulta menos caro que su equivalente de la economía expuesta, se sobrevaloraría la inflación. En pocas palabras, la estanflación no sería otra cosa que "una ilusión estadística".⁶ Los estudios sobre la economía subterránea no se centran en el mercado del empleo y en su eventual segmentación, sino que, sobre todo, buscan estimar la amplitud del fenómeno en términos de producción.⁷

⁴ V. Siesto desarrolla la misma tesis sobre las razones del surgimiento de un interés por la economía subterránea. Véase V. Siesto, "Measuring the Hidden Economy", *Bulletin de l'Institut International de Statistique*, t. LIII, entrega 2, París, 1989, p. 37.

⁵ Nonsense.

⁶ D. Blades, "The Hidden Economy and the National Accounts", *Occasional Studies*, París, OCDE, 1982, p. 29.

⁷ Estudios más recientes se han interesado en los aspectos microeconómicos de la economía subterránea, sobre todo en su impacto redistributivo en el ingreso familiar. Pero ese tipo de trabajos todavía sigue siendo fundamentalmente experimental. Véase P. Ryscavage, "The Underground Economy in The U. S.: What We Know, What We

La coexistencia de ambas corrientes no habría planteado problemas si a ciertos economistas de los países en desarrollo no se les hubiera ocurrido aplicar en sus propios países de origen las técnicas de medición ideadas en los países desarrollados (véase las pp. 56-58, "El método de la demanda de liquidez"). Esa empresa no alcanza a encubrir sus raíces ideológicas. Se trata de apoyar una de las eternas cantinelas de los liberales: el exceso de Estado. Por su intervención cada vez más tentacular en la economía, el Estado Leviatán arrastra a una parte creciente de las empresas y de la población activa a actuar fuera de su sistema de regulación. Las repercusiones políticas de esta tesis son tanto más importantes y perniciosas cuanto que se apoya en métodos que se escudan detrás del carácter científico.

En primer lugar, porque fueron elaborados en las instituciones norteamericanas o europeas de mayor prestigio. En seguida, porque utilizan técnicas econométricas rodeadas de una aureola religiosa. Muy poco se ha ejercido la crítica de esos trabajos, sobre todo en México. En la actualidad, ha ganado terreno la idea falsa de que la economía subterránea se cifra en alrededor de 30% del PIB. Surgida de un estudio titulado "La economía subterránea en México", ha sido difundida por todos los grandes medios de comunicación, barriendo el espectro de la palestra política: desde un artículo apologético en *El Ejecutivo de Finanzas* hasta una simple gráfica en *La Jornada*.⁸ Más recientemente, durante una visita oficial a México, el presidente del muy autorizado Banco Mundial retomó por su cuenta esa dudosa estimación.⁹

El método de la demanda de liquidez

Metodología

Estas técnicas (puesto que en realidad existen numerosas variantes) fueron desarrolladas por los economistas hacia finales de los años se-

Don't Know, and What We Are Doing to Find Out", *ibid.*, 47a. Sesión, París, septiembre de 1989.

⁸ *El Ejecutivo de Finanzas*, año XV, núm. 15, 1986, y *La Jornada*, 19 de noviembre de 1986.

⁹ En una reciente declaración a la prensa, el enteradísimo presidente del Banco Mundial anunció que la economía subterránea en México ascendía a 30% del PIB oficial, en tanto que nosotros demostraremos que la validez de los métodos empleados para presentar esa cifra no resiste ningún análisis serio.

CUADRO 2

$\text{Ln}(C/D) = 0.11 - 2.97 \text{Ln}Y + 0.09 \text{Ln}i + 0.21 \text{Ln}R + 1.58 \text{Ln}T$				
(0.07)	(-11.12)	(0.89)	(0.39)	(5.67)
$\bar{R}^2 = 0.902$		$F = 58.37$		$DW = 2.11$

Los números entre paréntesis son las *t* de student, donde:

C = Moneda fiduciaria	i = tasa de interés
D = M4	R = Masa salarial/Ingreso nacional
Y = Ingreso <i>per capita</i>	T = Impuestos/Ingreso nacional

FUENTES: Estimación nuestra. Realizada a partir de datos oficiales. No difiere apreciablemente de la obtenida por el CEESP.

tenta y principios de los ochenta. Pero su origen real parece deberse a P. Cagan, en 1956. Sus más eminentes fundadores son: P. M. Gutmann (1977), E. L. Feige (1979) y V. Tanzi (1980).¹⁰ Se basan en dos hipótesis fundamentales: i) las actividades subterráneas son consecuencia de los altos niveles impositivos, y ii) las transacciones subterráneas se realizan antes que nada en dinero efectivo.

A partir de ese punto, se estima una ecuación de demanda de liquidez (o más exactamente de parte de la moneda fiduciaria en M4) y se calcula esa misma demanda cuando la variable impositiva se supone "ideal" (en este caso, el promedio de los años 1960-1964). La diferencia entre ambas masas de moneda fiduciaria se llamará moneda ilegal. Luego, suponiendo que la velocidad de circulación de la moneda es la misma en ambos sectores de la economía (legal y subterránea), se calcula el valor de la economía subterránea.

La estimación obtenida para el periodo 1980-1985 arroja los resultados que se presentan en el cuadro 2.

Mediante este método, se obtiene un nivel de economía subterránea cercano a 40% del producto interno bruto oficial en 1982 y de alrededor de 30% en 1984.

¹⁰ P. Cagan, "The Demand for Currency Relative to Total Money Supply", NBER Occasional Paper, Nueva York, 1958. P. M. Gutmann, "The Subterranean Economy", *Financial Analysts Journal*, noviembre-diciembre de 1977. V. Tanzi, "The Underground Economy in the United States Estimates and Implications", *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, diciembre de 1980. E. L. Feige, "How Big is the Irregular Economy?", *Challenge*, noviembre-diciembre de 1979.

Críticas

En este punto nos limitaremos a enumerar las principales debilidades de este método:¹¹ *i*) inestabilidad de los parámetros y de los resultados econométricos; *ii*) extrema sensibilidad a las condiciones iniciales; *iii*) imposibilidad de identificar lo que queda incluido en la estimación o excluido de ella; *iv*) la tasa impositiva actúa como única variable explicativa de la dinámica de la economía subterránea, y *v*) presupone que la velocidad de circulación es la misma en ambas esferas (oficial y subterránea).

En otra parte hemos demostrado que los métodos econométricos, globalizantes e indirectos son totalmente inadecuados en el contexto de los países subdesarrollados, para no presumir su validez en los países occidentales. Desde nuestra perspectiva, que antes que nada consiste en elaborar una metodología operativa de cuantificación y de análisis del sector informal mexicano, no pueden representar una alternativa. Los escollos que su crítica de fondo permiten sacar a la luz nos servirán de guía para constituir nuestras propias propuestas. Ese rodeo nos parece necesario para descartar de manera definitiva ciertas opciones, tanto en nuestra empresa de operacionalización del concepto de sector informal como en la definición de una estrategia adaptada de cuantificación estadística.

El monismo de las causas: Una simplificación abusiva

Por encima de los problemas técnicos de estimación estadística en los métodos macromonetaristas de la economía subterránea, la debilidad principal de ese tipo de enfoque reside en su explicación unicausal del fenómeno. Lo que se incrimina es la intervención del Estado para regular el mercado, por medio de tres factores principales (deducciones, reglamentaciones, corrupción burocrática).

Esta relación sin lugar a dudas es cierta para algunos segmentos de

¹¹ Para mayores detalles, véase R. V. Navarrete y F. Roubaud, "La economía subterránea en México: Una crítica econométrica", *Revista de Estadística*, núm. 3, 1988, y R. G. Rossini y J. J. Thomas, *Los fundamentos estadísticos de "El otro sendero": Debate sobre el sector informal en el Perú*, Lima, F. Ebert, 1987.

la economía subterránea. Numerosas empresas suavizan rigideces impuestas por la legislación (precios, salarios) y adoptan una estrategia de ocultamiento. Para otros segmentos de la economía subterránea, sobre todo el que se asocia al sector informal, es la debilidad del Estado paternalista, paradójicamente, lo que da origen a la falta de registro de esas actividades.

A decir verdad, la economía subterránea puede explicarse por dos tipos de variables determinantes. Una de ellas es la presión fiscal y constituye un aspecto en el que insisten todos los análisis. Pero la economía subterránea también tiene presiones y depende de manera casi mecánica de la "fuerza del Estado" o, más exactamente, de la rectoría que éste puede ejercer sobre la actividad económica del país. Esa fuerza del Estado interviene tanto por el modo en que desempeña su papel de Estado paternalista y de socialización de las relaciones mercantiles (por ejemplo, a través del sistema de prestaciones y de contribuciones sociales, de la generalización y de la aceptación del límite del salario mínimo, etcétera), como por la calidad de su sistema de registro estadístico, que le permite un mejor conocimiento y sobre todo un mejor control de la economía nacional. Y es claro que el Estado mexicano no posee los medios para imponer un grillete regulador y normalizador a la economía, tal como existe, por ejemplo, en Europa. México, y con él la mayoría de los países en desarrollo, rebasa sus marcos institucionales. El centralismo estatal no puede canalizar todos los impulsos económicos ni incluir en su red de normas y de leyes a la totalidad de las manifestaciones económicas que animan al país.

Es la incapacidad que describe Hernando de Soto cuando introduce el concepto de *normatividad extralegal*.¹² En su libro *El otro sendero*, el autor muestra cómo la norma que a final de cuentas rige la economía real no es aquella que edifica la legislación, sino la que elaboran las actividades informales fuera de la ley. En Perú, el monto de las transacciones que se realizan al margen de las regulaciones públicas rebasa por amplio margen a las que se abrigan bajo su ala. Resulta interesante señalar que esta realidad también ha sido mencionada por autores de formación marxista. Hablando de los regímenes latinoamericanos de legitimidad restringida, P. Salama afirma que "aun cuando estén dotados de constituciones democráticas, la aplicación de las leyes con gran frecuencia se detenía en las ciudades, sobre todo en su sector formal,

¹² H. de Soto, *El otro sendero*, Bogotá, Oveja Negra, 1987, 337 pp.

por lo que la legitimación se hallaba así limitada a algunas fracciones de clase".¹³

Una de las probables consecuencias del raquitismo estatal ante la diversidad y la intensidad de los flujos económicos es esa inclinación a legislar a fuerza de sentencias y decretos, en vez de remitirse al Poder Legislativo. Esta aplastante preponderancia del Poder Ejecutivo en materia económica (sea en lo tocante a las leyes laborales, sea en cuanto a la reglamentación de la competencia o a las normas de calidad del producto) se manifiesta, todavía en Perú, en la ausencia de debate democrático sobre las opciones por escoger. Por nuestra parte, más que ver en ello la manifestación exclusiva de un poder mercantilista (el Estado acaso defiende a grupos de presión otorgándoles privilegios económicos que dan lugar a rentas de situación y a posiciones monopólicas), pensamos que también es necesario asociar ese estado de cosas a la necesidad de enfrentar, una a una, todas las situaciones que no han podido ser codificadas por la ley.

La falta de conocimiento de la economía real, la extrema variabilidad de las reglas y de los flujos de las transacciones, obligan al Estado a legislar a medida que se necesita, taponando brechas y creando un laberinto de leyes sin la menor lógica rectora. Es importante señalar que la simplificación administrativa, a la orden del día, tendiente a facilitar la legalización de miles de microempresas informales (*Ley Federal para el Fomento de la Microindustria*, del 26 de enero de 1988), sólo tomó cuerpo durante el refuerzo del poder del Estado y no en un momento de debilidad.

Otro indicio del subdesarrollo del Estado es su incapacidad para organizar una reforma del sistema de contribuciones y para aumentar sensiblemente la carga fiscal, ante la indignación de la "sociedad civil", encabezada en este caso por la iniciativa privada (los sectores patronales). Y ello con mayor razón porque el nivel real impositivo es particularmente bajo en México, comparado con las tasas registradas en los países desarrollados. Esa reforma permanece aún a la orden del día, desde el fracaso de la ley de 1971.

La tasa de contribuciones obligatorias es buen indicador de la relación de fuerzas que existe entre los diferentes actores sociales en México. La tenaz resistencia de los círculos patronales a un aumento de la presión fiscal demuestra que el Estado mexicano goza de un poder de negociación y

¹³ P. Salama, *L'intervention de l'État et la légitimation dans la crise financière: Le cas des pays latino-américains semi-industrialisés*, CREI-GREITD, Univ. Paris Nord, 1988, p. 29.

de un margen de maniobra sumamente limitado. La rebeldía de ciertos industriales al entrar en vigor la nueva ley fiscal sobre el capital (que grava a las empresas con 2% de sus activos) es su manifestación más reciente. En cierto modo, el Estado se encuentra en situación de subordinación ante los representantes del capital privado.

Aparece muy clara la ambigüedad de la posición del Estado en México. Por un lado, sustituye en parte al capital privado para garantizar el desarrollo del país, como lo demuestra el monto de las inversiones públicas en la formación de capital fijo. La falta de dinamismo de cierta clase empresarial mexicana, que tradicionalmente se conforma con la máxima redituabilidad en el menor plazo posible, ha quedado estigmatizada en el juego de palabras: "La iniciativa privada, privada de iniciativa." Pero, al mismo tiempo, el Estado no tiene los medios para llevar adelante su política ni para imponer ningún punto de vista que pudiera ir en contra de los intereses privados.

Esa es la interpretación que da Husson a la nueva política de Carlos Salinas de Gortari.¹⁴ Para él, la deuda pública interna muestra hasta qué punto el gobierno mexicano es incapaz de financiar mediante el impuesto su acción de Estado paternalista. Ahora bien, los intereses de esa deuda interna han rebasado en cerca del triple a los pagados por la deuda pública externa en 1987. Con el objetivo de deflación que le ha sido asignado, el Pacto de Solidaridad Económica (PSE) sería un modo de atenuar la dependencia del sector público ante el sector privado, que indica esa formidable transferencia neta de recursos.

Si queremos analizar con mayor precisión las características de la intervención del Estado en los PED, nos damos cuenta de que trata de manera diferente a los dos factores de la producción: el trabajo y el capital. P. Salama y G. Mathias aprecian que la intervención "es proporcionalmente más importante en el sector industrial, energético y de infraestructura en los países subdesarrollados que en los países desarrollados. En cambio, por lo que respecta a la reproducción de la fuerza de trabajo, es más importante en los países desarrollados".¹⁵ En estos países, la gestión pública de la fuerza de trabajo es más importante que la función de regeneración del capital. En los PED se aplica el orden inverso.

¹⁴ M. Husson, "La politique économique du gouvernement mexicain", *Problèmes d'Amérique Latine*, núm. 92, París, 2o. trimestre de 1989, p. 89.

¹⁵ G. Mathias y P. Salama, *El Estado subdesarrollado. De las metrópolis al Tercer Mundo*, México, ERA, 1986, p. 47.

CUADRO 3. *La economía subterránea*

ECOSUB = f (deducciones obligatorias, tasa de cobertura del Estado)

donde: $df/dpo > 0$ $df/dce < 0$

Esta propuesta no reviste ningún carácter operacional, dado que: i) sólo las comparaciones de deducciones obligatorias plantean problemas, como lo demuestran Mantz, Ramond, Tabouillot y Ungemuth,^a y ii) es aún más complejo elaborar un indicador empírico de la segunda variable.

^a P. Mantz, A. Ramond, M. Tabouillot y M. Ungemuth, "Le poids des prélèvements obligatoires: portée et limites de la mesure", *Economie et Statistique*, núm. 157, INSEE, París, 1983.

Las opciones del nuevo Plan Nacional de Desarrollo¹⁶ son muy claras en ese terreno: continuidad de la política de austeridad salarial (compresión de costos), flexibilización de los modos de gestión de la mano de obra y serias incitaciones a la inversión privada.

Esa desequilibrada composición del papel del Estado en los países en desarrollo tendrá un efecto directo en la economía subterránea. Respecto al factor trabajo, ésta será estimulada a aparecer a causa de la debilidad congénita en la protección de la mano de obra. En cambio, el peso excesivo de ciertas regulaciones llevará a ciertos segmentos del capital a "desplazarse" hacia la economía no oficial.

*Esta doble dimensión de hiper y de hipotrofia del Estado "periférico" (en relación con los cánones occidentales) parece ser una de las características primordiales de lo que C. de Miras propone llamar el Estado periférico.*¹⁷

En ese contexto, ora una, ora la otra característica del Estado en los PED favorecerán el surgimiento de sectores específicos de la economía subterránea. El Estado hipertrofiado sobrefiscaliza a ciertas poblaciones: éstas se sumergirán, se ocultarán para librarse de la carga de las deducciones. El Estado atrofiado asegura una cobertura social irrisoria: los más desprotegidos entran en la economía subterránea para sobrevivir. (Véase el cuadro 3.)

El error de razonamiento que hace de la intervención pública la única causa de la economía subterránea proviene de que no se toma en

¹⁶ Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994.

¹⁷ C. de Miras, "Le secteur informel: Une notion forte ou un concept mou. La fausse question", ORSTOM, agosto de 1988, 22 pp.

cuenta su profunda heterogeneidad. Si bien podemos aceptar como hipótesis el papel fundamental del impuesto, éste sólo cobra valor para una parte de la economía subterránea distinta del sector informal. En este sector centraremos ahora nuestra atención, separando de la heterogeneidad de enfoques las principales corrientes.

LA PROBLEMÁTICA DEL SECTOR INFORMAL DESDE HACE 15 AÑOS

Decididamente, parece ser que ha llegado la hora de hacer un balance de la reflexión sobre el sector informal. El género no es nuevo. Hace ya varios años, P. R. C. Souza presentó una evaluación de los resultados obtenidos.¹⁸ Luego, con ese amor inveterado por las fechas simbólicas y quinquenales, a finales de 1987 se publicaron dos artículos que hacían un diagnóstico historiográfico de los avances en ese terreno. Habían transcurrido 15 años desde el nacimiento del concepto, que todos concuerdan en fechar en 1972, con el famoso estudio de la OIT sobre Kenya.¹⁹

Inspirado sin duda por A. Dumas, V. Tokman intituló su trabajo "El sector informal: Quince años después", en tanto que J. Charmes se contentaba con uno más prosaico "Débat actuel sur le secteur informel".²⁰ Ambos artículos poseen el mérito de estar firmados por dos especialistas del campo: el primero como director del PREALC (Programa Regional para el Empleo en América Latina y el Caribe) y el segundo como experto en encuestas sobre el sector no estructurado en los países de habla francesa africanos. La obra *Nouvelles approches du secteur informel* resume la evolución de la postura de esos investigadores vinculados a los grandes organismos internacionales.²¹

¹⁸ P. R. Souza Costa, *The Informal Sector: A Critical Evaluation after 10 Years*, Univ. de Campinas, Brasil, 1982, 31 pp.

¹⁹ Aunque la paternidad del término mismo de sector informal se atribuya a K. Hart. En su informe de misión sobre Ghana en 1971, Hart emplea la expresión "sector informal" para insistir en las características productivas de ese sector. K. Hart, "Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana", presentado en la Conferencia sobre "El subempleo en África", Institute of Development Studies, University of Sussex, 1971.

²⁰ V. E. Tokman, *El sector informal: Quince años después*, Santiago, PREALC, Documento de Trabajo, 1987, 35 pp. J. Charmes, "Débat actuel sur le secteur informel", *Revue Tiers-Monde*, t. XXVIII, núm. 112, octubre-diciembre de 1987, pp. 855-875.

²¹ D. Turnham, B. Salome y A. Schwartz, *Nouvelles approches du secteur informel*, París, OCDE, Séminaire du Centre de Développement, 1990, 271 pp.

Pero, si bien hasta ese momento habíamos tenido esencialmente enfrente un autoanálisis de investigadores vueltos sobre sus propias huellas y, en ciertos casos, autocríticas sobre la lentitud de los adelantos logrados, el artículo de M. Guerguil marca la entrada del sector informal en el campo de las problemáticas constituidas, cuya identidad se reconoce.²² Por primera vez un neófito, funcionario de la CEPAL, vino a inmiscuirse en un terreno hasta entonces relativamente cerrado, para hacer un balance y poner en claro la evolución de conceptos que lo son mucho menos.

Su artículo empieza precisamente por esa paradójica observación. ¿Cómo es posible que exista esa laguna entre el inmenso interés provocado por el sector informal, sobre todo en América Latina, y la falta de consenso sólido en cuanto al objeto y a la cuantificación del fenómeno? Al cabo de 15 años de esfuerzos continuos, ni la terminología empleada para designar al sector informal, ni las estimaciones de su tamaño, ni tampoco sus consecuencias de orden macroeconómico sobre la actividad nacional permiten darse una idea precisa de un fenómeno identificable de manera intuitiva en todas las ciudades del Tercer Mundo.

Por una parte, se habla lo mismo de sector informal que de sector no estructurado, no registrado, de economía negra, gris, subterránea, escondida, ilegal. Por la otra, en términos de producto, el sector informal puede variar en un mismo año y en un mismo país de lo simple a lo décuple. En fin (lo que tal vez sea el punto menos problemático), igual puede representar cierto tipo de lepra, un signo de subdesarrollo por erradicar, que ser alabado como signo de salud de una sociedad civil que desborda "espíritu empresarial".

Pese a la aparente anarquía, se pueden separar dos grandes familias de enfoques, surgidas de una matriz común.²³ Tomando como punto de partida "todas las actividades no registradas y no delictivas", M. Guerguil distingue una perspectiva basada en la racionalidad económica y otra que se apoya en el binomio legalidad e ilegalidad, como línea divisoria instaurada por las regulaciones del Estado.

²² M. Guerguil, "Some Thoughts on the Definition of the Informal Sector", *CEPAL Review*, núm. 35, 1988.

²³ No volveremos a hacer el cuadro histórico del desarrollo del sector informal y de las sucesivas oleadas de aportes teóricos (teoría de la marginalidad, etcétera). F. Cortés hace un cuadro circunstanciado en *La informalidad del sector informal extralegal*, mimeografiado, México, FLACSO, 1989, 39 pp.

El sector informal como forma de producción

Defendida sobre todo por la OIT, la primera perspectiva comprueba la existencia de un sector cuya lógica de producción difiere de la del resto de la economía. El sector informal es entonces el conjunto de actividades realizadas por individuos cuyo objetivo consiste en asegurar la supervivencia del grupo (la familia en la mayoría de los casos), sector que se desarrolla sin la idea de acumulación que supuestamente caracteriza al capitalismo moderno. Esa posición trae directamente consigo determinado número de consecuencias: técnicas intensivas de trabajo, escasos ingresos distribuidos y productividad limitada. En su surgimiento es preciso ver la "heterogeneidad" del mercado de trabajo provocada por el excedente estructural de mano de obra y la insuficiente capacidad de absorción del sector moderno en las economías periféricas.

Esta corriente de interpretación se inscribe dentro de la continuidad de los trabajos de R. Prebisch y de los estructuralistas de la teoría de la dependencia, integrando a algunos desarrollos de tipo macroeconómico la configuración particular del mercado de trabajo en los PED latinoamericanos. Comparando la situación de Estados Unidos a finales del siglo XIX y el subcontinente hispanoamericano de 1950 a 1980, Tokman demuestra que el modelo de industrialización adoptado ha sido incapaz de integrar contingentes crecientes de mano de obra al sector moderno de la economía, cuando los parámetros generales del desarrollo presentaban numerosas características comunes. El sesgo tecnológico que conduce a favorecer el capital sobre el trabajo adoptando técnicas importadas (pese a una dotación de factores que revelan cierta ventaja comparativa en trabajo), a más de la desenfrenada tasa de crecimiento de la población activa, son los dos factores clave que impiden la reducción del sector en el largo plazo, tal como se da en los países del centro. Todo lo cual, a pesar del extraordinario dinamismo industrial que ha conocido el continente, cuando menos hasta principios de los años ochenta.²⁴

Ese enfoque favorece el empleo (no es casualidad que la OIT haya hecho de él su caballito de batalla) y preconiza políticas de empleo y de redistribución de ingresos. A decir verdad, es un enfoque que no ha

²⁴ V. E. Tokman, "El imperativo de actuar: El sector informal hoy", *Nueva Sociedad*, núm. 90, Caracas, julio-agosto de 1987, pp. 93-105. PREALC, *Más allá de la crisis*, Santiago de Chile, OIT, PREALC, cap. I, "Situación actual: Problemas y oportunidades", pp. 3-36.

evolucionado mucho desde hace 15 años. El artículo de 1976 de Sethuraman contiene ya en sustancia las tesis defendidas por Tokman en 1987.²⁵ Sólo la estrategia de cuantificación parece haberse aclarado. Sin embargo, al correr de los años, se ha operado un sensible cambio de perspectiva. Se ha pasado de un sector informal, refugio de una población condenada de otro modo a la desocupación, excluida de la "modernidad" y de sus beneficios, a un sector informal generador de dinámicas propias, capaz de contribuir de manera notable al crecimiento, e incluso a una estrategia para salir de la crisis.

Esta corriente agrupa a investigadores que con frecuencia han estado vinculados a la acción de los organismos bilaterales o multilaterales, sea a título de consultores, sea en su calidad de expertos. Su posición particular en el campo de la investigación, caracterizado por un nexo bastante estrecho con los poderes públicos y los proveedores de fondos, explica un interés predominante por las estrategias concretas de desarrollo, de promoción del sector informal, así como por el cuerpo teórico en que se apoyan.

El grupo hace un balance contrastado del papel que desempeña y que debe desempeñar el sector informal en el sistema productivo. Lo que cristaliza sobre todo las divergencias son las potencialidades de ese sector en el largo plazo. La publicación de la obra de la OCDE sobre los nuevos enfoques del sector informal muestra que esa duda no es una interrogante propia de América Latina, puesto que los puntos de vista también son divergentes en África. A la visión decididamente optimista adoptada por J. Charmes se opone el punto de vista de P. Hugon, para quien "el sector informal no es una panacea, ni tampoco la base de un modelo alternativo de desarrollo".²⁶

El sector informal como sector extralegal

Más reciente en América Latina, la segunda corriente de pensamiento opta por la totalidad de las actividades irregulares, en el sentido en que no satisfacen las normas fiscales, la legislación del trabajo, la higiene o el derecho comercial. Encontramos allí el mismo punto de partida que en el caso del análisis de la economía subterránea. En realidad,

²⁵ S. V. Sethuraman, "The Urban Informal Sector: Concept, Measurement and Policy", *International Labour Review*, vol. 114, núm. 1, julio-agosto de 1976, Ginebra, p. 81.

²⁶ OCDE, *Nouvelles approches...*, 1990, *op. cit.* (Véase la nota 21.)

hay que ir más allá de la tipología propuesta por Guerguil y distinguir dos ramas de esa vena, a la que se ha podido calificar de sector informal extralegal. Ya que a ella habrán de adherirse tanto autores cuyos referentes teóricos se sitúan preferentemente por los caminos del marxismo como otros de francas tendencias liberales.

La extralegalidad generada por las estrategias de reconversión del capital

Esta primera manera de aprehender el nexo con el Estado está representada a las claras por autores como Castells, Portes y Benton.²⁷ Su línea de interpretación se sitúa en la confluencia de análisis de obediencia neomarxista, en boga en América Latina por los años sesenta (como la teoría de la marginalidad de Quijano) y de un conjunto de propuestas encaminadas a actualizar la teoría de la regulación, ante la crisis del "modelo fordista".²⁸ Si bien, estructuralmente, la reproducción del sector informal refleja la necesidad funcional del sistema capitalista de someter las formas no capitalistas de producción, para mantener una tasa de reeditabilidad aceptable, la crisis de los años ochenta provocó el surgimiento de formas atípicas de empleo que permitían abatir los costos salariales.

Para esos autores, la falta de regulación de las actividades informales permite a ciertos empresarios obtener ventajas de competitividad respecto a sus competidores directos, quienes, por su parte, soportan el peso de las reglamentaciones públicas. Insisten en las estrategias de flexibilización de la mano de obra y de desplazamiento de la producción. Muestran que se puede establecer cierto paralelismo entre las nuevas formas de gestión del trabajo en los países desarrollados y lo que se observa en los PED.

El interés fundamental de las tesis defendidas por esta escuela reside en la novedad del punto de vista desde el cual se aborda el problema de la informalidad. Según los autores, la economía informal no es un conjunto de actividades de subsistencia, realizado por un "cuarto

²⁷ Por ejemplo, M. Castells y A. Portes, "World Underneath: The Origins, the Dynamics, and Effects on the Informal Economy", Conference on the Comparative Study of the Informal Sector, Harpr's Ferry, Virginia Occidental, 1986.

²⁸ F. V. Cartaya, "El confuso mundo del sector informal", *Nueva Sociedad*, núm. 90, julio-agosto de 1987, pp. 76-88.

mundo" que se sitúe al margen de la sociedad. Sin negar la validez de los estudios sobre la pobreza y la marginalidad, la economía informal debe considerarse un proceso histórico, en el que las actividades formales e informales se encuentran imbricadas íntimamente en relaciones de producción (dependencia, complementariedad, etcétera), cuyas modalidades están por definirse. De ahí la sustitución del concepto de sector informal por el de economía informal.

La economía informal es un proceso y no un objeto. No es resultante de las características intrínsecas de las actividades de que se trata, sino de la función social y del alcance de la intervención pública. Definiendo la economía informal como el conjunto de actividades económicas legales (no delictivas) que escapan a las regulaciones gubernamentales, esos autores ponen en el centro del análisis una reflexión renovada sobre el lugar del Estado como actor económico y político de un sistema determinado.

Lo que los lleva a repensar el problema de la informalización, en un marco planetario, es la evolución de la economía mundial y, de manera más específica, el movimiento de reestructuración industrial, en marcha desde principios de los años setenta. De esa suerte ampliarán el campo de un proyecto concebido originalmente para englobar algunas megalópolis de América Latina, al proceso de informalización de las grandes ciudades norteamericanas de fuerte migración (cubanos y haitianos en Miami, mexicanos en California), hasta territorios de Europa (del Oeste y del Este) en donde el fenómeno es en gran parte endógeno (zona de Valencia o de Madrid en España, región de Emilia Romagna en Italia).

Una manifestación clara de esa evolución son las discusiones en torno a la actualización de la Ley Federal del Trabajo en México. El nuevo cuestionamiento del Estado paternalista y de la socialización de los ingresos converge al mismo tiempo en el Norte y en el Sur. Por razones de costos (en particular de costos de trabajo), ciertas empresas renunciarán (sólo parcialmente en ciertos casos) a la contratación de asalariados cubiertos e integrados, para emplear a maquiladores o a una red de trabajadores a domicilio. Es el retorno del *putting out system*, como forma de organización de la producción a la que se había creído liquidada. Este punto de vista hace del sector informal un segmento no regulado, subordinado directamente al sector capitalista.

Pero, de manera paralela, las grandes firmas multiplican los estatutos de la mano de obra, en el interior mismo de la empresa. Sólo una

parte de los empleados será aceptada con base en un contrato de duración indeterminada (asalariado protegido), en tanto que la otra se contentará con formas de empleo precarias, que permitan un ajuste más rápido a las evoluciones de la demanda. La línea de ruptura entre formal e informal ya no sólo pasa por la coexistencia de dos tipos de unidades de producción (heterogeneidad estructural) sino que también atraviesa las empresas del sector moderno. Esta perspectiva conduce a considerar que los trabajos como los del PREALC sobreestiman la proporción del empleo protegido (empleo "formal") y al mismo tiempo subestiman la capacidad de absorción del sector moderno.²⁹ Debido a que una parte del empleo en las grandes empresas contraviene las legislaciones del trabajo, en tanto que una franja importante del trabajo de las microempresas corresponde al salariado disfrazado, por la vía de la subcontratación.

*La extralegalidad: Estrategia de supervivencia
ante las trabas burocráticas*

La otra corriente de la informalidad, vista como falta de aplicación de las normas legales, se encarna en H. de Soto. Su interpretación del sector informal, que primero tomó cuerpo en América Latina, en la actualidad tiende a generalizarse, sobre todo en África.³⁰ En este continente, esa línea viene a integrarse a una rica tradición de pensamiento sociológico sobre la naturaleza del Estado africano.³¹

Para De Soto, lo que lleva a la marginalización es la presencia de un Estado mercantilista, que distribuye privilegios a una casta de empresarios bien colocados. Por su exceso de reglamentaciones, hace exorbitantes los costos de la legalización. La desobediencia de las leyes es entonces el único modo de sobrevivir y de ejercer el "espíritu de empresa". Veamos en detalle la argumentación presentada por De Soto, en su obra *El otro sendero* (en alusión a Sendero Luminoso). Por una

²⁹ A. Portes y L. Benton, "Industrial Development and Labor Absorption: A Reinterpretation", *Population and Development Review*, vol. 10, núm. 4, Nueva York, diciembre de 1984, p. 607.

³⁰ Véase, por ejemplo, J. Mac Gaffey, "Smugglers and Other Illegal Traders: Coping with Africa's Crisis"; del mismo autor: "Zaire's Hidden Revolution: The Second Economy", mimeografiados, Estados Unidos, Buchnell University, 1990.

³¹ J. F. Bayart, *L'État en Afrique*, París, 1990.

parte, el libro desarrolla una tesis relativamente nueva sobre la dinámica del sector informal. Por la otra, desde su aparición ha tenido un inmenso éxito de difusión.

El objetivo del autor es nada menos que el de buscar las raíces del subdesarrollo, en los nexos que mantiene el Estado con el sector informal peruano. Según él, las regulaciones institucionales perversas estorban el crecimiento de la economía, inhiben el espíritu de empresa, impiden el surgimiento de una economía de mercado real, postulada como lo mejor. La demostración se articula en dos tiempos. En primer lugar, De Soto muestra que, en Lima, los trabajadores activos del sector informal aseguran la perennidad de la mayor parte de las actividades económicas (construcción, comercio, transporte), y ello de manera redituable.

Las cifras presentadas no dejan duda alguna respecto al fracaso del Estado en su deseo de sustituir a la iniciativa del sector informal. Por ejemplo, de 1960 a 1982, el Estado invirtió 139 millones de dólares en la construcción de viviendas en los "pueblos jóvenes" (las nuevas ciudades de los alrededores de Lima), en tanto que el monto movilizado por "informales" rebasaba los 7 mil millones. Asimismo, 93% de los transportes públicos limeños son garantizados por "informales". Y además, el ingreso mensual promedio en 1983 era de 1 083 dólares para un conductor del sector informal, de 200 para sus empleados y de sólo 120 para los conductores del sector público. Estas cifras parecen más sorprendentes en la medida en que los "informales" deben superar mil y un obstáculos. Y ése es el segundo punto de la demostración.

¿Qué ha llevado a esos trabajadores activos a actuar en la ilegalidad?, ¿por qué tantas ocupaciones ilegales de terrenos urbanos?, ¿por qué tantos vendedores en la calle? Es que el precio de la legalidad, o mejor dicho, de la legalización, resulta simple y llanamente inaccesible para un empresario de modestos recursos. De acuerdo con algunas experiencias del instituto que dirige el autor (se crearon unidades económicas ficticias que trabajaban dentro del marco informal y que se trataron de legalizar), se necesitan en promedio 80 meses para que una persona de escasos ingresos obtenga una licencia de construcción, más de tres años para que un conductor "informal" llegue a "formal" y 17 para que un grupo de vendedores ambulantes salga de la calle. Ese pequeño cálculo hace abstracción tanto del costo monetario exigido como de los muchos e inevitables sobornos.

Desde luego, no es la primera vez que un proceso de ese tipo se orien-

ta contra el Estado, en favor de una desreglamentación. Sin embargo, la obra es más que un panfleto liberal, como las que estamos acostumbrados a ver con demasiada frecuencia en América Latina. Se pueden destacar tres puntos en la originalidad de la empresa: i) en primer lugar, el estudio se basa en un trabajo estadístico de fondo, hecho de primera mano;³² antiguo funcionario internacional, De Soto crea en 1979 el ILD (Instituto Libertad y Democracia), con el fin de paliar la incuria de las estadísticas oficiales sobre las actividades informales, entendidas como actividades cuyo objeto es legal, pero cuyos medios no lo son; de financiamiento privado, este instituto hace cuentas, realiza encuestas, con el fin de obtener una medida cuantitativa adecuada del sector informal; tal metodología contrasta con las que suele emplear la misma corriente de pensamiento para el estudio de la economía subterránea; ya no se trata aquí de métodos macroeconómicos indirectos, sino de una medición estadística directa que viene a situarse como sustituto de las publicaciones oficiales; es de esperar que ese singular desafío incite al instituto peruano de estadística a mejorar la confiabilidad de sus cifras; ii) el segundo aspecto original de este estudio es el punto de vista que adopta; a diferencia de otras empresas liberales, que intentan culpar al Estado del desarrollo de la economía subterránea eligiendo defender al sector privado legal, De Soto toma decididamente partido por los informales;³³ ello permite ver a la informalidad desde adentro, con su lógica propia, tanto como la creación de lo que el autor llama una "normatividad extralegal", que, en vista de la amplitud del fenómeno, tiene fuerza de ley, de una ley fuera de la ley, y iii) la perspectiva histórica dentro de la cual se inscribe la valoración de la tesis defendida; el autor hace un paralelismo entre la máquina de Estado peruana de hoy en día y el mercantilismo europeo de los siglos pasados; para él, si se pudo lograr el desarrollo de Occidente, fue porque la sociedad civil consiguió imponer un Estado de derecho, que permitió el establecimiento de una economía de mercado; ahora bien, en Perú,

³² No hacemos referencia a las estimaciones econométricas de la economía informal, cuyas debilidades ya hemos criticado, sino al esfuerzo de encuestas directas realizadas por el ILD y cuyos resultados se condensan en *Compendio técnico y estadístico de "El otro sendero"*, Lima, ILD, 1986, 121 pp.

³³ Véase, por ejemplo, *La economía subterránea en México*. Por otra parte, la defensa de los informales estaba más bien reservada para los "alternativos"; véase E. F. Schumacher, "Lo pequeño es hermoso", *Críticas Alternativas*, Madrid, Hernán Blume, 1986, 310 pp.

como en la Europa preindustrial, el Estado favorece los corporativismos redistributivos, crea barreras de entrada y situaciones de monopolio, legisla y multiplica las trampas burocráticas; existe un desajuste entre el estado de las fuerzas productivas y el derecho que las rige.

La repercusión de la tesis de De Soto rebasa rápidamente a Perú e incluso el marco del subcontinente latinoamericano. Llevado por la oleada liberal que agita al mundo, este nuevo enfoque del sector informal es recuperado por numerosos autores que operaban en otros terrenos. Permite establecer una línea de interpretación única entre las manifestaciones de la economía subterránea en los países desarrollados y el fenómeno informal en los PED. Una vez más se estigmatiza en ese libro la intervención desestabilizadora del Estado en los mecanismos autoreguladores del mercado. Allí hay que buscar indudablemente su éxito a escala mundial.

Recientemente, E. Feige, experto en la evaluación monetaria de la economía subterránea, trataba de movilizar "el equipo paradigmático" de la nueva economía institucional norteamericana para sentar las bases teóricas de la tesis de De Soto.³⁴ Según Feige, lo que distingue a los miembros del sector informal de los demás agentes económicos es que hacen frente a *costos de transacciones* diferentes. Allí entra en juego la escuela institucionalista. Insistiendo en la función de las instituciones en los procesos de asignación de recursos, los economistas partidarios de esa corriente insisten en el aspecto parcial del marco de análisis neoclásico. Éste no toma en cuenta sino *los costos de transformación técnica* de los insumos en productos, sin considerar la existencia de costos de cambio ligados a las transacciones. Estos costos están condicionados de manera directa por las reglas de juego del cambio que cada economía real instituye para enmarcar las transacciones económicas.

Desde ese punto de vista, los agentes económicos se consideran miembros del sector formal si sus acciones son emprendidas en el marco de las reglamentaciones en vigor. Los demás pertenecen al sector informal. Entonces aparecen claramente diversos problemas metodológicos que Feige no alcanza a resolver. Son las transacciones las que son formales o informales. Los propios agentes que las realizan sólo son forma-

³⁴ E. L. Feige, "Defining and Estimating Underground Economies: The New Institutional Economics Approach", *World Development*, vol. 18, núm. 7, Estados Unidos, 1990, pp. 989-1002. Señalemos que los nexos entre el ILD de De Soto y E. Feige son fuertes puesto que este último trabajó como asesor en la cuantificación de la economía subterránea peruana del ILD.

les o informales "localmente". Por lo demás, esa idea puntual de informalidad conduce a considerar tantos sectores informales como tipos hay de reglamentaciones que rijan las transacciones. En fin, la cuantificación empírica de los costos de transacción plantea ciertos problemas. La falta de instrumentos de medición no permite saber si los costos de las transacciones informales son superiores o inferiores a los de las transacciones formales.

Entonces es falso sacar la conclusión de que el surgimiento de la informalidad proviene de los costos demasiado elevados impuestos por la intervención intempestiva del Estado. Sin embargo, el paso lo dieron los institucionalistas, según los cuales el sector informal finalmente sería "sumamente productivo, eficaz y provechoso", porque se sitúa al margen de las regulaciones públicas, factores de distorsión en la formación de los precios relativos.³⁵

Si se coteja la tesis de De Soto con la de Portes y Benton, a las claras se aprecia la diferencia en el papel que desempeña la relación con la ley. Para el primero, las actividades son extralegales porque se ven estorbadas y en parte esterilizadas por el grillete de las regulaciones públicas. En tanto que los segundos estigmatizan las prácticas extralegales de las empresas capitalistas, que consideran el factor trabajo sólo como un costo que hay que reducir al máximo. La mano de obra se sacrifica allí en aras de la redituabilidad. En ambos casos se han invertido los órdenes de causalidad, respecto a la concepción del sector informal, tal como la presenta el BIT. Para estos últimos, la ilegalidad es sólo una de las consecuencias posibles de la informalidad, que llegado el caso señala lo inadecuado de la legislación, para regular una forma de producción profundamente distinta de la que emplean las grandes empresas capitalistas.

Ese trastocamiento de perspectivas conduce a conclusiones diametralmente opuestas. Para la primera corriente, las economías de los PED no están en posibilidad de distribuir los frutos del crecimiento (o de equilibrar la carga del estancamiento), habida cuenta de su lugar en el concierto de las naciones; de ahí la necesidad de las intervenciones públicas. La perspectiva de Benton y Portes invita a cuestionar la función desempeñada por el poder público, en su incapacidad de hacer respetar las reglas que él mismo ha impuesto. Por ese hecho indica su subordinación al capital privado.

³⁵ E. L. Feige, *op. cit.*, p. 999.

CUADRO 4

<i>Posición ideológica</i>	<i>Definición</i>	<i>Recomendaciones de política económica</i>	<i>Modo de medición</i>
Keynesianos y neokeynesianos	Lógica de producción	Políticas activas de empleo y redistribución de ingresos	Métodos directos (encuestas entre familias, encuestas de establecimientos, empresas)
Neoclásicos y liberales	Posición ante las regulaciones públicas	Fin a la intervención del Estado	Métodos indirectos (variables monetarias, cruzamiento de fuentes) - Auditoría (tipos fiscales)
Neomarxistas	Posición ante las regulaciones públicas	Sustitución del Estado capitalista	Cobertura de la mano de obra por los organismos de seguridad social

En fin, en el tercer caso, esas intervenciones, con su cortejo de distorsiones y de ineficacias, son precisamente la causa de la proliferación del sector informal. Desde luego, lo que se preconiza es la retirada del Estado. Finalmente, cada quien alza un lienzo del velo, para descubrir lo que tiene ganas de ver allí, en función de su disciplina, de sus centros de interés o de su ideología.³⁶

Las principales diferencias de esas tres escuelas de pensamiento sobre el sector informal se pueden resumir en el cuadro 4.

Claramente vemos que una buena parte de las polémicas tanto sobre el papel que desempeña el sector informal como sobre la política que se necesita adoptar respecto a él proviene de que las definiciones originales del sector informal no son comparables. Para dar un ejemplo de la esterilidad de un debate entablado sobre esas bases, mencionaremos la confrontación que opuso a Tokman y a Portes en las columnas de la revista *Estudios Sociológicos* de El Colegio de México.³⁷ Por

³⁶ Es la apreciación que hace S. M. Miller, concluyendo que resulta imposible reconstituir una imagen coherente de los diversos resultados acumulados. S. M. Miller, "The Pursuit of Informal Economies", *Annals, AAPSS*, 493, septiembre de 1987, pp. 26-36.

³⁷ L. Benton y A. Portes, "Desarrollo industrial y absorción laboral: Una reinterpretación", *Estudios Sociológicos*, México, El Colegio de México, núm. 13, enero-abril de

una parte, el sector informal es una forma de utilización de la mano de obra (Portes y Benton). Mientras que, por la otra, se trata de una manera de producir (Klein y Tokman).

Elegir como punto de partida la manera en que el capital somete al trabajo conduce a Portes y a Benton a favorecer ciertas prácticas específicas de las grandes empresas. Entonces hablarán de empleo informal aunque las empresas de que se trata pertenezcan al sector moderno de la economía. Éstas favorecen políticas a las que se ha calificado de estrategias de flexibilidad externa de la mano de obra³⁸ (recurso a la subcontratación, trabajadores interinos, contratos de duración determinada, hasta trabajo a la sombra, etcétera). Estos autores hablan de "prácticas del trabajo informal" o, antes bien, de "modo de incorporación informal de los trabajadores al sector moderno". De lo cual se desprendería que, en realidad, el sector moderno puede ser mucho más importante de lo que se afirma regularmente. Ello porque una parte de las microunidades formaría parte de él mediante los nexos de subcontratación.

Entonces se habla de economías informales y más de sector informal, puesto que el modo atípico de gestión de la mano de obra (por exclusión simple o por integración marginal y flexible) alcanza a todos los segmentos productivos (empresas tanto grandes como pequeñas). No es coincidencia que la reivindicación del papel central del Estado en la formación del sector informal intervenga con la crisis económica, una de cuyas primeras manifestaciones es la crisis del Estado paternalista.

Hasta aquí, se tiene la impresión de que se asiste a una verdadera alternativa de interpretación. Ahora bien, cuando cada quien revela los indicadores empíricos que le permiten desplegar su tesis, nos damos cuenta de que no hablan del mismo objeto, al definir empíricamente al sector informal. Klein y Tokman escriben criticando que se elija la afiliación al Seguro Social para definir el sector informal: "En el

1987. La respuesta de E. Klein y V. Tokman, "Sector informal: Una forma de utilizar el trabajo como consecuencia de la forma de producir y no viceversa. A propósito del artículo de Portes y Benton", *Estudios Sociológicos*, México, El Colegio de México, núm. 16, enero-abril de 1988. La respuesta de A. Portes, "La informalidad como parte integral de la economía moderna y no como indicador de atraso: Respuesta a Klein y Tokman", *Estudios Sociológicos*, México, El Colegio de México, núm. 16, mayo-agosto de 1989.

³⁸ R. Boyer (dir.), *La flexibilité du travail en Europe*, París, La Découverte, 1986-1987.

aspecto conceptual, si bien se puede suponer (aunque no sea rigurosamente seguro) que la mano de obra del sector informal no tiene acceso a la seguridad social, no todos los que no están afiliados son informales. Algunos trabajan en grandes empresas modernas, particularmente en las zonas rurales." Benton responde "que una actividad sea formal o informal depende menos de sus características intrínsecas que de su situación ante las regulaciones del Estado". Evidentemente es un diálogo de sordos, sin ninguna posibilidad de acuerdo. Tokman insiste en el carácter específico del Tercer Mundo, en tanto que Benton desea que sea posible asegurar la comparación con los países del centro.

El cuestionamiento del concepto de sector informal

La incapacidad para precisar los contornos del sector informal y la falta de consenso respecto a él han llevado a algunos autores a recusar el concepto. Por lo demás, con frecuencia los economistas y los sociólogos que hoy lo condenan a las gemonías lo aceptaron durante un tiempo, en el pasado. Sin pretender que se trata de una cuarta escuela de pensamiento sobre el sector informal, se les puede agrupar bajo una misma etiqueta, en la medida en que los argumentos invocados para ponerlo en tela de juicio les son en gran parte comunes. Trátese de los franceses C. de Miras o B. Lautier o de la norteamericana L. Peattie, de la venezolana V. Cartaya o de los mexicanos T. Rendón, C. Salas y F. Cortés, cada cual propone abandonar la idea de sector informal, porque enturbia, en vez de mejorar, la aprehensión de la realidad.³⁹

Todos están de acuerdo en recusar el estatuto de concepto al sector informal. La polémica se entabla así en el terreno epistemológico. Si bien el surgimiento de la reflexión sobre el sector informal ha desempeñado un papel positivo, dando carta de ciudadanía a una población

³⁹ C. de Miras (con la colaboración de R. Roggiero), "Le 'secteur informel': Une notion forte ou un concept mou? La fausse question", mimeografiado, Quito, CEDIME, agosto de 1988, 22 pp. B. Lautier, "La jirafa y el unicornio (del 'sector informal' al sistema de empleo)", mimeografiado, Bogotá, Foro Nacional sobre Empleo, 14-17 de febrero de 1989, 51 pp. B. Lautier, C. de Miras y A. Morice, *L'État et l'informel*, París, L'Harmattan, 1991. L. Peattie, "An Idea in Good Currency and How It Grew: The Informal Sector", *World Development*, Gran Bretaña, vol. 15, núm. 7, 1987, pp. 851-860. F. V. Cartaya, *El confuso mundo del sector informal*, op. cit. T. Rendón y C. Salas, "El sector informal urbano: Primera revisión bibliográfica", mimeografiado, México, Secretaría del Trabajo-Universidad Nacional Autónoma de México, 1990, 65 pp. F. Cortés, op. cit.

hasta entonces apartada de los discursos sobre el desarrollo, esa reflexión perdió todo poder de análisis a medida que la idea se difundía. Peattie, De Miras y Lautier se entregan a una interpretación crítica del éxito logrado por la terminología de "sector informal". Según ellos, el éxito de la idea se basa antes que nada en la capacidad para comprender los mecanismos económicos que intervienen en los PED. En realidad se trata de legitimar las políticas públicas de lucha contra la pobreza y la promoción de las microempresas.

El principal problema proviene de que la idea haya sido transformada en concepto (en realidad, en pseudoconcepto), menos por su alcance teórico que por la "naturaleza considerada científica del lugar en que va a operarse la legitimación": los organismos internacionales.⁴⁰ En la actualidad, el estudio del "sector informal" es el medio para obtener créditos que habrán de ser movilizados prioritariamente por los investigadores más próximos a esos institutos de desarrollo, en detrimento de otros más "independientes". A decir verdad, tras la bandera del sector informal se concentran grupos de interés divergentes (planificadores, contadores nacionales, marxistas estructuralistas, etcétera), a los que sólo el velo de humo suspendido sobre su definición (mantenido tal vez a sabiendas) permite mantener agrupados.

Sin embargo, si se excluye el campo del conocimiento empírico (al sector informal se le reconoce el origen de una profusión de monografías y de estadísticas comentadas), esa categoría ha resultado contraproducente. El balance de las políticas económicas de apoyo al sector informal no es brillante. El número de unidades alcanzadas por esos programas es irrisorio. Pero el vacío se abre más, sobre todo en el nivel de la producción teórica. La ausencia de una definición coherente cristaliza las sospechas. No sin humor, B. Lautier invierte la ocurrencia de Hans Singer, quien comparaba la definición del sector informal con la de una jirafa (*un animal difícil de describir, pero fácil de reconocer*), asimilando el sector informal a un unicornio (*un animal cuyas descripciones precisas abundan, pero que es difícil de reconocer*). Si resulta imposible reconocerlo, es porque en realidad el sector informal no existe. Las demostraciones se organizan en torno a tres ambigüedades principales: i) la heterogeneidad del sector informal; ii) la imposibilidad de poner en relación biunívoca empleos informales, actividades informales y empresas informales, y iii) la falta de correspondencia entre el sector informal y cualquier temática económica.

⁴⁰ C. de Miras, "Le 'secteur informel': Une notion forte...", *op. cit.*, p. 11.

Sin duda quien ha ido más lejos en la formalización de un verdadero balance crítico razonado es B. Lautier. No se puede dejar de ser sensible a ciertas objeciones. Por ejemplo, está claro que nos encontramos ante una contradicción real cuando hacemos de las barreras a la entrada al mismo tiempo tanto un indicador de la separación entre sector formal e informal (y por tanto de su homogeneidad) como una variable clave de su heterogeneidad intrínseca. De la misma manera, estaremos de acuerdo con él en recusar la problemática de la legalidad, en la medida en que el empleo informal definido de ese modo sólo es cubierto parcialmente por las empresas informales y viceversa. En cambio, resulta erróneo el intento por demostrar que es imposible definir el sector informal en conjunto.⁴¹

En todo caso, esos autores proponen abandonar el concepto de sector informal. No se debe seguir caminando de cabeza: antes que postular *ex ante* al sector informal, y luego tratar de definir sus características, les parece más conveniente enunciar las interrogantes económicas a las que hemos de dedicarnos y luego forjar los conceptos idóneos para responder a ellos (las políticas de urbanismo, de equipa-

⁴¹ En una parte de su artículo, "Une note épistémologique" (pp. 6-8), B. Lautier concluye que es imposible definir al sector informal como complementario del sector formal, a partir de una analogía con la obra de D. Hofstadter, Gödel, Escher, Bach. Sin embargo, la analogía no parece ser pertinente. Sea que aceptemos la definición maximalista del sector formal que él propone, sea que se trate de otra menos restringida, siempre es posible describir al sector informal en forma de un conjunto tal que ambos formen una división.

Definición maximalista: $SF = \{ \text{empresas} / \text{legales} \cap \text{grandes tamaños} \cap \text{maximización de la tasa de ganancia} \}$

entonces, $SI = SF^c = \{ \text{empresas} / \text{legales} \cup \text{grandes tamaños} \cup \text{maximización de la tasa de ganancia} \}$

Definición minimalista: $SF = \{ \text{empresas} / \text{legales} \cup \text{grandes tamaños} \cup \text{maximización de la tasa de ganancia} \}$

entonces, $SI = SF^c = \{ \text{empresas} / \text{legales} \cap \text{grandes tamaños} \cap \text{maximización de la tasa de ganancia} \}$

Señalemos que las definiciones del sector informal y del sector formal son perfectamente simétricas según se adopte una definición minimalista o maximalista. Por consiguiente, si se recusan las formulaciones del sector informal, también es preciso hacerlo con las del sector formal. Por otra parte, si la hipótesis principal de un análisis, en términos de sistema de empleo en América Latina, está orientada por el análisis de los nexos entre unidades grandes (administraciones y grandes empresas capitalistas) y pequeñas (el resto), ¿por qué aceptar el término de sector en el primer caso y recusarlo en el segundo? La heterogeneidad aducida no es la única herencia del "resto".

miento urbano y de construcción popular para L. Peattie, el papel del Estado periférico y de su pérdida de poder para De Miras, la dinámica del sistema de empleo para B. Lautier).

Las interrogantes que plantean todos esos autores son pertinentes. El problema de la existencia y de la heterogeneidad constituye el eje central de interrogación del capítulo III ("El sector informal en cuestión: Una división en sectores institucionales del mercado de trabajo en México", pp. 124-160). Por otra parte, el objeto de ese capítulo también consiste en mostrar la confusión que impera en el campo de los estudios sobre el tema. Pero, a diferencia de la solución radical que ellos preconizan (la inmolación del concepto), nuestro diagnóstico se orienta a rehabilitar el sector informal, despojándolo de la escoria que mancha su aprehensión y su estatuto teórico. No responderemos aquí a las críticas presentadas. Pero cada uno de los puntos será abordado sucesivamente a lo largo de esta obra, con el fin de disipar todas las ambigüedades vigentes y desembocar en el diseño de un proyecto suficientemente coherente. Para terminar, señalemos que, a ejemplo de De Miras y de Lautier, quienes se dedican a develar "la historia no oficial" del concepto de sector informal, desde una perspectiva "bourdivina" (con sus mercados simbólicos, sus campos y sus lugares de legitimación, formalizados por P. Bourdieu), nosotros podríamos esbozar con los mismos instrumentos analíticos una sociología de la repulsa y de sus vectores de conducción.

CONCLUSIÓN

No hemos tratado aquí de evaluar la pertinencia de los diferentes enfoques del sector informal. Éstos persiguen objetivos diferentes. Pero todos reivindican la misma terminología para universos no equivalentes. Esa ambigüedad aparece de manera aún más clara en el momento de enunciar los indicadores empíricos utilizados para aclarar los enfoques.

Por ello, las polémicas que se entablan sobre el papel del sector informal y las posiciones irreductibles en gran medida son falsos debates. La mayor parte del tiempo, los autores no hablan del mismo objeto.

En el capítulo siguiente, nos proponemos situarnos por encima de esas querellas de interpretación con objeto de definir un marco de análisis coherente y viable que permita una lectura macroeconómica del sector informal, en el contexto de las economías nacionales de los PED.

II. PROPUESTA PARA INTEGRAR EL SECTOR INFORMAL EN LAS CUENTAS NACIONALES: CONCEPTO Y MEDICIÓN

INTRODUCCIÓN

EN EL capítulo I (pp. 52-79) se han hecho evidentes los límites del actual enfoque del sector informal, desde la perspectiva de su inclusión en las cuentas nacionales. Sin embargo, esos límites nos muestran los escollos por evitar y algunas direcciones de estudios parciales para avanzar.

Apoyados en la experiencia capitalizada mediante los intentos de cuantificar el sector informal en todo el mundo, nos hallamos en posibilidad de proponer una solución que al mismo tiempo permita aislar al sector informal como agregado debidamente identificado y describir fielmente las relaciones que mantiene con los demás segmentos de la economía. Nuestro análisis se limitará sólo a los PED, habida cuenta del carácter específico que en ellos tiene la economía no registrada, de la que el sector informal es tan sólo un componente.

Primeramente, en el apartado "El sector informal como sector institucional de las cuentas nacionales (pp. 81-102), *definiremos el marco conceptual en que debería inscribirse "el objeto" sector informal*. La comprensión del sector informal y, de una manera más general, el análisis de la dinámica económica de los países en desarrollo debe pasar por la integración de ese sector a la contabilidad nacional, como sector institucional pleno. Consideramos que el estatuto que en la actualidad se le concede en las cuentas nacionales, tanto como los procedimientos de cuantificación estadística que se le aplican, en gran medida son inadecuados.

Después, en el apartado "Una estrategia de recaudación de datos: La técnica de las encuestas mixtas" (pp. 102-110), *propondremos una estrategia de cuantificación operativa para captar estadísticamente el concepto de sector informal* definido con anterioridad. La técnica de las encuestas mixtas nos parece un método realmente apropiado para obtener una estimación cuantitativa confiable del peso del sector informal en una economía determinada.¹

¹ Una versión más completa de estas propuestas se podrá encontrar en F. Roubaud y M. Seruzier, "Économie non enregistrée par la statistique et secteur informel dans les pays en développement", STATECO, núm. 68, INSEE, París, diciembre de 1991, 165 pp.

Tener una perspectiva de las distintas alternativas y de los diferentes callejones sin salida previamente estudiados, nos lleva a proponer algunas opciones metodológicas. Su viabilidad ha sido probada en México. Además de la experiencia mexicana, este trabajo se basa esencialmente en el análisis del sector informal latinoamericano. Pero nos parece que, con algunas modificaciones (sobre todo a causa de la estructura diferente de los sistemas de información económica), nuestras propuestas pueden ser aplicadas a la totalidad de los PED de África o de Asia. La principal restricción que se puede presentar en cuanto a las posibilidades de generalización del procedimiento de registro estadístico del sector informal no es resultado de una debilidad conceptual, sino más bien de la falta de una base de sondeo apropiada (sobre todo en África). Por consiguiente, ésta debería crearse con antelación.

EL SECTOR INFORMAL COMO SECTOR INSTITUCIONAL DE LAS CUENTAS NACIONALES

El problema de fondo que representa el ambiguo estatuto del sector informal en el análisis económico de los países del Tercer Mundo reside en el hecho de que ese concepto no ha logrado integrarse a la problemática macroeconómica central del desarrollo. Si las encuestas realizadas hasta la fecha permiten darse una idea relativamente clara de las características descriptivas y estáticas del sector informal, no nos dicen nada respecto a su dinámica real.

En el mejor de los casos, conocemos la composición del empleo y de las aptitudes, la distribución de los ingresos o la estructura y el monto de la producción del sector informal. En cambio, esas encuestas dejan sin respuesta la mayoría de los interrogantes esenciales: ¿cuál es el mecanismo de la formación de precios en el sector informal?, ¿depende del sector moderno la actividad del sector informal o sigue ésta un ciclo económico independiente?, ¿cuál es el impacto del crédito (formal e informal) en la actividad del sector informal?, ¿cuáles son las consecuencias de una política de inversión pública en el crecimiento del sector informal y en la distribución de los ingresos? De una manera general, todo el análisis macroeconómico se ve tergiversado por el desconocimiento de la articulación entre el sector informal y el resto de la economía. Esta restricción es más grave en la medida en que los grandes proveedores de fondos internacionales fundan esperanzas, quizás

totalmente infundadas, en las perspectivas de difusión del crecimiento a partir del sector informal.

Conscientes del interés de considerar al sector informal como agente pleno, dotado de comportamientos económicos específicos, algunos modelistas se las ingenian para triturar las estadísticas existentes con el fin de estimar las cuentas del sector informal. En ese sentido se orienta la mayor parte de los modelos de equilibrio general calculable,² que desde hace algunos años muestran tendencia a difundirse para analizar las políticas económicas de los PED (y sobre todo las políticas de ajuste estructural). Pero las estimaciones son en gran parte especulativas, en la medida en que no se han podido movilizar las encuestas sobre el sector informal, para construir modelos sobre los comportamientos de ese sector. En nuestra opinión, la contabilidad nacional ofrece el marco adecuado para integrar el sector informal en la reflexión macroeconómica global.

La necesidad de introducir el sector informal en la contabilidad no es nueva. Ya en 1982, J. Charmes publicaba un artículo titulado "Le secteur non structuré dans les comptes nationaux: l'expérience tunisienne".³ Empezado en aquel país, el programa precursor de encuestas sobre el sector informal sirvió de base para el mejoramiento de la cobertura de cuentas de las empresas no financieras.⁴ Lamentablemente, ese precedente histórico no resultó en una integración sistemática y permanente del sector informal en las cuentas nacionales. Ese carácter "puntual" de las operaciones contables sobre el sector informal, que provoca la "no capitalización" de los conocimientos sobre cuantificación económica, es lo que tratamos de paliar. Por tanto es imperativo elaborar un proyecto alternativo (o quizás complementario).

A decir verdad, impulsadas por la Oficina Internacional del Trabajo (OIT) desde 1982, las estadísticas laborales han mostrado interés en la elaboración de metodologías y de definiciones que permitan descubrir a la población activa empleada en el sector informal. La 13a. y la 14a. conferencias internacionales de los estadísticos del trabajo examinaron

² Por ejemplo, F. Bourguignon, W. H. Branson y J. de Melo, bajo la dirección de Ch. Morrison, *Macroeconomic Adjustment and Income Distribution. A Macro-micro Simulation Model*, Document Technique núm. 1, OCDE, 1989, 45 pp.

³ J. Charmes, "Le secteur non structuré dans les comptes nationaux: l'expérience tunisienne", *STATECO*, núm. 31, INSEE, París, septiembre de 1982, pp. 93-113.

⁴ P. Muller, "Les comptes des entreprises non financières en comptabilité nationale. Éléments méthodologiques à partir de l'expérience tunisienne", *STATECO*, núm. 42, INSEE, París, 1985, pp. 47-75.

esos problemas y el tema quedó inscrito en el orden del día de la 15a. conferencia, que debería tener lugar en 1992 o 1993. El objetivo explícito de esos intentos realizados conjuntamente por la OIT y el Departamento de Contabilidad Nacional de las Naciones Unidas, es el de llegar a un acuerdo sobre la formulación de recomendaciones operacionales para la definición y la cuantificación del sector informal, no sólo en cuestión de empleo, sino también por cuanto a su inclusión en las cuentas nacionales. Nuestro objetivo es el de inscribirnos dentro de la línea de los trabajos esbozados por esas instituciones, a modo de contribuir en la elaboración de un cuerpo metodológico generalizable al conjunto de los países en desarrollo. Para basar nuestra conceptualización del sector informal en el seno de la contabilidad nacional, tomaremos como punto de partida las propuestas presentadas por F. Mehran y R. Hussmanns durante la última conferencia del IIS⁵ y los trabajos en curso del Instituto Mexicano de Estadística.

La caracterización del sector informal

Aunque hasta el momento la reflexión internacional no haya desembocado en un proyecto viable, algunos acuerdos de principio son objeto de un consenso relativo: i) el sector informal debe inscribirse dentro del marco del universo considerado por la contabilidad nacional como "actividades económicas"; ii) el sector informal no debe confundirse con el conjunto de actividades de la economía subterránea, también llamada "economía escondida", y iii) la unidad estadística básica de análisis del sector informal debe basarse en la unidad económica y no en el individuo o en la actividad.

Desarrollemos brevemente cada uno de los puntos anteriores.

El universo teórico de la contabilidad nacional

En primer lugar, no consideramos oportuno aprovechar la introducción del sector informal en la contabilidad para poner en tela de juicio las fronteras establecidas, sin duda de manera arbitraria, por las cuen-

⁵ R. Hussmanns y F. Mehran, "Viable Approaches for Measuring Employment in the Informal Sector of Developing Countries", OIT, 47a. Sesión del Instituto Internacional de Estadística (IIS), París, septiembre de 1989.

tas nacionales, con el fin de seleccionar las actividades que caen dentro de su campo de competencia y las que quedan excluidas de él. Y no es que este cuestionamiento esté exento de interés. Algunas actividades no monetarias, no tomadas en cuenta, como los servicios que las familias realizan por su propia cuenta (por ejemplo trabajos domésticos) o en forma de ayuda mutua, son sin lugar a dudas estrategias alternativas de la compra de productos o de servicios comerciales. Lo que es más, los antropólogos han demostrado que esas redes de solidaridad y de intercambios recíprocos son empleados prioritariamente por hogares que obtienen la mayor parte de sus ingresos del sector informal.

Pero, por "principio de economía", nos parece prematuro trastornar el marco contable, a riesgo de desestabilizar un instrumento que ya ha sido probado. Sobre todo porque la evaluación monetaria de esas actividades no ha encontrado ninguna solución aceptable. Por tanto, el sector informal debe circunscribirse al interior del territorio teórico que supuestamente incluye la contabilidad nacional.

Lo anterior tiene como corolario que nos interese en el campo exclusivo de la producción, tal y como ésta se define en la contabilidad. Ello no significa que el sector informal no mantenga ningún nexo con otras dimensiones de la economía no registrada en las cuentas nacionales y que no necesariamente pertenezcan a la esfera de la producción. En la siguiente sección ("La economía no registrada fuera del campo de la producción", pp. 84-86) ofrecemos algunos ejemplos de flujos económicos que no serán tomados en cuenta por nuestra propuesta para el sector informal.

La economía no registrada fuera del campo de la producción

El terreno de la economía no registrada no se limita al campo exclusivo de la producción. Los flujos económicos que no pertenecen a la producción y que deben tomarse en cuenta dentro del marco de la contabilidad nacional pueden derivar de operaciones de distribución o incluso de operaciones financieras. Un componente importante de la economía no registrada tiene que ver con el empleo. En la bibliografía económica sobre el desarrollo se encuentran algunos temas recurrentes en que lo "no registrado" viene a poner en tela de juicio los resultados de los análisis macroeconómicos basados en las estadísticas oficiales. Sin la pretensión de levantar un censo exhaustivo, se pueden

enumerar las siguientes líneas de reflexión: i) el comercio transfronterizo; ii) la fuga de capitales; iii) los sistemas financieros informales, y iv) las transferencias entre hogares.

El comercio transfronterizo. Ciertos estudios recientes señalan, sobre todo en África, flujos comerciales particularmente importantes que no se registran en la aduana. Si bien esos flujos conciernen en parte al comercio internacional de estupefacientes, también se intercambian otros productos perfectamente lícitos. Numerosos factores dan origen a la porosidad intrínseca de las fronteras africanas. Por ejemplo, la existencia de los grupos étnicos repartidos en diferentes espacios nacionales, la corrupción comprobada de ciertos agentes del Estado encargados de las operaciones aduaneras o incluso la conducción de políticas económicas (gestión del tipo de cambio, de cuotas y tarifas sobre el comercio internacional) son condiciones que incitan a la proliferación de esas dinámicas de intercambio. Las operaciones no contabilizadas tergiversan las estadísticas de importación y exportación y hacen arriesgados los diagnósticos macroeconómicos que se pueden obtener de las cifras oficiales.

La fuga de capitales. El comportamiento fraudulento de numerosos agentes económicos de los PED, entre los más ricos, facilitado por el secreto bancario, da origen a importantes transferencias de capitales, habida cuenta de la capacidad de ahorro y de las necesidades de financiamiento de esos países. La fuga de moneda fiduciaria fuera de zona franca da fe de la importancia cuantitativa de esos movimientos. La partida de "errores y omisiones" de la balanza de pagos lamentablemente se halla lejos de ser un indicador confiable de la totalidad de esos flujos. En el mejor de los casos, apenas representa su saldo.

Los sistemas financieros informales. La represión financiera de los pequeños ahorradores, el creciente abandono de las instituciones bancarias de numerosos PED (y muy en particular de África), han conducido a la proliferación de organizaciones de ahorro y de crédito no registradas, una de cuyas múltiples facetas apenas son las mutualidades. Esas entidades informales se colocan cada vez más como sustitutos del sistema financiero de tipo moderno. Una vez más, el fenómeno está mejor documentado en África. No tomar en cuenta esas operaciones lleva a subestimar la velocidad de circulación de la moneda y a desconocer la asignación efectiva del ahorro y del crédito.

Las transferencias entre hogares. El peso de lo que ciertos autores han llamado "la presión comunitaria", con su sistema de derechos y de obli-

gaciones, conduce a una voluminosa redistribución de los ingresos individuales, que transforma de manera apreciable su distribución primaria. Motivadas por modos de sociabilidad diferentes de los que conocemos en los países desarrollados, esas transferencias entre hogares no son captadas correctamente por los instrumentos tradicionales de cuantificación del ingreso familiar. De nuevo, no tenerlas en cuenta puede inducir efectos perversos en la instrumentación de políticas de empleo y de ingresos (transferencias entre la ciudad y el campo, etcétera). Para introducirlas es necesario incluir subsectores en las familias.

Esas diferentes dimensiones de la economía no registrada, que no pertenecen sino marginalmente al ámbito de la producción, no se abordan de manera específica en este estudio, teniendo en cuenta sus dificultades de captación estadística. Sólo el empleo no declarado será objeto de un desarrollo conceptual. Sin embargo, es conveniente no descuidar su importancia y pensar en soluciones operacionales que permitan tomarlas en cuenta en la contabilidad nacional.

La distinción entre economía subterránea y sector informal

El segundo punto que debe aclararse es la confusión en que se incurre con frecuencia entre sector informal y economía subterránea, por el camino de la idea vaga de economía informal. En el capítulo anterior abordamos en detalle ese problema.

En los trabajos sobre economía subterránea, se hace hincapié en la *voluntad deliberada de escapar al sistema de registro obligatorio*. Entonces se habla de *economía escondida*, en referencia a estrategias de ocultación voluntaria de los factores de producción (trabajo y capital). Ahora bien, también es posible pasar por las mallas de la red de reglamentaciones públicas, sin tratar necesariamente de sacar ventajas de esa exclusión. Las fallas intrínsecas del sistema de registro pueden explicar que se le escape una parte de las actividades propiamente económicas. En los PED, este segundo tipo de "subterrneidad" puede alcanzar dimensiones nada insignificantes. Como muestran las encuestas sobre el sector informal en México, no sólo es mínima la negativa a responder a preguntas álgidas (como los ingresos, la afiliación al Seguro Social o el respeto a la legislación fiscal), sino que la inmensa mayoría de las microempresas declara que no paga impuestos, aún cuando los beneficios obtenidos de su actividad sean importantes. Cuando se interroga a los

dirigentes de esas microactividades sobre las razones de su falta de registro, es obvio que no se quejan de una regulación pública excesiva (argumento esgrimido para explicar la inmersión de las actividades subterráneas), sino que expresan desconocimiento de las leyes. *Para el sector informal, el Estado no existe*. Estos resultados son confirmados por encuestas similares realizadas en otros países, sobre todo en Perú.⁶

Más recientemente, el centro de desarrollo de la OCDE trató de evaluar el efecto del marco institucional en el sector informal, luego de los análisis de Hernando de Soto.⁷ Los primeros resultados del estudio en curso, realizado de manera conjunta en Níger, Tailandia y Túnez, muestran a las claras que las limitaciones reglamentarias no son un factor determinante de "la informalización" de las actividades.

La economía subterránea y el sector informal: Dos mundos diferentes

Las entrevistas que siguen muestran claramente la diferencia entre las actividades vinculadas a la economía subterránea y las que caen dentro del sector informal. En el primer caso (mayorista en tubos metálicos para las empresas), entran en acción el fraude fiscal y la desobediencia a la legislación del trabajo, con el fin de aumentar las tasas de ganancia. En el segundo caso, el del afilador, la falta de registro de su actividad ambulante no corresponde a una estrategia de maximización de la ganancia. Es cuestión de supervivencia cotidiana. El primero está debidamente registrado en las diferentes administraciones. El segundo es totalmente desconocido de los servicios públicos.

V., vendedor de tubos. V. hizo estudios de ingeniería mecánica, pero tiene otras ambiciones. Estudia economía y francés en la Universidad Nacional Autónoma de México. Para pagar sus estudios, trabaja algún tiempo en una empresa de mercadotecnia y luego en el Instituto de Seguridad Social al Servicio de los Trabajadores del Estado. A los 27 años entra en la administración, como economista del departamento de contabilidad nacional. Aprende el oficio. "Cuando me decían 'valor agregado' era como si me hablaran de asteroides." Poco a poco llega a

⁶ D. Carbonetto, J. Hoyle y M. Tueros, *Lima: Sector informal*, 2 vols., Lima, CEDEP, 1988.

⁷ Ch. Morrison y H. B. Solignac Leconte, "Secteur informel et cadre institutionnel dans les PVD", mimeografiado, texto presentado en las jornadas de la AFSE, 1992, 16 pp.

jefe de departamento y tiene oportunidad de hacer varios viajes de estudios a Francia. Su trabajo lo apasiona: "Desde siempre me interesaron las cuentas nacionales, lo que es aún más importante es la previsión económica. Es lo que falta en un país como el nuestro."

Pero se ve inducido a dejar su puesto en la administración pública y entra en el sector privado. "Por una parte, estaban los problemas políticos. Los cambios se sucedían sin cesar en la dirección del instituto. El nuevo director apenas tuvo tiempo de tomar posesión cuando lo sustituyeron. El anterior había durado un año. Para uno, lo más importante es la contabilidad nacional, para otro son los censos y para un tercero las encuestas domiciliarias. Esa falta de seriedad inhibe todo progreso técnico. Trabajar en esas condiciones no tenía ningún sentido. Lentamente me convertía en vegetal." La segunda razón de su renuncia es "la cuestión de los sueldos. En la administración pública, la única manera de salir adelante es subir en la jerarquía. Por desgracia, el puesto que yo ansiaba era eminentemente político y no técnico. Entonces pusieron a otra persona, llegada de fuera, allí adonde yo debí haber ido. Por eso renuncié. Preparé mi salida hasta que se presentara la oportunidad de abrir una pequeña empresa, en sociedad con mi cuñado".

Su cuñado tiene un primo que es dueño de una gran empresa constructora. Ésta tiene dificultades para asegurar la administración de sus existencias y sus compras. El primo propone externalizar la gestión de las compras y V. y su cuñado montan una empresa. V. aporta 10% del capital, su cuñado el resto y juntos crean una sociedad anónima de comercio al mayoreo con 11 mil dólares. "Lo digo en dólares porque en pesos ya no tiene sentido. Además, el capital inicial es muy relativo. Puedes tener 5 millones de capital y vender 10. Todo se vende a crédito. Personalmente, empecé con un ingreso de 750 dólares mensuales. Eran ya 150 más que en el sector público. También poseo 10% del capital. Y además el negocio ahora funciona solito. Una empresa es para toda la vida. No cambia de un gobierno al otro."

"Yo soy el responsable de la empresa. El otro aporta el capital y se dedica simplemente a la administración. Somos cinco: un chofer, un ayudante de chofer, una secretaria y un contador que compartimos con la otra empresa de mi cuñado. A todos les pago el salario mínimo que corresponde a su categoría: el salario mínimo de secretaria a la secretaria, el salario mínimo de chofer al chofer, etcétera. Lo que en un principio me sorprendió en el sector privado es que la gente trabaja

mucho. Hasta 10 horas diarias. Es agotador. Lo digo desde mi punto de vista de economista, es explotación pura y simple.

"El año pasado, el volumen de ventas fue de 221 mil dólares, con una utilidad neta de 25%, representó para mí alrededor de 4 800 dólares anuales, libres de impuesto. Además de mi sueldo de 460 dólares mensuales. Con eso me basta para empezar.

"La empresa está registrada en la Dirección de Impuestos. También lo está en la Cámara de Comercio y en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Lo uno va con lo otro. En cambio, no fuimos incluidos en el Censo Económico de 1985. Como mayoristas, no tenemos anuncio visible desde afuera. Así, pasaron enfrente sin darse cuenta. También afiliamos a los asalariados al Seguro Social. Las cotizaciones son ridículamente bajas en México. Entonces es menos caro declararlos que pagar uno de su bolsillo en caso de que alguno de ellos necesite atención.

"Normalmente se debe pagar 50% de impuestos sobre las utilidades. Eso cuando la contabilidad es honrada. Pero nadie lo hace así en el país. Todas las tretas son buenas para defraudar. Para darte una idea, nuestro volumen real de ventas era de 200 millones de pesos. Empezamos por declarar 182. Luego inflamos las cargas hasta 175 millones. De la diferencia, pagamos el impuesto sobre utilidades. Es decir 3.5 millones en lugar de los 20 que habríamos tenido que cubrir. Y todas las empresas hacen lo mismo en el país.

"Todo ello es posible a causa de la incapacidad de la administración fiscal. Te permiten cancelar facturas, llevar doble serie de ellas, doble contabilidad. Es muy difícil de descubrir porque, de ese modo, las cuentas parecen en regla. Pero, cuidado, hay que retener al personal, porque podrían denunciarte.

"Para que los inspectores pudieran pescarte, sería necesario que tus cuentas no estuvieran bien hechas. Por el momento, no nos ha pasado. En cambio, unos amigos que están en el mismo medio se encontraron en ese caso. Todo se arregla con una mordida.

"El 50% de impuesto sobre utilidades es muchísimo. Tendría que ser algo así como el 30 o el 25%. Así, todo el mundo podría dormir tranquilo y declarar todo. Pero, el 50, no. Por eso hay que defraudar al máximo.

"Gracias a la desorganización de este país continuaremos con este tipo de *business*. En este país, las autoridades fiscales cambian cada año, cada dos o cada tres. De ese modo, nunca tienen tiempo de adquirir la experiencia suficiente para desarrollar métodos de control eficaces. En

cambio tú, en el sector privado, adquieres la experiencia. Por eso, cuando te mandan a algún muchachito que acaba de entrar en la administración fiscal, te lo echas al plato fácil.

"¿Me preguntas si formo parte del sector informal? ¡Desde luego que sí! Tengo todo el aspecto de formal, pero soy completamente informal. De acuerdo, tengo todos los papeles, todos los permisos que se necesitan. Pero, lo informal es todo aquello que no se puede cuantificar, son todos los que escapan... Y a mí, nunca me conocerán mi verdadero volumen de ventas. Jamás sabrán la verdad. Mis empleados trabajan más de lo que autoriza la ley. Mucho más. Está mal, OK, pero, ¿quién lo sabe? Entonces, decir que una empresa es formal porque hay un sindicato o porque está uno inscrito en la cámara de comercio, ¡bah! Aquí, los empleados ni siquiera tienen contrato de trabajo.

"Con un contrato, si los despiden, te buscas toda clase de problemas. Si no tienen contrato, no pueden hacer nada. Sin contrato, no hay rastro e incluso con las aportaciones al Seguro Social siempre hay modo de decir que trabajaron aquí, pero que ya no. Así hacen las empresas para evitar problemas con los empleados. Me acuerdo, no hará mucho tiempo, una empresa con 221 asalariados. Tenían problemas fiscales y no querían que los empleados llegaran a tener demasiada antigüedad. Entonces fomentaron una huelga. Estaba dirigida por un tipo de afuera y lo compraron. Vendió la huelga. La empresa se declaró en quiebra, pusieron la bandera rojo y negro, cerró sus puertas... y juntito, abrieron una nueva empresa, con los mismos empleados, con otra razón social y ahí acabó el cuento. Así que, ¿eso es formal? Desde luego que no. Jamás conocerán el volumen de ventas, jamás sabrán el número de empleados, jamás cuantificarán el valor agregado, jamás. En mi negocio, se debe declarar alrededor de 15% del valor agregado real. Si algún día quieren salir adelante con los impuestos, tendrán que profesionalizar los servicios, perfeccionar los métodos contra el fraude y la evasión. Así que hay para rato."

P., el afilador. "Vengo del estado de Guanajuato y siempre he sido pobre, toda mi vida. Mi padre murió en la mina, se le acabaron los pulmones. Mi madre murió después, de diabetes. Yo estudié hasta segundo año de primaria, no más. Por eso no sé leer, pero mandé a mis hijos a la escuela, para que ellos sí sepan. Empecé en la mina a los 12 años, como aprendiz. Después hubo reducción de personal y me tocó a mí. De ese modo llegué aquí a la capital, a la edad de 20 años. Llegué un domingo con mi mujer y el miércoles siguiente ya tenía trabajo en

una gran empresa de afilar. Había más de mil empleados y allí me quedé 16 años. Me pagaban el salario mínimo y más o menos íbamos pasándola. Pero estaba cansado, el ruido, el calor, tal vez usted se imagine. Me fui. Tenía 38 años, era en 1969 y tuve que pelear para conseguir mi indemnización. Me dieron 10 mil pesos y así fue como me hice afilador.

"Un paisano me enseñó el oficio. Me compré una bicicleta, un motorcito y así vivo desde hace 18 años con mi mujer y mis 11 hijos. Gano alrededor de 100 mil pesos por semana. En una fábrica, sin estudios, me pagarían 40 mil, lo más bajo del salario mínimo.

"Salgo de mi casa a las ocho de la mañana, llevo a mis hijos a la escuela y empiezo a las 10. Voy a buscar mi bicicleta. La guardo en un pequeño taller mecánico, por la noche. Por eso pago cinco mil pesos mensuales. Luego me voy a diferentes colonias, dependiendo de qué días, y empiezo a silbar. Todo el mundo sabe aquí en México que, cuando se oye el silbato, es el afilador. La gente, las amas de casa que me oyen por la ventana me dan sus cuchillos, sus tijeras, etcétera. Está la gente de la calle y también algunos clientes fijos: dos o tres fábricas que me dan trabajo cada 20 días (unos 20 pares de tijeras), algunas carnicerías, mercados. Terminó mi trabajo a eso de las cuatro, las cinco, a veces más tarde si tengo algún encargo.

"De vez en cuando tengo problemas con la policía. Se necesita un permiso para trabajar de afilador en la calle y yo no lo tengo. Tendría que pagar impuestos. Me dicen que me van a llevar a la delegación, para asustarme. Luego, se les olvida. Les pago una Coca y ya. Unos 500, mil pesos, no es mucho. En general, trato de echármelos al bolsillo. Cuando están en el cruce y paso por allí, les pregunto si no quieren que les afile sus cuchillos. Y así, nos hacemos amigos. Más vale, porque, si no... a la delegación. Les digo que soy viejo, que no me dan trabajo en ninguna parte por mi edad y que debo luchar para mantener a mi familia. Es cierto, y me dejan en paz.

"Prefiero trabajar solo que con un aprendiz, habría que encontrar clientes para dos. Gracias a Dios, tengo trabajo y he comprado una casa. Soy viejo, pero todavía puedo seguir. Cada año, regreso adonde nací. Guanajuato, ¿conoce usted? Desde lo alto del cerro se ve toda la llanura: Irapuato, Silao, Salamanca. ¡Qué bonito!"

Hay, entonces, que diferenciar al segmento productivo de microactividades del conjunto de empresas que practican el fraude y la evasión fiscales, aunque exista una intersección no vacía entre ambas esferas.

CUADRO 1. *Las tres principales dimensiones de la economía no registrada*

	<i>Sector informal</i>	<i>Fraude, evasión fiscal</i>	<i>Actividades ilícitas (tráfico de drogas)</i>
Universo	Unidades económicas no registradas	Unidades registradas que subdeclaran	Unidades ilegales
Lógica de producción	Supervivencia, autoempleo, organización tradicional	Baja de costos de producción	Sobreganancias delictivas
Modo de captación	Encuestas directas	Auditorías de tipos fiscales	Métodos indirectos (flujos físicos)
Integración a la contabilidad nacional	Apertura específica como sector institucional	Corrección de la desviación debida a la subevaluación	Reestimación por productos

Esos dos universos, que tienen como característica común pertenecer parcialmente a la economía no registrada, no cubren ni a las mismas unidades productivas ni a los mismos individuos. Por una parte, se encuentra *una estrategia del capital* para reducir los costos de producción y aumentar las utilidades, propia de la unidad de tamaño intermedio con puerta a la calle. Por la otra, *se echa mano del factor trabajo*, con el fin de asegurar la supervivencia de unidades domésticas (una supervivencia en ocasiones, aunque raras veces, cómoda), en las que predomina el autoempleo. En cuestión de flujos, se puede pensar que la subdeclaración debida al fraude fiscal falsea principalmente el PIB, en tanto que la falta de registro del sector informal introduce distorsiones en el volumen de empleos.

En el cuadro 1 se resumen las tres principales dimensiones de la economía no registrada, mencionando algunas características de entorno, de modo de captación y de tipo de integración en las cuentas nacionales.

Esta tipología de las formas de la economía no registrada se puede comparar con la que proponen algunos autores colombianos, que distingue cinco grupos.⁸

⁸ L. H. López, M. L. Henao y O. Sierra, *El sector informal en Colombia: Estructura, di-*

a. La producción no registrada y no comercial de bienes y servicios que se realizan mediante el trabajo no remunerado y que están destinados al autoconsumo, sea por medio del trueque, sea por transferencias sin contrapartida.

a1. La producción doméstica para el autoconsumo, que sustituye bienes y servicios adquiribles en el mercado.

a2. La producción comunitaria de ayuda mutua sin fines lucrativos.

b. La producción no registrada de bienes y servicios de carácter comercial.

b1. La que tiene carácter legal (o cuando menos no ilegal) y que es realizada por unidades de tamaño pequeño. Este tipo de unidades difícilmente se integra al sistema de reglamentaciones jurídicas y por ello su producción en general no está registrada de manera oficial.

b2. El subregistro de valor agregado por empresas modernas, que resulta de una serie de prácticas fraudulentas o "casi fraudulentas" (leyes laborales, fiscales, contables).

b3. La producción de bienes y servicios abiertamente ilegales realizada por establecimientos chicos o grandes: contrabando, usura, tráfico de drogas, prostitución, etcétera.

Queda claro que nuestro objetivo de cuantificación del sector informal sólo concierne al rubro b1.

El establecimiento como unidad de base

En fin, la tercera precisión que quisiéramos aportar sobre el modo de tomar en cuenta al sector informal está relacionada con la elección de la unidad estadística básica pertinente para cuantificarlo. Uno de los problemas principales en la medición del sector informal proviene de la inadecuación entre las unidades económicas informales y el empleo informal. Si bien existe una relativa superposición entre los tipos de establecimientos y la calidad de empleos que éstos dan a sus empleados, hay zonas de intersección. Así, las empresas modernas no ejercen en su totalidad de acuerdo con las leyes del trabajo, pues no siempre distribuyen salarios superiores a los mínimos legales, o bien no declaran a todos sus empleados ante los organismos legales de seguridad social. Este fenómeno ha sido denominado por B. Lautier "incodifica-

ción del salariado".⁹ En sentido inverso, algunos trabajadores independientes del llamado sector informal perciben ingresos muy superiores a los registrados en las grandes empresas. Ante ese dilema que obliga a escoger entre ambas opciones, los imperativos de medición del total de los flujos económicos conducen a favorecer la óptica de "establecimiento" y no la óptica de "familia". Sólo escogiendo la unidad de producción como individuo estadístico primario se garantiza poner en relación el capital y el trabajo, que se combinan para realizar cierto nivel de producción. La consecuencia de esa elección será que dos individuos pertenecientes a la misma unidad de producción serán clasificados como trabajadores activos informales, independientemente del estatuto que puedan ocupar dentro de la empresa.

Elección de un criterio de pertenencia

Habiendo aclarado los principios básicos en que se basa el concepto de sector informal, veamos ahora cuál podría ser su definición precisa y su posición relativa dentro del sistema de cuentas nacionales. Para recordar el circuito económico completo y hacer evidentes los nexos que vinculan al sector informal con el resto de la economía, es necesario poder aislar a ese sector productivo de manera autónoma dentro de la contabilidad nacional. Ahora bien, ése es precisamente el papel que desempeñan los sectores institucionales. De los cinco sectores básicos que la contabilidad nacional escoge según la función económica principal de las unidades productivas (sociedades y cuasi sociedades, instituciones financieras, administración pública, instituciones privadas sin fines lucrativos al servicio del hogar y empresas individuales), el sector informal pertenece a esta última categoría. Pero no se identifica con las empresas individuales. Algunas de ellas, de tipo artesanal, no ejercen al margen de las regulaciones públicas. De esa suerte, en México, cerca de 43% de los trabajadores activos empleados en unidades de menos de seis personas lo están en empresas que tienen una razón social. Algunas incluso son eminentemente "modernas", en el sentido en que emplean sobre todo mano de obra muy calificada, tecnologías de pun-

⁹ B. Lautier, "Codification étatique et codification privée du travail en Amérique Latine (Brésil, Colombie)", Coloquio "Politiques d'ajustement en Amérique Latine, entre la contrainte externe et l'impératif de cohésion sociale", GRETD, Buenos Aires, octubre de 1989, 35 pp.

ta (informática, electrónica, etcétera), en sectores de alto valor agregado. Por tanto, es necesario poder diferenciar a las empresas individuales "formales", que existen al mismo tiempo en los países desarrollados y en los PED, y al sector informal que representa una forma de producción específica de los países del Tercer Mundo.

Ello nos lleva a plantearnos la interrogante del criterio de división que permita identificar esos dos tipos de empresas individuales. Entre las variables empleadas comúnmente para aislar al sector informal, tres captan la atención de los especialistas: *el tamaño, la afiliación al Seguro Social y el registro fiscal*. ¿Cuáles son los problemas que plantea cada uno de esos criterios?

El tamaño de la unidad económica

El criterio de tamaño resulta inoperante por varias razones, incluso si, a falta de algo mejor, puede resultar un buen indicador estadístico. En primer lugar, porque no es conmensurable con el principio de forma jurídica que rige la definición de los sectores institucionales. Una microempresa podrá, según los casos, pertenecer sea a las sociedades y cuasi sociedades, sea a las empresas individuales "formales" o, en fin, al sector informal. En seguida, porque la cuestión del límite antes del cual una unidad debería ser declarada informal no ha encontrado solución aceptable. Todas las tentativas encaminadas a justificar empíricamente un límite fijo (por ejemplo, menos de 10 empleados) o variable según los ramos (inferiores a cinco en la industria y a tres en el comercio o los servicios) resultan poco convincentes.

La afiliación al Seguro Social

La afiliación a un organismo de seguridad social nos parece un criterio menos bueno que el relativo al tamaño para definir el sector informal. Primero, como lo hemos recordado con anterioridad, porque mantiene la ambigüedad entre el empleo individual y las unidades económicas informales. Numerosas empresas modernas poseen una reserva de mano de obra precaria, junto a empleados considerados en un estatuto protegido. La dualidad de los mercados internos del trabajo incluso es una de las características de la reciente tendencia a la "flexibilización" del mercado de trabajo. Sin embargo, sería poco pertinente clasificar a

esas empresas dentro del sector informal, so pretexto de que cuando menos uno de sus empleados no goza de la cobertura social de ley.

Por lo demás, en la gran mayoría de los países del Tercer Mundo, sólo las unidades que emplean asalariados pueden afiliarse a los regímenes de protección social. Los establecimientos constituidos por trabajadores o por ayudantes familiares o aprendices, cuando no por unos y otros, los que representan la mayoría de las unidades y de la población activa informal, no gozan del derecho a cobertura social. Aun cuando, con frecuencia, puedan tener el beneficio de un régimen voluntario. Por consiguiente, una unidad económica muy bien puede cumplir con todas las condiciones impuestas por la ley sin que por ello quede afiliada al sistema de protección social.

El registro fiscal

En nuestra opinión, vale más adoptar un criterio basado en la falta de registro administrativo. En la sarta de diligencias administrativas que debe hacer toda persona que desee ejercer una actividad económica (en México, hemos identificado cerca de seis dependencias públicas ante las cuales necesariamente debe inscribirse cualquier unidad económica, si quiere ser del todo legal), *el registro fiscal nos parece el más pertinente*. En efecto, toda actividad económica, sea cual fuere su sector de actividad, esté localizada en la ciudad o en el medio rural, necesariamente debe ser declarada bajo uno u otro régimen ante la administración fiscal. Por tanto, el registro fiscal garantiza una regla universal, sin cláusula derogatoria, con una cobertura nacional homogénea; este registro está más vinculado a la forma jurídica según la cual se constituye la unidad productiva.¹⁰

El tipo de régimen fiscal que rige a cada empresa nos da la clave de distribución entre los sectores institucionales. Finalmente, ese criterio posee una ventaja estadística notable, puesto que con la obtención de un solo indicador empírico, se está en posibilidad de clasificar las unidades de producción dentro de uno u otro sector institucional. Dotada de personalidad moral, la empresa pertenece al sector de las *sq's*. Cuando no

¹⁰ Como habrá de apreciarse, este criterio mantiene un nexo orgánico con el que tomaría en cuenta que se lleve o no una contabilidad, completa o simplificada; los regímenes fiscales con frecuencia obligan a las empresas a prácticas contables claramente definidas.

posee personalidad moral, ora cumple sus obligaciones fiscales (tasación por volumen de ventas o por tanto) y se clasifica como empresa individual formal, ora no se le conoce en los registros fiscales y se identifica como empresa individual informal.

A ese respecto, es preciso señalar claramente la frontera entre el cuerpo legislativo perteneciente al Estado de derecho y algunas prácticas consuetudinarias pseudolegales. En particular, las unidades deben apegarse a los procedimientos realmente legales, sancionados por la ley y no a los acomodos que adoptan las autoridades políticas para tratar de controlar todo un sector de la actividad económica que se les escapa por completo. De esa suerte, el impuesto que cotidianamente se cobra a los comerciantes que ejercen en la vía pública (como ambulantes, en puestos fijos o semifijos), por parte de las autoridades municipales de la mayoría de las metrópolis del Tercer Mundo, no puede asimilarse al pago del impuesto sobre utilidades que cae dentro del derecho comercial y que impone cierto número de presiones jurídicas a los microempresarios (forma jurídica, contabilidad, normas sanitarias, registro en una cámara de comercio o de industria, etcétera). *Esa gestión de los poderes públicos cae más dentro de "la informalización" de los procedimientos legales que dentro de la "formalización" del sector informal.*

La definición del sector informal que hemos adoptado, plantea el problema de la comparabilidad intertemporal (incluso entre diferentes países). Esa definición puede fluctuar al azar de los cambios de legislación. Punto éste que no es específico del sector informal, puesto que una política de nacionalizaciones, o la instauración de nuevas reglas fiscales para las profesiones liberales, pueden hacer volcar a ciertos segmentos de un sector institucional a otro. A decir verdad, esa restricción es en gran parte tautológica. Nuestro indicador de informalidad cuantifica los nexos (o, antes bien, la falta de nexos) reales directos que mantiene la administración pública con una parte de la economía nacional. Ahora bien, el registro (e incluso la regimentación) del sector informal dentro del campo de aplicación de la legislación fiscal no se hace por decreto. Sólo puede ser reflejo de un aumento de la capacidad de dominio del Estado sobre sus administrados, que manifiesta una evolución profunda de las relaciones económicas del país y que, por tanto, no pertenece a la esfera exclusiva del derecho normativo.

A título ilustrativo, en el cuadro 2 presentamos la división de la población activa en sectores institucionales, según nos permite captarla

CUADRO 2. *El empleo urbano por sectores institucionales*
(Zona Metropolitana de la Ciudad de México)

<i>Sector público</i>	<i>Sociedades y casi sociedades</i>	<i>Empresas individuales "formales"</i>	<i>Empresas individuales "informales"</i>	<i>Total</i>
23.1	24.4	28.5	24.0	100

FUENTE: A partir de la ENEU (Encuesta Nacional de Empleo Urbano), tercer trimestre de 1989.

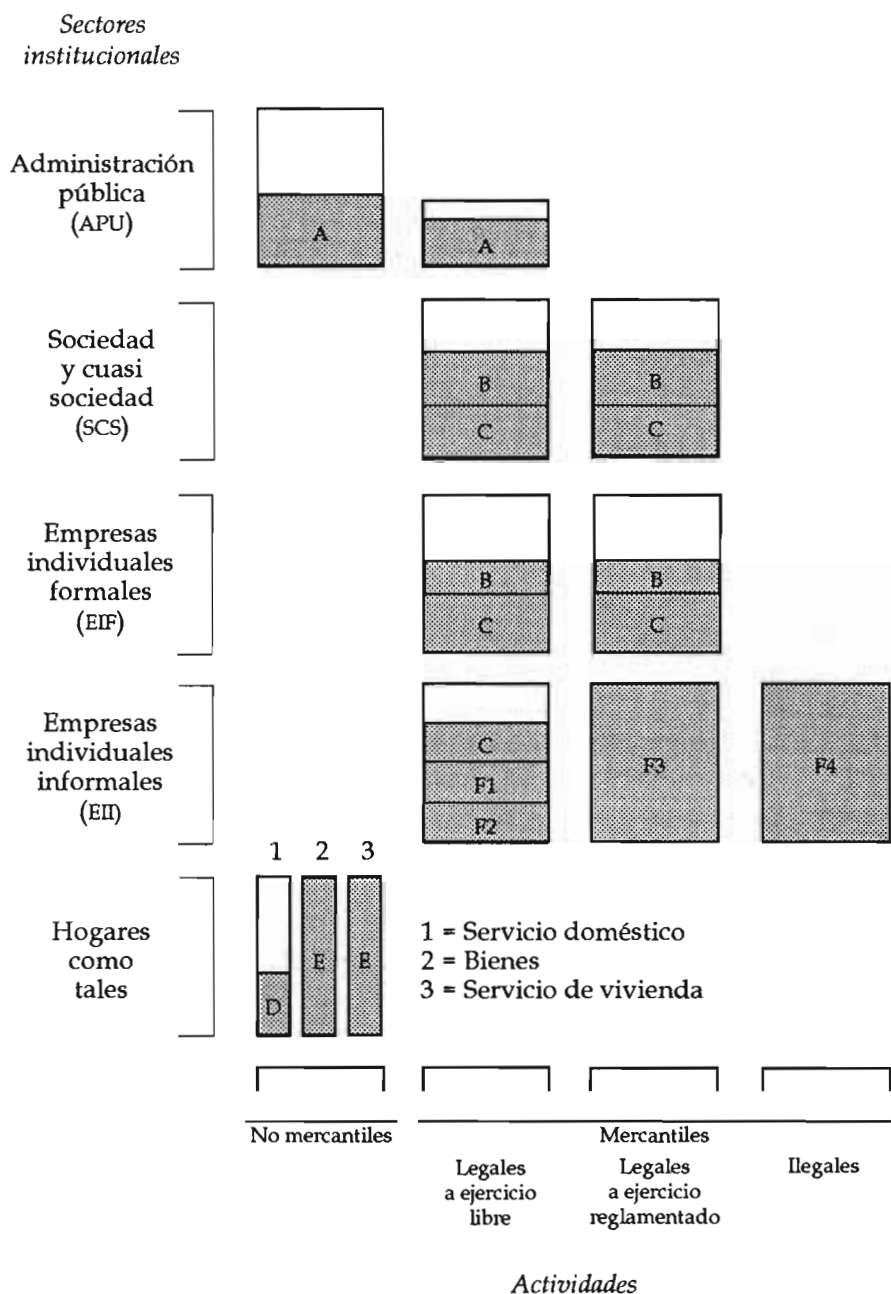
la encuesta mexicana sobre empleo.¹¹ La descomposición en cuatro sectores institucionales podría afinarse, considerando a las instituciones financieras, la administración privada, etcétera; o juzgar oportuna cualquier otra división. Se puede apreciar que el sector informal emplea cerca de la cuarta parte de la mano de obra, en tanto que otra cuarta parte trabaja en las empresas individuales formales.

El sector informal y la falta de registro estadístico

El trámite adoptado con anterioridad y la circunscripción del sector informal dentro de la contabilidad nacional no bastan para agotar el tema de la falta de registro estadístico. Si bien la mayoría de las interrogantes económicas que planteábamos en la introducción pueden encontrar respuestas a partir del marco propuesto, gran número de preguntas cruciales para la economía del desarrollo permanece pendiente de una mejor captación de otros segmentos de la economía no registrada. He aquí algunas de ellas: i) ¿es el comercio transfronterizo, que se ejerce en gran escala entre numerosos países de África Occidental, sensible a los cambios de paridad entre naira y Fcfa, y en qué medida su falta de contabilización en las estadísticas oficiales deforma todo análisis del comercio exterior o del impacto de una devaluación del Fcfa?; ii) ¿puede la fuga de capitales explicar por sí sola los desequilibrios en la balanza de pagos de la mayoría de los PED?, ¿son las variaciones de la tasa de interés capaces de detenerla y de incrementar el ahorro interno o de permitir un mayor ritmo de crecimiento de la oferta monetaria?; iii) ¿es tan costosa, como pretende H. de Soto en Perú, la corrupción de los

¹¹ Ya tendremos oportunidad de insistir en los resultados de esta encuesta, puesto que constituye la fuente principal del análisis del mercado de trabajo que realizaremos en la segunda parte de esta obra (pp. 115-298).

GRÁFICA 1. *Diferentes segmentos de la economía no registrada*



funcionarios del Estado?; iv) ¿puede combatirse el fraude fiscal y permitir el reequilibrio de las finanzas públicas?, y v) ¿cuál es el impacto de la economía de la droga en ciertas economías (en particular las andinas) y en el desarrollo regional?

Nuestra propuesta nos permitirá dar una respuesta seria a esta serie de preguntas (no exhaustivas). En cambio, se pueden identificar los lugares del sistema de contabilidad nacional en los que se localizan los diferentes segmentos de la economía no registrada. Esta tipología se muestra en el diagrama que se presenta en la gráfica 1.¹²

Descripción del diagrama

Las superficies propuestas representan conceptos y no tienen relación alguna con posibles magnitudes. Cada una de ellas representa una parte de la producción nacional, sea cual fuere su destino (intermedio o final); por tanto, no se trata del PIB. Esa producción se analiza de acuerdo con dos dimensiones: i) los sectores institucionales: no se distinguen las *SSS* financieras o no financieras, por no ser esa distinción necesaria para nuestro análisis; en cambio, en los hogares se distinguen, por una parte, los establecimientos formales o informales pertenecientes a las empresas individuales y, por la otra, los establecimientos relativos a la producción de las familias "puras", y ii) las actividades: la primera división distingue a las actividades según sean o no comerciales; luego las actividades legales o no; y en fin, dentro de las actividades legales, aquellas que deben respetar normas particulares para ser ejercidas (medicina, finanzas, juegos de azar, prostitución, etcétera); nótese que todas esas divisiones se deben especificar para cada país en función de su legislación (por ejemplo, en Francia está regulado el oficio de contador experto, en tanto que en ciertos países de América Latina el que lo está es el de economista).

Se ha dibujado un rectángulo cada vez que existe producción en el cruce de ambas dimensiones. Cuando el rectángulo es parcial, se trata de una producción marginal en el campo de que se trata: i) producción

¹² La parte siguiente está tomada de un documento elaborado conjuntamente con M. Seruzier. Le agradezco haber aceptado que esas líneas se reproduzcan aquí. Véase F. Roubaud y M. Seruzier, "Économie non enregistrée par la statistique et secteur informel dans les pays en développement", *op. cit.*

comercial de las administraciones públicas, y ii) producción de productos agrícolas, de construcción o de servicio de vivienda para las familias "puras".

Las partes blancas de los rectángulos corresponden a la producción conocida gracias a la información recabada en el marco del registro estadístico directo. Las partes grises representan campos de la producción para los cuales no existe ese registro estadístico.

Las diferentes formas de la falta de registro estadístico

Se proponen seis formas diferentes de falta de registro estadístico; y la última, que corresponde al sector informal, adopta a su vez cuatro aspectos distintos.

A) A esta primera forma de falta de registro pueden pertenecer dos grandes categorías de información: A1) ciertas cuentas especiales no retomadas en la contabilidad pública, y A2) una parte más o menos importante de la ayuda internacional.

B) Trátase de las unidades institucionales que forman parte de la población teórica del sector correspondiente, pero que están ausentes de las estadísticas, por la razón que fuere, el año considerado.

C) Esta categoría de falta de registro corresponde a la subdeclaración de las unidades declarantes (la mayor parte de las veces por motivo fiscal, aunque la subdeclaración estadística pueda tener también otros motivos).

D) Dentro de la producción no comercial de servicios domésticos, trátase del empleo doméstico no declarado al Seguro Social.

E) En general, estas actividades realizadas por las familias "puras" no son censadas de manera directa por los servicios estadísticos.

F) La falta de registro en cuestión es interior al campo propuesto para definir el sector informal. No lo cubre en su totalidad, pues una parte de los establecimientos no registrados fiscalmente pueden, sin embargo, responder a las encuestas estadísticas. Por lo contrario, entre aquellos que no responden se pueden comprobar diversas motivaciones: F1) el establecimiento se sitúa al margen de la recaudación estadística, sin tener motivo particular para estar en esa situación; F2) hay voluntad deliberada de escapar a los registros administrativo y estadístico; F3) existe esa misma voluntad; se hace necesaria, teniendo en cuenta

normas particulares existentes para el ejercicio de la actividad; pero no hay voluntad de escapar a la policía, y F4) el ejercicio de estas actividades también necesita escapar al control policiaco.

Resulta evidente que esos distintos contextos inducen dificultades suplementarias específicas para la recaudación de información indirecta.

UNA ESTRATEGIA DE RECAUDACIÓN DE DATOS: LA TÉCNICA DE LAS ENCUESTAS MIXTAS

Ahora que hemos precisado nuestra definición del sector informal y el lugar que éste debe ocupar en el sistema de contabilidad nacional, proponemos para él una estrategia de cuantificación operativa. Un simple principio debe guiar nuestra reflexión: es preciso privilegiar de manera sistemática la cuantificación directa por encima de las estimaciones indirectas, cuando la primera permite obtener resultados suficientemente confiables a un costo no prohibitivo. Ahora bien, esta condición se verifica en el caso de la recaudación de datos sobre el sector informal por la vía de las encuestas. Esta observación nos lleva a reconsiderar *los métodos indirectos de registro del sector informal* (como el uso razonado del TES ideado por M. Seruzier)¹³ y a ver en ellos un complemento que permite equilibrar las cuentas, una vez recabada la información básica.

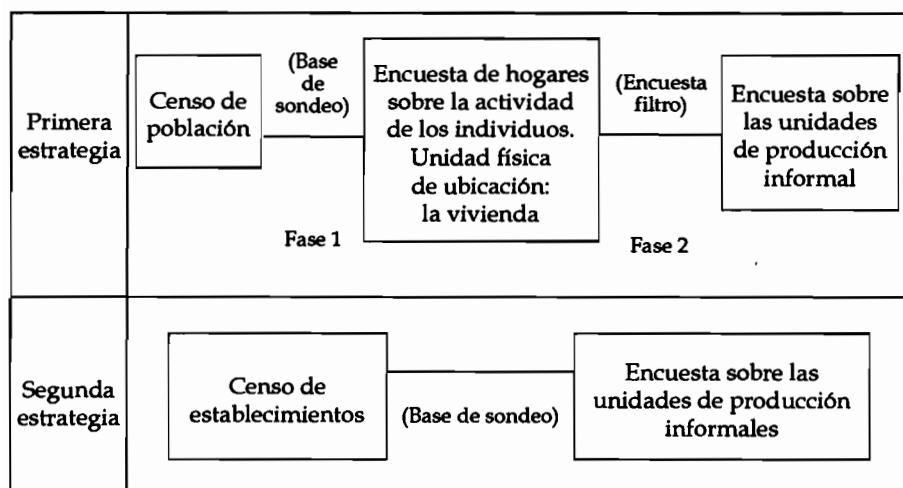
Dos estrategias de muestreo previsibles

Puesto que hemos escogido la vía de las encuestas directas, se necesita ser capaz de reunir una muestra de establecimientos, representativa del sector informal. Para hacerlo, debemos disponer de una base de sondeo de establecimientos informales, exhaustiva a escala nacional. Este imperativo nos permite juzgar las diferentes estrategias empleadas hasta ahora para cuantificar el sector informal. Se nos presentan dos pistas.

Por lo demás, el método de las encuestas mixtas para cuantificar el sector informal se integra a la perfección en el sistema de registro estadístico promovido para otros segmentos productivos. Los repertorios

¹³ M. Seruzier, "Le T. E. S. au service de la mesure de l'économie non enregistrée. Propositions méthodologiques pour les pays en développement", *STATECO*, núm. 58-59, INSEE, París, junio-septiembre de 1989, pp. 137-166.

GRÁFICA 2. *Dos estrategias de muestreo alternativas para medir la actividad del sector informal^a*



^a Si las bases de sondeo no son disponibles (censo de población y vivienda, censo de establecimientos), los dos métodos pueden ser aplicados a partir de unidades primarias seleccionadas con base en una muestra por áreas.

de empresas y de establecimientos son un instrumento idóneo para garantizar el seguimiento de las sociedades y de las cuasi sociedades dotadas de un estatuto jurídico legal. Por lo contrario, pierden toda eficacia en el marco del sector informal. Acoplando repertorios de establecimientos y encuestas mixtas, cada sector institucional es asociado a un modo de captación específica, adaptado a sus características propias. Nuestra propuesta puede considerarse como una tentativa para mejorar los modos de captación ya efectuados en algunos países, de los que las experiencias tunecinas y nigerianas son las versiones más acabadas.¹⁴

El pilar central de un programa de cuantificación y de integración del sector informal en la contabilidad nacional (y de manera más global en el sistema de información estadística nacional) consiste en la realización de una encuesta nacional sobre el sector informal. Es la única manera de obtener datos estadísticos de primera mano sobre el sector informal, que llenen exactamente las necesidades de la contabilidad nacional en ese ámbito.

¹⁴ Véase J. Charmes y P. Muller, *op. cit.*

La vía de las encuestas mixtas es el único modo de obtener un universo estadísticamente representativo del conjunto de unidades informales (que se ejerzan en un establecimiento específico, pero también de manera ambulante, en la vía pública o a domicilio). Esta técnica consiste en seleccionar una muestra de unidades económicas, a la que se aplicará un cuestionario específico sobre la actividad informal, a partir de información tomada de una encuesta entre familias sobre la actividad de los individuos.

A cada individuo incluido en la población activa ocupada, que se declare patrón o trabajador independiente en una unidad que satisfaga la condición de pertenencia al sector informal (aquí la falta de registro fiscal), se le aplica el cuestionario sobre el sector informal. La fuerza principal de este método reside en el hecho de que una base de sondeo surgida de un censo domiciliario posee propiedades de exhaustividad mucho mejores que una base cimentada en un censo de establecimientos; sobre todo en el caso de encuestas sobre actividades tan "inasibles" como las del sector informal.

Basadas en esa estrategia de muestreo, las encuestas realizadas en México y en Perú han demostrado su eficacia. Servirán como punto de partida para definir una estrategia de muestreo realmente adaptada a la contabilidad nacional.

La cobertura geográfica de la encuesta y la elección de la encuesta filtro

Debe cubrir el territorio nacional. Son previsibles dos opciones, al azar de las especificidades del sistema de registro estadístico en vigor en cada país. En México, la encuesta permanente sobre el empleo urbano (ENEU) sólo cubre 16 de las principales metrópolis. Sin embargo, el Instituto de Estadística proyecta realizar a intervalos regulares (la periodicidad todavía no se ha determinado) una encuesta nacional sobre el empleo. En 1988, se emprendió ya con éxito una primera experiencia. Acoplaba a la ENEU dos muestras complementarias: una primera que consideraba al resto de las aglomeraciones y una segunda para las zonas rurales.

Una alternativa a la movilización de la encuesta del empleo consiste en utilizar encuestas de presupuesto y consumo. En general, éstas tienen carácter nacional y captan toda la información sobre la actividad de las personas necesaria para ubicar a los establecimientos informa-

les. Sin embargo, el escaso número de hogares encuestados en ciertos países puede perjudicar la calidad de los resultados del módulo sobre el sector informal. Esta opción se escogió en México y en Perú y los trabajos están en marcha.

Desde luego, el censo de población puede servir de base de sondeo. Su utilización para realizar una encuesta sobre el sector informal exige dos condiciones. En primer lugar, es preciso que los plazos entre el censo y la encuesta sobre el sector informal se reduzcan al mínimo. En segundo, la información sobre la actividad, necesaria para identificar a los patrones de unidades informales, debe incluirse en el cuestionario del censo. En general, y por razones de costos evidentes, no se cumplen esas condiciones. A pesar de todo, señalaremos con interés el cuidado puesto en la cuantificación de la pluriactividad durante el último censo de Burkina Faso.¹⁵

A falta de una encuesta nacional integral, siempre es posible reducir a su estricto mínimo la primera etapa de la encuesta mixta (la que se dirige a las familias). Con base en una muestra de familias o individuos, representativa a escala nacional, en esta primera fase es posible darse por satisfecho con conocer únicamente la situación en el mercado del empleo (activo o inactivo), el estatuto de actividad (patrones o trabajadores independientes contra asalariados, ayudantes familiares y aprendices) y el sector institucional de la unidad económica en la que trabajan (informal o no).

La cobertura nacional de la encuesta da oportunidad de aportar una precisión sobre el universo geográfico o sectorial del sector informal. No hay razón *a priori* para reducir su campo sólo a las zonas urbanas o a las actividades no agrícolas. Si hasta ahora hemos hablado más bien de sector informal urbano, es más porque las zonas rurales siempre han sido el pariente pobre del sistema de registro estadístico que por la consideración de argumentos económicos pertinentes. Los resultados más recientes de las encuestas realizadas en Burkina Faso demuestran la importancia del sector informal en el medio rural. Dado que esta encuesta nacional sobre el sector informal sirve antes que nada a la contabilidad nacional en el momento del cambio de año de base, su periodicidad se ajustará a aquella de la constitución de una nueva base (en el mejor de los casos, por quinquenios e incluso cada 10 años). No

¹⁵ J. Charmes, "Pluri-activité des salariés et pluri-activité des agriculteurs. Deux exemples de mesure et d'estimation: Italie et Burkina Faso", presentado en el coloquio "Espace et travail clandestin", Poitiers, abril de 1990, 16 pp.

puede pedírsele menos a un sistema estadístico, para tener conocimiento de la evolución del empleo o del consumo de sus residentes.

La selección de la muestra

Será preciso poder revisar el proceso de selección de la muestra representativa en función de la definición del sector informal que hemos adoptado. Ya hemos visto que el número de empleados en las unidades económicas no era el mejor criterio para delimitar los contornos precisos del sector informal. *Por tanto es necesario introducir una pregunta más en el módulo dirigido a las familias, que permita identificar el régimen fiscal de los establecimientos.* En México, ese ítem ya está presente en la encuesta sobre empleo y ofrece la posibilidad de clasificar a la población activa según su sector institucional de pertenencia. El costo de ese agregado es insignificante.

Sin embargo, puede aparecer una dificultad. Si cada persona está en posibilidad de evaluar el número aproximado de empleados en su unidad, no forzosamente conoce su situación jurídica. En la medida en que la muestra de establecimientos informales surge únicamente de las respuestas dadas por los empresarios informales, quienes saben cuál es el estatuto legal del establecimiento que dirigen, el problema desaparece. Sólo en caso de que, por razones de representatividad estadística (número insuficiente de patrones y de independientes informales en la muestra familiar), fuera preciso identificar las unidades informales a partir de los trabajadores dependientes, habría que asegurarse de la congruencia de las respuestas cruzando diversos indicadores sobre el establecimiento (tamaño, ramo, declaración de la situación jurídica por parte del empleado). De todos modos, los casos litigiosos serían poco frecuentes.

La reducción de las diferencias temporales

Es necesario reducir al mínimo las diferencias temporales entre la primera y la segunda fase de la encuesta. Como hemos visto, la negativa a responder a la encuesta no constituye un problema considerable. En cambio, la localización de las unidades después de un cierto tiempo no es fácil, habida cuenta de la fuerte rotación y de las leyes demográficas que afectan al sector informal. Por tanto, es preciso considerar una aplica-

ción del cuestionario a los establecimientos el mismo día o incluso al día siguiente. En ningún caso los plazos deben ser mayores de 15 días.

La inclusión de la actividad secundaria

La obtención de una muestra representativa de las unidades informales en su totalidad exige que todas las actividades productivas de un individuo estén registradas. Tomemos el caso de un funcionario quien, luego de terminar su jornada de trabajo, hace las veces de taxista informal con su auto particular. Para localizar la unidad económica informal del ramo de transportes que dirige ese taxista, es necesario conocer al mismo tiempo su actividad principal y su actividad secundaria. No tomar en cuenta el fenómeno de la pluriactividad llevaría a subestimar el peso real del sector informal en la economía. De esa suerte, es preciso cuidar el procedimiento de captación de la actividad secundaria de los trabajadores activos en la encuesta sobre el empleo. Este esfuerzo no podría sino servir a esas mismas encuestas, en sus objetivos específicos.

Cuestionarios adaptados

No insistiremos en las modalidades específicas de registro que deben adoptar los cuestionarios. En la actualidad está suficientemente claro que no se puede evaluar la producción del sector informal como se hace en el caso de las más grandes empresas nacionales o trasnacionales. Ni el ritmo de la actividad, ni la remuneración del trabajo, ni tampoco la estimación de los principales agregados de producción siguen los criterios estándar impuestos por la existencia de una contabilidad armonizada. El camino ha sido bien delimitado por la plétora de encuestas puntuales y por experiencias capitalizadas que ya se han realizado en todo el mundo. No obstante, es necesario tratar de llegar a procedimientos de captación suficientemente homogéneos, a modo de permitir el uso de cadenas de tratamiento computarizadas de los resultados.

La participación de los contadores nacionales

En cambio, insistiremos en el hecho de que *la Dirección de Cuentas Nacionales debe participar* (de manera exclusiva o en colaboración con

otras direcciones del Instituto de Estadística encargadas de la encuesta) *en la elaboración del cuestionario*. Ella debe definir, con la atención más precavida, el tipo de información que necesita para elaborar sus propias cuentas. Aun cuando los contadores nacionales a menudo no sean los mejor armados para abordar los problemas de campo que plantea la cuantificación del sector informal (los estadísticos de encuestas por lo general disponen de un mejor conocimiento del medio), aquellos deben intervenir en primera instancia para establecer una lista exhaustiva de conceptos y magnitudes que, en última instancia, les servirán para establecer toda la secuencia de las cuentas de flujo. Los especialistas del sector informal se encargarán de asegurar la compatibilidad entre la terminología de la contabilidad nacional y la realidad cotidiana de los productores informales. Si bien la mayor parte de las encuestas sobre el sector informal sólo tienen un uso limitado cuando se trata de integrar sus resultados a las cuentas nacionales, ello obedece precisamente a esa falta de colaboración. La cooperación entre diversas ramas estadísticas posee además el mérito de concurrir a una mejor integración de las diferentes direcciones de los institutos de estadística.

El seguimiento en el tiempo

Si bien la encuesta nacional sobre el sector informal nos permite construir la totalidad de las cuentas del sector informal (cuando menos hasta la cuenta de distribución) para el año de base, *es necesario proponer una solución operativa para el seguimiento en el tiempo de ese sector*. Puesto que resulta inconcebible repetir esa operación año con año, por razones de costo, es preciso recurrir a otras fuentes. De nuevo también, las encuestas sobre el empleo (y todas las demás encuestas entre familias) resultan ser un instrumento idóneo para la elaboración de índices de evolución. Esta opción permite sacar a las encuestas sobre empleo del estado de "subempleo" en el que se encuentran en la actualidad. El mejor ejemplo es la experiencia italiana del ISTAT, con la constitución de unidades estándar de trabajo, que ha conducido a una reevaluación de 15% del PIB de Italia en 1985.¹⁶

Dada la extrema proximidad que en el sector informal existe, entre la suma de remuneraciones distribuidas (en forma de salarios o de uti-

¹⁶ V. Siesto, "Concepts and Methodes Involved in the Last Revision of Italy's GDP", en European Conference on Medium Term Economic Assessment, ISTAT, octubre de 1987.

lidades de los empresarios individuales) y el monto del valor agregado que se crea, vinculado a la escasa importancia de los impuestos pagados y de los subsidios de explotación, se puede establecer un indicador que refleje fielmente la evolución del valor agregado en el sector informal.¹⁷ Por tanto, es posible seguir, año tras año, la evolución de la cuenta de distribución en el sector informal, con base en encuestas sobre el empleo o en toda la serie de encuestas ligeras sobre ingresos, que genera cada año el instituto de estadística de un país.

La cobertura nacional pudiera no quedar asegurada sistemáticamente y en este caso habrá que formular hipótesis sobre la dinámica diferencial de las regiones. En cuanto a las variables que no son observadas (como los consumos intermedios, la formación bruta de capital fijo, el monto de los impuestos y de los derechos o incluso los intereses pagados), siempre será posible desechar la estructura observada para el año de base o estimarlas a partir de relaciones econométricas más elaboradas. Para reajustar la composición real de las diversas partidas de las cuentas, se podría contar con una nueva encuesta nacional sobre el sector informal. Sea como fuere, disponiendo de la masa salarial y de la remuneración de los empresarios individuales, a los que se conoce sólo por la pregunta sobre ingresos en la encuesta del empleo o en la encuesta sobre presupuesto y consumo, se tiene la inmensa mayoría de los flujos económicos que animan al sector informal. Este procedimiento supone un mínimo de armonización entre los conceptos empleados en las estadísticas del trabajo y aquellas recabadas entre establecimientos (noción de población activa, nomenclatura de ramos, periodo de referencia), armonización que por lo demás constituye una necesidad.

De todos modos, todo es mejor que hacer crecer el sector informal, ramo por ramo, al mismo ritmo que las empresas más importantes, para las cuales se dispone de índices mensuales, trimestrales o anuales (encuestas industriales, comerciales, etcétera). Sin embargo, es precisamente de ese modo como procede la mayor parte de las contabilidades nacionales de los PED, negando toda autonomía al ciclo productivo de los pequeños y de los medianos establecimientos, en relación con las

¹⁷ En un artículo anterior, propusimos un ejercicio en que se utilizaría la encuesta de empleo mexicana para estimar el peso del valor agregado del sector informal en el PIB nacional. Véase F. Roubaud, "La valeur ajoutée du secteur non enregistré urbain au Mexique: une approche par l'enquête emploi", *STATECO*, París, marzo de 1989.

grandes empresas. Esa solución es más absurda en la medida en que ciertos métodos económicos afirman que el sector informal evoluciona en oposición de fase respecto a la dinámica del sector moderno. De esa suerte, asalariados despedidos de la gran industria del calzado o de la industria textil podrán verse tentados a establecerse por su cuenta, creando unidades informales y movilizándolo, llegado el caso, a algunos miembros de su familia. Lo que se registra como pérdida de empleos en una parte corresponde a la creación de empleos en otra, en otro segmento productivo, en el sector informal.

CONCLUSIÓN

En este capítulo, proponemos una metodología integrada de inclusión del sector informal en la contabilidad nacional, sobre bases permanentes. Con ello, esperamos poder evaluar al fin el peso del sector informal y analizar sus articulaciones con el sector moderno; en pocas palabras, comprender la dinámica real del sector informal y su papel en las economías de los PED. Haciendo de él un sector institucional de la contabilidad nacional, nos asignamos los medios para elaborar políticas macroeconómicas globales o sectoriales, que permitan tomar en cuenta los efectos indirectos que pudieran provocar, en vista del grado de imbricación entre segmentos productivos. Señalemos que la utilización de la encuesta nacional sobre el sector informal, preconizada para servir de insumo a la contabilidad nacional, únicamente corresponde al uso mínimo que puede dársele. También puede servir en sí como base estadística de políticas de empleo o de ingresos, e incluso servir de soporte a módulos de encuestas específicas, analizando en detalle uno u otro punto (movilidad profesional intersectorial, vínculos comerciales entre grandes y pequeñas unidades, modo de financiamiento, etcétera). En particular, las encuestas mixtas permiten establecer un puente entre las características de unidades domésticas (parte familiar de las encuestas sobre empleo o sobre presupuesto y consumo) y de unidades de producción. Este punto es decisivo para el análisis del sector informal, cuando se sabe de la fuerte superposición que existe entre esos dos universos.

Nuestro enfoque del sector informal posee el mérito de reconciliarse con la experiencia de las Matrices de Contabilidad Social (MACS; SAM: Social Accounting Matrices, en inglés), experiencia que en Francia ac-

tualmente ha caído un poco en desuso. En tanto que los objetivos que se fijaba esa "dependencia" nunca fueron tan actuales (¿Quién se beneficia con el desarrollo? ¿Cómo se reproducen las desigualdades? ¿Cómo se crea la pobreza? ¿Se satisfacen las necesidades esenciales?),¹⁸ no podemos sino deplorar la marginalización progresiva de este intento de renovación de la contabilidad nacional. Tal vez la falta de un marco institucional adecuado y un objetivo original demasiado ambicioso hayan perjudicado la búsqueda de esa vía de análisis. Tratando de desintegrar el sector de las empresas individuales en unidades formales e informales, obtenemos los medios para interpretar con mayor rigor las relaciones entre unidades económicas en la esfera de la producción, tanto como la identificación de grupos sociales en que se descompone el sector familiar debería permitirnos comprender las interacciones entre los grupos aislados de ese modo y la distribución de ingresos. Nuestra propuesta se incluye directamente en la línea de trabajos sobre las MACS, como primer paso hacia la construcción cabal de una verdadera MACS que sirva para *"el estudio simultáneo (i) de la producción de bienes y servicios tanto como de los empleos que de ellos se crean y (ii) de los ingresos y de su distribución"*.¹⁹

No pretendemos haber cerrado el debate sobre el sector informal, ni haber elaborado un "nuevo paradigma" de la economía del desarrollo. En sí, el sector informal no rebasa el marco de su propia definición. En particular, *no se identifica con ninguna teoría*; como tampoco el sector de administraciones públicas de la contabilidad nacional es el sustrato de una teoría del Estado ni el indicador de desocupación basado en una teoría del mercado de trabajo. *Es un indicador descriptivo de un sistema productivo nacional*. Puede ser punto de partida de análisis económicos. Su legitimidad *a priori* no está en tela de juicio, como no lo está la división en ramos de actividades, en sectores institucionales o en secciones productivas. La fecundidad de esta entrada se demostrará por los resultados en los que desembocarán los estudios que lo toman como base. Nosotros le damos antes que nada una función instrumental. Su vocación es la de ser reinyectado en el sistema nacional de información, para que éste refleje mejor la realidad.

Su principio de estructuración consiste en que puede ser captado a partir de una fuente estadística homogénea. Los procedimientos de medición es-

¹⁸ R. Decoster, "Vers un renouveau de la comptabilité nationale: les MACS (Matrices de comptabilité sociale)", *STATECO*, núm. 31, INSEE, París, septiembre de 1982, pp. 63-92.

¹⁹ R. Decoster, *op. cit.*, p. 64.

tadística no pueden ser los mismos, según nos interese en las grandes empresas nacionales o transnacionales o en los comerciantes ambulantes. La estrategia propuesta permite alcanzar un doble objetivo. *Por una parte, ofrece una mejor cobertura del campo de la contabilidad nacional*, enfocando de manera directa un universo habitualmente considerado un residuo. En efecto, parece lamentable (por no decir escandaloso) que los sectores que deberían constituir las zonas prioritarias de intervención de los poderes públicos sólo sean conocidos por ellos con base en hipótesis más o menos lícitas. *Por la otra, asegura una mejor funcionalidad de los criterios de análisis de la contabilidad nacional*, diferenciando segmentos productivos, cuya agregación perjudica la comprensión de los fenómenos económicos en los PED.

Se puede afirmar que, si el sector informal actualmente es tan poco conocido, esa realidad no obedece a la dificultad de efectuar su medición cuantitativa, sino al hecho de que la contabilidad nacional fue concebida en primer lugar por y para los países desarrollados y luego calcada, sin tomar en cuenta las características específicas nacionales, en los países en desarrollo. A ello se viene a agregar el efecto de miopía propia de los "conceptualizadores", quienes se inclinan por elaborar nomenclaturas detalladas, por captar con precisión las fracturas que ordenan el universo que ellos conocen bien, y por crear categorías cada vez más burdas a medida que el campo de estudio se aleja de su conocimiento práctico.

Nuestra propuesta se sitúa como reacción a los "fundamentalistas" de la ciencia económica que, por no haber hallado un marco teórico suficientemente adecuado al sector informal, prefiere colgar el hábito.²⁰ En su notable obra sobre "las cuentas del poder", R. Fourquet propone la idea de que la contabilidad nacional no está sometida a la ciencia económica sino todo lo contrario. Este autor escribe: "No es la ciencia económica la que es aplicada por los contadores nacionales sino, por el contrario y cada vez en mayor medida, son los contadores nacionales quienes tienen la iniciativa en materia de ciencia económica (en el nivel macro), en tanto que aquellos a los que consideramos teóricos, los profesores universitarios, se ven limitados a retomar las categorías utilizadas por los contadores nacionales y a comentar las soluciones que éstos adoptan, sea para refutarlas, sea para aprobarlas."²¹

²⁰ Véase, por ejemplo, L. Peattie, "An Idea in Good Currency and How It Grew: The Informal Sector", *World Development*, vol. 15, núm. 7, Gran Bretaña, 1987, pp. 851-860.

²¹ F. Fourquet, *Les comptes de la puissance. Histoire de la comptabilité nationale et du plan*, París, Encres, Recherches, 1980, p. 347.

A decir verdad, la contabilidad nacional no necesita de la ciencia económica para definirse. Se presenta como "clasificación", como "representación simplificada", como "modelo" o como "maqueta" de las operaciones de los agentes económicos. Por tanto, no es descabellado el no esperar que la teoría económica haya producido un cuerpo analítico aceptable por todos, sobre el sector informal, para crear una categoría contable que lo defina. Y ello, con mayor razón porque se afirma "que no hay ciencia económica".²² Si se hubiera tenido que aguardar a que los sociólogos, los filósofos o los politólogos se pusieran de acuerdo sobre el concepto de clases sociales para construir un indicador como las categorías socioprofesionales, buen número de estudios empíricos se habrían reducido a exégesis, para glosar los textos de los maestros. En resumen, todavía no sabríamos nada sobre los procesos de reproducción o de diferenciación social. Ese pequeño paso adelante sin duda provocará una respuesta de los teóricos, quienes entonces estarán en posibilidad de decirnos un poco más sobre el desarrollo. Desde ahora es posible considerar la construcción de modelos macroeconómicos en los que el sector informal estaría plenamente integrado, y no sólo presente a título ornamental, como ocurre en la actualidad en los modelos que introducen el concepto de sector informal.²³

En conclusión, o el sector informal encuentra hoy el marco de su legitimidad científica (de la que nuestra propuesta sólo puede ser una solución entre tantas otras) o desaparecerá, no de la realidad económica de los PED, sino de la benévola preocupación del Príncipe.

²² F. Fourquet, *op. cit.*, p. 363.

²³ Así, en México, dos modelos macroeconómicos (Wharton, CIDE) producen indicadores de empleo informal, calculado como residuo entre la demanda de trabajo surgida de la función de producción agregada y el crecimiento exógeno de la oferta de trabajo (datos demográficos). A ello se dedica el departamento de cuentas nacionales de las Naciones Unidas. *Revised System of National Accounts: Preliminary Version of Selected Chapters*, Nueva York, 1988.

SEGUNDA PARTE

EL SECTOR INFORMAL: LA ESTRUCTURA
DEL MERCADO DE TRABAJO
Y LA DINÁMICA DE AJUSTE

INTRODUCCIÓN

Durante mucho tiempo se creyó que el rápido crecimiento económico que tuvieron México y, desde una perspectiva más amplia, los países latinoamericanos, entre 1950 y 1980, era la solución natural a los problemas de empleo que afectaban a esos países. El elevado subempleo que caracterizaba a aquellas economías ineluctablemente debía desaparecer con la extensión del sector moderno.¹ Muchos años se habrán necesitado para que esa versión optimista del desarrollo fuera criticada con severidad.

La crisis económica de los años ochenta sin duda habrá desempeñado un papel central en ese cuestionamiento. Entonces quedó claro que los procesos de crecimiento eran reversibles y que las etapas del desarrollo no eran tan "lineales y naturales" como los economistas habían querido creer (o hacer creer). La integración generalizada a una clase salarial hegemónica estaba bloqueada. El formidable retroceso de los salarios reales y de la capacidad de absorción de la mano de obra por parte del sector moderno de la economía volvía a poner al sector informal al frente del escenario. Encubría su función esencial en las estrategias contra la crisis empleadas por las familias para garantizar su supervivencia. La falta de seguro de desempleo y de importantes indemnizaciones por despido, la debilidad del sistema de protección social imponían a los recién llegados y al personal despedido por empresas exangües una incorporación forzada al sector informal. El descenso del poder de adquisición conducía, en proporción creciente de población anteriormente inactiva (viejos, mujeres, jóvenes), a integrarse al mercado de trabajo. Sin que el fenómeno hubiera sido cuantificado nunca, el empleo en el sector informal de nuevo empezó a crecer mucho más rápido que el empleo formal, inflando por ese hecho el peso relativo del sector en la economía.

Mas, desde una perspectiva histórica de más largo plazo, la desaparición del sector informal por "modernización" nunca estuvo a la orden del día (aun en los mejores días del "milagro mexicano"). Corresponde sin duda al PREALC el haber hecho hincapié en el exceso de

¹ Así se defina éste como el conjunto de las grandes empresas o como sector manufacturero.

confianza en las bondades del modelo de crecimiento elegido por los países latinoamericanos para erradicar los fenómenos de pobreza y de desarrollo vegetativo del empleo.

N. E. García y V. Tokman estudiaron detenidamente ese problema.² La primera observación que hicieron fue que, entre 1950 y 1980, la proporción del empleo formal urbano en el empleo urbano total prácticamente no evolucionó en México. Pasó de 62.6 a 64.2%. Pero ese estado de cosas no era consecuencia de la debilidad absoluta del proceso de acumulación (generador de empleos), sino de una debilidad relativa. Comparando el periodo 1950-1980 en América Latina, con los años 1870-1910 en Estados Unidos, porque presentan características similares en el proceso de desarrollo de ambos subconjuntos, García y Tokman observaron un dinamismo comparable de la acumulación en una y otra parte. La diferencia fundamental proviene de *la diferencia entre la capacidad de absorción del empleo por parte del sector capitalista y la oferta de mano de obra* en los países latinoamericanos. De ahí la idea de excedente estructural de mano de obra.

Ambos autores (junto con otros) identifican los factores de esa insuficiencia relativa de creación de empleos en el sector moderno. Por el lado de la oferta, el crecimiento acelerado de la oferta de trabajo urbano proviene al mismo tiempo del ritmo de crecimiento demográfico, de las migraciones del campo a la ciudad y del aumento de las tasas de participación (sobre todo de las mujeres). Pero, a diferencia de lo que a menudo se ha afirmado, la dinámica de la oferta de trabajo no es muy distinta de la observada en Estados Unidos en un periodo comparable. Cuando mucho ejerce una presión ligeramente superior en los países latinoamericanos, pero no permite explicar la persistencia del sector informal. A decir verdad, la diferencia aumenta por el lado de la demanda de trabajo del sector moderno. El sistema productivo se caracteriza por la coexistencia de segmentos cuyos niveles de productividad son muy distintos. Además, en vez de absorberse progresivamente, las diferencias se mantienen con el transcurso del tiempo. Es el fenómeno que los economistas latinoamericanos califican de *heterogeneidad estructural*. García y Tokman muestran que ese diferencial persistente de productividad entre sectores productivos proviene en esencia de dos factores. En primer lugar, la rápida incorporación de procedimientos tecnológicos importados (acentuada por la proporción de capital ex-

² N. E. García y V. Tokman, *Acumulación, empleo y crisis*, Investigación sobre Empleo núm. 25, Santiago, PREALC, 1985.

tranjero en la estructura del patrimonio productivo) orienta el desarrollo hacia técnicas de producción muy capitalistas, incompatibles con la disponibilidad local de factores (abundancia relativa de trabajo). Este modo de industrialización tardía hace particularmente costosa la creación de empleos formales. El segundo factor que actúa en contra de la reducción de diferencias se atribuye a la estructura particularmente injusta de la propiedad del capital y de las restricciones que aquella impone en cuanto a la entrada de capitales en el mercado.

Si el análisis tanto del pasado como del presente muestra que el sector informal es un rasgo característico de primera importancia del mercado de trabajo en México, las proyecciones que se pueden hacer en el corto y mediano plazos nos aseguran su perennidad. En su obra *Empleo para todos. El reto y los caminos*, S. Trejo organiza diferentes posibilidades de creación de empleos en el año 2000 para la economía mexicana.³ A partir de un modelo macroeconómico simple de tipo keynesiano (modelo de insumo producto con consumo endógeno desarrollado por Morishima), el autor propone diversas vías de empleo y su distribución sectorial. En ninguno de los casos figurados el modelo de crecimiento heredado del pasado permite absorber un contingente de alrededor de un millón de jóvenes que se incorporarían al mercado de trabajo durante los próximos años. El sector informal una vez más será llamado entonces a "absorber" el exceso.

Todos esos análisis retrospectivos o prospectivos muestran la necesidad del estudio específico del sector informal, en todo lo tocante a los problemas de empleo. A ello nos dedicaremos en esta segunda parte. Mostraremos aquello en que el concepto de sector informal puede servir de instrumento de análisis apropiado para el estudio del mercado de trabajo. Señalemos que ese instrumento no está adaptado de manera exclusiva (y tal vez ni siquiera de manera prioritaria) al estudio del empleo. En la tercera parte de esta obra (pp. 299-439) veremos cómo puede ser utilizado en otros frentes (el problema de la subcontratación o del financiamiento de las actividades). Pero las fuentes de que disponíamos nos inducían a obrar en ese sentido.

En su estado actual, el estudio del mercado de trabajo en América Latina se caracteriza por dos tipos de restricciones, que limitan fundamentalmente la pertinencia de los diagnósticos globales emitidos sobre el frente del empleo y los ingresos del trabajo. El primero tiene que

³ R. S. Trejo, *Empleo para todos. El reto y los caminos*, México, Fondo de Cultura Económica, 1988, 198 pp.

ver con las fuentes de información empírica. Las estadísticas disponibles sobre esos temas son muy parciales. Si bien las características del empleo en el sector moderno son relativamente bien conocidas, gracias a las encuestas permanentes sobre las mayores empresas del país, el sector informal se desconoce en gran parte. Este estado de cosas explica por qué la economía del trabajo en México reduce su campo de investigación únicamente a los asalariados del sector moderno y, en particular, de las grandes empresas manufactureras. Cuando los economistas tratan de ampliar su campo de estudio a la totalidad de la población activa, su diagnóstico depende más de conjeturas más o menos probables, apoyadas en indicadores indirectos cuya confiabilidad es por lo menos dudosa (sobre todo, los datos sobre empleo de la contabilidad nacional).

Sin embargo, existe en México una encuesta sobre el empleo y la actividad, en la que se captan todas las formas de empleo (sea formal, sea informal). Pero la información que contiene esa encuesta en gran parte está subempleada. La razón es muy simple: hasta ahora, a los investigadores nunca se les ha permitido llegar a los datos básicos de esos sondeos. Tienen que conformarse con publicaciones oficiales que se hallan lejos de destacar las potencialidades de la encuesta.

La segunda limitación a los estudios sobre el empleo y los ingresos proviene del hecho de que el análisis del sector informal se integra inadecuadamente en los marcos analíticos elaborados por la economía del trabajo.⁴ Como señala J. Jatoba en un *survey* reciente que el autor dedica al estado de las investigaciones sobre el mercado del trabajo en América Latina, la economía del trabajo es un campo relativamente reciente en este continente. Por ello, lo esencial de su estructura teórica está tomado directamente de las grandes corrientes de pensamiento elaboradas en Occidente.⁵ Ahora bien, la problemática de la economía del trabajo en los países desarrollados corresponde a una configuración de las estructuras de empleos sin proporción común con la que existe en los PED. Si bien la economía del trabajo ha sido en particular

⁴ Por lo demás, no es casualidad que la última síntesis sobre la economía del desarrollo y, particularmente, sobre el estudio de los mercados de trabajo en los PED no trate del sector informal. H. Chenery y T. N. Srinivasan (comps.), *Handbook of Development Economics*, tt. 1 y 2, Amsterdam, Nueva York, Oxford, Tokio, North Holland, 1988-1989, 1773 pp.

⁵ J. Jatoba, "État actuel de la recherche sur le marché du travail en Amérique Latine", *Travail et société*, Ginebra, on, vol. 14, núm. 4, octubre de 1989, pp. 317-354.

fecunda durante los últimos años, ninguna de las nuevas teorías propuestas para superar los límites del marco neoclásico tradicional se puede trasponer tal cual a los PED. En lo fundamental, la heterogeneidad de las formas de empleo y de los modos de remuneración, de las que el sector informal es ejemplo por excelencia, es lo que impide cualquier transferencia metodológica directa. Debido a que las economías de las sociedades occidentales son antes que nada sociedades "salariales", la mayor parte de los análisis de la formación de los ingresos se apoya sólo en los salarios. Las teorías del capital humano, del salario "de eficiencia" o de los contratos implícitos únicamente concuerdan bien con sectores en los que el salariado es la norma (sea en zona urbana, sea en zona rural). Lo cual no ocurre en el sector informal, en donde el autoempleo, la mano de obra familiar y no remunerada es mayoritaria. Asimismo, ¿qué hacer con los trabajos de mercados internos que sólo pueden desarrollarse en empresas de tamaño respetable? Fuerza es convenir en la inadecuación de las teorías del trabajo para el análisis del empleo en el sector informal y por tanto de los diagnósticos generales sobre el mercado de trabajo en los PED.

Si bien este último punto no ha podido resolverse (elaborar una teoría integrada del funcionamiento de los mercados de trabajo en los PED rebasa nuestra capacidad pericial), por su parte, el problema de las fuentes se ha disipado en parte. Por primera vez, hemos tenido a nuestro alcance los datos originales de la encuesta del empleo para el periodo que va del segundo trimestre de 1986 al último trimestre de 1989.⁶ Esta situación privilegiada nos ha permitido efectuar un estudio profundo del mercado de trabajo y del papel que en él desempeña el sector informal. En contrapartida, los datos sobre el sector informal surgidos de la encuesta del empleo no permiten tener un enfoque macroeconómico global del lugar de ese sector. Así, toda la información necesaria para este tipo de análisis (incluso desde la perspectiva de un estudio del empleo informal), como el monto de la demanda dirigida al sector informal o los niveles de productividad, queda fuera de nuestro alcance.

Dado el volumen de información disponible (la encuesta sobre empleo cubre 16 de las ciudades más grandes del país), deliberadamente hemos elegido estudiar sólo la cuenca de empleo de la zona urbana de

⁶ Lamentablemente, todos estos datos nos fueron transmitidos apenas en fechas recientes, cuando nuestro trabajo se encontraba ya muy adelantado. Ello explica que nuestro procesamiento de los datos temporales no haya podido ser tan exhaustivo como el que hemos realizado, en corte transversal, para el tercer trimestre de 1987.

la ciudad de México. La dimensión regional hará falta, entonces, en esta obra.

La riqueza de nuestras fuentes nos ha permitido analizar zonas en particular desconocidas de la economía del trabajo en México y en la mayor parte de los países en desarrollo. Entre los 11 temas prioritarios que menciona J. Jatoba y en los cuales debería ocuparse la economía del trabajo en los próximos años, abordaremos directamente cinco.⁷ A saber: i) las estrategias de la oferta de trabajo familiar, sobre todo en condiciones económicas desfavorables y con esquemas desiguales de acceso al empleo y a las remuneraciones que de éste se desprenden; ii) la movilidad profesional de la población activa; iii) la estructura y la estratificación del mercado de trabajo; iv) las relaciones entre el desarrollo con excedente de mano de obra y la estructura del empleo y de los salarios en el sector capitalista moderno, y v) el empleo sin norma (trabajo de tiempo parcial, temporal e ilegal, tanto como el trabajo externo, incluso a domicilio).

En el capítulo III (pp. 124-160) se intenta validar la propuesta que se hizo en el capítulo II (pp. 80-113), en cuanto a la pertinencia del concepto de sector informal. Con base en los datos suministrados por la encuesta del empleo, descomponemos la población activa en cuatro grandes segmentos: el sector público, las grandes empresas privadas, las pequeñas y medianas empresas y el sector no registrado. Este último corresponde a la definición que hemos dado del sector informal, a partir del criterio de registro. Partiendo de técnicas estadísticas multivariadas, tratamos de apreciar el grado de especificidad del sector informal, tanto desde el punto de vista de las empresas que lo componen como del de la calidad de los empleos que procura a sus miembros.

En el capítulo IV (pp. 161-212) se ponen a prueba las tesis que se proponen en la bibliografía económica sobre el papel y la composición del sector informal, a partir de las características de la oferta y la demanda de trabajo. Desde un punto de vista estrictamente descriptivo, permite definir mejor el perfil de los miembros y de los establecimientos del sector informal, en relación con los demás sectores. También se analiza un cuerpo de hipótesis sobre el sector informal en cuanto a la importancia de los fenómenos migratorios, de la movilidad sectorial, del papel de la mano de obra secundaria y de las capacidades, del subempleo y de la pluriactividad.

El capítulo V (pp. 213-251) está dedicado de manera específica a la

⁷ J. Jatoba, *op. cit.*, p. 346.

cuestión medular de los ingresos. Ésta constituye la base de todas las interpretaciones sobre los mecanismos de funcionamiento de los mercados de trabajo en los PED. Nuestras fuentes nos permiten captar con la mayor precisión el monto y las formas de los ingresos de trabajo en el sector informal. Éstas se comparan sistemáticamente con las que perciben los demás miembros de la población activa. Recordamos los principales modelos del mercado de trabajo en los PED y tratamos de aportar elementos de respuesta a los principales debates vigentes en ese terreno (teoría del capital humano, segmentación y competencia).

En el capítulo VI (pp. 252-298) se aborda el problema de la dinámica de ajuste de los mercados de trabajo durante los últimos años en México. Marcada por una recesión sin precedente y luego por políticas de ajuste particularmente draconianas, la década de los ochenta ha tenido consecuencias importantes en el empleo y los ingresos. Partiendo de los resultados macroeconómicos de México en el transcurso de los últimos 10 años, exploramos en detalle los mecanismos que dan origen a una verdadera recomposición de la fuerza de trabajo en la cuenca de empleo de la capital. Nuestros resultados nos llevan a discutir evoluciones prospectivas probables de los diferentes segmentos del mercado del trabajo en los próximos años. Esta perspectiva temporal conduce a afinar las conclusiones emitidas con anterioridad, a partir de los datos de corte transversal.

III. EL SECTOR INFORMAL EN CUESTIÓN: UNA DIVISIÓN EN SECTORES INSTITUCIONALES DEL MERCADO DE TRABAJO EN MÉXICO

INTRODUCCIÓN

EL OBJETIVO de este capítulo es responder a dos interrogantes. ¿Es el sector informal (y por extensión la división entre sector informal y sector formal) un objeto teórico suficientemente operatorio y empíricamente identificable, con el fin de que su utilización en los análisis económicos resulte rica en consecuencias para describir y orientar las políticas de desarrollo de los PED? Luego, si es posible aislarlo, será conveniente precisar sus contornos, describir su topología en su diversidad y en función de su posición relativa respecto de otros segmentos productivos.

La revisión crítica de los diferentes conceptos de informalidad realizada en la primera parte (véase el capítulo I, pp. 52-79) conduce a un profundo sentimiento de insatisfacción generado por la multiplicidad de definiciones propuestas para aprehender al sector informal. Algunas se basan en la oferta de trabajo y en las características individuales de la mano de obra (nivel de capacitación, origen migratorio o étnico, posición en el seno de la familia, edad o sexo). Otras parten de la demanda de trabajo y reconocen al sector informal sea a partir de criterios que identifican tipos de empresas (ramo de actividad, tamaño del establecimiento, tecnologías), sea con base en las formas de empleo que éstas generan (monto de los ingresos, prestaciones sociales, contratos de trabajo, precariedad). Pero todas postulan, a partir de razonamientos deductivos, que el sector informal es un instrumento pertinente de análisis. Ahora bien, podemos poner en duda ese aserto, que a menudo falta de fundamentos empíricos.

Más allá de todas las especificaciones, esa duda equivale a plantearse el interrogante de *la existencia del sector informal*. Pese a su trivialidad, este interrogante no es gratuito. Incluso parecería que todo debería haber empezado con él. En efecto, si bien está claro que existe un abismo insalvable entre el limpiabotas o el limpiaparabrisas, sin antecedente escolar, que emigra del campo, desprovisto de protección social y que dispone de un ingreso ínfimo y aleatorio, por una parte, y el asalariado del sector público o de las grandes empresas privadas, ur-

bano y diplomado, que goza de seguridad en el empleo y de una buena cobertura social, por la otra, cabe preguntarse si entre ambos miembros de la población activa, que marcan dos modos de inserción distintos en el mercado de trabajo, no existe un *continuum* que permita remontarse de uno a otro sin solución de continuidad. Lamentablemente, la idea de sector informal con frecuencia cobra cuerpo a partir de representaciones así de contrastantes, e incluso caricaturescas.

Por lo demás, es legítimo cuestionarse sobre la probabilidad, sobre la frecuencia de aparición de esos dos individuos genéricos en la sociedad urbana mexicana. En fin, ¿tienen ambos grupos el suficiente peso (estadístico) y son lo suficientemente homogéneos (en el nivel de las características y de los comportamientos) para polarizar la actividad económica de un país y para justificar un modelo dualista del mercado de trabajo? Pues no basta con dividir en dos una población (de individuos o de empresas), en vista de un criterio fijado de manera arbitraria, ni con señalar una diferencia de perfil, en promedio estadísticamente significativa, para oponer a las dos subpoblaciones y atribuirles una identidad propia. Si bien toda operación de conceptualización orientada a hacer inteligible la "realidad" pasa por la construcción *ex nihilo* de instrumentos de análisis, en que la división en clases representa una opción, fuerza es interrogarse sobre la validez de esas categorías.

De manera más específica, se debe abordar *el problema de la optimidad*. Si, por ejemplo, para definir el sector informal se elige el criterio "tamaño del establecimiento" (medido por el número de personas que en él trabajan), ¿por qué escoger más o menos cinco en vez de dos, 10 o 30?¹ ¿Por qué una bipartición y no una tri o una septipartición? En fin y sobre todo, ¿por qué haber aislado el número de empleados como factor discriminante y no el volumen de ventas, el grado de cobertura social o la inscripción en registros fiscales?

Olvidando por un momento nuestras elecciones de la primera parte, que desembocaron en la propuesta del capítulo II (pp. 80-113), intentaremos responder a las interrogantes planteadas en líneas anteriores. El tipo de solución que se puede dar a esos problemas está condicionado por dos factores: i) los datos empíricos utilizados, y ii) los instrumentos estadísticos de análisis.

Por lo que respecta al método, las técnicas de análisis de datos aportan el marco mejor adaptado a la problemática que aquí nos ocupa. A

¹ Mencionamos esos criterios cuantitativos porque todos ellos fueron adoptados en estudios particulares.

diferencia de las herramientas de la estadística inductiva como la econometría tradicional, que deriva sus pruebas de hipótesis de un modelo teórico previo y subyacente, el procedimiento del análisis de datos permite eliminar el sesgo que podría constituir cualquier idea *a priori* sobre el fenómeno estudiado. En este caso, partiendo de un volumen de datos relativo a la población activa de la cuenca de empleo de la ciudad de México, estudiaremos las propiedades geométricas de la "nube de puntos" para tratar de inferir de allí conclusiones respecto a la existencia de una segmentación del mercado del trabajo, cuyo sector informal formaría un polo. Al activo de este método, hay que agregar la posibilidad de tomar en cuenta la "multidimensionalidad" del fenómeno que revisa, cuando la mayor parte del tratamiento habitual se concentra en una entrada única.

Por lo que toca a las fuentes estadísticas, explotaremos la encuesta mexicana sobre el empleo. Todos los razonamientos sobre el sector informal, todas las verificaciones empíricas de hipótesis teóricas están condicionados por las fuentes estadísticas que permiten someterlos a prueba. Ahora bien, en México existe una sola base de datos que presenta al mismo tiempo las características de exhaustividad (o de representatividad) y de riqueza de contenido. Trátase de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU). Hasta este punto, sólo ha servido para la publicación de indicadores generales sobre la población activa (tasa de actividad, tasa de desocupación, distribución por profesiones de la mano de obra, etcétera) y nunca ha sido objeto de procesamiento específicos sobre datos individuales. Entre sus diversas cualidades, escogeremos dos líneas de fuerza principales: i) es la única encuesta que cubre el universo teórico que supuestamente incluye de manera satisfactoria; partiendo de la familia y de la población en edad de trabajar, capta a toda la población económicamente activa, sea cual fuere su situación, y no sólo el segmento "formal" de ésta; por ejemplo, los censos económicos que abordan la medición de la actividad económica por el otro extremo (la unidad de producción) sólo nos dan una imagen trunca de los establecimientos y las empresas, excluyendo de su campo ciertos segmentos (llamados "informales") *a priori*,² y ii) la temática del em-

² Una crítica de las fuentes estadísticas que pueden emplearse en el análisis del sector informal mexicano puede verse en F. Roubaud, "Elementos críticos a propósito de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano. Documento para discusión", Documento interno, INEGI, México, 1989, 25 pp. Una parte de ese trabajo se retoma en el presente capítulo.

pleo informal fue introducida deliberadamente, como uno de los puntos fundamentales que debía captar la encuesta; se busca capturar las formas no salariales de inserción en el (o los) mercado(s) de trabajo, no como un fenómeno residual, sino como uno de los rasgos específicos de la realidad mexicana.

Desde esa perspectiva, se insiste sobre todo en la articulación entre los trabajadores activos, es decir el factor trabajo, y las características de los establecimientos que las emplean, al mismo tiempo de orden físico (tipo de local en el que se inscribe la actividad) y sectorial (ramo de actividad). Para cada miembro de la población activa, se conoce la estructura de empleo propia de la unidad económica en la que ejerce (tamaño del establecimiento, tipo de patrones, tipos de empleados que trabajan con él), a más del monto y de la forma de los ingresos que percibe.

Esta dimensión, que asegura una interfase mínima entre la unidad económica y el factor trabajo correspondiente, permite rebasar el horizonte de la dicotomía, impuesta por la fuentes disponibles, entre ambas esferas (conjunto de empresas, población activa). Entonces es posible acercarse a un concepto de sector informal, en que el empleo informal no sería sino un elemento constitutivo. La utilización de una encuesta sobre los individuos (o las familias) no es el mejor medio para tratar de ubicar la unidad "sector informal". Por definición, estando este sector compuesto de establecimientos, una encuesta entre ellos *a priori* hubiera sido más pertinente para nuestro propósito. En particular, no se dispondrá de toda una parte de los datos sobre las unidades de producción (los coeficientes técnicos, el capital o el tipo de demandas satisfechas por las empresas). Pero la información disponible en la encuesta sobre el empleo bastará para llevar a bien nuestra tarea encaminada a identificar al sector informal desde el ángulo parcial del mercado de trabajo.

En el apartado "Los sectores institucionales: La discusión de un indicador" (pp. 128-133) mostraremos un candidato potencial capaz de servir de criterio en la definición de un posible sector informal. Pasaremos revista a sus cualidades y a sus defectos. Luego, en los apartados siguientes, lo someteremos a la prueba de los datos empíricos disponibles. Se emprenderán diferentes pruebas y se compararán con el fin de corroborar o de anular su validez para la construcción del sector informal. Además, en la tercera parte (pp. 147-159) se tendrá la oportunidad de estudiar la evolución histórica de las instituciones de protección social, acerca de las cuales ya hemos visto el papel que pueden desempeñar en la problemática del sector informal.

LOS SECTORES INSTITUCIONALES: LA DISCUSIÓN DE UN INDICADOR

En su afirmada voluntad de captar todas las formas de empleo y no sólo las más "formales" (o accesibles), las autoridades estadísticas se han visto obligadas a detallar en extremo los componentes atípicos o marginales (en el sentido de las nomenclaturas usuales) del mercado de trabajo en México. Estudiaremos muy en especial uno de los indicadores con posibilidad de intervenir en una definición del sector informal, al que hemos convenido en llamar "sector institucional". En la medida en que esa variable constituye la clave principal de toda la segunda parte de esta obra, merece que nos detengamos un instante en su formulación y su contenido analítico preciso. En la encuesta, la pregunta se presenta de la manera siguiente:

¿Cuál es el nombre de la empresa para la que trabajó la semana pasada? (explíquese a los patrones e independientes que se trata de su propia empresa y no de la de sus clientes; clasifique)

1. Una institución de gobierno, empresa descentralizada o paraestatal.
2. Una cadena industrial, comercial o de servicios de gran capital.
3. Una cooperativa, sindicato, unión, agrupación o sociedad gremial.
4. Cualquier otro tipo de establecimiento con NOMBRE y/O REGISTRO.
5. Es patrón, subcontratista o trabajador por cuenta propia y su negocio no tiene NOMBRE y/O REGISTRO.
6. Es trabajador a sueldo, comisión, porcentaje, destajo o sin pago, y el negocio donde trabajó o ayudó no tiene NOMBRE y/O REGISTRO.
7. No quiere decir; no sabe.

En un principio, esta pregunta fue concebida como un primer desciframiento para permitir a los encuestadores identificar el ramo de actividad y el tipo de local de los establecimientos en los cuales ejerce la mano de obra. Por consiguiente, no debía tener uso analítico específico sino que, teóricamente, debía servir de soporte interno para el buen uso de las nomenclaturas. Pese a la definición vaga de las categorías estadísticas que capta, esta variable constituye un instrumento imperfecto pero inestimable para el análisis del sector informal.

*Las nomenclaturas de la contabilidad nacional y nuestros
sectores institucionales: Una misma perspectiva*

En particular, es necesario subrayar los puntos de convergencia que existen entre nuestra labor de segmentación del mercado de trabajo y la tipología en sectores institucionales de la contabilidad nacional. Para ésta, la división en sectores institucionales se hace de acuerdo con la función económica principal de las unidades: producción o consumo. Las unidades productivas se descomponen a su vez según la naturaleza de su producción y de su modo de financiamiento.³ Se distinguen cinco sectores básicos: i) las sociedades y casi sociedades; ii) las instituciones financieras; iii) la administración pública; iv) las instituciones privadas sin fines lucrativos, al servicio de las familias, y v) las familias y las empresas individuales.

Por encima de los problemas de delimitación, es importante la similitud con la nomenclatura contable. El "espíritu" de nuestra división es idéntico a los principios de contabilidad. Así, aunque agrupado con la misma etiqueta en ambos casos, el sector público no cubre necesariamente los mismos sectores. Con frecuencia, en las cuentas nacionales latinoamericanas, que operan una división en agentes institucionales,⁴ las actividades productivas en que la participación de los capitales públicos es mayoritaria no se distinguen de las empresas privadas del sector de sociedades y casi sociedades. Se puede tratar de elaborar una tabla de equivalencia indicadora, que permita establecer puentes entre las diferentes tipologías. No teniendo en cuenta la segregación contable del sector de las sociedades y casi sociedades en un sector financiero (bancos y aseguradoras) y en un sector no financiero (actividades de producción de bienes y servicios no financieros), se obtienen los datos que se muestran en el cuadro 1.

Observemos que este tipo de división de las unidades de producción ya fue adoptado en otros estudios. En particular, por el PREALC, cuando trataba de estudiar las consecuencias del ajuste estructural en el mercado de trabajo.⁵ En su estudio sobre la deuda social y el ajuste, los autores distinguen un sector informal, un sector público y un sector privado, subdividido en grandes y pequeñas empresas.

³ Véase, por ejemplo, M. Seruzier, sobre la CN.

⁴ No es el caso de la contabilidad nacional mexicana, aunque ésta prevea su introducción en un futuro próximo.

⁵ PREALC, *Ajuste y deuda social: Un enfoque estructural*, Santiago de Chile, 1987, p. 10.

CUADRO 1. Equivalencia entre nuestra nomenclatura en sectores institucionales, los agentes de la contabilidad nacional del SCN y una taxonomía contable "ideal" que aísla al sector informal

Sectores institucionales (a partir de la encuesta de empleo)	Agentes institucionales (a partir del SCN)	Agentes institucionales (tal como deberían aparecer en una nomenclatura contable revisada)
Sector público	Administración pública	Administración pública
Grandes empresas del sector privado	Sector privado	Sector privado (SQS)
Pequeñas y medianas empresas	Empresas individuales (familias)	Empresas individuales formales (familias)
Sector no registrado		Empresas individuales informales (familias)

Definiendo un posible sector institucional sobre una base jurídica, nos abstenemos de cualquier supuesto económico previo sobre el carácter específico de los resultados de establecimientos considerados informales. En especial, rehuimos los resultados tautológicos que muy a menudo se esgrimen para demostrar la escasa productividad de estos últimos. Puede verse un ejemplo caricaturesco al respecto en las encuestas que definen el sector informal por la totalidad de trabajadores activos que ganan menos del salario mínimo, para luego concluir que la pobreza y las estrategias de supervivencia son en él los rasgos predominantes.

De la definición a las propiedades: Mostrar evidencias

De manera más general, cuanto menos limitantes sean en una teoría los axiomas de base y las hipótesis, más decisivos serán los resultados obtenidos (en igualdad de todas las demás condiciones). No imponien-

do al sector informal más que no poseer razón social, no deducimos (por definición) ni que sus miembros estén mal remunerados ni que el sector sólo esté compuesto por trabajadores independientes y ayudantes familiares, ni tampoco que éstos ejerzan en microunidades. Sólo el cotejo con los datos empíricos nos permitirá especificar sus contornos. Y, siendo así, se tratará entonces de un resultado, en el sentido firme de la palabra y no de una hipótesis o de una definición *a priori*.

En fin, la variable sector institucional (uno de cuyos ítems identificaría al sector informal) reconcilia a las dos grandes corrientes que en la actualidad constituyen los ejes de la investigación sobre el sector informal:⁶ i) desde una perspectiva a la que hemos calificado de "administrativa legal", se declara informal al conjunto de las unidades económicas que no cumplen con las condiciones de actividad impuestas por la ley (de orden fiscal, leyes laborales, normas de calidad de los productos, etcétera). Yendo más lejos, se ha propuesto llamar sector informal a todas las actividades no registradas, de manera directa y regular, y ii) *criterios más directamente económicos*, vinculados con los resultados de actividad, para definir el establecimiento informal; por ejemplo, se descubrirá el sector informal por un volumen de ventas situado por debajo de cierto nivel, por la ausencia de financiamientos externos o por la utilización de técnicas obsoletas.

Ahora bien, nuestros sectores institucionales permiten conjugar ambas dimensiones. Cruzando *el origen de la propiedad del capital* (según tres modalidades: público, privado "capitalista", familiar) y la *situación jurídica* (registrado o no como sociedad), se distinguen así cuatro grandes sectores, que se presentan en el cuadro 2.

El sector de cooperativas (el famoso sector social mexicano) aparece cuantitativamente demasiado marginal para que se le conserve en lo sucesivo durante esta exposición. No emplea ni el 1% de la población activa de México.

Desde luego, se presenta el problema clásico de las taxonomías vinculadas a esa división en sectores productivos. En tanto que el título de los dos primeros sectores no presenta ambigüedad importante, ¿cómo "etiquetar" las unidades cuyo radio de acción no es sino local, pero que formalmente están registradas como sociedad y, *a fortiori*, qué nombre dar a las que no tienen razón social? En primera instancia, se escogerá la denominación de "Pequeñas y Medianas Empresas" para las primeras y de "Sector no registrado" para las segundas. Habrá que cui-

⁶ Véase el capítulo II, pp. 80-113.

CUADRO 2. *Los cuatro sectores institucionales*

-
1. El sector público (SP)
 2. Las grandes empresas del sector privado (GE)
 3. Las pequeñas y medianas empresas legales (PME)
 4. El sector no registrado, familiar y fuera de las normas (SNR)
-

darse de un nominalismo formal, en la medida en que el criterio de división original sólo tiene que ver con la posesión de una razón social.

No dejarán de hacerse críticas, con justa razón, por haber escogido esas denominaciones. Adelantemos algunas de ellas (parcialmente comprobadas): i) nuestras PME legales no coinciden perfectamente con el universo cubierto bajo el mismo nombre por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI),⁷ y ii) el marbete de sector no registrado podría llevarnos a creer que no existe ningún nexo entre el Estado y ese sector; ahora bien, ya hemos visto que el tipo de registro en los ficheros administrativos podía ser de diferentes órdenes, sin que haya secuencias obligadas; es posible que ciertos establecimientos de ese sector sean conocidos por las autoridades, sobre todo locales; además, hay que evitar asociar esta idea de sector no registrado con la de economía subterránea; en la primera parte, nos dedicamos a trazar los contornos precisos de cada uno de los dos conceptos y demostramos que sector informal y economía subterránea eran dos entidades, si no desligadas, cuando menos no superpuestas; en resumen, se puede decir que a partir del momento en que acepta responder al encuestador, el entrevistado no practica una estrategia deliberada de reducción de costos al violar las leyes en vigor; por consiguiente, su actividad no cae dentro de la economía subterránea.

Así, pese a esas imperfecciones (la neutralidad de las nomenclaturas es un engaño claramente denunciado por los sociólogos), por el momento nos conformaremos con esos títulos, a reserva de revisarlos en vista de las especificidades propias de cada sector.

⁷ La SECOFI propone algunas divisiones de empresas industriales: las microindustrias son empresas que ocupan hasta 15 personas y el valor de sus ventas netas no pasa de 40 millones de pesos (a partir del 17 de febrero de 1986); las pequeñas industrias emplean de 16 a 100 personas y las ventas netas varían entre 40 y 500 millones de pesos; las industrias medianas emplean de 100 a 250 personas y las ventas netas varían entre 500 y 1 100 millones.

En última instancia, los datos de encuesta darán sentido al sector informal. Por medio de este indicador, no hemos hecho sino exhibir un candidato potencial a la definición de sector informal. Su elección sólo podrá hacerse con dos condiciones: i) que el sector informal sea a las claras un objeto pertinente de análisis, y ii) que el apartado "establecimiento sin razón social" sea su mejor representación operativa.

LA TOPOLOGÍA DEL MERCADO DE TRABAJO: TIPO DE ESTABLECIMIENTOS Y CALIDAD DE LOS EMPLEOS

Para tratar de identificar al sector informal en el mercado de trabajo, hemos construido dos espacios distintos. El primero, llamado "espacio superior", permite identificar, en cada miembro de la población activa, las características físicas de la unidad en la que está empleado. El segundo, el "espacio inferior", también parte de la población activa, pero esta vez describe el tipo de empleo de cada cual. Define la información fundamental de este espacio la "calidad" de los empleos, medida por el monto de ingresos monetarios directos y por el acceso a cierto número de prestaciones. En cada uno de esos dos espacios teóricos duales, se busca saber si un segmento "informal" (al que se tratará de calificar) es o no estructurante en el sentido de los datos, es decir un factor fundamental de heterogeneidad.

Hablar de espacio superior y de espacio inferior presupone que el origen de esos espacios está determinado de manera secuencial. El esquema de interpretación que quisiéramos probar sigue esta lógica: según los mercados en que están en competencia (tipos de productos y carácter de la demanda, dados de manera exógena en nuestro análisis), las empresas dominantes toman formas específicas (tecnología, organización productiva, etcétera). Esas formas condicionan por sí solas el tipo de empleos que tales empresas son capaces de ofrecer a la mano de obra. Si bien no será posible validar el orden causal de esta concepción, teniendo en cuenta los medios de que disponemos, se evitará relacionar sistemáticamente a ambos espacios para ver si se establece una correspondencia estricta entre las características físicas de las unidades de producción y la calidad de los empleos.

Conforme al enfoque que tenemos del sector informal, nuestra tipología partirá de los factores de la demanda de trabajo (surgidos de las unidades de producción), mientras que se dejarán de lado los factores

de la oferta. Utilizaremos el análisis en componentes múltiples (ACM) para responder a los cuestionamientos planteados.

El sector institucional: Un indicador de las características físicas de los establecimientos

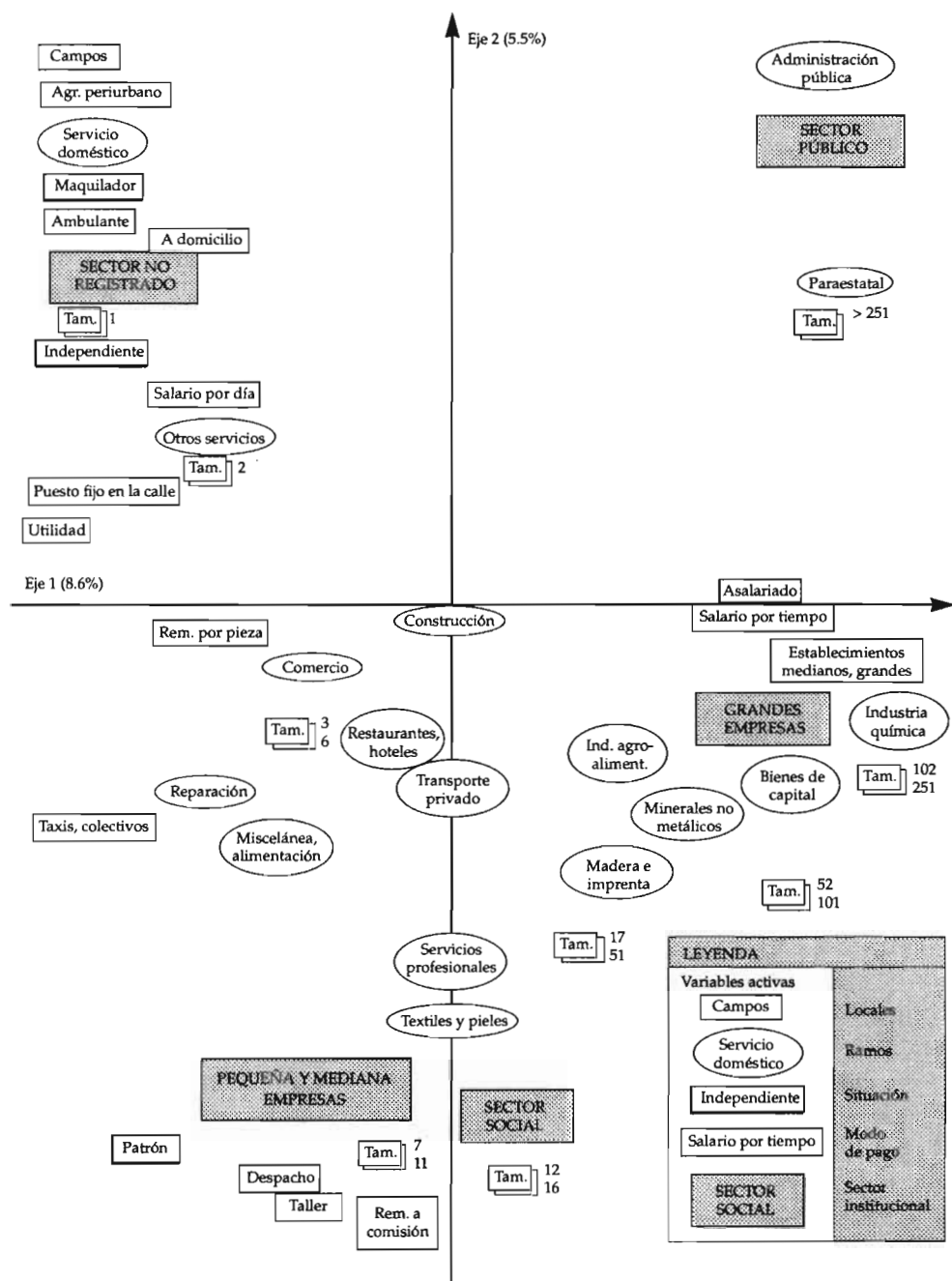
Las características de los establecimientos nos permiten tener bien claro que la encuesta es relativamente detallada para este tipo de fuentes. Conocemos el ramo de actividad en que cada persona trabaja, su sector institucional de pertenencia, el tamaño del establecimiento y el tipo de local. Estas cuatro variables describen la unidad de producción. Por lo demás, nos interesaremos en la posición que ocupa cada trabajador activo en la empresa. Distinguimos su estatuto (asalariado, independiente, etcétera) y la forma de pago mediante la cual percibe sus ingresos. Es decir, seis variables que sitúan a todo trabajador activo dentro del sistema productivo mexicano.⁸ Estas características, que se vinculan a cada miembro de la población activa, definen un vector de coordenadas que marcan su posición, al mismo tiempo en el universo de las unidades de producción (interestablecimientos) y su estatuto dentro del establecimiento que lo acoge (intraestablecimientos). El mapa obtenido por el ACM es sumamente legible.

El eje 1 opone cierto número de características asociadas tradicionalmente con "la informalidad" ("trabajadores independientes", "percibe utilidades", "autoempleo", "sector no registrado", "trabajo a domicilio", etcétera) a modalidades vinculadas al sector público ("establecimientos de más de 250 personas", "sector público", "dependencia del gobierno federal, estatal o municipal", "asalariados por tiempo"). Esta primera dimensión podría calificarse de eje de formalidad, en el que se escalonan sucesivamente el SNR, las PME, las grandes empresas y, en fin, el sector público. Los tamaños de los establecimientos se desgranar en el mismo sentido, de los más pequeños a los más grandes.

Por su parte, el eje 2 se estructura en función de un polo constituido en torno al sector de las pequeñas y medianas empresas (tal y como las hemos definido). Este sector atrae a su alrededor a algunas modalidades, que constituyen un conjunto homogéneo. Le están asociados "los pequeños talleres de producción o de reparación", "las misceláneas y

⁸ Para conocer la redacción exacta de las preguntas véase los cuestionarios de las pp. 128 y 139.

GRÁFICA 1. Primer plano factorial del análisis de las características de actividad



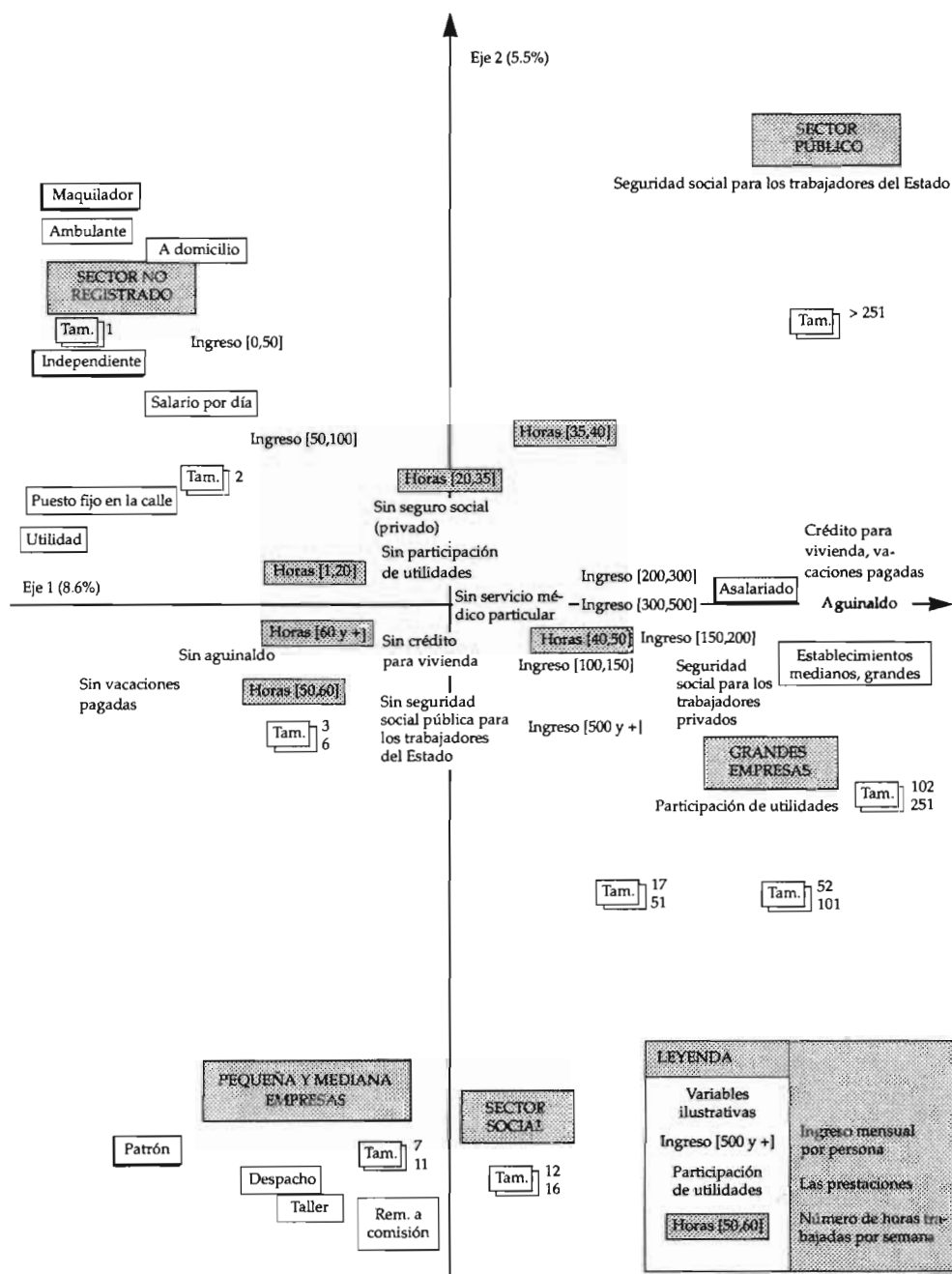
los servicios de restorán", para el tipo de local, *establecimientos comprendidos entre seis y 50 personas*, "los asalariados a destajo" o "a comisión". Compuesta por pequeños artesanos y comerciantes, esta economía de tipo tradicional se distingue al mismo tiempo del SNR, que se organiza alrededor de las formas más precarias de empleo y de los miembros del sector público, cuya situación profesional queda determinada por contratos colectivos estrictos. Como componente del mercado de trabajo mexicano, es el que se acerca más a esa franja de población no asalariada, o al margen del salariado, que todavía coexiste en los países occidentales con las grandes empresas capitalistas y a la que se ha llamado pequeña producción comercial. Pero, a diferencia de los países del centro, esa PPC no es el eslabón más débil del sistema productivo. Más allá, existe en los PED una economía de supervivencia, que ocupa entre una cuarta y una quinta parte de la población activa y que se encuentra en posición de dependencia ante la PPC "legal".

En esta dimensión, las grandes empresas del sector privado se hallan más cerca de las PPC descritas que del sector público o del SNR. En términos estadísticos, la configuración del espacio revela un efecto de Guttman, en que los tamaños intermedios se oponen a los tamaños extremos, tras haber sido organizados en orden creciente.

La variable "sector institucional" aparece finalmente como estructurante del espacio de las características, definido por cuatro polos correspondientes a las cuatro modalidades de la variable. Primero, el sector público y el SNR se destacan firmemente. Luego, en segundo lugar, el sector privado legal (grandes empresas y PME) señala su especificidad. Esta variable parece ser tanto más importante cuanto que, en el eje 3, la pertenencia al sector cooperativo (sector social) es la segunda variable en orden de importancia, por su contribución al eje, en tanto que los diversos tipos de sectores institucionales aparecen siempre en los primeros lugares de los ejes 4 y 5.

Por lo demás, el sector institucional está rodeado de algunas variables estrechamente correlacionadas con él, lo que le da una situación coherente. Si bien, para el sector público, las relaciones existen por definición ("sector institucional público", ramo "administración pública" o "sector público productivo", local "dependencia del gobierno"), las demás variables nos sirven para identificar los diferentes tipos de trabajadores activos en función de su inclusión en tal o cual sector. A fin de cuentas, este análisis empírico nos lleva a pensar que el sector institucional, que en un primer enfoque no parecía tener definición

GRÁFICA 2. Proyección de las variables de calidad de los empleos en el primer plano factorial del espacio de las características de actividad



conceptual precisa, es un excelente indicador que cristaliza tipos específicos de inserción en el mercado de trabajo.

La proyección de los indicadores de calidad de los empleos en variables ilustrativas (ingresos y prestaciones) nos permite ver que el polo relacionado con el SNR se sitúa del lado de las formas de trabajo menos gratificantes (cuando menos en términos monetarios), pero que éstas no son patrimonio exclusivo del sector informal. Por ejemplo, la "falta de prestaciones" está muy mal representada en el primer plano factorial y se sitúa en el centro de la nube. En cuanto a los ingresos, si bien en el plano se unen las clases por orden creciente, se nota que la secuencia de los bloques de ingresos no tiene perfil preciso. A no ser por los que cobran menos de las dos terceras partes del salario mínimo que están cerca del SNR, las demás categorías se hallan próximas al centro de gravedad. La desconexión relativa que existe entre sectores institucionales e ingresos es un indicador de la fuerte superposición de distribuciones de la remuneración entre sectores, que estudiaremos en detalle en el capítulo IV (pp. 161-212).

Así, el número de horas trabajadas vincula al SNR al mismo tiempo con los horarios más reducidos (menos de 20 horas semanales) y con los más largos (más de 60 horas). El sector público y las grandes empresas del sector privado son los lugares del espacio económico en que "la semana legal de trabajo" regida por la ley se impone como modo, aunque los empleos de tiempo aligerado muestren mayor imposición en el primero de esos sectores. Este resultado obedece a la importancia del trabajo de tiempo parcial de las mujeres, común en el sector público, pero casi inexistente en el sector privado.

La calidad de los empleos: Ingresos y prestaciones

Se ha hecho un análisis en alternancia con el primero de los análisis de los diferentes componentes del ingreso. Ya hemos visto con anterioridad que, en el espacio de las características de actividad de la población activa en la cuenca de empleo de la ciudad de México, el sector institucional aparecía como una de las variables estructurantes, definiendo algunos polos homogéneos. Esta vez nos situaremos abajo de las características productivas físicas, para construir un espacio de resultados de actividades, es decir de los "beneficios" obtenidos por los trabajadores activos del ejercicio de un empleo. De los resultados

cuantificables, la encuesta nos ofrece dos tipos: i) el ingreso monetario directo (salario, utilidad, etcétera), y ii) las prestaciones (cobertura social, participación de utilidades, vacaciones pagadas, etcétera).

Procederemos en dos tiempos. En primer lugar, integrando sólo las prestaciones, definiremos el campo homogéneo de las diferentes formas de ingreso indirecto percibido por los individuos. Luego, extenderemos este espacio introduciendo las clases de salario y de utilidad. En esa operación, si bien ganamos en exhaustividad yuxtaponiendo los ingresos directos e indirectos que por la misma razón pueden ser argumentos de la función objetiva de las personas económicamente activas, perdemos en homogeneidad, al mismo tiempo temática (ingresos monetarios contra prestaciones) y estadísticamente (información cuantitativa sobre el ingreso directo, cualitativa sobre las prestaciones).

El espacio de las prestaciones

La encuesta del empleo propone una serie de nueve apartados, vinculados a las prestaciones percibidas. La pregunta se presenta de la manera siguiente:

En su EMPLEO PRINCIPAL de la SEMANA PASADA, ¿cuáles de las prestaciones siguientes le dan...?

1. Aguinaldo.
2. Participación de utilidades.
3. Vacaciones con goce de sueldo.
4. Crédito para vivienda.
5. IMSS.
6. Servicio médico particular o seguro de salud.
7. ISSSTE.
8. Seguro social voluntario o facultativo.
9. Otro: _____
(especifique)

Los entrevistados respondían sí o no, según recibieran o no esas prestaciones. Disponemos entonces de una información bastante completa sobre la totalidad de los derechos, institucionalizados o consensuales, que permiten captar el conjunto de ingresos indirectos asociados al ejercicio de un empleo.

De las nueve prestaciones enumeradas, hemos descartado las últi-

mas dos ("seguro social facultativo o voluntario", "otras prestaciones"), puesto que nadie declaraba gozar de ellas. La realización de un análisis factorial del espacio de las prestaciones nos permite ver cómo se organiza éste y cuáles son los ejes más discriminantes. Los resultados empíricos nos dan un espacio particularmente inteligible. El primer eje, al que llamaremos "tener o no tener", opone todas las modalidades positivas a las modalidades negativas. Las variables que más aportan a este eje son "vacaciones pagadas", "participación de utilidades" y "primas anuales" (72% entre las tres).

En el eje 2 se presentan los empleos protegidos, según se esté afiliado al instituto de seguridad social del sector público o al organismo responsable del sector privado. Estas variables también aparecen en el eje 1. El hecho de estar afiliado (contribución = 46.5%) posiciona al eje y es la modalidad mejor protegida (coseno² = 82%). Por otra parte, si bien esta modalidad aparece sola, el hecho de estar en el IMSS parece tener estrecha relación con la "participación de utilidades". En resumen, el eje 2 distingue a los individuos que tienen cobertura social, según estén afiliados al IMSS o al ISSSTE (oposición trabajadores del Estado, asalariados de las grandes empresas del sector privado).

Este primer plano factorial, que da el 62.6% de la inercia total, es fácil de interpretar en vista de los grupos de variables cuya perspectiva ofrece ("ninguna prestación", "cobertura social de los asalariados del sector público", "cobertura social de los asalariados del sector privado"). Para afinar el diagnóstico y teniendo en cuenta la gama de valores propios, se pueden escoger los dos ejes siguientes, que presentan la característica de estar casi determinados por una sola variable: "servicio médico particular" (para el eje 3; contribución al eje = 81.8%) y el "crédito para vivienda" (para el eje 4; contribución al eje = 70.9%). Es decir que, una vez que se ha "agotado" la información sobre los trabajadores no cubiertos y sobre las coberturas institucionales, en una primera fase el hecho de tener cobertura social de sector y luego de poder obtener un crédito para vivienda distingue a los trabajadores activos (en el espacio de las prestaciones).

Tratemos de identificar los segmentos productivos a los que se pueden asociar las diferentes calidades de empleos identificados por las prestaciones recibidas. Proyectando estas variables de estado sobre los planos factoriales, se puede saber: i) si existen variables ilustrativas estrechamente correlacionadas con las variables activas, y ii) cuáles son, en vista de las proximidades topográficas, las características de las diferentes asociaciones de prestaciones.

La lectura del primer plano factorial es esclarecedora. En él distinguimos una estructura tripolar, en la que el sector institucional aparece como la mejor variable explicativa de este mapa. Asociado a algunas otras variables ("actividad a domicilio", "puesto fijo en la calle", "ambulantes", "taxis", por cuanto al tipo local; "salario por día o por hora", "salario a destajo", "utilidades", "propina o ingreso en especie", en cuanto a la forma de pago; "patrones", "maquiladores" e "independientes" en cuanto a la posición), el "sector no registrado" polariza el primer eje, en torno a valores de no prestación. Si bien, para ciertas modalidades, este resultado puede parecer un indicio (por definición, un trabajador activo del SNR no puede estar afiliado ni al IMSS ni al ISSSTE), cuatro de las siete prestaciones escogidas pueden concederse de acuerdo con reglas no institucionales. En teoría, un trabajador activo del sector informal puede gozar de vacaciones pagadas, de participación de utilidades, disfrutar de servicio médico individual o de aguinaldo, de manera no institucionalizada, como resultado de un acuerdo (formal o tácito) entre un patrón y sus empleados. Por tanto, el hecho de estar excluido de ese tipo de ventajas demuestra que el SNR no ha creado sustitutos para las instituciones nacionales de cobertura de riesgos sociales.

Por medio de este análisis obtenemos la confirmación de que, tal como se especifica en la encuesta, el sector institucional es una variable particularmente discriminante de las formas de prestaciones percibidas por los trabajadores activos. Por lo demás, y sobre todo, la existencia de SNR, con morfología propia y diferenciada de manera singular de los demás sectores de actividad, se ve corroborada por el rasero de esta prueba empírica. El SNR no sólo se distingue (y con él la variable sector institucional) como polo identificable en las variables de estado, sino que también cobra cuerpo por su perfil específico de prestaciones.

Introducción de todos los componentes del ingreso

Si bien el conjunto de prestaciones constituye en sí un universo homogéneo, queda trunco en vista de los resultados de actividad. En efecto, dentro de la estrategia de asignación de su tiempo de trabajo, una persona también tiene en cuenta el ingreso monetario que le procura su empleo. La elección de un trabajo está condicionada por el conjunto de beneficios que se pueden obtener de él, en primer lugar con la remuneración direc-

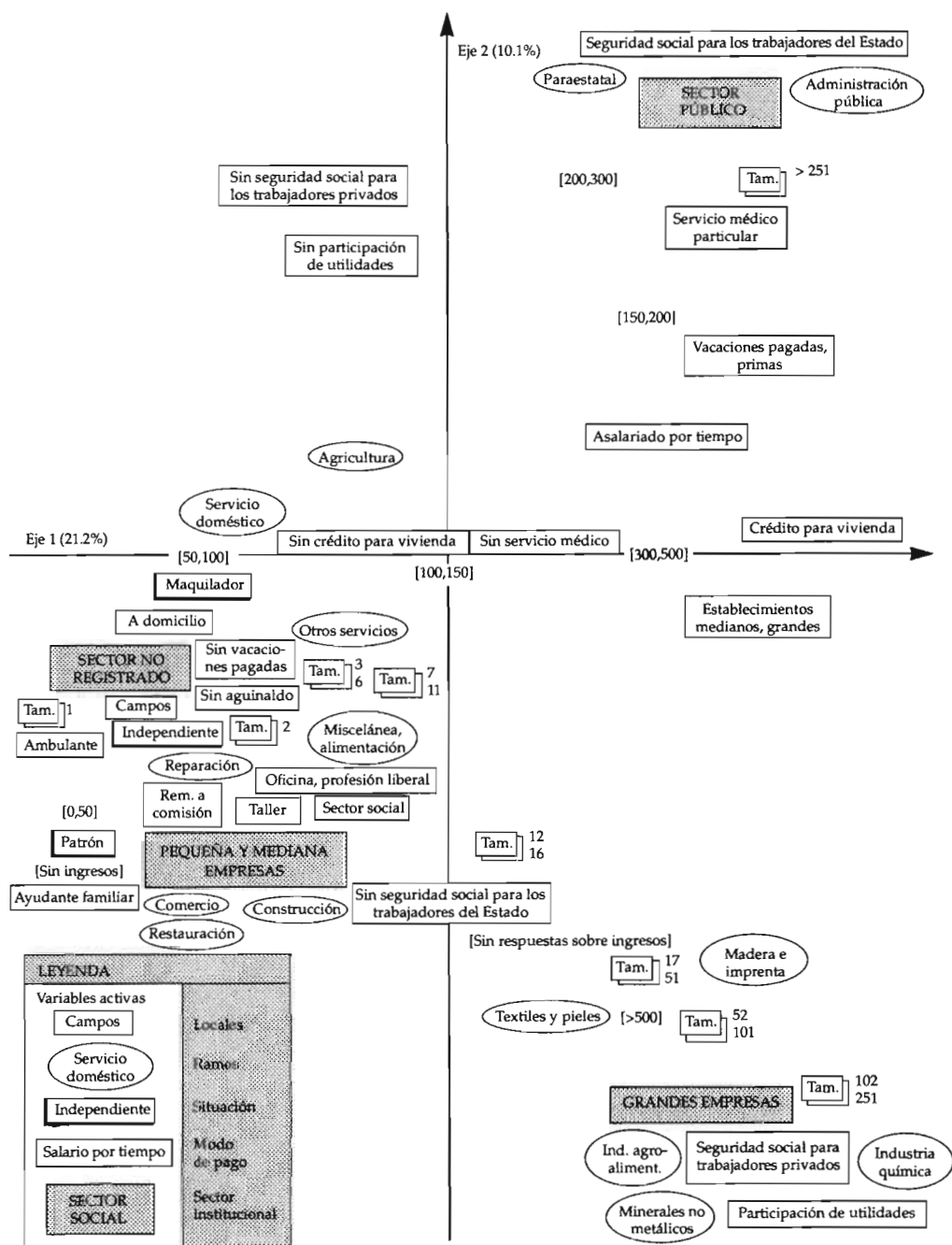
ta y con las prestaciones. Junto a los derechos y a las prestaciones, hemos introducido entonces los grupos de ingresos monetarios declarados en la encuesta, con el fin de ver si esta nueva dimensión perturbaba los ejes estructurantes del espacio exclusivo de las prestaciones.

Dentro de la problemática del sector informal, la cuestión de los ingresos cobra importancia crucial. En efecto, la mayor parte de los modelos dualistas postula una sustancial diferencia de ingresos, con los grupos más bajos localizados en el sector informal, para explicar la dinámica de este último.⁹ Se hubiera podido imaginar que el ingreso directo haría estallar la coherencia obtenida de las prestaciones, por ejemplo, a partir de una elección de los trabajadores activos entre la cobertura social y los ingresos. Este tipo de cálculo de la población activa se puede prever por analogía con lo que se observa en las economías desarrolladas, en donde ciertas categorías de agentes tienen la libertad de escoger entre un empleo protegido pero poco remunerador (por ejemplo, en la administración pública) y un empleo más aleatorio (en cuanto a la estabilidad y a la amplitud de las conquistas sociales), pero en donde la esperanza de ganancias es superior (por ejemplo las profesiones liberales o ciertas categorías de artesanos y de comerciantes). Por otra parte, se habría podido pensar que el ingreso directo era el factor más discriminante (escala de ingresos sobre el eje 1), pues las prestaciones sólo aparecen como factor secundario.

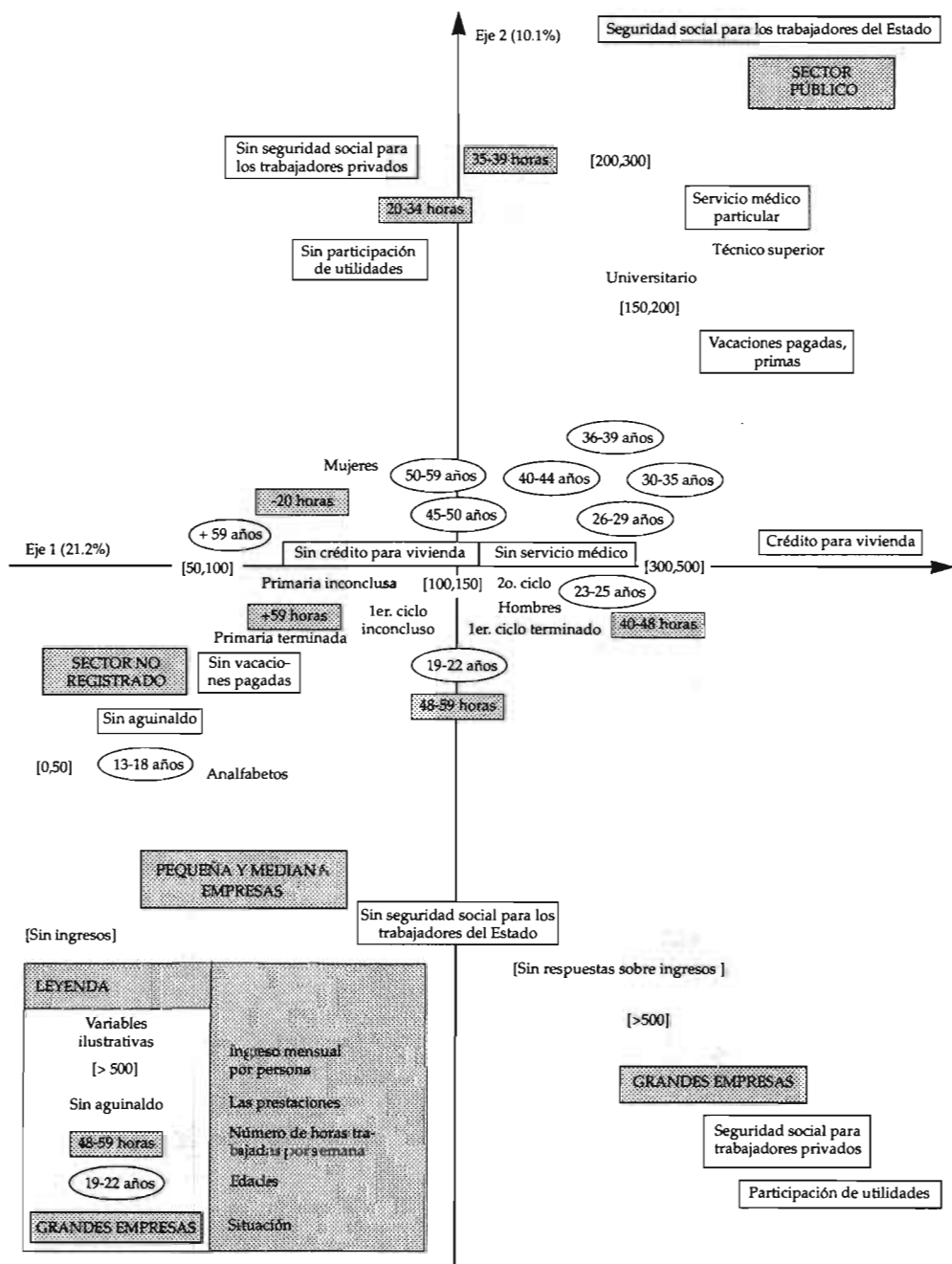
Ahora bien, no hay nada de eso. En análisis factorial, la introducción de los ingresos no causa trastornos mayores en la tipología del espacio, con respecto al análisis que sólo tiene en cuenta las prestaciones. Las variables que contribuyen en los primeros ejes siguen siendo las mismas (sobre todo en el primer plano factorial). Vale decir que las prestaciones, y sus sistemas de oposiciones, se mantienen como primeros factores de organización de los diversos segmentos de la población activa. Como es natural, la variable ingreso aparece un poco mejor representada en el análisis que la toma como variable activa (lo que es normal, puesto que contribuye a la disposición de los ejes), pero la posición relativa de las diferentes modalidades permanece idéntica. Los ingresos no sólo contribuyen a la formación de los primeros ejes, sino que están muy mal representados en las primeras dimensiones del es-

⁹ Véase en el capítulo IV (pp. 161-212) los modelos del mercado de trabajo en los que se introduce el sector informal.

GRÁFICA 3. Primer plano factorial del análisis de calidad de los empleos y proyección en variables ilustrativas de las características de los establecimientos



GRÁFICA 4. Proyección de las variables sociodemográficas sobre el primer plano factorial del espacio de la calidad de los empleos



pacio factorial. Además, los grupos intervienen de manera determinante sólo a partir del eje 4.

Las diferencias de ingresos aparecen como relativamente secundarias en la topología de la calidad de los empleos; por ejemplo, la tipología de las "utilidades" obtenidas del ejercicio de una actividad. Lo que polariza y diferencia las formas de trabajo es el conjunto de prestaciones. Por tanto, *en el nivel de la población activa*, la distinción entre sector protegido (de manera institucional o consensual) y sector no protegido es lo que debe servir de base a un análisis en términos de dualidad, de manera relativamente independiente del monto del ingreso. Pero sólo relativamente. En efecto, si bien la correlación entre los sectores institucionales —que aún es el mejor indicador de los diversos tipos de empleo— y los grupos de ingresos es mucho menos buena que con los diversos tipos de prestaciones, el SNR se identifica con los grupos de ingresos más exigüos. Incluso veremos en seguida que prestaciones e ingresos intervienen de manera acumulativa. Los empleos mejor protegidos también son los mejor pagados. Así, reduciendo el análisis a una sola dimensión y a una sola oposición, se obtendría efectivamente una oposición entre trabajadores activos no protegidos y poco remunerados (muy por debajo del salario mínimo) contra otro segmento, mejor remunerado y cubierto socialmente. Pero sin la menor garantía de que esa división sea "óptima".

El análisis en función de calidad de los empleos, dual del que considera las características de los establecimientos en el sistema productivo, muestra que ciertos ramos se hallan directamente vinculados con un tipo específico de organización de la producción y de las relaciones laborales, en tanto que, en otros, el tipo de producto elaborado justifica una sola forma de combinación productiva, que determina la calidad de los empleos propuesta en esos ramos. Ello explica por qué, en ciertos ramos, el sector informal puede ser sustituto de la organización en grandes empresas y, al contrario, por qué otros ramos sólo se organizan de acuerdo con un solo modelo, informal o moderno, sin competencia entre diferentes segmentos. Allí donde el capital necesario para la realización del proceso de producción es elevado y donde los rendimientos de escala son decisivos para permitir el crecimiento, la competencia intersectorial (entre sectores institucionales) será poca. En consecuencia, las unidades de producción de esos ramos serán de gran dimensión, de tipo capitalista y en las que predominará la relación sa-

larial y el respeto a las legislaciones del trabajo (empleos protegidos). Si bien es poca la movilización de capital fijo para la producción (costos fijos limitados), hay espacio para una competencia intersectorial y se verán ramos en que se enfrentan diversos tipos de empresas y, por tanto, de relaciones de trabajo. La subvaloración del factor trabajo que caracteriza al sector informal se podrá ejercer con el fin de paliar el retraso tecnológico. En fin, en los ramos en que los costos fijos son una desventaja para la producción, el sector informal se adueñará del mercado del bien (o del servicio). El tipo de productos impone una vía tecnológica, que determina el tipo de unidades de producción presente en ese mercado, que a su vez impone la forma de empleo predominante en cada ramo.

Así, las industrias más capitalistas, como la industria química o la de bienes de capital, se encuentran dominadas por el sector privado moderno y aseguran a su mano de obra un conjunto institucional de prestaciones sociales, por ejemplo, la afiliación a los organismos de seguridad social, así como la participación en las utilidades de la empresa. En el otro extremo, los servicios de reparación, el comercio al menudeo o la construcción, se integran más bien al SNR o a las PME y dejan a sus miembros sin cobertura social. La situación atípica de los servicios domésticos (que pertenecen al SNR) se explica por la existencia de un nutrido contingente de individuos que gozan de servicios médicos asumidos por el patrón, modalidad casi inexistente en el resto del SNR. En la parte siguiente veremos que la cobertura médica de los empleados domésticos a cargo del patrón se explica por las leyes del trabajo y de la seguridad social.

Teniendo en cuenta la importancia principal de las prestaciones sociales, comprobada de manera empírica en el análisis de la segmentación de los empleos, es importante dar un rodeo abordando el tema de la protección social en México, en sus grandes orientaciones históricas. Las reglamentaciones que rigen el trabajo y sus grados de aplicación son elementos determinantes de las opciones profesionales de los individuos y, en consecuencia, de la configuración del mercado de trabajo en un momento dado. Por lo demás, en la medida en que exista un debate para saber si el sector informal puede (o debe) definirse a partir de la violación de las regulaciones sociales, es fundamental comprender qué mecanismos históricos intervienen.

LA PROTECCIÓN SOCIAL EN MÉXICO: LEGISLACIÓN DINÁMICA Y CRISIS

*La reglamentación pública del empleo: La Ley del Trabajo
y la Ley del Seguro Social*

La encuesta del empleo capta cierto número de prestaciones que contribuyen a lo que hemos llamado la calidad de los empleos. Si escogemos el término informalidad para medir la distancia más o menos grande que existe entre las normas legales y las prácticas reales, es necesario saber qué garantizan las legislaciones públicas y a quiénes benefician. ¿Cuál es la situación de cada cual ante la ley? No estar afiliado a un organismo de seguridad social no es por fuerza un acto "informal" o ilícito cuando la persona afectada queda excluida por su estatuto del campo de autoridad de esas instituciones. Partiendo de la Ley Federal del Trabajo y de la Ley del Seguro Social, veamos cuáles son los derechos que tiene garantizados la mano de obra. Nos detendremos de manera más específica en las prestaciones registradas por la encuesta del empleo.

La Ley Federal del Trabajo se inscribe en el marco del artículo 123 de la Constitución Mexicana. Rige los derechos y los deberes de los patrones y de los trabajadores. La relación laboral obedece en teoría a reglas muy estrictas, que regulan el cruel ejercicio de las leyes del mercado. Con justa razón, este artículo se considera una de las conquistas de la Revolución Mexicana. Afirma con vigor el derecho al trabajo y a la protección social para todos. Su dimensión revolucionaria aparece en su concepción de la sociedad mexicana, dividida en trabajo y capital. Por medio de una serie de instituciones, el Estado se sitúa por encima de las partes con el fin de dirimir "las diferencias y los conflictos entre el capital y el trabajo" (art. 123, XX). Derecho de huelga, salario mínimo garantizado, codificación de las horas de trabajo, igualdad de sexos, protección social: este artículo es eminentemente moderno (en la medida en que se puede asociar el concepto de modernidad al de Estado paternalista). Así, sería legítimo invertir la frase de B. Lautier, quien habla de mimetismo o de parodia a propósito de los marcos del Estado Paternalista en América Latina.¹⁰ Históricamente, el caso de México re-

¹⁰ B. Lautier, "La genèse de l'État-providence en Europe et en Amérique Latine: mimétisme, parodie ou voie alternative?", mimeografiado, París, documento del GRETT-IEDES, 1989, 30 pp.

CUADRO 3. *Prestaciones sociales institucionales*

<i>Tipo de prestaciones</i>	<i>Beneficiarios y características de la prestación</i>
Aguinaldo	Los trabajadores tendrán derecho a un aguinaldo anual que deberá pagarse antes del día veinte de diciembre, equivalente a quince días de salario, por lo menos (art. 87).
Participación de utilidades	Los trabajadores participarán en las utilidades de las empresas, de conformidad con el porcentaje que determine la Comisión Nacional para la Participación de los Trabajadores en las Utilidades de las Empresas. Se considera utilidad en cada empresa la renta gravable, de conformidad con las normas de la Ley del Impuesto sobre la Renta (arts. 117-120). La utilidad repartible se dividirá en dos partes iguales: la primera se repartirá por igual entre todos los trabajadores, tomando en consideración el número de días trabajados por cada uno en el año, independientemente del monto de los salarios. La segunda se repartirá en proporción al monto de los salarios devengados por el trabajo prestado durante el año (art. 123).
Vacaciones pagadas	Los trabajadores que tengan más de un año de servicios disfrutarán de un periodo anual de vacaciones pagadas, que en ningún caso podrá ser inferior a seis días laborables (art. 78). Los trabajadores tendrán derecho a una prima no menor de veinticinco por ciento sobre los salarios que les correspondan durante el periodo de vacaciones (art. 80).
Crédito para vivienda	Toda empresa agrícola, industrial, minera o de cualquier otra clase de trabajo, está obligada a proporcionar a los trabajadores habitaciones cómodas e higiénicas. Para dar cumplimiento a esta obligación, las empresas deberán aportar al Fondo Nacional de la Vivienda el cinco por ciento sobre los salarios de los trabajadores a su servicio (art. 136).
Organismos de seguridad social	Los trabajadores del sector público estarán afiliados a organismos específicos (Instituto de Seguridad y Servicios Sociales para los Trabajadores del Estado (ISSSTE), instituto específico de las fuerzas armadas, etcétera). Los demás dependerán del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS). Hay dos regímenes en vigor: el régimen obligatorio y el régimen voluntario. Están sujetas al régimen obligatorio todas las personas implicadas en una relación de trabajo, sea cual fuere la naturaleza económica del patrón. El régimen obligatorio cubre cuatro riesgos: accidentes de trabajo, enfermedad, maternidad, invalidez, vejez, muerte, guardería de niños. El régimen voluntario es válido para los trabajadores de las industrias y sus familiares, los independientes, los artesanos, los trabajadores no asalariados, los trabajadores de los servicios domésticos, los patrones personas físicas, los agricultores.

FUENTES: Ley Federal del Trabajo, México, 1989. Ley del Seguro Social, IMSS, México, 1986.

sulta singular y anterior a las legislaciones europeas. En parte por esa razón, a propósito de la Revolución Mexicana, se ha hablado de "primera revolución del siglo xx".

Las categorías básicas distinguen entre patrones ("personas físicas o morales que utilizan los servicios de uno o de varios trabajadores") y trabajadores ("personas físicas que prestan a otra, física o moral, un trabajo personal subordinado"). Para establecer una relación entre estas categorías legales y los criterios estadísticos, es preciso analizar el nexo de subordinación que existe entre los contratantes.

Una cobertura incompleta: La falta de derecho al seguro de desempleo

El conjunto de prestaciones institucionalizadas que garantiza la ley es relativamente extenso. Sin embargo, hay que señalar la falta de un derecho que cubra el riesgo de desempleo. Cuando éste se menciona de manera específica en el artículo 123 constitucional ("la Ley del Seguro Social... comprenderá seguros... de cesación involuntaria del trabajo", art. 123, XXIX), no aparece en los textos de la Ley del Seguro Social. Ese vacío jurídico es de importancia capital para explicar el funcionamiento del mercado de trabajo, la existencia (o la inexistencia) de la desocupación y el surgimiento del sector informal. La falta de seguro de desempleo hace aún más improbable la situación de solicitante de empleo, tal como es definida por las normas internacionales. Ciertamente ésta es una de las razones que permiten explicar la aparente paradoja del descenso de las tasas de desempleo, desde hace 10 años, con el desarrollo de la crisis. La caída de los ingresos reales sólo puede compensarse (incluso parcialmente) por una mayor entrada en el mercado del trabajo; sea cual fuere la precariedad de los empleos encontrados. La protección contra el desempleo sólo se concede a personas de cierta edad.

Normativamente, ese derecho se concede a todos los asegurados sociales de más de 60 años que estén desocupados. En la realidad, las condiciones de su autorización son muy restrictivas. El beneficiario en potencia debe tener por lo menos 60 años y haber cotizado más de 500 semanas. Esta percepción es exclusiva y no puede asociarse a la percepción de pensiones de retiro. En el mejor de los casos, permite lograr "el empalme" entre los 60 y los 65 años, edad a la cual el traba-

jador tendrá derecho a jubilarse. La percepción ofrece la ventaja de poder ser combinada con un trabajo remunerado, siempre que éste no corresponda al puesto ocupado con anterioridad. El monto de las pensiones entregadas siempre es inferior a las pensiones de retiro, aumentando progresivamente, desde 75% de ellas a los 60 años hasta 95% a los 64 años.

*Un proyecto universalista, una aplicación trunca:
La exclusión de los no asalariados*

Este marco general, que norma las relaciones de trabajo, tiene excepciones; éstas alcanzan con frecuencia a segmentos productivos o a grupos de población vinculados al fenómeno de la informalidad. Por ejemplo, las empresas nuevas no están sujetas a las reglamentaciones sobre la participación de utilidades durante el primer año de funcionamiento. Pero, sobre todo, se apreciará que también estarán exentas las empresas que disponen de un capital inferior a cierto límite (fijado por la Secretaría del Trabajo). A ese criterio de tamaño de las unidades de producción vienen a agregarse ciertas categorías de población como los trabajadores domésticos y los trabajadores intermitentes (que hayan trabajado menos de 60 días durante el año). En el caso del crédito para vivienda, los trabajadores a domicilio "todavía" no se integran a ese sistema de préstamos.

Definidos por su modo de inserción en el mercado del trabajo, hay grupos completos de individuos que quedan al margen de las disposiciones generales de la ley. Ello no necesariamente significa que estén "descubiertos" por completo, sino que gozan de una situación específica. Ése es el caso de los trabajadores a domicilio, de los trabajadores domésticos y de las industrias familiares (los talleres familiares que no emplean sino miembros de la familia). Las dificultades encontradas por el proyecto integrador de "normalización salarial" se miden señalando que esas categorías tienen estatuto de excepción, como otros inclasificables: los deportistas profesionales, los actores y los músicos, etcétera.

Finalmente, la gran mayoría de la población activa empleada en el sector informal, enfocado desde el segmento de las microactividades, queda excluida del régimen general de la Ley del Trabajo, excepción hecha de los asalariados. El blanco de las regulaciones públicas es el

núcleo central de los empleos asalariados de las grandes empresas. A él apuntan antes que nada las leyes del Estado paternalista. Entre lo que está "fuera de campo", el "sector informal" es un segmento con "régimen de excepción", que entra en contradicción con la voluntad universalista de la intervención del Estado. El proyecto estatal de protección del trabajo se basa en la voluntad de integrar de manera progresiva a sectores considerados "atípicos", es decir, que no entran en la lógica del salariado y de la gran empresa, que supuestamente caracterizan a la modernidad. En ningún momento se toma en cuenta la extensión de las reglamentaciones fuera de ese núcleo central. Se supone que el crecimiento absorbe "el excedente de mano de obra", de acuerdo con la dinámica observada en los países industrializados. En consecuencia, no hay excedente *estructural*. Este proyecto que, durante algún tiempo tal vez despertó ilusiones, fue puesto totalmente en tela de juicio por la crisis que impera desde hace casi 10 años, en la medida en que las oportunidades de absorción del total de la mano de obra por parte de las grandes empresas del sector moderno se han reducido de manera considerable.

En la Ley del Seguro Social también está presente la "discriminación" respecto a los no asalariados en general. La declaración de intenciones es muy clara. Calcando el artículo 123 de la Constitución, esa ley estipula que todos los trabajadores mexicanos están sujetos a la afiliación de régimen obligatorio. Pero el sistema no se hace cargo efectivamente de ciertas categorías (los no asalariados). Toca al organismo de seguridad social determinar la fecha y las modalidades de su integración (art. 13). "Entretanto", pueden afiliarse al régimen voluntario. Pero esta concesión en el camino de la integración no es definitiva. El artículo 202 especifica que el aseguramiento no procederá cuando "de manera previsible éste pueda comprometer la eficacia de los servicios que el Instituto proporciona a los asegurados en el régimen obligatorio". Esa contradicción entre el proyecto reivindicado y las condiciones reales de ejercicio se manifiesta claramente en la delicada circunvolución "de incorporación voluntaria al régimen obligatorio".

Finalmente, la jurisdicción laboral y el sistema mexicano de prestaciones garantizan a los asalariados ciertos derechos. No prejuzgaremos acerca de la importancia real de las transferencias operadas, puesto que la información de que disponemos sólo nos menciona las características de la población cubierta. Pero, en el aspecto normativo, la legislación mexicana es muy ambiciosa.

Ante la ley, existen dos categorías en la población activa: la que aquélla considera su campo privilegiado de intervención y un "residuo". Modelada según las leyes europeas, la legislación laboral no está adaptada a la estructura nacional del mercado de trabajo ni a la creación de una población activa de dos clases. Ambas leyes (la del Trabajo y la del Seguro Social) van a la zaga respecto al artículo 123 de la Constitución, que no distingue sino a los trabajadores del sector público del resto de la población activa, por lo demás, para concederles globalmente los mismos derechos.

Aparecen entonces claramente los límites de un enfoque del sector informal (o de la informalidad de las actividades) desde el aspecto jurídico, de acuerdo con la legalidad de las condiciones de empleo de la mano de obra. Si bien todos los asalariados no declarados se encuentran por necesidad fuera de la ley, no ocurre lo mismo con los independientes o con los ayudantes familiares e, incluso, tampoco con los trabajadores domésticos. En el marco urbano, los trabajadores a domicilio, los miembros de industrias familiares, los domésticos, etcétera, no son ante la ley iguales en derecho a las demás categorías de trabajadores. De ahí la dificultad teórica de definir al sector informal con base en la violación de las legislaciones laborales en vigor, puesto que éstas dejan vacía una *no man's land* en la que no se toman en cuenta ciertas categorías de mano de obra. Para evitar esa dificultad, algunos autores recurren ya no a la legalidad efectiva, sino a una legalidad teórica, basada en la norma de la igualdad de todos en derecho.¹¹

Por lo demás, el conjunto de prestaciones captadas en la encuesta del empleo no representa sino una parte de las reglas legales que rigen el trabajo. Su pleno cumplimiento por parte de una empresa no significa en absoluto que un empleo tenga que clasificarse como "formal", es decir, que se ejerza en condiciones jurídicamente irreprochables. También habría que tomar en cuenta el contrato de trabajo, el respeto a la obligación de capacitar a la mano de obra, el trato reservado a los sindicatos y los horarios o las normas de seguridad.

¹¹ Carlos Márquez habla de derecho del ciudadano ("derecho ciudadano"), que debería ser igual para todos, sin diferenciar entre ciertas categorías, para definir el empleo informal. Desde esa perspectiva, define el empleo informal como al conjunto de personas que no reciben por lo menos el salario mínimo, es decir, que no disponen de un poder adquisitivo suficiente, tal como es definido por una institución sancionada por el Estado en la forma específica (por ejemplo, salarial) de relación promovida y asumida deseable en la legislación correspondiente. C. Márquez, *La ocupación informal urbana en México: Un enfoque regional*, México, ILET, 1988.

El análisis de las reglamentaciones institucionales (normativas) que adopta la legislación laboral mexicana debe confrontarse con su evolución histórica. Esa exposición nos permitirá descubrir las contradicciones del proyecto "modernizador" exhibido por las autoridades mexicanas. La aguda crisis económica que sacude a México desde 1982 da origen a un cuestionamiento del Estado paternalista, si no de sus principios, por lo menos de esas modalidades de aplicación.

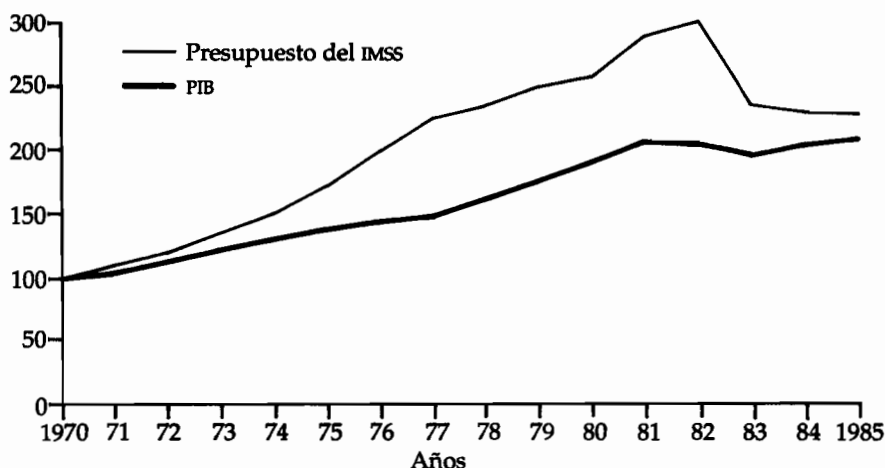
*De los textos a la realidad:
La crisis de la seguridad social*

Aunque expresamente mencionada en la Constitución de 1917, la primera Ley del Seguro Social fue firmada el 31 de diciembre de 1942 por el presidente Ávila Camacho y la institución encargada de aplicarla (el IMSS: Instituto Mexicano del Seguro Social) apenas empezará a operar a partir de 1944. En 1959 se creó el ISSSTE (Instituto de Seguridad y Servicios Sociales para los Trabajadores del Estado), en tanto que Pemex, el sector ferrocarrilero, el ejército y la marina gozan de fondos independientes. En la actualidad, el IMSS cubre alrededor de 80% de los asegurados sociales, el ISSSTE 16% y los demás organismos comparten el resto. En la medida en que las organizaciones ajenas al IMSS se sitúan en campos sectoriales reducidos, sumamente circunscritos y que cuentan con actividades *a priori* formales, estudiaremos con mayor detalle la dinámica de afiliación del IMSS.

Desde el principio de sus actividades, el Instituto Mexicano del Seguro Social extendió su campo de cobertura respecto de las actividades asalariadas. Los 20 años transcurridos entre 1957 y 1976 se consideran el periodo fastuo del sistema. El número de asegurados se multiplicó ocho veces y el presupuesto 13 (a precios constantes). A partir de esa fecha, se gesta una crisis financiera del Seguro Social, que se manifiesta en el estancamiento absoluto de su presupuesto y en un retroceso en proporción al PIB.

Sin embargo, la tasa de afiliación se mantiene a un nivel muy elevado. Sólo en 1981 se observa una inversión de la tendencia. En tanto que de 1977 a 1981 los efectivos crecían al ritmo de 11.3% anual, ese número se redujo a 2.3% en los años siguientes. Como el crecimiento de la población permanece aproximadamente constante, alrededor de 3.6% al año, la tasa de cobertura del Instituto tiende a degradarse. Alcanza

GRÁFICA 5. *Evoluciones del presupuesto del Seguro Social y del PIB*
(Base 100 = 1970)



FUENTES: Según Soria, M. V., "La crisis de la protección social en México. Un análisis de largo plazo con énfasis en el periodo 1971-1985", *Testimonios de la crisis*, p. 187. Precios de 1970.

30% en 1987, cuando era de 31.1% en 1982. En la medida en que los sectores de actividad que dependen de otras instituciones (esencialmente sector público y paraestatal) no han aumentado su participación en la estructura de la población activa, ello significa que una proporción cada vez más importante de la mano de obra trabaja al margen de la protección social. En el nivel nacional, el empleo protegido (trabajadores activos afiliados a un organismo de seguridad social, sea como permanentes, sea como eventuales) cubre 62.8% de la población activa en 1985.

La integración a marchas forzadas al sistema de cobertura del salariado urbano durante los años de crecimiento y luego la concomitancia entre la crisis económica, la crisis financiera del Estado y la degradación de la tasa de cobertura del empleo protegido, nos llevan a dudar de la validez de una tesis que se interroga respecto de la voluntad del Estado para instaurar una protección, si no universal, por lo menos generalizada a la totalidad del salariado; al menos en el caso de México. B. Lautier duda de que el problema de fondo, en América Latina, esté vinculado a la capacidad de control estatal y se pregunta sobre el sentido "de una legislación que no está hecha para ser respetada o que

incluso está hecha para no ser respetada".¹² Ese punto de vista, que achaca al Estado la responsabilidad de mantener a una parte de la población activa fuera del salariado, equivale a atribuirle la voluntad de mantener al país en su estado de economía dependiente, puesto que esa bipolaridad del mercado de trabajo es característica estructural de las economías periféricas. Implícitamente, elegir esa vía de interpretación permite reintroducir el principio de funcionalidad del sector informal, ya no para garantizar la perennidad de cierto modo de desarrollo de la economía mexicana, sino para consolidar el poder político vigente. Y es que resulta dudoso que el proletariado organizado sea políticamente más peligroso o conflictivo que un sector informal marginado. Sobre todo en el caso de México, en donde los sindicatos de asalariados de las empresas del sector moderno forman uno de los principales pilares del poder de Estado (la CTM de Fidel Velázquez es uno de los tres sectores del PRI). Al parecer, en México habría que invertir la perspectiva. Por parte del poder, ya no se trataría de limitar la protección social a un estrato de asalariados porque esa integración facilite el surgimiento de organizaciones obreras reivindicadoras, sino de integrar sólo al conjunto de trabajadores cuyo apoyo parece necesario.¹³ Además, esa estrategia permitiría fraccionar el contrato colectivo de trabajo, a modo de debilitar su identidad, su cohesión y por tanto su fuerza real (dividir para reinar).¹⁴ Sea como fuere, esta interpretación política de la configuración y de los bloqueos del sistema de protección social en México sigue siendo secundaria.

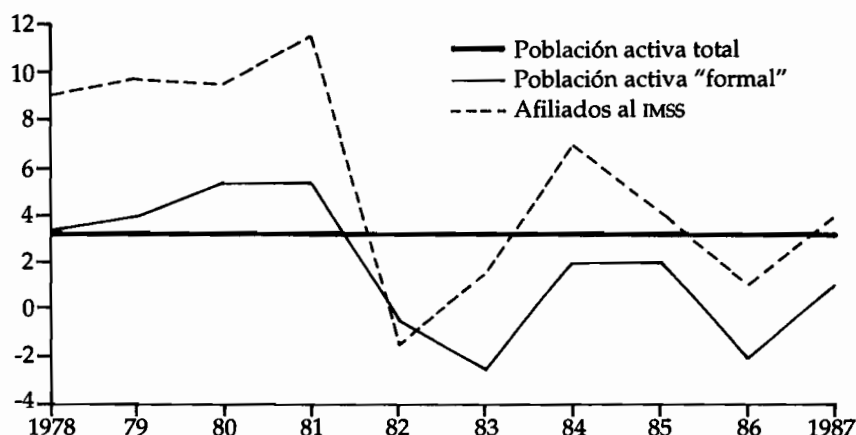
Aunque el asunto no sea nuestro propósito principal, se puede pensar que la voluntad pública de instaurar un régimen de seguridad social emparentado con los sistemas europeos es real (por lo menos du-

¹² B. Lautier, "La genèse de l'État-providence...", *op. cit.*, p. 15.

¹³ Es exactamente la conclusión a la que llega B. Lautier: "La mira real (del Estado) consiste claramente en limitar esa protección a las capas sociales cuyo apoyo parece necesario." Véase "La genèse de l'État-providence...", *op. cit.*, p. 23.

¹⁴ También es la posición de Fortuna y Prates, en su estudio sobre el sector informal en Uruguay. Los autores escriben sobre todo: "We do not adhere to mechanistic theories that argue that capitalism is 'functionally' apable of reproducing the labor force required at every stage of its development. Nonetheless, we believe that there was deliberate intention in the creation of a fragmented labor force, unable to guard its class identity, weakly organized, and with few possibilities of vindication." J. C. Fortuna y S. Prates, "Informal Sector vs. Informalized Labor Relations in Uruguay", *The informal Economy. Studies in Advanced and Less Developed Countries*, A. Portes, M. Castells y L. A. Benton (comps.), Londres y Baltimore, Johns Hopkins University Press, 1989, p. 92.

GRÁFICA 6. *Tasa de crecimiento anual del empleo total, del empleo registrado y del empleo protegido desde 1977*
(Porcentaje)



FUENTES: Cálculos propios, a partir de documentos inéditos de la Jefatura de Planeación Financiera y Programación, IMSS.

rante el periodo de crecimiento) y que la razón principal del bloqueo de su extensión en época reciente es antes que nada de orden económico. El salariado fue tomado totalmente a cargo por la cobertura social (por ejemplo, la tasa de cobertura en la industria manufacturera se estabilizó por arriba de 97% desde 1985) y se han alcanzado los límites en la frontera de los asalariados. Es interesante comparar ese debate sobre la debilidad de la protección social en América Latina con el que anima a los economistas a propósito de la capacidad de absorción de la mano de obra por parte del sector "moderno" (asimilado con frecuencia al sector manufacturero). A diferencia del primer diagnóstico que interpretaba la existencia del nutrido sector informal urbano como consecuencia de la anemia de una industria languideciente, los estudios más recientes han demostrado que la creación de empleos industriales ha sido particularmente dinámica en México (y en toda América Latina), con tasas de crecimiento muy superiores a las observadas en Europa, en la época que fuere.¹⁵ Por lo demás, la creación de empleo

¹⁵ En cuanto a la experiencia mexicana, véase B. García, *Desarrollo económico y absorción de fuerza de trabajo en México. 1950-1980*, México, El Colegio de México, 1980, 212 pp. A escala del subcontinente, véase A. Portes y L. Benton, "Industrial Development

industrial siempre ha rebasado (hasta principios de los años ochenta) la tasa de crecimiento de la población activa, produciendo una creciente absorción de mano de obra por parte de esos ramos. En nuestra opinión, la comparación entre ambas dinámicas es más que una analogía. No hay que limitar las razones del bloqueo a las puramente internas (estrategia consciente de los empresarios, del Estado o del capitalismo, que busque inhibir el proceso de desarrollo), sino también ver en ello (y tal vez antes que nada), el reflejo de una división internacional del trabajo polarizado.

La cuestión central consiste entonces, para los poderes públicos (o para la sociedad en general), en idear un modelo que no sea copia de los sistemas ya existentes en el centro (abandono del mimetismo) y en reflexionar acerca de la modalidad de creación de un modelo original, consecuente con la existencia de una fracción importante y durable de la población activa no fija en los asalariados. Desde esa perspectiva, los trabajos de H. López y de F. Tobón, sobre las modalidades operativas de instauración de un sistema de protección para los trabajadores independientes en Colombia, nos parecen dignos de ser alentados.¹⁶

A decir verdad, si se compara el número de afiliados con el empleo asalariado tal como aparece en las cuentas nacionales, se aprecia que el IMSS mejora su tasa de cobertura, aun cuando el ritmo de progresión haya menguado después de 1981. Ambas curvas presentan una gran similitud. Eligiendo llamar "empleo formal" al empleo registrado por las cuentas nacionales, las evoluciones habidas en los 10 últimos años se pueden resumir en estas dos conclusiones: i) una parte creciente de la población activa ya no depende del empleo formal y, por consiguiente, escapa a la protección social, y ii) dentro de éste, el IMSS gana alrededor de un punto anual.

Esa degradación de la cobertura social (tanto cualitativa como cuantitativa) todavía no parece (en 1986) haberse integrado a los discursos oficiales. Ello nos lleva a pensar que las autoridades políticas consideraban que la crisis económica era pasajera. En un principio, éstas consideraron que no había necesidad de cambiar las reglas del juego económico. El proyecto universal e integrador del Estado paternalista

and Labor Absorption: A Reinterpretation", *Population and Development Review*, vol. 10, núm. 4, Nueva York, diciembre de 1984, pp. 589-612.

¹⁶ C. H. López y B. F. Tobón, "Trabajadores urbanos independientes, ciclo de vida laboral y seguridad social en Colombia", mimeografiado, presentado en la Conferencia de la FLACSO, Brasilia, septiembre de 1989, 36 pp.

CUADRO 4. *Evolución del número de asegurados permanentes al IMSS en función del tipo de regímenes*
(Valle de México, 1985-1987)

	<i>Tipo de regímenes</i>	<i>Diciembre de 1985</i>	<i>Diciembre de 1986</i>	<i>Febrero de 1987</i>
Zonas urbanas (De los cuales)	Esquema integral	2 041 391	2 009 295	1 551 804
	Esquema modificado	63 444	72 592	52 710
	Trabajadores independientes	3 651	2 826	1 948
	Trabajadores domésticos	258	238	216
	Patrones personas físicas	653	1 710	1 326
	Régimen facultativo	28 886	37 315	27 265
	Otros	29 996	30 503	21 955
Zonas rurales	Esquema integral y modificado	957	890	0
	Total	2 105 792	2 082 777	1 604 714

FUENTE: "Información estadística de los asegurados permanentes por modalidad y delegación", Jefatura de Planeación Financiera y Programación, IMSS, marzo de 1987.

conserva un edificante optimismo, según da fe la introducción a la nueva Ley del Seguro Social de 1986.¹⁷ No obstante, sin poner su proyecto en tela de juicio, el Estado se muestra interesado en hacerse cargo con mayor vigor de la totalidad de las poblaciones no protegidas. Respecto a las de 1984, las reformas de 1986 se refieren a la retirada del Estado del financiamiento de la seguridad social, debiendo los patrones compensar lo que se deje de recaudar. El Estado se desliga para poder concentrarse en los grupos marginados, aportándoles un servicio de salud urgente (sistema asistencial que tienen a su cargo las clínicas del IMSS-COPLAMAR).

Finalmente, la legislación diferencial según las categorías de empleos (asalariados o no asalariados) y la crisis económica se conjugan para poner al margen de los institutos de seguridad social a un contingente cada vez más nutrido de trabajadores del sector informal. Si se estudia de modo más específico la cuenca de empleo de la ciudad de

¹⁷ "Exposición de motivos de reformas de 1986 a la Ley del Seguro Social", *Diario Oficial de la Federación*, México, 2 de mayo de 1986.

México, la distribución de efectivos por tipos de régimen es en particular instructiva. En primer lugar, el número total de asegurados sociales en el régimen permanente ha caído, aun cuando el crecimiento de la población activa se mantenga a un ritmo sostenido (llegada nutrida de jóvenes en edad de trabajar, crecimiento de las tasas de actividad y elevada inmigración local). Pero, sobre todo, la proporción de afiliados al régimen voluntario es irrisoria. Ante el requerimiento de pagar al mismo tiempo la parte patronal y las cotizaciones a cargo de los empleados, los trabajadores independientes no consideran redituable recurrir a los servicios del IMSS. Éstos representan por lo menos 2% del total de los asegurados, en tanto que cuentan por cerca de 25% de la población activa del sector privado. Estos resultados muestran la necesidad de reconsiderar el marco de integración de las formas no salariales del empleo al sistema de protección social.

CONCLUSIÓN

El análisis anterior demuestra que el SNR es un polo estructurante del mercado del empleo. Pese a la gran diversidad de situaciones internas, el SNR se distingue de todos los demás sectores institucionales. En particular, el concepto de sector institucional es más operativo que la posición en la unidad de producción. Era de imaginar la existencia de una homogeneidad entre los asalariados, opuesta a los dueños del capital (por poco numerosos que fueran, en términos de empleos). A decir verdad, la distinción entre sectores institucionales parece más discriminante de la calidad de los empleos que el estatuto de la mano de obra (trabajadores dependientes o trabajadores independientes). En el caso de México, puede hablarse "de aristocracia salarial". Pero la clave al respecto son los sectores institucionales, a más de ser el factor real de segmentación del mercado de trabajo.

Parcialmente (pero sólo de manera parcial) esos resultados están contenidos en las hipótesis acerca del análisis de las características de actividad. Cuatro de las seis variables activas del análisis son propias de la unidad de producción. Vale decir que patrones y empleados de un mismo establecimiento serán identificados en un mismo vector de características. Sólo dos variables están ligadas al estatuto (posición y modo de pago). En cambio, el análisis en términos de calidad de empleos crea la fuerza de la división en sectores institucionales.

Todavía en un nivel general, no es el ingreso directo sino las prestaciones lo que aparece como factor estructurante. Lo cual entra en contradicción con la mayor parte de los estudios sobre el sector informal, que toman el ingreso monetario directo como base de discriminación (salario de equilibrio competitivo < salario protegido). Ese papel determinante del sistema de prestaciones pone al Estado en el centro del debate sobre el sector informal.

Sin embargo, no existe correspondencia estricta entre los sectores institucionales y la calidad de los empleos que procuran. Si bien, por definición, la protección en el SNR y en menor medida en las PME es insignificante, los ingresos obtenidos en estos sectores pueden ser superiores a los salarios distribuidos por las grandes empresas. En un sentido inverso, ciertos puestos de trabajo del sector moderno contravienen las normas establecidas por la legislación laboral, concediendo a sus titulares empleos precarios y mal remunerados.¹⁸

Para terminar, nuestros sectores institucionales basados en la propiedad del capital y en el nexo de las unidades de producción con la legalidad dan lugar a una categoría analítica pertinente, validada empíricamente, para aproximarnos al concepto de informalidad en los países en desarrollo. Tales sectores tienen la ventaja fundamental de ser compatibles con la distinción en sectores institucionales de las cuentas nacionales y por tanto de homogeneizar los instrumentos de análisis macroeconómico del mercado de bienes con los que presiden el estudio del mercado de trabajo. En los capítulos siguientes haremos un esfuerzo por determinar las propiedades diferenciales de esos sectores, para luego estudiar sus formas de articulación.

¹⁸ Ya habíamos presentado un indicador que mostraba la superposición parcial entre los empleos y los establecimientos informales y formales, a partir de la encuesta de 1976 sobre el empleo informal, partiendo de otra definición de la informalidad. Véase la sección "Introducción de todos los componentes del ingreso" (pp. 141-146).

IV. EL SECTOR INFORMAL EN EL MERCADO DE TRABAJO: LOS MITOS Y LA REALIDAD

INTRODUCCIÓN

Los análisis anteriores nos han convencido de la pertinencia del concepto de sector informal aplicado al mercado de trabajo. También nos han permitido exhibir un criterio de clasificación operativo que aísle al sector informal, e incluso, desde una perspectiva más amplia, dividir tanto el sistema productivo mexicano como la mano de obra en cuatro grandes sectores (de los que el sector informal no sería sino un segmento). En esta empresa de identificación, hemos esbozado los lineamientos de cada uno de esos sectores, en su posición relativa de unos respecto a otros, en función de características físicas de las unidades productivas y de tipos de empleos ejercidos en cada uno de los sectores.

De manera más específica, quisiéramos concentrarnos aquí en el SNR, para definir con precisión cuáles son las implicaciones de orden económico de un segmento analítico construido sobre una base antes que nada jurídica. Abordaremos esta parte desde una óptica en gran medida descriptiva. La falta de datos temporales nos impide *de facto* hacer hipótesis y razonamientos sobre el funcionamiento y la dinámica del sector informal. Sin embargo, el análisis de las estructuras finas del sector informal y de esas características comparativas nos llevará a enmarcar precisamente a su población (tanto a la mano de obra como a los establecimientos que la componen) y sobre todo a terminar con algunas ideas preconcebidas acerca de sus defectos y de sus virtudes.

Uno de los objetivos de este capítulo es la reconstrucción de una imagen del sector informal, lo más confiable posible. Con demasiada frecuencia, los resultados parciales de los trabajos puntuales, las extrapolaciones dudosas, las descripciones periodísticas "sensacionalistas" dan origen a una visión caricaturesca del sector informal. Lamentablemente, a falta de información cuantitativa precisa y exhaustiva, esas "pésimas imágenes" son la base de políticas elaboradas para el sector informal.

Las representaciones sociales a que nos referimos son cosa de la mitología, cuya construcción pasa por un procedimiento común de interpretación de resultados en ciencias sociales. *Éste consiste en transformar*

diferencias relativas en diferencias absolutas. Basta con que algún grupo muestre una inclinación a creer en algo o a actuar de cierta manera, con más fuerza que el supuesto promedio de la población o que tal o cual otro grupo de referencia, para que todos sus miembros se atavíen con esos modos de vida o de pensamiento específicos. El paso se da fácilmente. En el sector informal hay más mujeres, jóvenes y viejos y de ahí que ese sector se componga en exclusiva de mujeres, de jóvenes y de viejos. Basta con que las familias de bajos ingresos muestren una inclinación al consumo superior a la de los estratos acomodados de la población para que se les niegue toda capacidad de ahorro. Este tipo de razonamiento tiene una explicación bastante simple. Borrando la diversidad de situaciones que se encuentran en el sector informal, razonar así da a todos la impresión de poseer una comprensión fulgurante de los fenómenos sociales o económicos, que no avala el estudio minucioso. En el caso del sector informal, se ha creado una "imagen simplificadora", cierto estereotipo en cuanto a su composición, que vamos a cotejar con la realidad mexicana. Este trabajo de descubrimiento de la estructura del sector informal presenta mayor interés en la medida en que nunca antes se había realizado en México.

Revisaremos sucesivamente las características de la oferta de trabajo (pp. 163-184) mediante la composición de la mano de obra (sexo, edad, escolaridad, lugar en la familia, migración, situación en la empresa), la demanda de trabajo (pp. 184-192) con las características de las unidades de producción (tamaño, ramo, tipo de local) y, en fin, los problemas de empleo y de subempleo (pp. 192-209) a menudo asociados al sector informal. Fundamental para abordar el lugar del sector informal en el mercado de trabajo, la cuestión de los ingresos será objeto de desarrollos específicos en el capítulo siguiente.

La división del mercado de trabajo en función del sector institucional, discutida en el capítulo anterior, servirá de puerta de entrada a nuestro análisis. El sector informal será comparado con el sector no registrado (SNR). Si bien es muy conveniente para el concepto de sector informal que hemos adoptado en el curso de la primera parte, esta elección presenta el inconveniente de no ser comparable directamente con otros trabajos, en los cuales se define al sector informal a partir de un criterio de tamaño. Sin embargo, como habremos de ver en este capítulo, hay una estrecha correlación entre ambos indicadores.

La población de referencia a que nos referiremos aquí es la población activa ocupada (PAO) con exclusión de los individuos empleados

CUADRO 1. *Distribución de la población activa ocupada
por sector institucional*
(Porcentaje)

<i>Sector público</i>	<i>Grandes empresas</i>	<i>PME</i>	<i>SNR</i>	<i>Total</i>
23.9	23.1	30.8	22.2	100

FUENTE: Cálculos personales, a partir de la ENEU 387, México.

en el sector llamado "social", es decir, de las cooperativas, de los sindicatos, etcétera. Agrupando menos de 1% de la PAO, este sector representa un peso demasiado leve para que se considere a plenitud, a más de que el análisis de datos no ha mostrado ninguna agregación legítima con ninguno de nuestros cuatro grandes sectores.

Nuestro objetivo principal es sin duda mostrar las propiedades específicas del sector informal. Pero la división operada permite ir más lejos y confrontar las características del sector informal con la de los otros tres sectores identificados. Si bien no puede instruirnos sobre las interrelaciones entre los diferentes sectores, esta perspectiva de estática comparativa nos lleva a reconstituir la posición relativa de unos respecto a otros.

La división por sector institucional de la PAO hace aparecer cuatro segmentos de peso equiparable, donde el sector de las PME es ligeramente más importante que los demás. Estando el objeto de nuestro estudio centrado en las propiedades comparadas de los cuatro sectores, por ahora no analizaremos sino las diferencias de estructura por sector, sin tener en cuenta su peso respectivo.

LA OFERTA DE TRABAJO INFORMAL: LA COMPOSICIÓN DE LA MANO DE OBRA

Analizando la composición de la oferta de trabajo del sector informal se busca responder a algunas interrogantes y someter a prueba ciertas tesis sobre las características de la mano de obra en dicho sector. ¿Corresponden los empleados de los diferentes sectores institucionales a grupos de mano de obra que poseen propiedades sociodemográficas opuestas? ¿Están las capacidades distribuidas de manera uniforme según los sectores? ¿Es el sector informal refugio de migrantes rurales o de todos los seres despreciados por la sociedad mexicana moderna? Si

CUADRO 2. *Tasa de feminización de los diferentes sectores institucionales*

	<i>Sector público</i>	<i>Grandes empresas</i>	<i>PME</i>	<i>SNR</i>	<i>Total</i>
Hombres	61.6	67.7	66.1	55.9 (62.5)	63.1
Mujeres	38.4	32.3	33.9	44.1 (37.5)	36.9
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

FUENTE: Cálculos personales, a partir de la ENEU 387, México. Los números entre paréntesis corresponden a la distribución del SNR por sexo, una vez excluidos los trabajadores domésticos que viven en el domicilio de sus patrones.

bien el capítulo anterior nos ha dado cierta información sobre las características físicas de las empresas del sector informal, nada se ha dicho aún de la mano de obra. Los resultados de esta investigación demuestran que numerosos esquemas caen por su propio peso.

Por unas mujeres más

Así, aunque la relación de sexos (mujeres/hombres) sea en el informal más alta que en los demás sectores, esa sobrerrepresentación femenina es muy relativa. En particular, el SNR está compuesto por una mayoría de hombres. Además, si de él se excluyen los servicios domésticos, el SNR pierde toda especificidad en cuanto a la distribución de sexos, respecto a los demás sectores de la economía.

Pero, ¿quiénes son esos hombres y esas mujeres que trabajan en el SNR y cuál es su situación en la familia? Una vez más, y en contra de una idea preconcebida, el SNR no cristaliza todas las formas atípicas (desviantes, marginales, incluso erradicables) de la mano de obra en cuanto al peso relativo de cada uno de los miembros de la familia que intervienen en su composición.

La posición en la familia: El sector informal no es un segmento para la mano de obra secundaria

El primer punto atacado es la idea según la cual el sector informal estaría constituido por individuos que sólo aportan un ingreso comple-

mentario a la economía familiar. *El 38.6 % de los miembros del sector informal son jefes de familia.* Esta relación apenas es inferior a la que se registra en la población activa total, con inclusión de todos los sectores. La pequeña diferencia obedece a la presencia de personal doméstico en el SNR. Si se le elimina, la proporción de jefes de familia es idéntica a la que puede observarse en toda el área metropolitana.

En la encuesta, los trabajadores domésticos que viven en el domicilio de sus patrones se consideran parte de la familia con la que viven. Esta categoría de personal trabaja exclusivamente en el SNR. Constituye 11% de los efectivos de ese sector. El lugar que ocupa el grupo se compensa (en términos puramente contables) mediante una menor presencia de jefes de familia y de mano de obra que se declare hijo o hija de estos últimos. Sorprendería ver el peso relativamente exiguo de los hijos del jefe de familia, cuando con frecuencia se le considera uno de los batallones nutridos del sector informal.

A decir verdad, si bien es cierto que los grupos más jóvenes son relativamente más numerosos en el SNR (véase el cuadro 4), cuando trabajan en este sector, esos jóvenes se han separado de sus padres con anterioridad. Por tanto, no se les identifica como "hijo o hija del jefe de familia, que vive bajo el mismo techo", sino también como jefes de familia. Esta situación distingue sensiblemente al SNR de las PME. En tanto que también son numerosísimos en el sector de las PME, estos muy jóvenes tienen la posibilidad de permanecer en casa de sus padres. Entonces pueden trabajar como empleados familiares no remunerados, con la perspectiva de heredar la unidad de producción. O, incluso, al mismo tiempo que ejercen fuera de la pequeña empresa familiar, la capacidad de "retención" de la familia les permite acumular un pequeño peculio o asegurarse cierta estabilidad en el empleo, cuando no lo uno y lo otro, para abordar el paso a la independencia doméstica en mejores condiciones.

El segundo resultado notable que tiene que ver con la estructura familiar proviene de la falta de especificidad del SNR, en cuanto al uso de una mano de obra compuesta de parientes y amigos del jefe de familia que viven bajo su techo. Esa supuesta heterogeneidad provendría de la asimilación entre sector informal y familia ampliada, correspondiendo el sector moderno a una estructura familiar nuclear. La proporción de colaterales del jefe de familia (ascendientes o descendientes) tanto como algunos amigos que moran en el mismo hogar no representa sino 7.5% de los miembros del SNR, para un promedio de 9%.

CUADRO 3. *Posición en la familia por sector institucional*

	Sector público	Grandes empresas	PME	SNR	Total
Jefes de familia	47.7	45.5	41.0	38.3 (43.1)	43.1
Cónyuges	14.7	9.2	10.9	15.3 (17.2)	12.4
Hijos	29.3	34.8	38.2	26.7 (30.1)	32.7
Colaterales amigos	9.3	10.5	9.9	8.2 (9.6)	11.8
Domésticos	0	0	0	11.1 (0)	2.6
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

FUENTE: Cálculos personales, a partir de la ENEU 387, México. Los números entre paréntesis corresponden a la distribución del SNR por posición en la familia, una vez excluidos los empleados domésticos que viven en el domicilio de sus patrones.

Más de ocho de cada 10 trabajadores activos del SNR son jefes de familia, cónyuges o hijos de éstos. Ello muestra la prominencia de la familia nuclear, sea cual fuere el tipo de inserción profesional de los miembros del hogar.

Desde luego, fuerza es distinguir tanto la estructura familiar vinculada al SNR como la composición de la mano de obra en función de su posición en el hogar. Así, es posible pensar que la proporción de individuos de una misma familia (nuclear y *a fortiori* ampliada) que trabajan en la misma unidad de producción será más nutrida en el SNR o, de manera más general, en el sector informal que en los demás sectores.¹ Sólo un análisis que parta de las propias familias y no sólo de los individuos permitirá comprender cómo se determina la participación de los diferentes miembros de la familia en el mercado de trabajo.² Sin embargo, las cifras referidas en el cuadro 3 nos fijan un límite superior en la proporción de familias ampliadas que, en todo caso, se encuentran lejos de constituir la norma demográfica del SNR.

Finalmente, de acuerdo con la posición en la familia, la composición

¹ B. García, H. Muñoz y O. de Oliveira, *Hogares y trabajadores en la ciudad de México*, México, El Colegio de México-Universidad Nacional Autónoma de México, 1982, 202 pp.

² Véase al respecto el capítulo VIII (pp. 350-394).

de la mano de obra que trabaja en el sector informal no presenta particularidad marcada. Sólo descomponiendo por sexos aparece la especificidad relativa del SNR. Se nota la presencia de un amplio contingente de jefes de familia femeninos, que representa 18.5% de los jefes de familia del SNR frente a un promedio de 11.5%. En el capítulo IX (pp. 395-417) veremos que esos jefes de familia femeninos, quienes en la mayoría de los casos crían solos a sus hijos, padecen las más precarias condiciones de empleo. Por lo demás, en el cuadro 3 se presentan datos sobre el hecho de que, para gran parte de las familias, el sector informal no es una simple fuente de ingresos complementarios. Incluso puede contribuir solo al sostén de ciertos hogares.

La pirámide de edades: Jóvenes y viejos

Los puntos examinados muestran la dificultad para "marginar" a las poblaciones que trabajan en el sector informal. Su particularidad es hueca, su originalidad reside precisamente en su falta de especificidad o en rasgos dominantes enteramente relativos, respecto a los esquemas postulados. En cambio, la estructura por edad de los tres sectores escogidos hace evidentes ciertas características propias del sector informal. La edad promedio, relativamente uniforme para los tres sectores, disimula las disparidades. El SNR emplea a un número importante de personas de los extremos de la pirámide de edades. La diferencia es considerable sobre todo en lo que respecta a los jóvenes, puesto que 18% de los trabajadores activos del SNR tienen entre 12 y 18 años, en tanto que en el sector público sólo llegan a 3%. Encontramos aquí la estructura familiar de organización de la producción informal y su recurso a la fuerza de trabajo de los ayudantes familiares. Pero esa estructura no lo explica todo. La falta o la relativa modestia de capacidades necesarias, tanto como la inexistencia de regulaciones legislativas laborales hacen del sector informal el mercado "natural" de los excluidos del sistema escolar (así estén en estado de reprobación escolar o en la necesidad de trabajar por razones económicas). La demanda de esos jóvenes encuentra una oferta de empleos de unidades informales, que ven en ello la oportunidad de emplear una mano de obra poco exigente en el aspecto de remuneración y de cobertura social.³

³ Este resultado fue demostrado en nuestra tesis, *op. cit.*, capítulo III-1 (que no se reproduce aquí).

CUADRO 4. *Pirámide de edades por sector institucional*

	<i>Sector público</i>	<i>Grandes empresas</i>	<i>PME</i>	<i>SNR</i>	<i>Total</i>
12-15 años	0.3	0.7	4.5	7.4	3.3
16-24 años	17.8	31.7	32.9	26.1	27.5
25-49 años	68.1	58.1	47.8	47.6	55.0
50-64 años	12.0	8.5	11.9	14.9	11.8
Más de 64 años	1.8	1.0	2.9	4.0	2.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

FUENTE: Cálculos personales, a partir de la ENEU 387, México.

Por parte de los más viejos es menos marcada la especificidad. Una vez más, algunos argumentos "naturales" al parecer concurren a explicar ese estado de cosas. En cuanto a los miembros del SNR, la falta de cobertura del riesgo de vejez y la debilidad de la secuencia de ingresos que limita las posibilidades de acumulación justifican en sí que trabajen hasta una edad más avanzada. Por otra parte, los procedimientos legales de jubilación, a partir de cierta edad (o de cierta antigüedad) en el sector moderno de la economía, pueden obligar a algunos trabajadores activos a "reciclarse" en el sector informal, en donde esas normas carecen de vigencia. Sólo el estudio de las trayectorias profesionales podría decirnos cuál de las dos estrategias interviene de manera preponderante para explicar la presencia de trabajadores activos informales más allá de los 60, e incluso de los 70 años. Ese estudio se emprenderá en el capítulo VIII (pp. 350-394).

El sector informal y la migración: La autonomización

Otra de las hipótesis básicas de la dinámica del sector informal urbano es el estrecho vínculo que existe entre la migración hacia las grandes metrópolis de los países en desarrollo y la inserción de esa mano de obra nueva en los estratos más marginales del mercado de trabajo en la ciudad. De acuerdo con esa tesis, el sector informal es el refugio predilecto de los migrantes, en su mayoría de origen rural, que huyen de las condiciones precarias de vida y de supervivencia en el campo. Atraídos por las luces de la ciudad, pero sin la formación necesaria, esos desarraigados tropiezan desde su llegada con la imposibilidad de

emplearse en el sector moderno de la economía. De esa suerte, se verán obligados a ocupar trabajos de lo que sea, autoempleándose como ambulantes, en las actividades más miserables.

Esta idea del sector informal, cuya dinámica estará totalmente determinada por el fenómeno migratorio, se descompone en dos interpretaciones distintas, según la visión más o menos optimista que los investigadores (economistas o sociólogos) tengan de los mecanismos de mercado (mercado de trabajo) o de la movilidad social. Para los defensores de la teoría de la marginalidad, el sector informal representaría *la reserva de migrantes*. Éstos estarían excluidos definitivamente del mercado del empleo formal. *El sector informal sería propenso a crecer absorbiendo las oleadas migratorias sucesivas, sin que los migrantes tuvieran nunca otras perspectivas.*

A la imagen anterior viene a agregarse la idea de que todos los migrantes llegan como los famosos "paracaidistas". La mayor parte de las veces de origen rural, éstos invaden terrenos urbanos baldíos al caer la noche y construyen un albergue de lo que se pueda, en espera de algo mejor. De un algo mejor que muy bien puede no llegar jamás. Esta imagen identifica al sector informal (como conjunto de actividades económicas) y a las ciudades perdidas (los famosos "cinturones de miseria") en los alrededores de las grandes ciudades (como base espacial del surgimiento de aquellas actividades).

Más confiados en el papel positivo del sector informal, otros autores le atribuyen la propiedad de regular *los flujos de migrantes*. Para ellos, el sector informal es un tamiz, un estado transitorio, por el cual pasa el recién llegado antes de lograr emplearse en el sector formal. Los mecanismos del mercado de trabajo urbano se conforman entonces según el modelo de una *fila de espera*. Pero, a diferencia de lo que se observa en los países desarrollados, quienes se encuentran en la antesala del empleo formal no son desocupados, sino que ejercen en el sector informal. Desde ese punto de vista, *el sector informal constituye el vector de integración de los migrantes rurales a la civilización urbana.*

El análisis de los datos conduce a revisar (o por lo menos a matizar) ambas versiones (la visión miserabilista y la visión integradora) del papel de las migraciones en el surgimiento del sector informal.

Varios estudios han demostrado ya que los migrantes del campo a la ciudad no son los más desvalidos ni los menos educados, si se les compara con los habitantes de su lugar de origen. Además, el sueño de la gran ciudad no es una respuesta irracional a los bloqueos observa-

CUADRO 5. *Origen migratorio de los trabajadores activos ocupados por sector institucional*

	Sector público	Grandes empresas	PME	SNR	Total
Nativos	65.4	65.5	61.9	50.0	60.9
Migrantes	34.6	34.5	38.1	50.0	39.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
(Estructura por sector)	24.1	22.8	30.9	22.2	100.0

FUENTE: Cálculos personales, a partir de la ENMAU/ ENEU 386, México.

dos en la totalidad de los medios rurales en México. En la mayoría de los casos, quienes han dejado el terruño alcanzan niveles de vida superiores en sus nuevos lugares de residencia.⁴ Invirtiendo la problemática, intentaremos conocer el pasado migratorio de la población activa en función de su sector de actividad.⁵

El primer resultado importante es que tan sólo la mitad de los miembros del SNR son migrantes llegados hace más o menos largo tiempo al Área Metropolitana de la Ciudad de México (AMCM). Lo cual significa que la informalidad posee una dinámica propia y no depende de manera exclusiva de los flujos migratorios. El sector informal no es sólo una sala de espera, que permita a los recién llegados sobrevivir en espera de su integración en el sector moderno de la economía. Uno de cada dos trabajadores informales es nativo de la ciudad de México, lo cual limita la tesis de la adecuación entre el sector informal y la migración. Este hecho es congruente con la realidad colombiana, tal como

⁴ P. Gregory, *The Myth of Market Failure. Employment and Labor Market in Mexico*, Baltimore y Londres, A World Bank Research Publication, John Hopkins University Press, 1986, 299 pp.

⁵ Utilizaremos aquí los resultados de una encuesta sobre las migraciones llamada Encuesta Nacional de Migración en Áreas Urbanas (ENMAU), efectuada por el Consejo Nacional de Población (CONAPO). Realizada durante el tercer trimestre de 1986 en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México, estaba concebida como módulo adicional a la encuesta de empleo (ENEU). Debemos señalar que los datos sobre la migración son un año anteriores a los utilizados en el resto del estudio. Todos los resultados fueron elaborados a instancias nuestras. Si bien esa encuesta dio lugar a una publicación [*Características principales de la migración en las grandes ciudades del país. Resultados preliminares en la Encuesta Nacional de Migración en Áreas Urbanas (ENMAU)*, México, CONAPO, 1987, 313 pp.], nunca antes había sido explotada conjuntamente con los datos sobre empleo.

la describen H. López, M. L. Henao y O. Sierra.⁶ Así se bate en brecha la primera interpretación estructural del sector informal, receptáculo de migrantes incapaces para siempre de integrarse en el mercado del empleo formal.

Inversamente, sólo 28% de los migrantes ocupados trabaja en el SNR. El papel de amortizador de las tensiones del mercado de trabajo, que se atribuye al sector informal para ajustar las multitudinarias afluencias de la migración y la capacidad limitada de absorción de la mano de obra por parte del sector moderno, tal vez no sea su característica principal. El sector informal no ocupa, *a priori*, sino un lugar secundario como factor de integración de las sucesivas oleadas de migrantes.

Como es evidente, la división entre migrantes y nativos es una distribución muy burda. En un mismo rubro sumamos personas que llegaron a la ciudad hace más de 30 años y otras que precisamente acaban de dar el "gran salto". Por otra parte, el hecho de que la proporción de migrantes no sea superior en el SNR no basta en sí para invalidar la tesis de la "fila de espera". Es necesario tener en cuenta el tiempo transcurrido desde la llegada a la ciudad. Es fácil imaginar un ejemplo en el que hubiera una tasa de migración relativamente baja, un sector informal capaz de absorber a todos los migrantes durante algunos años —antes de que encontraran otra inserción profesional— y finalmente una inmensa mayoría de migrantes concentrada en el sector moderno (que entonces desempeñaría la función de estado absorbente).

A decir verdad, el SNR es claramente en parte refugio para los migrantes de fechas recientes, como nos lo indica la pirámide de tiempos de residencia en la ciudad, en función del sector institucional de pertenencia. Si bien, de una manera general, el fenómeno migratorio hacia la capital es un hecho antiguo con propensión a disminuir⁷ (más de 30% de los migrantes llegaron hace más de 30 años); en promedio, los migrantes informales son de origen más reciente. Aquellos que residen en la ciudad de México desde hace algún tiempo se hallan más arraigados en el sector público. Cuando se conoce la jerarquía que existe entre los diferentes sectores, desde el más desfavorecido (el SNR)

⁶ H. López Castaño, M. L. Henao y O. Sierra, *El sector informal urbano. Estructura, dinámica y políticas*, Medellín, Centro de Investigación Económica (CIE), Universidad de Antioquia, mayo de 1986.

⁷ CONAPO, *Características principales de la migración en las grandes ciudades del país. Resultados preliminares en la Encuesta Nacional de Migración en Áreas Urbanas (ENMAU)*, México, 1987, 313 pp.

CUADRO 6. *Distribución sectorial de empleos de los migrantes en función de la fecha de migración*

	<i>Sector público</i>	<i>Grandes empresas</i>	<i>PME</i>	<i>SNR</i>	<i>Total</i>
Menos de 5 años	4.2	9.6	7.1	17.0	9.8
5-9 años	7.4	13.0	8.1	8.6	9.0
10-30 años	54.2	54.9	53.8	45.1	52.1
Más de 30 años	34.1	22.5	31.0	29.3	30.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
(Estructura por sectores)	21.4	20.1	30.1	28.4	100.0

FUENTE: Cálculos personales, a partir de la ENMAU/ENEU 386, México (1 762 individuos).

hasta el mejor situado (el sector público), en el aspecto de los ingresos distribuidos y de las prestaciones ofrecidas, hay derecho a validar (al menos en parte) la hipótesis de la integración gradual y secuencial, después de un cierto tiempo, de los migrantes a los sectores más modernos del aparato productivo. Con su facilidad de entrada, el SNR procura a algunos la posibilidad de sobrevivir, en espera de subir los peldaños de la sociedad a medida que los migrantes adquieren experiencia (educación específica, capital social, etcétera).

Sin embargo, esta conceptualización integradora tiene pocas posibilidades de llegar a un modelo adecuado de la realidad. En primer lugar porque, aunque la fecha promedio de migración de los informales sea más reciente, 30% de ellos llegaron hace más de 30 años. Parece poco probable que puedan integrarse al sector público o a las grandes empresas. En segundo lugar, más de la mitad de los migrantes recientes (menos de cinco años) trabajan ya en el sector moderno. Aunque no tengamos informes sobre el sector institucional de los individuos en el momento de la migración, es posible pensar que algunos se integraron directamente al sector moderno. En especial, los más instruidos de ellos o los que vinieron a la ciudad de México para terminar sus estudios. En fin, la interpretación integradora se basa en la hipótesis de una movilidad de un solo sentido entre el sector formal y el sector informal. En el capítulo VIII (pp. 350-394) veremos que el movimiento inverso, del sector formal hacia el sector informal, caracteriza a un gran número de trabajadores independientes y de pequeños patrones del sector informal.

En última instancia, para probar formalmente la hipótesis a la que hemos llamado "de la sala de espera", tendríamos que disponer del conjunto fechado de ambas trayectorias, profesional y migratoria, para cada individuo, con duraciones de estancia y cambios. En particular, hay que tener en cuenta la coyuntura económica general. La crisis económica sin duda ha obligado a algunas familias a venir en busca de fortuna a la capital. Estando cerradas las puertas del sector moderno, han tenido que emplearse en el sector informal. Es posible pensar que, en épocas más faustas, se observaba el movimiento inverso. Ciertamente encontramos rastros de esa dinámica en el cuadro 6. La elevada proporción de migrantes llegados entre 1976 y 1981 al sector público y a las grandes empresas manifiesta en parte las consecuencias del auge petrolero, periodo éste de gran crecimiento de los sectores "modernos".

Hemos planteado la hipótesis de que el fenómeno migratorio hacia la capital podría no ser resultado exclusivo de la presión del campo al margen del desarrollo. A los movimientos de la mano de obra agrícola poco calificada se yuxtapone una migración de individuos de alto nivel de estudios, que vienen a la capital a aprovechar numerosas oportunidades de carrera en el servicio público o en las grandes empresas paraestatales o privadas.

Sin embargo, el origen geográfico de los migrantes no parece mostrar lógicas en lo fundamental diferentes por cuanto a los modos de inserción de éstos en el mercado de trabajo. El origen de los migrantes según su estado de procedencia, en función del sector institucional al que pertenecen, apenas varía ligeramente. Contribuyen con más de 80% de la migración ocho estados. En primer lugar son los que colindan con la zona metropolitana (Estado de México, Puebla, Guerrero e Hidalgo), a los cuales hay que agregar otros cuatro estados de tradición migratoria muy antigua (Michoacán, Guanajuato, Veracruz y Oaxaca). Según escribe el CONAPO: "En el caso de la ciudad de México, que es al mismo tiempo el núcleo de población más importante y el centro económico, político y cultural del país, aunque esté situada en la zona más densamente poblada del territorio nacional, su poder de atracción demográfica es tal que sus inmigrantes provienen de distancias relativamente grandes." Es conveniente señalar que los movimientos migratorios no se efectúan de manera aleatoria; como tampoco están condicionados de manera exclusiva por diferencias de ingresos esperados entre el lugar de origen y el de destino, según postulan con demasiada frecuencia los economistas. El peso de las tradiciones migratorias y la

CUADRO 7. *Origen migratorio de los migrantes por sector institucional en función de estado de procedencia*

	Sector público	Grandes empresas	PME	SNR	Total
México ^a	10.4	13.2	13.2	19.5	14.5
Puebla	10.1	8.7	10.2	11.1	9.9
Michoacán	9.2	8.5	9.0	9.5	5.8
Guerrero	8.7	5.6	5.1	4.6	9.4
Hidalgo	6.1	9.3	11.5	9.7	10.7
Guanajuato	9.0	9.7	9.4	12.1	7.9
Veracruz	9.8	8.2	9.6	4.6	10.3
Oaxaca	10.7	9.9	10.2	11.1	22.4
Otros estados	26.0	26.9	21.8	17.8	
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

FUENTE: Cálculos personales, a partir de la ENMAU/ENEU 386, México.

^a Estado de México fuera de los 12 municipios de la conurbación de la ciudad de México.

existencia de ramificaciones organizadas parecen ser más fundamentales para explicar la función central desempeñada por ciertos estados, no necesariamente los más pobres.

Por arriba de grandes similitudes, se aprecia una concentración más importante de migrantes del SNR, a partir de ciertos estados: el Estado de México, Guanajuato, Oaxaca y Puebla. Este resultado nos lleva a pensar que la migración que llega al sector informal está con mayor frecuencia basada en la existencia de ramificaciones, de redes de solidaridad, de recomendaciones, de la adopción parcial de los recién llegados por parte de conocidos (del pueblo, de miembros de la familia, etcétera), con el fin de superar las primeras dificultades de inserción. Cuanto menos calificados estén los migrantes (sobre todo si provienen de las zonas rurales), más necesaria se hace una etapa de transición para adaptarse al ritmo de los nuevos modos de vida. Este hecho confirma los estudios antropológicos, como los de L. de Lomnitz, sobre la inserción de los marginados en la ciudad.⁸

La procedencia de los migrantes por estado nada nos dice sobre el origen rural o urbano de éstos. Con demasiada frecuencia y a falta de datos cuantificados, la migración se atribuye sólo a las zonas rurales,

⁸ A. L. de Lomnitz, *Cómo sobreviven los marginados*, México, Siglo XXI, 1975, 229 pp.

CUADRO 8. Origen migratorio de los migrantes por sector institucional en función del carácter urbano o rural de la localidad de procedencia

	<i>Sector público</i>	<i>Grandes empresas</i>	<i>PME</i>	<i>SNR</i>	<i>Total</i>
Urbano	51.9	56.7	46.1	36.0	46.8
Rural	48.1	43.3	53.9	64.0	53.2
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

FUENTE: Cálculos personales, a partir de la ENMAU/ENEU 386, México. Se catalogan como "migrantes" todos los individuos que han declarado proceder de una localidad exterior al AMCM, aunque hayan nacido en ella. En cambio, son "nativos" quienes nacieron y siempre han permanecido allí.

asimilando migración y urbanización.⁹ En realidad, cerca de 47% de los migrantes proviene de zonas urbanas.¹⁰ Este resultado refleja el papel que desempeña la capital como polo de atracción para las poblaciones de las ciudades medias. Sin embargo, no se puede descartar que una parte de los migrantes urbanos sea en realidad de origen rural, pues la ciudad de segundo orden no es sino una etapa intermedia y provisoria en la estrategia migratoria. Mas esas rutas "polietápicas" no deberían poner en tela de juicio la importancia del contingente de migrantes urbanos, en la medida en que el origen rural o urbano se determina a los 11 años de edad para cada individuo.

La proporción de migrantes rurales es más elevada en el SNR. Pero esa proporción no rebasa las dos terceras partes. Ello confirma la hipótesis de una migración de dos tipos: poco calificada hacia el sector informal y mejor dotada hacia los demás sectores del mercado de trabajo.

El último punto que sería interesante explorar respecto a los movimientos migratorios está asociado a las migraciones internacionales hacia Estados Unidos. Es conocido el fuerte poder de atracción de los mercados de trabajo norteamericanos sobre la mano de obra mexicana (en

⁹ La tasa de crecimiento anual media se estima en 1.7% en zonas rurales y en 6.1% en zonas urbanas, de 1940 a 1985.

¹⁰ Se clasifican como zonas urbanas (más de 2 500 habitantes), las localidades identificadas como tales en el censo de población de 1980. Los migrantes se clasifican como urbanos o rurales en función de su lugar de habitación a los 11 años de edad. Por consiguiente, el origen efectivamente rural de los migrantes se subestima en el cuadro 8. Habida cuenta del fenómeno de urbanización del país, ciertas localidades identificadas como urbanas en 1980 eran rurales antes. Pero el porcentaje de migrantes efectivamente urbanos no debería ser inferior a una tercera parte.

CUADRO 9. *Migrantes temporales hacia Estados Unidos en función del sector institucional*

	<i>Sector público</i>	<i>Grandes empresas</i>	<i>PME</i>	<i>SNR</i>	<i>Total</i>
Estados Unidos	2.2	2.1	2.1	4.0	2.6

FUENTE: Cálculos personales, a partir de la ENMAU/ENEU 386, México.

especial, la originaria de los cuatro estados fronterizos que fueron anexados por Estados Unidos en el siglo pasado). La encuesta ENMAU, centrada en las migraciones internas, no capta sino una parte del fenómeno. Sólo identifica a los individuos que a lo largo de su vida han ido temporalmente a Estados Unidos y regresado de ese país.

Aun cuando los flujos migratorios entre ambos países son más importantes a partir de los estados mexicanos de la frontera norte, o de aquellos de gran tradición migratoria (Guanajuato, etcétera), esos movimientos se hallan lejos de ser insignificantes en la capital. Cerca de 3% de la población activa del AMCM ha ido alguna vez a trabajar a Estados Unidos. De nuevo, el SNR se distingue presentando las tasas de migración más elevadas, aunque sean circunscritas (4%). Habida cuenta de las condiciones de empleo (a menudo desfavorables) que la caracterizan, la mano de obra empleada en el sector informal está más sujeta a ir en busca de fortuna a otra parte, allí donde se supone que las oportunidades de encontrar trabajo son mejores: a la ciudad más que al campo, a la capital antes que a otro lado, a Estados Unidos y no al país.

La división entre migrantes y nativos en función del sector institucional al que pertenecen en el mercado del empleo, debe afinarse, para tomar en cuenta el grado de heterogeneidad de los sectores. Si los migrantes se muestran ligeramente más inclinados que los nativos a integrarse en el SNR, la diferencia en términos de calidad de los empleos desempeñados podría resultar mucho más importante que la que provocan sólo las diferencias de estructura (entrada diferencial en los sectores institucionales). Así, los migrantes podrían no ocupar sino los puestos más precarios dentro de cada sector. El análisis de los ingresos mensuales y de los tipos de prestaciones recibidas nos aporta elementos de respuesta.

Como era de prever, los nativos están mejor remunerados en promedio que los migrantes. Pero la diferencia es poca: 5.4% de bonos en favor de los nativos. Menos de 20% de la diferencia total del ingreso

CUADRO 10. *Remuneración mensual promedio por sector institucional en función del estatuto migratorio*

	<i>Sector público</i>	<i>Grandes empresas</i>	<i>PME</i>	<i>SNR</i>	<i>Total</i>
Nativos	106	104	95	71	96
Migrantes	110	104	96	60	91
Total	107	104	96	65	94
	(24.8)	(22.7)	(30.7)	(21.8)	(100)

FUENTE: Cálculos personales, a partir de la ENMAU/ENEU 386, México. 4 131 individuos. Los números entre paréntesis corresponden a la distribución por sectores de la población activa ocupada y remunerada.

proviene de niveles de remuneración promedio intrasectoriales que son desfavorables a los migrantes. El otro 80% puede adjudicarse a un grado de entrada más bajo para los migrantes en los sectores mejor remunerados. A decir verdad, las diferencias de ingresos sólo son estadísticamente significativas en el sector público y en el SNR. Favorecen a los migrantes en el primero. Este resultado confirma la hipótesis de una migración de individuos altamente escolarizados, que van a buscar al sector público de la capital oportunidades de empleos muy calificados.

En cambio, la diferencia observada en el SNR es muy desfavorable para los migrantes. En este sector, la remuneración de los migrantes no llega sino a 84% de la que obtienen los nativos. En ello hay que ver la elevada concentración de migrantes que integran los servicios domésticos, en tanto que los individuos originarios de la capital encuentran empleos en ramos más remunerativos (producción, comercio, servicios de reparación).

De manera global, la calidad de los empleos ocupados por los migrantes no es sensiblemente distinta a la de los nativos. Lo podemos apreciar por el tipo de prestaciones vinculadas al ejercicio de una actividad. A sector institucional dado, los no originarios no están más encerrados que otros en empleos sin cobertura social. Sólo las tasas diferenciadas de entrada en los cuatro sectores explican una cobertura ligeramente menos buena para los migrantes. Ambas subpoblaciones ocupan puestos equivalentes dentro de cada sector. Lo cual significa que el origen migratorio no es un factor pertinente de discriminación que explique la heterogeneidad sectorial de los empleos.

Sólo en el SNR la sobrerepresentación de migrantes en los servicios domésticos induce a una mejor cobertura social para éstos. En efecto,

CUADRO 11. *Tasas de cobertura social de acuerdo con el sector institucional por orden de presentación y estatuto migratorio*

	Sector público	Grandes empresas	PME	SNR	Total
Primas anuales					
Migrantes	88.1	76.7	40.7	11.3	50.0
Nativos	86.1	69.0	38.7	6.0	52.4
Participación de utilidades					
Migrantes	10.3	54.2	20.3	0.2	19.4
Nativos	12.1	49.5	22.4	0.4	22.5
Vacaciones pagadas					
Migrantes	86.5	73.6	33.7	10.4	46.6
Nativos	84.6	65.8	32.8	4.6	49.3
Crédito para vivienda					
Migrantes	9.5	28.3	7.5	0.1	10.7
Nativos	9.0	27.1	8.5	0.0	11.0
Seguro Social					
Migrantes	89.0	83.5	38.2	2.5	52.6
Nativos	89.9	82.3	39.7	2.2	54.0
Servicio médico particular					
Migrantes	11.7	4.8	2.4	9.4	7.0
Nativos	13.0	5.2	3.7	4.0	6.6

FUENTE: Cálculos personales, a partir de la ENMAU/ENEU 386, México. En cuanto al Seguro Social, sumamos a los que están cubiertos sea por el IMSS, sea por el ISSSTE.

si bien está relativamente mal pagado, el salariado de casa es objeto de atención particular en las leyes del Trabajo y del Seguro Social (véase el capítulo III, pp. 124-160). Así se explica la mayor proporción de migrantes miembros del SNR que cobran aguinaldo y que gozan de vacaciones pagadas y de atención en los servicios médicos particulares.

En conclusión, el sector informal no es el único refugio de los migrantes, aunque pueda servir de primer punto de contacto con el mercado de trabajo de la capital, para los menos calificados de ellos. Entonces encuentran empleo en los servicios domésticos por cuanto a las mujeres y en la construcción por lo que respecta a los hombres. Por ello, ese sector sirve de trampolín a una parte de la población activa en busca de mejor inserción profesional. Sin embargo, en general, el sec-

tor informal rebasa por amplio margen el fenómeno migratorio y está dotado de una dinámica propia.

El nivel de educación escolar: La gran fractura

Finalmente, el análisis de las características sociodemográficas de la mano de obra ha arrojado luz sobre un espectro relativamente plano, que muestra perfiles similares tanto entre los dos segmentos SNR y PME como entre el SNR y el sector moderno de la economía. En realidad, todas las diferencias se cristalizan en la capacitación medida por los niveles escolares alcanzados. El número promedio de años de estudio de los trabajadores activos del SNR les asegura ya un ciclo primario completo; mientras que en promedio, la mano de obra del sector moderno ha empezado el segundo ciclo de estudios secundarios. Pero esa tasa promedio oculta disparidades aún más sorprendentes. Uno de cada nueve trabajadores activos del SNR es analfabeto, las dos terceras partes no han pasado de la escuela primaria y menos de 5% han llegado a un ciclo de estudios superiores. El SNR y, en menor medida, las PME son refugio predilecto de una población subescolarizada.

Asimismo puede observarse que las formaciones técnicas, ya sean dadas al término de la primaria, ya de la secundaria o después del bachillerato, son prácticamente inexistentes en el SNR. El oficio de los artesanos del sector informal proviene de un aprendizaje en la práctica y no de una educación formal. A diferencia de lo que ocurre en Francia, donde las ramificaciones técnicas desempeñan una función de refugio para los jóvenes que obtendrán los empleos menos valorados, en México siguen siendo privilegio de los que han pasado por la escuela. La alternativa no es entre formación general y formación técnica, sino entre ser beneficiario de una educación escolar y no tenerla en absoluto.

Sin embargo, debemos cuidarnos de llegar a conclusiones demasiado precipitadas y de hacer del certificado escolar el criterio único de discriminación sectorial, o de destino de la mano de obra, y por consiguiente el *deus ex machina* explicativo de las distribuciones sectoriales. En especial, lo que hemos llamado *sector moderno de la economía agrupa en su seno 28% de los analfabetos presentes en el mercado del empleo* y a más de 38% de quienes no han terminado el ciclo primario (por tanto, aquellos para los que la lectura y la escritura son ejercicios difíciles). Grandes empresas no es sinónimo de diplomas superiores. Muy bien

CUADRO 12. Niveles escolares por sector institucional

	Sector público	Grandes empresas	PME	SNR	Total
Analfabeto	0.9	2.1	3.8	10.8	4.3
Primaria					
Incompleta	5.2	8.4	12.4	24.8	12.5
Completa	13.8	17.3	21.8	28.5	20.3
Secundaria					
Primer ciclo	15.3	23.5	25.1	19.0	21.3
Segundo ciclo	10.8	12.1	10.2	6.3	9.9
Técnica					
Después de primaria	3.0	3.3	3.1	1.6	2.8
Después de secundaria y superior) ^a	21.4	15.1	10.5	4.0	12.8
Superior	29.6	18.2	12.1	4.9	16.1
Total	100	100	100	100	100

FUENTE: Cálculos personales, a partir de la ENEU 387, México.

^a Incluye también a las escuelas normales ("vocacional").

se puede garantizar el mantenimiento de una institución prestigiosa y no tener ninguna preparación. El conjunto de empleos "improductivos" del llamado sector moderno (pensemos en la plétora de ascensoristas, de porteros o de conductores presentes en el sector público o en las grandes empresas del sector privado) nos muestra los límites de la división en sectores institucionales, desde el punto de vista de la mano de obra. En México, el subempleo y la baja productividad no son patrimonio exclusivo del sector informal.

Posición jerárquica en la unidad de producción

Terminaremos nuestro estudio de las características de la oferta de trabajo informal con el análisis de las posiciones ocupadas por la mano de obra en la unidad de producción. A decir verdad, el estatuto de actividad (patrón, independiente, asalariado, ayudante familiar, aprendiz) también puede interpretarse como parámetro de oferta (propio de cada individuo) o como propiedad de la demanda de trabajo (tipo

de empleo buscado por las empresas). Este indicador alcanza al mismo tiempo a la oferta y la demanda de empleo, al mercado de trabajo y al conjunto de unidades de producción, a la familia y a la empresa.

Desde luego, la relación de trabajo y la posición en la unidad de producción es uno de los rasgos discriminantes del SNR (tanto como de las PME). Si bien, en el sector formal, la relación salarial está generalizada (97.5% de los trabajadores activos), en el sector informal es minoritaria. En éste predomina lo que podríamos llamar economía familiar: los trabajadores independientes y los ayudantes familiares representan más de la mitad de la mano de obra del SNR.

Por tanto, no podemos pasar por alto el componente salarial del SNR. El 37% de los trabajadores activos de ese sector declaran ser asalariados por tiempo. Esta proporción incluso alcanza 43% si se le agregan los asalariados a destajo o a comisión. En consecuencia, no es defendible guardar silencio acerca de ese grupo del sector informal cuyas características de actividad constituyen el segmento más marginal de la población activa. Como asalariados, caen bajo la jurisdicción de las legislaciones laborales. Pero la inmensa mayoría de ellos no dispone de ninguna cobertura y percibe un salario irrisorio.

Su población es ilusoria respecto al proyecto modernizador implícito en las regulaciones gubernamentales y en las leyes del trabajo. El salariado informal es un grupo sin estatuto teórico o, antes bien, que no debería existir a ojos de las teorías reductoras. Por lo demás, no es coincidencia que, en las primeras definiciones del sector informal adoptadas por el PREALC, no apareciera la categoría de los asalariados.¹¹ El proceso de salarización que conoció México en su última fase de crecimiento sostenido a las claras deriva, en sus líneas generales, de una versión taylorfordista.¹² Por medio de la socialización de los ingresos, el desarrollo del *Welfare State* y la multiplicación de los contratos colectivos, el Estado establece un compromiso histórico entre macroactores, cuyo poder negociador institucionaliza (sindicatos, organizaciones patronales, unión de consumidores, etcétera). De esa suerte, busca eli-

¹¹ PREALC, *Sector informal: Funcionamiento y políticas*, Santiago de Chile, OIT, 1978, 369 pp.

¹² J. Aboites, "La régulation au Mexique", París, CEPREMAP, 1982. M. Husson habla de "fordismo restringido", limitado sólo al sector industrial o, más exactamente, al conjunto de sectores con posibilidades de registrar aumentos de productividad. M. Husson, "La 'maquilladorisation' de l'industrie mexicaine", mimeografiado, coloquio del GRETD, Amiens, 6-8 de diciembre de 1990, p. 19.

CUADRO 13. *Distribución de la posición en la empresa por sector institucional*

	Sector público	Grandes empresas	PME	SNR	Total
Patrón	0	1.3	7.4	2.1 (2.4)	3.0
Subcontratista	0	0	0	1.6 (1.9)	0.4
Independiente	0	0	14.3	44.0 (49.5)	14.1
Asalariado					
Por tiempo	98.9	92.1	61.3	37.5 (29.6)	72.1
A destajo	1.1	6.6	7.5	5.9 (6.6)	5.4
Ayudante familiar	0	0	9.5	8.9 (10.0)	5.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

FUENTE: Cálculos personales, a partir de la ENEU 387, México. Los números entre paréntesis corresponden a la distribución del SNR por sexo, una vez excluidos los trabajadores que viven en el domicilio de sus patrones.

minar, hasta donde sea posible, las incertidumbres y permitir el crecimiento en "línea recta económica".¹³ Con su norma de consumo y de clasificaciones sociales (M. Aglietta habla de luchas de clasificaciones), el salariado funciona como factor de integración de toda la población activa a la sociedad fordista. Ahora bien, los asalariados informales están desprovistos de todo aquello que constituye la relación salarial como principio regulador de los capitalismos monopolistas. Carentes de poder de negociación, la falta de contrato de trabajo formal sancionado por la ley los deja a merced del primer cambio de coyuntura que se produzca. La gestión de esta forma salarial en el mejor de los casos depende de las leyes del mercado y, en la mayoría de ellos, de las relaciones personales que mantengan con quienes los emplean. De tal suerte, según el modelo de la escuela de la regulación y como estabilizador

¹³ M. Aglietta y A. Brender, *Les métamorphoses de la société salariale. La France en projet*, París, Calmann-Lévy, 1984, 274 pp.

macroeconómico, la relación salarial no tiene vigencia en el segmento del salariado que trabaja en el SNR. Cuando mucho se podría hablar de "fordismo restringido" en el sector moderno de la economía.¹⁴

Si retomamos las bases teóricas propuestas por la escuela de la regulación,¹⁵ no cabe la menor duda de que las formas de relación salarial (formas jurídicas e institucionales), que rigen el uso del trabajo asalariado en el sector informal, no dependen de la misma lógica, de las mismas reglas o normas que las que se encuentran en vigor en el sector moderno de la economía (privado o público). En cuanto a la organización del proceso de trabajo, la jerarquía de las capacidades, la movilidad de los trabajadores (tanto dentro como fuera de la empresa), los principios de formación del salario o la utilización del ingreso salarial,¹⁶ el mercado de trabajo mexicano se presenta como una yuxtaposición de cuando menos dos modos arquetípicos de gestión para esa relación. Pero, en nuestro concepto, el modelo "informal", que estaría englobado en una táctica de flexibilización del mercado del trabajo, no puede por sí solo presentar una solución a la búsqueda de nuevos modos de obtención de ganancias de productividad.

Cuando se relaciona el número de asalariados con el número de patrones, se debería obtener una estimación del tamaño medio de los establecimientos de cada sector que emplee asalariados. Los resultados obtenidos para los dos sectores, SNR y PME (17.8 y 8.3 respectivamente) pueden parecer paradójicos, cuando sabemos que el SNR es el sector más marginal de la economía.

En realidad, esa distorsión se explica si consideramos el carácter de encuesta entre familias de nuestra muestra. Los asalariados registrados no trabajan (o por lo menos no necesariamente) para los patrones censados. En particular, 52.5% de los asalariados del SNR son los trabajadores domésticos que, a razón de 91.2%, suelen ser mujeres. A este tipo de asalariados no corresponde ningún patrón (salvo coincidencia), puesto que quien emplea en su casa a ese personal será encuestado y captado en la encuesta por su posición en su propia actividad principal y no en tanto que patrón.

¹⁴ Véase M. Husson, "La modernisation libérale de l'économie mexicaine", *Problèmes d'Amérique Latine*, núm. 101, tercer trimestre de 1991.

¹⁵ R. Boyer, *La théorie de la régulation: une analyse critique*, París, Agalma, La Découverte, 1987, 142 pp.

¹⁶ O sea, los cinco componentes escogidos por R. Boyer para caracterizar la relación salarial. R. Boyer (dir.), *La flexibilité du travail en Europe*, París, La Découverte, 1987, 331 pp.

A decir verdad, todo el ramo de los servicios domésticos pertenece al SNR. Ciertos autores, sobre todo el PREALC, argumentando el carácter específico de los servicios domésticos, excluyen a sus miembros del sector informal y les reservan un tratamiento específico.¹⁷ Por nuestra parte, la definición del SNR, con base en el registro en ficheros administrativos, no justifica esa diferenciación. Además, en términos propiamente económicos, las características propuestas para un modelo de mercado del trabajo segmentado son aplicables a los servicios domésticos. Cuando se aísla un sector informal, cuyo criterio fundamental es la falta de barreras a la entrada, los servicios domésticos caen sin duda dentro de esa clasificación. Una misma persona, sin capital físico ni capacitación, puede presentarse alternativamente en el mercado del trabajo como doméstico o como asalariado de un comercio ambulante, e incluso como trabajador de la construcción. Sin embargo, si nos negamos a aislar los servicios domésticos, hay que tener presente su carácter enteramente particular. Por consiguiente, debe manejarse con precaución el sentido de la relación salarial en el SNR, en el que es preponderante el personal doméstico. Esta forma de salariado puede considerarse una relación de trabajo precapitalista.

LAS CARACTERÍSTICAS DE LA DEMANDA DE TRABAJO DEL SNR: LAS UNIDADES DE PRODUCCIÓN

El estudio de las posiciones ocupadas por los miembros del SNR nos ha mostrado la grandísima concentración de ese sector en ciertas actividades productivas. De la propia definición del SNR se desprende su relativa debilidad en los ramos de elevada intensidad de capital, en donde las economías de escala intervienen como factor principal de la redituabilidad económica. Por tanto, los lugares predilectos del SNR se encontrarán en los sectores que no necesitan importantes aportaciones de recursos (financieros, en capital físico o humano).

¹⁷ Así ocurre en los trabajos del PREALC. A decir verdad, la argumentación presentada parece del orden más bien técnico. La pertenencia sectorial del personal doméstico debería darse de acuerdo con la naturaleza de la empresa que lo emplea. Ahora bien, por lo general, esa información no está disponible en las encuestas o censos de población. PREALC, *The Urban Informal Sector and Labour Market Information Systems*, Santiago de Chile, 1987.

*Las bolsas de informalidad se concentran
en ciertos ramos*

Las bolsas de informalidad se acumulan sobre todo en los servicios domésticos, el comercio al menudeo, la construcción y los servicios para el hogar (limpieza, etcétera). Estos cuatro ramos agrupan a más de dos de cada tres trabajadores activos informales. La industria manufacturera no está totalmente exenta de ellos, puesto que cuenta con 9.1% de miembros del SNR (26.1% en el caso de las PME). En el sector informal, podemos hablar de subindustrialización, puesto que 30.9% de la población activa ocupada del sector moderno lo está en la industria.

Ese subdesarrollo industrial nos muestra los límites de las recaídas económicas previsibles de la reciente ley sobre las microindustrias, al menos desde la perspectiva de la integración del SNR en la economía formal del país.¹⁸ Ni siquiera superando todas las dificultades técnicas encontradas por la relativa complejidad de su implementación¹⁹ se puede esperar de esa simplificación administrativa, o de las políticas de apoyo selectivo en el solo ramo manufacturero, la solución al problema de desarrollo que plantea el sector informal.

En el SNR, el ramo de "textiles y pieles" genera la mayor cantidad de empleos industriales, puesto que ocupa a 42% de los trabajadores activos del sector que ejercen en las manufacturas y porque cubre 20% del total de empleos de ese ramo. Esa concentración es enteramente particular del SNR, puesto que la industria textil no emplea sino un trabajador activo "industrial" de cada cuatro en el sector de las PME. Si a textiles y pieles agregamos transformación agroalimentaria y maderas y papeles, tenemos 75% de los empleos industriales del SNR.

A decir verdad, y pese a la contracción del empleo industrial formal observada en el transcurso de los últimos años,²⁰ el sector informal no parece capaz de entrar seriamente en competencia con las grandes empresas, así fuera en el sector de los bienes de consumo corriente. Si la posibilidad de sustitución entre sectores es poca, ello no ocurre por falta de redituabilidad, sino porque el SNR es técnicamente inca-

¹⁸ Ley Federal para el Fomento de la Microindustria, *Diario Oficial de la Federación*, México, 26 de enero de 1988.

¹⁹ Véase en P. C. Márquez, *La ocupación informal urbana en México: Un enfoque regional*, México, ILET, 1988, pp. 29-33, una crítica de las potencialidades de esa ley.

²⁰ Cuentas Nacionales, México, DGE, INEGI.

CUADRO 14. *Composición de la PAO por ramo de actividad en cada sector*

	<i>Sector público</i>	<i>Grandes empresas</i>	<i>PME</i>	<i>SNR</i>	<i>Total</i>
Industria	4.1	50.1	26.1	9.1	22.6
Agroalimentaria	0.5	7.7	3.4	1.2	3.2
Textiles y pieles	0.2	6.7	6.3	3.8	4.4
Maderas y papeles	0.5	5.8	5.0	1.9	3.4
Petroquímica	2.0	11.5	2.9	0.4	4.1
Minerales, metales	0.8	7.8	4.9	0.9	3.7
Bienes de capital	0.1	10.6	3.6	0.9	3.8
Construcción	0.6	5.6	2.0	8.0	3.8
Comercio	1.8	16.2	32.1	26.0	19.8
Servicios	51.1	20.6	31.6	51.6	38.2
Restaurante, hotel	—	3.7	7.5	5.8	4.4
Reparación	0.1	0.5	8.8	6.0	4.2
Limpieza, otros	—	2.9	4.2	10.2	4.2
Domésticos	—	—	—	24.1	5.4
Transporte	6.8	4.0	5.6	4.4	5.2
Electricidad	3.3	—	—	—	0.8
Comunicación	3.4	0.2	—	—	0.9
Financieros	8.3	4.5	0.1	—	3.1
Médicos	16.5	3.4	2.2	0.8	5.6
Enseñanza	12.7	1.4	3.2	0.3	4.4
Administración pública	37.6	—	—	—	9.0
Otros (hortelano, etcétera)	4.5	7.5	8.2	6.4	6.6
Total	100	100	100	100	100

FUENTE: Cálculos personales, a partir de la ENEU 387, México.

paz de producir bienes que exijan una transformación relativamente elaborada.

En el cuadro 14 se presenta con claridad una estructura por ramo sumamente polarizada. La competencia entre sectores interviene poco. Éstos mantienen una relación de complementariedad más que de sustitución. En ciertos campos, el sector informal es el único que propone empleos. En el cuadro 15 se ha determinado la tasa de empleos informales por grandes ramos. Exceptuando a los servicios domésticos, la tasa de informalidad no es superior a 50% sino en el ramo de los servicios diversos.

CUADRO 15. *Proporción del empleo informal en los ramos en que su participación es mayor*
(Porcentaje)

	<i>Empleos informales</i>		<i>Empleos informales</i>
1. Servicios domésticos	100	6. Comercio	29.1
2. Limpieza, diversos	53.6	7. Restaurante, hotel	29.0
3. Construcción	46.4	8. Transporte	21.5
4. Huerta	43.9	9. Textiles, pieles	18.9
5. Reparación	31.9	10. Resto de la economía	4.3

FUENTE: Cálculos personales, a partir de la ENEU 387, México.

El tamaño y el tipo de local: Por una definición operativa del SNR

En el capítulo III (pp. 124-160) hemos demostrado la gran correlación que existe entre las tres variables: sector institucional, tamaño del establecimiento y tipo de local. Estos nexos confirman la estrecha imbricación que hay entre un enfoque del sector informal a partir de criterios jurídicos y su definición en términos más estrictamente económicos. En el nivel de las unidades de producción, la falta de razón social queda caracterizada claramente por lo exiguo de la escala de actividad. También implica formas marginales de integración de la mano de obra en el mercado del trabajo "moderno".

Las actividades ambulantes, que en sus diversas formas emplean una quinta parte de los trabajadores activos del SNR, difícilmente pueden ser objeto de promoción en sí, en el marco de políticas económicas enfocadas a la racionalización y a la eficacia de los procesos productivos. Con toda evidencia encontramos allí los arquetipos de la informalidad destacados por los modelos dualistas. Trátase en esencia de actividades refugio, sin barrera de entrada, a las que vemos florecer directamente en razón de los reveses de la coyuntura económica, generadoras de ingresos de supervivencia y bolsas de subempleo.

Por lo contrario, en el caso del trabajo a domicilio, el diagnóstico que puede hacerse es más ambiguo. Desde un punto de vista histórico, este tipo de producción corresponde al mismo tiempo a modos de organización del trabajo surgidos del pasado (como el *putting out system* de la

primera revolución industrial), pero que en ciertas condiciones puede resultar incluso ahora particularmente eficaz. El ejemplo de Italia es símbolo del éxito de las actividades a domicilio. La apretada red de microempresas familiares enteramente competitivas confiere a la economía italiana parte de su dinamismo.²¹ Sin embargo, el trabajo a domicilio en México en la actualidad parece ser incapaz de especializarse en tecnologías exitosas y de alcanzar una masa crítica que le permita entrar en competencia con empresas de mayor tamaño. A decir verdad, el trabajo a domicilio corresponde antes que nada a estrategias de supervivencia por parte de las poblaciones menos calificadas. En su forma actual, no garantiza rentabilidad económica sino en la medida en que el contexto macroeconómico prosigue su trayectoria depresiva. Pero, a diferencia de las actividades ambulantes, esta forma de organización productiva no es necesariamente un arcaísmo. Una política de orientación adecuada podría hacerle desempeñar el papel positivo que se puede observar en Italia, pero también en Japón o en Taiwán.

Por lo demás, el trabajo a domicilio no parece, *a priori*, formar parte de una estrategia deliberada de externalización de los costos (por lo menos en el mercado que estudiamos aquí). La participación de los subcontratistas es ínfima en él (menos de 0.5% de la PAO total y de 1.7% de la del SNR).²² Este asunto exigiría ser tratado con gran precaución, por lo irrisoria que parece esa dimensión comparada con los discursos pronunciados sobre el tema. Una serie de estudios recientes hace del subcontratismo y del trabajo a domicilio uno de los pilares de la reconversión del capital, privado o público, ante la crisis de valoración que atraviesa México.²³ Sin duda, esa dinámica puede ser el motor del "cambio adaptador" en los mercados locales (el caso de Guadalajara es ejemplar al respecto), pero no alcanza de manera determinante a la capital y a su nebulosa. En fin, el trabajo a domicilio al parecer fue escogido deliberadamente, no le fue impuesto, por una mano de obra a menudo refractaria a los ritmos de la fábrica.²⁴

²¹ CEPAL, *El proceso de desarrollo de la pequeña y mediana empresas y su papel en el sistema industrial: El caso de Italia*, Santiago de Chile, Cuadernos de la CEPAL, núm. 57, 1988, 112 pp.

²² En el capítulo IX (pp. 395-417) se examina el papel de las actividades a domicilio y de la subcontratación con el sector informal.

²³ La revista *Estudios Sociológicos* de El Colegio de México dedicó una serie de artículos al problema de la "maquiladora domiciliaria", la subcontratación a domicilio..., *Estudios Sociológicos*, El Colegio de México, vol. VI, núm. 18, septiembre-diciembre de 1988, pp. 517-601.

²⁴ Véase E. Ordaz y F. Roubaud, "Encuesta piloto sobre el sector informal (Zona Me-

CUADRO 16. *Distribución sectorial de la mano de obra según el tipo de local*

	<i>Sector público</i>	<i>Grandes empresas</i>	<i>PME</i>	<i>SNR</i>	<i>Total</i>
Domicilio	—	—	1.7	98.3	100.0
Instalación improvisada en la vía pública, ambulante	—	—	5.1	94.9	100.0
Hortelano	—	—	—	100.0	100.0
Servicios ofrecidos en vehículos (dos ruedas, carretas)	—	—	—	100.0	100.0
Servicios ofrecidos en vehículos (cuatro ruedas)	—	—	38.8	61.2	100.0
Puesto fijo en la calle, mercado de viejo	—	—	35.3	64.7	100.0
Taxi, colectivo	—	—	70.0	30.0	100.0
Taller de producción, reparación	—	—	91.3	8.7	100.0
Bar, restaurante (no en una cadena comercial)	—	—	98.1	1.9	100.0
Miscelánea, mercería					100.0
Cocina económica					100.0
Despacho (arquitecto, abogado, médico, etcétera)		—	100.0	—	100.0
Establecimiento de tamaños medio y grande	31.6	48.9	18.2	1.3	100.0
Instancias federal, municipal o estatal	100.0	—	—	—	100.0

FUENTE: Cálculos personales, a partir de la ENEU 387, México.

Más aún que el ramo, el tipo de local es un indicador que distingue claramente a los cuatro sectores identificados. Existe cierta polarización entre las formas más precarias de inserción en el mercado del trabajo y los modos de producción, muy concentrados en el SNR, por una parte, y el sector moderno de la economía, por la otra. Pero, aun teniendo como base el lugar físico que acoge a la mano de obra, existe una división bastante clara entre el SNR y el sector de las PME.

Si quisiéramos resumir a una escala unidimensional toda la diversidad efectiva de las unidades de producción, pasaríamos, mediante saltos cualitativos subsecuentes, de las actividades más precarias a los establecimientos que cuentan con los recursos materiales y humanos más importantes, del SNR a las PME, y de las PME al sector moderno de la economía.

Por su parte, el SNR se apropia de los espacios físicos que no están destinados al ejercicio de actividades económicas y monetarias. Este hecho se manifiesta primero en un verdadero choque visual, para quien viene de Occidente. Los empleados bancarios de los barrios más modernos de la ciudad de México, que vienen a comer tacos²⁵ preparados en improvisadas instalaciones callejeras por mujeres, generalmente indias o mestizas, constituyen una imagen paradójica. Mas, por encima de las impresiones, el ordenamiento urbano pone en tela de juicio la distribución espacial de las actividades informales.

Ya a domicilio, espacio privado y lugar de consumo, ya en la calle, lugar público por excelencia, el SNR se desarrolla como una forma de usurpación de los espacios funcionales que la ciudad moderna inventa para sí. El SNR se reserva los lugares controlables con menor facilidad y *a priori* los menos propicios para el desarrollo exclusivo de las actividades económicas. El domicilio y la calle sin duda son espacios no identificables por los agentes empadronadores, quienes tratan de enumerar los lugares de producción y no identificados como tales por las representaciones aceptadas de lo que debe ser el modelo urbano, la ciudad. Esta inserción del SNR en un espacio especializado y funcional se manifiesta en (o manifiesta) *formas de sociabilidad heterodoxas* propensas a recusar implícitamente los modos de diferenciación espaciales y

tropolitana de la Ciudad de México, diciembre de 1987). Documento metodológico, presentación de cuadros estadísticos y breve análisis", INEGI, Aguascalientes, 1989.

²⁵ Torta de maíz que acompaña toda clase de alimentos y platillos. Uno de los platillos típicos de México.

la distribución del tiempo al ritmo secuencial de las actividades cotidianas. El SNR no está sometido a la división tayloriana de los tiempos y los lugares de la vida cotidiana.

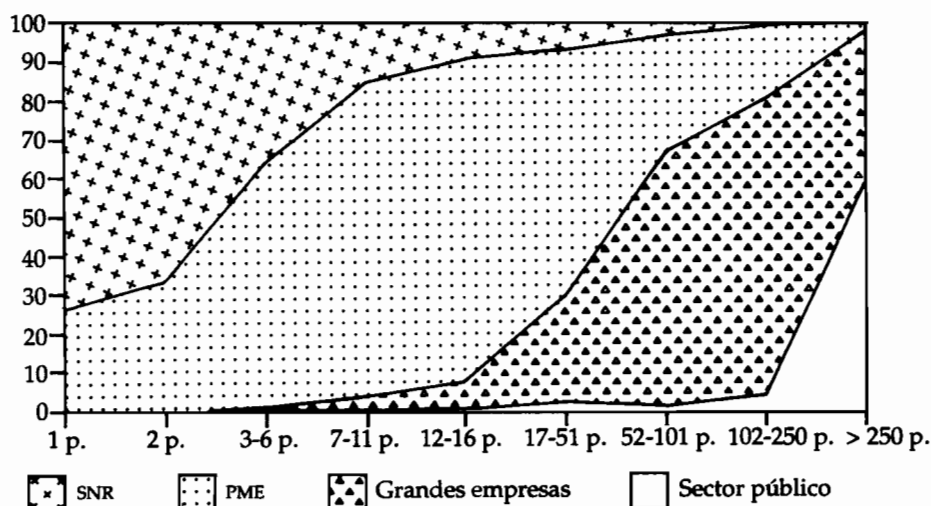
El SNR no sólo prolifera en las periferias de las grandes ciudades, en los famosos "cinturones de miseria" y demás *favelas*. También en los intersticios que deja vacíos la organización racional de la ciudad planificada. También en ese aspecto entra en contradicción con el proyecto de modernización de la sociedad mexicana, cuyo garante es el Estado.

El SNR y los indicadores de crisis en el mercado de trabajo

El "deseo de saber" de las autoridades estadísticas brinda, de manera indirecta, instrumentos que pueden resultar inapreciables en el campo de las políticas económicas. El registro sistemático de las formas más precarias de inserción debería permitir crear *indicadores de alerta temprana*, que diagnosticaran los cambios de coyuntura, las tensiones en el mercado de trabajo o la mala asignación de recursos humanos, en los mejores plazos. Tal vez aún más que la tasa de desocupación abierta, la proporción y la dinámica de los trabajadores activos que laboran como

GRÁFICA 1. Sector institucional y tamaño del establecimiento:
Una fuerte correlación

(Porcentaje de población activa empleada)



ambulantes (de cualesquiera otras formas marginales de empleo captadas por la ENEU) nos informan sobre la situación en el mercado del empleo. Esas opciones de tipo local ("ambulantes o vendedores a domicilio", "servicios en vehículos de dos ruedas" o incluso "carretones") ya están disponibles en la encuesta del empleo. El seguimiento de estos indicadores, que la permanencia de la encuesta sobre el empleo hace posible, brinda a las autoridades la posibilidad de implementar dispositivos de lucha instantáneos. Por su grado de precisión, la descomposición según el tipo de local genera un indicador de gran sensibilidad, que podría paliar la imprecisión y los retrasos en la reacción ocasionada por los indicadores clásicos. Esas demoras llevan a actuar cuando los procesos están ya muy avanzados y a veces son irreversibles.

La distinción de los sectores por el tamaño del establecimiento es menos clara que la que puede lograrse con el tipo de local. Sin embargo, la división por estratos del personal ocupado se efectúa de manera casi exclusiva entre los diferentes sectores elegidos. Los tres sectores se escalonan en orden creciente, del SNR al sector moderno.

Las definiciones del sector informal que eligen el tamaño como factor de identificación mezclan el SNR con las PME, siendo que tienen características muy diferentes. Sin embargo, pese a nuestro esfuerzo por distinguir dos segmentos donde otros sólo eligen uno, no hemos logrado reducir la heterogeneidad intrínseca del sector informal. Sin embargo, no se trata de un *potpourri*, donde se haya reunido todo lo que no es moderno, sea cual fuere el sentido que se pueda atribuir a este adjetivo. El SNR posee una verdadera identidad, uno de cuyos componentes esenciales es el autoempleo.

A partir de esas tres variables que caracterizan a las unidades productivas (sector institucional, tamaño del establecimiento y tipo de local) encontraremos la piedra angular de una definición operacional y normativa del sector informal.

EMPLEO Y SUBEMPLEO

Una de las tesis propuestas en el diagnóstico hecho sobre el sector informal consiste en que éste es resultante de tres factores: i) la escasa capacidad de absorción de la mano de obra por parte del sector moderno de la economía; ii) la dificultad de gran parte de la población

activa para sobrevivir en situación de desocupación abierta,²⁶ y iii) la nutrida afluencia de recién llegados al mercado de trabajo urbano.

Por consiguiente, el sector informal se caracteriza por el subempleo y por la baja productividad. Sin embargo, una obra reciente²⁷ desarrolla una tesis polémica, e incluso totalmente opuesta a la visión "todariana" del funcionamiento del mercado mexicano de trabajo.²⁸

Aunque P. Gregory no introduzca al sector informal en el centro de su argumentación, afirma que, en el periodo de 1950-1980, el subempleo no fue característica dominante del mercado de trabajo mexicano. Incluso, éste tal vez haya conocido tensiones contra las cuales habría venido a topar la política de reactivación (López Portillo, entre 1976 y 1978). Por haberse detenido el estudio a principios de los años ochenta, no se registra en él el drástico viraje operado en 1982. No obstante, Gregory parece resueltamente optimista en cuanto a la capacidad de absorción de la mano de obra y el mantenimiento de un subempleo contenido dentro de límites razonables.

Si se analiza bien el debate, en ocasiones acre,²⁹ que en la actualidad sostienen los economistas mexicanos acerca de la importancia del subempleo (tanto sobre el tamaño como respecto al papel que desempeñan las regulaciones en el mercado del trabajo), una buena parte de las divergencias es resultado de la heterogeneidad de indicadores empleados para su medición. Algunos ven en el subempleo una afectación negativa de los recursos humanos, otros lo definen como un conjunto de empleos de baja productividad, otros más lo estiman por el número de trabajadores activos que no se hallan vinculados al mercado de tra-

²⁶ Lo bajo de la tasa de desocupación aún es un fenómeno hasta ahora sin explicación. La argumentación que consiste en hacer de ésta un lujo que no pueden permitirse los trabajadores activos que disponen de un patrimonio monetario importante, en ausencia de coberturas sociales institucionalizadas, no aporta ningún elemento de respuesta satisfactoria al hecho de que, en situaciones legislativas análogas, la tasa de desocupación asciende a cerca de 15% en Colombia. Por otra parte, esa anomalía de una tasa de desocupación extraordinariamente baja en época de recesión explica la incredulidad de la mayor parte de los economistas que se interesan por México. Para un mismo periodo, las estimaciones pueden variar de 4 a 23% de la población activa.

²⁷ P. Gregory, *The Myth of Market Failure. Employment and Labor Market in Mexico*, Baltimore y Londres, A World Bank Research Publication, John Hopkins University Press, 1986, 299 pp.

²⁸ M. P. Todaro, "A Model of Labour Migration and Urban Unemployment in Less Developed Countries", *American Economic Review*, marzo de 1969.

²⁹ Esta justa escrita no parece hacer suyas las reglas de cortesía de la novela cortesana medieval. *El Trimestre Económico*, núm XXX, 1988, reseñas bibliográficas.

bajo de manera permanente, o que ejercen un número de horas inferior a cierto límite legislativo o empírico que supuestamente representa la norma aceptada por todos. Sin aspirar a hacer el balance del problema, aportaremos algunos elementos de respuesta que poseen el mérito de basarse en datos al mismo tiempo más recientes (1987) y más detallados que los empleados hasta ahora en México.

La "semana de 40 horas": Una norma bastante frágil

La distribución del número de horas trabajadas muestra sin el menor equívoco la acusadísima propensión de los miembros del SNR a tener una carga de trabajo inferior a la de los demás sectores. Cerca de uno de cada tres trabajadores activos declara haber trabajado menos de 35 horas durante la semana de referencia y hasta uno de cada cinco menos de 20 horas. Sin embargo, un horario semanal recortado no es exclusivo del SNR ni del sector informal en su conjunto, puesto que la mitad de los empleos de menos de 35 horas son propuestos por el sector moderno de la economía (el sector público ejerce un peso preponderante en esos puestos de tiempo parcial). Por otra parte, si bien el tiempo parcial corresponde al tipo de inserción de uno de cada tres trabajadores activos del SNR, más de uno de cada cuatro trabaja arriba de 48 horas por semana.

Por consiguiente, el sector informal al parecer no puede asimilarse al subempleo, aun cuando constituya uno de sus refugios predilectos.

Por otra parte, sólo 39% de la población activa ocupa un puesto equivalente a un empleo de tiempo completo.³⁰ A decir verdad, esta irregularidad sólo lo es respecto de un modelo normativo que jamás ha tenido vigencia en México. La semana laboral (35 a 48 horas por semana) correspondiente a un empleo de tiempo completo, al que se quisiera asociar un ingreso y una protección social importante, de la que los teóricos de la regulación han hecho el nudo central de la sociedad salarial, no es rasgo dominante del modo de gestión de la mano de obra. De ahí las desviaciones sistemáticas en que incurren los defensores de esta escuela, cuando sobreponen el esquema europeo o norteamericano a la realidad mexicana. En nuestra opinión, el proyecto metodoló-

³⁰ En su reestimación del PIB, los italianos la llaman unidad de trabajo estándar. V. Siesto, "Concepts and Methods Involved in the Last Revision of Italy's GDP", *European Conference on Medium Term Economic Assessment*, Roma, ISTAT, octubre de 1987, 25 pp.

CUADRO 17. *Distribución de horarios semanales por sectores*

	<i>Sector público</i>	<i>Grandes empresas</i>	<i>PME</i>	<i>SNR</i>	<i>Total</i>
Menos de 20 horas	13.5	15.6	18.2	29.1	18.9
De 20 a 34 horas	14.6	5.9	9.1	13.5	10.6
De 35 a 47 horas	57.3	43.8	30.9	25.3	39.0
De 48 a 60 horas	9.7	28.2	28.2	22.3	22.4
Más de 60 horas	4.9	6.5	13.6	9.8	9.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Promedio de horas por semana	34.8	38.4	38.9	32.7	36.4
Coefficiente de variación	46.8	47.0	51.8	63.9	52.6

FUENTE: Cálculos personales, a partir de la ENEU 387, México.

gico que analiza las formas históricas de la relación capital-trabajo sigue siendo válido, pero debe adaptarse y no copiarse de modelos fantasmas.

Por tanto, la norma que se impone (sólo en parte) en el sector moderno de la economía, apoyándose en la legislación y en los contratos colectivos, no rige ni al SNR ni a las PME. El primero ve un aumento de los grupos horarios más débiles, en tanto que en el segundo predominan los días de trabajo sobrecargados. A decir verdad, en un país como México, la frontera entre actividad y falta de actividad, entre empleo y desempleo abierto no reviste el carácter exclusivo que se observa en los países desarrollados.³¹ Más que una discreta distribución entre las diversas situaciones observadas, la graduación suele ser continua. La inactividad, el desempleo y el trabajo de tiempo completo no serían sino tres estados, tres puntos de paso entre otros.³²

Se puede calcular un volumen de empleo subutilizado³³ y, llegado el caso, valorarlo para obtener una estimación de un PIB potencial, pero ese procedimiento suele borrar la diversidad de situación de los traba-

³¹ Aunque en la actualidad suelen reinterpretarse las barreras entre las distintas formas de actividad.

³² Lo cual explica la inadecuación de un criterio como la tasa de desocupación abierta como único indicador de la situación en el mercado de trabajo.

³³ $SE = \sum_i (N - H_i) N_i$, $i = SNR, PME, GE, SP$, donde: SE = subempleo en volumen (número de horas por semana); N = norma de horas trabajadas por semana (por ejemplo, 40 horas); H_i = horario semanal promedio para el sector i , y N_i = número de trabajadores activos en el sector i .

jadores activos que laboran con horarios reducidos. Así, un tiempo de trabajo semanal inferior a 35 horas no necesariamente se soporta como imposición del mercado sino que puede ser resultado de una decisión individual tomada libremente. En especial, la falta de normas rígidas en ese terreno puede llevar a ciertas poblaciones a buscar empleo, acción que éstas no emprenderían en condiciones de rigidez de horarios. El SNR se puede escoger entonces como el sector con mayores posibilidades de satisfacer su necesidad de empleo (sea para obtener un ingreso monetario y prestaciones, sea para adquirir cierta experiencia profesional).

Para ciertas mujeres que tienen a su cargo toda la economía doméstica o parte de ella, la suma de labores del hogar y de un trabajo de tiempo completo puede resultar insoportable o por lo menos indeseable. Para ellas, la actividad en el SNR, o en todo el sector informal, presenta determinadas ventajas. En primer lugar, ofrece posibilidades de horarios variables. Pero, asimismo, una colaboración como ayudante familiar permite conjugar la realización de las labores del hogar, o la educación de los hijos, con una aportación nada insignificante a la unidad de producción doméstica; todo ello en el sitio mismo del hogar.

De la misma manera, los jóvenes pueden decidir combinar la continuación de sus estudios con el ejercicio de un empleo a tiempo parcial.³⁴ En algunos casos (familia de origen modesto), esta opción es la única previsible para obtener un certificado escolar. El proyecto educativo necesariamente se vería contrarrestado por una exigencia de trabajo rígida. De suerte que, para hablar de subempleo, es necesario conocer las razones exactas que han obligado a algunos trabajadores activos a situarse en bandas horarias atípicamente reducidas.

*Las causas del tiempo parcial: ¿Imposición
del mercado o elección personal?*

Los motivos que propone la encuesta para explicar los horarios recordados se pueden agrupar en tres razones principales: i) se trata de un horario semanal común; ii) de una reducción del tiempo de trabajo resultante de la crisis económica, y iii) de motivos personales o familiares.

³⁴ Véase el capítulo VI (pp. 252-298).

CUADRO 18. *Razones esgrimidas para justificar un horario semanal inferior a las 35 horas*

	<i>Sector público</i>	<i>Grandes empresas</i>	<i>PME</i>	<i>SNR</i>	<i>Total</i>
Horario normal	69.1	50.3	54.0	45.5	54.0
Crisis económica	—	4.8	10.2	26.6	13.4
Motivos personales o familiares	1.3	10.2	19.4	17.2	13.3
No quiere una semana más larga	0.6	0.6	5.5	4.8	3.5
Otras razones	29.0	34.1	10.9	5.9	15.8
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

FUENTE: Cálculos personales, a partir de la ENEU 387, México.

Quienes han elegido de manera deliberada dejar de trabajar representan una proporción insignificante de ese grupo. A primera vista, ello significa que la inmensa mayoría de los horarios recortados que se observan corresponde claramente a un subempleo (padecido). Sin embargo, la formulación de la pregunta se presta a equívocos. Un trabajador activo puede declarar que se trata de su horario normal, pero éste puede ser resultado tanto de una falta de demanda estructural o bien de un deseo de trabajar poco. Los resultados obtenidos en el sector público (que propone más que impone empleos de tiempo parcial) nos inducen a pensar que la confusión ha obrado a las claras en el sentido de una subestimación del "subempleo voluntario".³⁵ Por otra parte, el concepto "motivos personales o familiares", en particular importante en el sector informal, no constituye una información lo suficientemente precisa para que podamos darle un uso interpretativo basado de manera rigurosa.

Antes que nada, en un entorno económico deprimido, el ajuste del número de horas trabajadas afecta en primer lugar al SNR. Una cuarta parte de sus integrantes que trabajan menos de 35 horas se encuentran reducidos a esa situación por la crisis económica, en tanto que son menos de uno de cada 10 en el sector de las PME y menos de uno por cada 20 en las grandes empresas. Lo cual muestra la gran flexibilidad del

³⁵ Para una crítica detallada de los conceptos utilizados en la encuesta de empleo mexicana véase F. Roubaud, "Elementos críticos a propósito de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano", DGE, INEGI, 1989.

SNR, que se ajusta a las condiciones del mercado al mismo tiempo por los precios y por las cantidades (así se vea en ello un aspecto positivo a través de un mejor ajuste a las variaciones del mercado o se interprete de manera negativa a causa de la falta de un ingreso mínimo garantizado que implican esas fluctuaciones). Por lo contrario, la falta de repercusiones de la crisis económica en los horarios del sector público es indicio de una forma de rigidez de ese sector. La regulación de la mano de obra para hacer frente a las fluctuaciones de la demanda (y más exactamente al aumento del déficit público) pasa por la compresión de la masa salarial (descenso del ingreso medio) y la reducción de la política de contratación.

De allí a deducir que la crisis económica afecta más al SNR que a los demás sectores hay un paso que no nos atreveríamos a dar. A falta de datos dinámicos, no se puede saber si la reducida tasa de subempleo observada en el sector moderno no es precisamente resultado de una rigidez estructural de los puestos ofrecidos. La respuesta de ese sector a las debilidades de la demanda se caracterizaría por la desocupación técnica o por los despidos. Así, para un mismo individuo que ejerce en el sector moderno, las variaciones del número de horas trabajadas se ven limitadas por las reglas legislativas vigentes. Con "el ciclo de productividad" se pueden detectar variaciones de poca amplitud. La prolongación de condiciones adversas para la empresa se resuelve necesariamente por la discontinuidad que representa la liquidación. Por lo contrario, en un sector informal sin barreras a la entrada, toda la gama de horarios cotidianos es posible en la medida en que el ingreso monetario es positivo, por encima del límite de supervivencia biológica. El SNR aparece entonces como la variable de detención de un ciclo económico sin desocupación de desequilibrio.

El caso es que, por lo menos 25% de los efectivos del SNR se ven afectados de manera directa por la existencia de un mercado particularmente deprimido. Pero esta medida no toma en consideración sino el componente coyuntural del subempleo. La crisis económica ha reducido la demanda de bienes y, por consiguiente, la de trabajo. Pero ciertas actividades pueden encontrarse en situación estructural de racionamiento por la demanda. La cifra referida debería volver a estimarse al alza. A este primer subconjunto, habría que agregar cierta proporción de aquellos que consideran ese horario normal porque enfrentan una demanda deficitaria en su aspecto estructural. Precisamente eso (el exceso de oferta) podría caracterizar al SNR.

CUADRO 19. *Intervalos de subempleo por sector institucional*
(Porcentaje de la población ocupada de cada sector)

	<i>Sector público</i>	<i>Grandes empresas</i>	<i>PME</i>	<i>SNR</i>	<i>Total</i>
Límite inferior	0.0	1.0	2.8	11.3	3.9
Límite superior	28.0	21.4	25.8	40.6	28.5

FUENTE: Cálculos personales, a partir de la ENEU 387, México.

Eligiendo como definición del subempleo "el total de personas económicamente activas que han trabajado menos de 35 horas en la semana de referencia y que se han visto obligadas a ese horario por razones de mercado",³⁶ se obtienen los intervalos que se presentan en el cuadro 19.

La grandísima amplitud del intervalo de subempleo asociado a cada sector caracteriza la imprecisión de la medida. Ésta refleja la debilidad intrínseca de la serie de preguntas formuladas en la encuesta. El límite inferior corresponde al total de quienes respondieron haber sido afectados directamente en su tiempo de trabajo por la crisis económica. En cuanto al límite superior, incluimos a todos aquellos que no mencionaron de manera explícita que ese horario había sido escogido de manera voluntaria. En realidad, tratamos de distinta manera a los cuatro sectores, puesto que, entre los trabajadores activos que consideran su horario como normal, la proporción de subempleo "involuntario" sin duda es mayor en el SNR que en el sector moderno. Sea como fuere, si el monto absoluto permanece indeterminado, la jerarquía de sectores se presenta sin ambigüedad; teniendo, por una parte, a los tres sectores en los que, en el mejor de los casos, el subempleo es insignificante y, por la otra, al SNR, en donde en el mejor de los casos un trabajador activo y en el peor cuatro de cada 10 se ven atados en sus perspectivas de empleo por una demanda de trabajo demasiado exigua.

Los niveles de subempleo obtenidos por este método son mucho muy inferiores a las cifras presentadas por quienes se remiten a un criterio de ingreso. Pasamos de un intervalo de 3.9, 28.5 a estimaciones que si-

³⁶ En realidad, se trata del subempleo visible. El subempleo invisible (es decir, por una parte, las personas que trabajan más de 35 horas, pero que quisieran trabajar más porque sus ingresos son demasiado bajos o porque consideran que no se utiliza toda su capacidad, y, por la otra, las personas desalentadas que se han retirado del mercado de trabajo) no puede medirse a partir de la encuesta.

guen siendo superiores a la mitad de la población activa.³⁷ Esto no puede sino reanimar el debate sobre la adecuación de las políticas de creación directa de nuevos empleos, que suscitan los trabajos de P. Gregory para un periodo más fausto (1950-1980).³⁸

¿Son la pluriactividad o la búsqueda de otro empleo alternativas al subempleo?

Pese a los evidentes indicios de subempleo en el SNR, ni la pluriactividad ni la búsqueda de otro empleo parecen ser estrategias alternativas con vistas a obtener ingresos suplementarios. Este enigma, que se refiere al comportamiento económico de los individuos, parece más patente en la medida en que conocemos las condiciones reales en las que ejercen los miembros del SNR.³⁹ Entre todos los indicadores medidos cuantitativamente, que estiman el bienestar material de las personas, no hay ninguno en que el SNR se presente en posición dominante. Trátese del monto de los ingresos, del nivel de prestaciones percibidas, de la seguridad en el empleo o de la variabilidad de las condiciones de actividad, el SNR siempre aparece como el sector más desfavorecido.

Ello demuestra que las condiciones objetivas que viven los individuos no determinan de manera mecánica sus percepciones subjetivas de la realidad. Si no, ¿cómo explicar que sólo 1.3% de los miembros del SNR declare el ejercicio de una actividad secundaria y apenas 5.4% se encuentre en búsqueda de otro empleo más favorable? Estas dos estrategias posibles para rebasar horizontes cerrados no son escogidas sino por una ínfima minoría de ellos.

Al parecer, la crisis del empleo no ha provocado una generalización de la pluriactividad, aunque su dinámica se pueda orientar al alza. Este resultado parece ser una particularidad de México, puesto que otros autores insisten en la importancia de ese mecanismo compensatorio para detener parcialmente los efectos de la caída del ingreso (sobre todo en

³⁷ Por ejemplo, en 1988, la CONCAMIN obtiene una tasa de 56.2% (contando desempleo y sector informal definido como subempleo). J. Esparza, "Perspectivas y conclusiones sobre el sector industrial", *Industria*, vol. 1, núm. 7, enero de 1989, S11-S32. E. Gutiérrez Garza (*La crisis laboral y la flexibilidad del trabajo en México, 1980-1988*, Documentos y materiales de estudio, Fundación Friedrich Ebert, 1989, 70 pp.) propone la cifra de una tasa de desempleo abierto de 23.2 por ciento.

³⁸ P. Gregory, *op. cit.*

³⁹ Sobre ingresos, véase el capítulo V (pp. 213-251).

CUADRO 20. *Actividad secundaria y búsqueda de un nuevo empleo por sectores de actividad*
(Porcentaje)

	Sector público	Grandes empresas	PME	SNR	Total
Actividad secundaria	4.8	1.6	1.5	1.3	2.3
Búsqueda de empleo	2.6	2.6	3.3	4.7	3.3
<i>Razones de la búsqueda de empleo (entre los que buscan uno)</i>					
Obtener más de un empleo	56.5	36.1	31.4	26.8	35.6
Cambiar de empleo	43.5	63.9	68.6	73.2	64.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

FUENTE: Cálculos personales, a partir de la ENEU 387, México.

África).⁴⁰ La crisis tampoco ha generado inestabilidad de la mano de obra insatisfecha por niveles de remuneración o, de manera más general, por condiciones de actividad deplorables. Por lo contrario, tenemos la impresión de descubrir el efecto inverso. En periodo de crisis, de tensiones en el mercado de trabajo, de incertidumbres respecto al porvenir y de predicciones pesimistas, más bien se observan actitudes de repliegue hacia posiciones seguras, de aversión creciente por el riesgo y de estrategia de supervivencia mínima.

Antes de invocar rasgos de orden cultural, volviéndonos hacia alguna "idiosincrasia del mexicano" (caracterizada por la pasividad ante el infortunio),⁴¹ todavía queda una serie de hipótesis racionales para explicar la falta de reacción ante la degradación de las condiciones de actividad. El primer esquema interpretativo esgrime el concepto de *previsiones racionales*. Los individuos que prevén una probabilidad insignificante de éxito en la búsqueda de un empleo mejor remunerado, o una actividad complementaria, no tendrían ninguna razón para lanzarse a esa aventura.

⁴⁰ J. Charmes, "La dynamique du secteur informel et son impact sur le marché du travail en ville", Congrès Africain de Population, Dakar, Senegal, 7-12 de noviembre de 1988, 15 pp.

⁴¹ Esta interpretación, que trata de explicar los rasgos fundamentales de la sociedad mexicana por la idiosincrasia de su población, se halla muy difundida en México. Por citar sólo a los más célebres: O. Paz, *El laberinto de la soledad*, México, Fondo de Cultura Económica, 1959, 191 pp.; R. Bartra, *La jaula de la melancolía. Identidad y metamorfosis del mexicano*, México, Grijalbo, 1987, 271 pp.

En segundo lugar, puede tratarse de un deseo deliberado, de una parte de los miembros del SNR, de no integrarse por completo al mercado de trabajo. Serían esos segmentos secundarios de la mano de obra que M. Piore hace evidentes respecto a los países desarrollados; secundarios en el sentido de que su actividad económica no es su objetivo primordial.⁴² En fin, ciertas personas pueden verse en la imposibilidad material de emprender una estrategia de búsqueda, pues corren el peligro de perder por completo su empleo original. Con base en este postulado se han construido ciertos modelos formalizados sobre el funcionamiento del mercado del trabajo.⁴³ A falta de seguro de desempleo, hay que encontrar a toda costa un empleo lo antes posible... por lo menos en el caso de quienes no tienen ahorros disponibles o no pueden disponer de una ayuda familiar consecuente.

La pluriactividad y la búsqueda de nuevo empleo son fenómenos marginales en el mercado de trabajo de la capital, sea cual fuere el sector institucional considerado. *Es necesario señalar que la pluriactividad no es más común en Colombia que en México.* Las cifras obtenidas no son sensiblemente distintas de las presentadas por H. López sobre las cuatro principales ciudades colombianas en junio de 1984.⁴⁴ En aquel entonces, sólo 2.8% de la población activa ocupada tenía un empleo secundario, 5% en el sector público y 2.3% en el sector informal. En México, los niveles eran de 2.3, 4.8 y 1.3% respectivamente.

Sin embargo, por mínimas que sean, existen diferencias entre los cuatro sectores. Queda por comprender por qué la actividad secundaria es escogida más bien por los miembros del sector moderno, en tanto que la búsqueda de otro empleo está más extendida cuando se pertenece al SNR. Adelantemos algunos elementos de respuesta.

En el SNR, previendo la debilidad estructural de los resultados económicos asociados al sector, los trabajadores activos muestran inclinación a desear salir de él. Prefieren la búsqueda de empleo al ejercicio de una actividad complementaria. Esa búsqueda se orienta hacia la obtención de otro empleo, por razones ajenas al trabajar más. Por lo contrario, lo que predomina en el sector moderno son las perspectivas de

⁴² M. Piore, "Dualism in the Labor Market. A Response to Uncertainty and Flux. The Case of France", *Revue économique*, París, núm. 1, enero de 1978.

⁴³ G. Fields, "Urban Labor Market Modeling and the Informal Sector", *The Informal Sector Revisited*, París, OCDE, septiembre de 1988, 60 pp.

⁴⁴ Véase C. H. López, M. L. Henao y O. Sierra, "El sector informal en Colombia: estructura, dinámica y políticas", mimeografiado, Medellín, mayo de 1986, p. 108.

ingresos adicionales. Por el ejercicio de una actividad secundaria y, cuando hay búsqueda de empleo, por la importancia que conceden a la obtención de más trabajo, los miembros del sector moderno muestran mayor apego a su posición. Para buscar un ingreso adicional, aprovechan posibilidades que les ofrecen empleos de tiempo parcial asociados a cierto nivel de seguridad y de prestaciones.

Esa opción es en particular sensible en el sector público. Por una parte, el miembro del SNR que no cuenta con ninguna garantía de ingreso mínimo tiene obligación de perseverar, así sea por un rendimiento horario pobre, a riesgo de no alcanzar un nivel de remuneración suficiente para sobrevivir. Por ejemplo, como comerciante ambulante, debe tener abierto el negocio el tiempo suficiente, aun cuando sepa que la demanda será infinitesimal. Por la otra, el trabajador activo del sector moderno tiene toda la libertad, fuera de unas horas de trabajo definidas y garantizadas estatutariamente, de tratar de mejorar su posición sin arriesgarse por ello a perder su primer empleo.⁴⁵ Esta práctica es de importancia primordial en el sector público italiano. Parecería que el Estado cerrara los ojos ante esa falta de respeto a las leyes del trabajo, en la medida en que ello le permite mantener una política de salarios bajos, asegurándose una válvula de seguridad.⁴⁶

A decir verdad, el ejercicio de una actividad secundaria no tiene el mismo sentido, de acuerdo con el sector institucional de la actividad principal. En los tres primeros sectores (público, grandes empresas y PME), quienes tienen una actividad secundaria también son los que ganan más. Sacan provecho de sus escasas capacidades y gozan de libertad para emplear su tiempo (asalariados del sector público). En cambio, en el sector informal, el raro ejercicio de una actividad secundaria corresponde claramente a una estrategia para tratar de colmar un ingreso deficitario en comparación con sus homólogos que no tienen sino un empleo. Aunque no conozcamos el monto del ingreso por actividad secundaria, es de dudar que lo logren.

⁴⁵ Por lo demás, tal vez porque los funcionarios públicos son los primeros en practicarla, la pluriactividad se halla sobrerrepresentada en los análisis de los economistas. "El universo social" de los investigadores está formado, antes que nada, por esos funcionarios públicos y, en particular, por los propios investigadores. Éstos se encuentran precisamente en las mejores condiciones para practicar la doble actividad (horarios libres, buena preparación, etcétera). El caso es patente en México.

⁴⁶ R. de Grazia, "Clandestine Employment: A Problem of Our Times", *The Underground Economy in the United States and Abroad*, V. Tanzi (comp.), Lexington Books, 1983, pp. 29-44.

Al margen de las actividades comerciales

Si los miembros del SNR no utilizan ni la pluriactividad ni la búsqueda de otro empleo para mejorar su precaria situación económica cuando, por lo demás, son ellos quienes trabajan menos, es porque no tienen tiempo para echar mano de ese recurso. Al margen de su empleo, ejercen una multitud de actividades "paraeconómicas", que sirven directa o indirectamente para la reproducción de la unidad doméstica.

Las encuestas sobre distribución del tiempo (o empleo del tiempo) suelen descomponer el tiempo cotidiano (o de cualquier otro periodo de referencia) en cuatro grupos: el trabajo, las actividades domésticas, el ocio y el tiempo fisiológico (comidas, sueño, aseo). Las que nos interesan aquí son las dos primeras actividades. Analizando la participación respectiva de cada una de ellas en el empleo del tiempo de los trabajadores activos, se mide la presión que representan las actividades no comerciales para el trabajo individual.

Las familias de condiciones modestas a las que pertenecen numerosos miembros del sector informal⁴⁷ se ven obligadas a realizar labores para la producción de bienes o de servicios que sus ingresos "normalmente" deberían permitirles comprar en el mercado. El hacerse cargo de manera gratuita de los miembros de la familia no aptos para el trabajo, la realización de labores hogareñas no remuneradas, la reparación de bienes duraderos del hogar y la construcción de una vivienda son otras tantas actividades propiamente productivas que vienen a agregarse al tiempo de trabajo identificado como tal. Asimismo, las personas económicamente activas que siguen estudiando utilizan una parte de su tiempo de "recuperación" para adquirir una preparación y por tanto un ingreso ulterior.

A diferencia de un modelo en que las actividades no comerciales quedarían reducidas al mínimo, el ingreso monetario obtenido del ejercicio de un empleo que permite comprar la prestación de servicios en el mercado, la proporción de actividades no comerciales en el empleo del tiempo de los trabajadores activos representa más de 40% del tiempo de trabajo. En el SNR, sólo 29% de la población activa ejerce un empleo con exclusión de otras actividades no comerciales. Esta cifra nos da la medida de la multiplicidad de funciones económicas de la población activa y, de manera más particular, de los trabajadores activos del sec-

⁴⁷ Véase el capítulo VIII (pp. 350-394).

CUADRO 21. *Actividades no comerciales de la población activa por sector institucional*
(Porcentaje)

	Sector público	Grandes empresas	PME	SNR	Total
Estudios	5.6	5.8	7.0	6.2	6.2
Labores domésticas, cuidado de niños, de enfermos, de ancianos (no remunerados)	64.4	57.1	60.3	69.3	62.5
Autoconstrucción	0.7	0.7	0.6	0.7	0.7
Servicios gratuitos para la comunidad	1.3	1.0	0.6	1.0	0.9
Ninguna de esas actividades	33.5	40.5	37.5	28.8	35.3
Total ^a	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Promedio semanal de horas empleadas en actividades no comerciales	15.8	12.8	14.6	19.6	15.6
Coeficiente de variación	204.6	184.0	167.5	188.3	184.5

FUENTE: Cálculos personales, a partir de la ENEU 387, México.

^a El total es mayor que 100%, pues pueden estar combinadas varias actividades.

tor informal. Por lo contrario, la separación entre actividades comerciales y no comerciales es más frecuente en el sector de las grandes empresas.

Ni los propios jefes de familia se salvan de esa multiplicidad de funciones, aunque tengan el privilegio de poder dedicarse específicamente a su actividad remunerada, descargando la responsabilidad doméstica en la mano de obra secundaria.

Resulta interesante señalar que el aumento de actividad de los miembros del sector informal no obedece a la generalización de la autoconstrucción o de la prestación gratuita de servicios a la comunidad, contrariamente a los postulados de los modelos "culturistas" que ponen al frente las cualidades de autorganización de los sectores populares de la sociedad. En el sector informal, lo que explica el peso de las actividades no comerciales son las labores domésticas y similares (cuidado de niños de corta edad o de enfermos, de ancianos, etcétera), que no pueden confiarse a profesionales por falta de recursos.

Si al tiempo de trabajo semanal se agrega el tiempo dedicado a una de las actividades anteriores, los integrantes del SNR dejan de ser "sub-

ocupados". En promedio, están ocupados 52.3 horas por semana, es decir un número ligeramente superior al promedio (52 horas). Finalmente, entendemos mejor por qué los miembros del sector informal "reivindican" el subempleo que lo caracteriza como aquello que les permite disponer de un horario dedicado a labores domésticas vitales para el equilibrio de las unidades familiares. De ahí la ambigüedad del sector informal a ojos de sus miembros, puesto que al mismo tiempo es proveedor de empleos mal remunerados, pero también el único sector que, gracias a su flexibilidad, permite a ciertas familias asegurar la continuidad de su existencia.

El sector informal en los límites de la actividad

En tanto que, desde el punto de vista estático, el sector informal es el segmento del mercado de trabajo en que las combinaciones de actividades comerciales y no comerciales están más extendidas, desde el punto de vista dinámico, *también en ese sector es más confusa la frontera entre actividad e inactividad.*

Por ser la encuesta del empleo un sondeo de pasos repetidos, es posible construir tablas de movilidad sectorial de uno a otro trimestre e incluso de un año a otro.⁴⁸ Además de los cuatro sectores institucionales, hemos distinguido otros dos estados: la desocupación (en el sentido del BIT) y la inactividad. Estos seis grupos constituyen una división de todas las personas en edad de trabajar (esto es, según las normas de la encuesta, de la población de más de 12 años).

En el periodo que va del tercer trimestre de 1986 al tercer trimestre de 1987, podemos construir cuatro matrices de paso ($t, t + 1$). Esas matrices son sorprendentemente estables en el tiempo. De tal suerte, no presentaremos sino la tabla (2.87, 3.87) para ser congruentes con los datos utilizados en este capítulo. Pero es necesario tener presente que los flujos identificados son estables a lo largo de todo el periodo.

Nuestro propósito en este punto no es hacer un análisis fino de esta tabla de movilidad, sino sólo estimar el grado de impermeabilidad entre actividad e inactividad.⁴⁹ Se aprecia claramente que las fronteras

⁴⁸ Puesto que cada individuo es interrogado cinco veces de manera consecutiva, con un trimestre de intervalo.

⁴⁹ El capítulo VII (pp. 312-349) se dedicará muy en particular a los problemas de la movilidad generacional (inter e intra).

CUADRO 22. *Movilidad intersectorial (1987.2->1987.3)*

1987.2	1987.3						Total
	Sector público	Grandes empresas	PME	SNR	Inactividad	Desempleo	
Sector público 10.7	89.2	1.5	3.0	3.0	3.0	0.3	100
Grandes empresas 12.4	3.0	75.3	14.0	1.7	4.3	1.7	100
PME 15.3	1.0	14.4	67.0	6.2	10.0	1.4	100
SNR 11.9	1.3	3.1	10.7	60.9	21.3	2.7	100
Inactividad 47.4	1.3	1.3	4.9	4.6	85.4	2.5	100
Desempleo 2.3	2.3	6.8	9.1	15.9	45.5	20.4	100
Total 100	10.9	12.9	16.1	11.2	46.4	2.4	100

FUENTE: Cálculos personales, a partir de la ENEU 287/387, México. 1 897 individuos.

entre el SNR y la inactividad son porosas. Más de 20% de los miembros del sector informal abandonaron la población activa el trimestre siguiente. Esta proporción supera por amplio margen el monto "natural" de retiro de actividad al final de la vida activa. En ella encontramos jóvenes y viejos, pero sobre todo mujeres de edad intermedia, que ejercen el comercio, en establecimientos de dos a seis personas. Trátase, entonces, de una mano de obra familiar no remunerada, que declara trabajar sólo de vez en cuando y un reducido número de horas. En cambio, los trabajadores activos del sector público o de las grandes empresas privadas no se retiran del mercado de trabajo sino para jubilarse.

Es importante señalar que los flujos entre grandes empresas y sector informal son sumamente reducidos. Ello confirma nuestra definición del sector informal basada en las características de las empresas más que en la afiliación de la mano de obra a los organismos de seguridad social. En contra de lo que se dice con frecuencia, el empleo no protegido de las grandes empresas y el empleo del sector informal corresponden a dos poblaciones diferentes, que mantienen poca relación en-

tre sí. El empleo en el sector informal está más relacionado con la inactividad que con cualquier otro sector productivo.

El SNR es el único sector de actividad para el que la inactividad representa el modo de movilidad más probable. Por lo contrario, las salidas de la inactividad se producen antes que nada hacia el sector informal y las PME. Lo mismo ocurre respecto a las salidas del desempleo que no se manifiestan en un abandono del mercado de trabajo. La recesión económica trajo consigo la reducción de contrataciones en el sector moderno y los recién llegados deben aceptar prioritariamente empleos en el sector informal.

Como los flujos cruzados entre sector informal e inactividad se equilibran, se puede pensar que existe un perpetuo movimiento de vaivén entre ambas situaciones. Sin embargo, no debemos generalizar. En el sector informal existe un núcleo para el que la actividad se ejerce de manera continua, a ejemplo de lo que se observa en los demás sectores.⁵⁰ Pero ese núcleo no cuenta sino con 60% de los efectivos en tanto que en el sector público representa cerca de 90%. Junto al núcleo se encuentra un volante de mano de obra, en esencia familiar (jóvenes, mujeres, personas de edad avanzada) que alternan periodos de actividad y de inactividad, al azar tanto de las posibilidades de empleo en el sector informal (dependiendo de la demanda que le es dirigida) como del nivel de ingreso real de la familia (y de su capacidad para satisfacer sus necesidades de consumo).

Para afinar nuestro diagnóstico de la movilidad, hemos calculado el número de cambios de posición (sectores institucionales, inactividad y desempleo) en el transcurso de los cuatro trimestres del panel. Distinguimos tres posibles estados de movilidad: los que no cambiaron de sector durante el año, los que efectuaron un cambio de posición y los que efectuaron dos o más (hasta cuatro).

En el cuadro 23 se muestra que los sectores institucionales se dividen en dos grupos: el sector público y el conjunto de los tres sectores privados. En el sector público, la tasa de retención es particularmente elevada. Más de 75% de los trabajadores activos no salieron de ese sector en el transcurso del periodo. En cambio, en el sector privado, esa proporción de "inmóviles" disminuye aproximadamente a 30%. El sector informal no es distinto de los otros dos sectores. En particular,

⁵⁰ La encuesta sobre el sector informal ha demostrado que la antigüedad promedio de los trabajadores independientes del sector informal era de nueve años. Véase el capítulo VII (pp. 312-349).

CUADRO 23. *Cambios de posición en el transcurso de 1986.3 -1987.4 en función del sector institucional en 1987.3*

	<i>Sector público</i>	<i>Grandes empresas</i>	<i>PME</i>	<i>SNR</i>	<i>Inactividad</i>	<i>Desempleo</i>
Sin cambio	75.4	32.2	32.4	34.7	67.8	2.4
Un cambio	8.2	23.7	14.8	19.4	13.5	4.9
Dos, tres y cuatro cambios	16.4	44.1	52.8	45.9	18.7	92.7
Total	100	100	100	100	100	100

no se caracteriza por una tasa más elevada de entrada y salida. El sector de las PME es el que parece inducir los empleos más inestables, puesto que más de 50% de quienes formaron parte de él en un momento dado efectuaron más de dos cambios de sector.

En última instancia, medimos mejor la importancia de la flexibilidad en el sector informal, en donde cada quien puede actuar en tres registros diferentes para ajustar su oferta de trabajo: i) el número de horas trabajadas; ii) la opción entre actividades comerciales y no comerciales, y iii) la alternancia de fases de actividad y de inactividad.

Por eso los trabajos sobre el sector informal que no toman en cuenta ni la articulación entre unidades de producción y de consumo, ni el horizonte temporal en que se inscribe el empleo en ese sector, captan mal su verdadera lógica de funcionamiento.

CONCLUSIÓN

Tratemos de acomodar las piezas del rompecabezas. Por el lado de la demanda de trabajo existe una profunda cesura entre los diferentes segmentos. Los sectores institucionales difícilmente tienen algún parecido. Difieren tanto por el tamaño de sus unidades de producción como por el tipo de local, por la organización del trabajo o por la gestión de la producción. El ordenamiento por ramo muestra que no operan en el mismo registro, por lo que de ese modo se afirman como sectores más complementarios que sustituibles. El universo de las unidades de producción parece claramente segmentado y se puede dudar de las posibilidades reales de paso de uno a otro tipo mediante estrategias de

acumulación. Nuestro enfoque por el mercado del empleo no nos permite saber más al respecto.

Esos tipos de establecimientos profundamente disímiles generan condiciones de actividad sin proporción común para su mano de obra. Los resultados, o la calidad de la actividad profesional, como la llama la OCDE,⁵¹ siempre favorecen a los sectores en el mismo orden. En todos los aspectos censados, sea el tiempo de trabajo, sean los beneficios percibidos, la seguridad en el empleo o la cobertura social, el SNR y, de manera más general, el sector informal salen perdiendo. Por una parte encontramos salarios altos y un sistema de prestaciones sociales generalizadas, por la otra, reina la imagen opuesta. Los mecanismos de arbitraje o de compensación no parecen existir. La actitud de las autoridades públicas que pudiera orientarse a favorecer la creación de empleos en ese sector debe ser prudente. Si bien el sector informal aparece claramente como verdadero generador de empleos, por su costo de creación poco ávido de inversión, hay que tener en cuenta una calidad muy inferior de los empleos creados.

En cambio, por el lado de la oferta de trabajo, los perfiles de la mano de obra por sector no son fundamentalmente diferentes, salvo en un aspecto: la educación escolar. Desde luego, en el sector informal encontramos un poco más de muy jóvenes y de muy viejos, un poco más de mujeres y de migrantes que en el sector moderno de la economía. Mas la diferencia fundamental se produce primero y sobre todo por el diploma. Éste es el instrumento privilegiado que tienen las empresas para seleccionar a sus empleados.

La oferta aparece así como el lado dominado del mercado de trabajo. A la fragmentación de las características productivas de las unidades económicas corresponde una relativa homogeneidad (o una homogeneización creciente) del factor trabajo en general. Con toda evidencia es la demanda de bienes producidos por el sector moderno, y por consiguiente la demanda de trabajo en ese sector, lo que determina el tamaño del sector informal. En gran parte, éste se ve condicionado por argumentos macroeconómicos como la demanda solvente de bienes, la capacidad de exportación y las variables financieras. El ejercicio de simulación muestra que, en todos los ejemplos y con base en el modelo de desarrollo actual, no podrá absorberse el empleo informal. Nos orien-

⁵¹ OCDE, "Le travail indépendant dans les pays de l'OCDE", *Perspectives de l'emploi*, París, OCDE, 1986, p. 65.

tamos entonces hacia una situación en que la mano de obra de los diferentes sectores se acerca entre sí (en cuanto a sus características propias) y en que se mantienen las diferencias entre los tipos de empleos ocupados. Este movimiento contradictorio entre la oferta y la demanda de trabajo es generador de tensiones sociales. Se viene abajo el mito del informal marginal (migrante, rural, analfabeto, viejo, etcétera). No está en desventaja debido principalmente a sus características propias, sino a las condiciones que le otorgan su situación profesional y su sector institucional. El resultado anterior parece fundamental, porque se opone a lo que destacan los autores que estudian el dualismo en los países desarrollados. Según la descripción que M. Piore hace del segmento secundario de la mano de obra, éste puede ser identificado por las características tanto de la demanda como de la oferta.⁵² Los patrones que buscan la flexibilidad externa del trabajo encontrarían así en el tríptico mujeres-jóvenes-emigrados el objeto de sus deseos. En los países en desarrollo, la existencia de un salariado de dos tipos no corresponde a necesidades coyunturales encaminadas a contrarrestar la rigidez creciente de la contratación. Es éste un fenómeno estructural que muy bien podría sobrevivir a la diferenciación real de la oferta de trabajo.

Al parecer, esa homogeneidad relativa de la oferta de trabajo es un fenómeno que rebasa el marco de México. H. López, O. Sierra y M. L. Henao, quienes sin duda disponen de los mejores datos sobre el sector informal de América Latina, demuestran que las características de la mano de obra del sector formal y del sector informal son propensas a acercarse desde hace 10 años.⁵³ Estos autores hablan de una desaparición progresiva de diferencias personales entre trabajadores de ambos sectores. Y son los mismos factores los que se resisten a la igualación perfecta: la educación y la diferencia de edad.

En cierto modo, la sociedad mexicana y otras como ella maduran. Disminuye el crecimiento de la población. Se ordenan los flujos migratorios. El Estado logra escolarizar a la inmensa mayoría de los jóvenes.

⁵² M. Piore, "Dualism in the Labor Market. A Response to Uncertainty and Flux. The Case of France", *Revue économique*, París, núm. 1, enero de 1978.

⁵³ Esos autores disponen de una encuesta de empleo que garantiza el seguimiento del empleo informal desde 1976. Véase C. H. López, O. Sierra y M. L. Henao, "Sector informal: Entronque económico y desconexión jurídico-política con la sociedad moderna", *El problema laboral colombiano. Informes de la misión Chenery*, J. A. Ocampo y M. Ramírez (comps.), Bogotá, 1987, capítulo 10.

Podríamos pensar que se observa un doble movimiento: *i)* de alineación progresiva del "capital humano" de la mano de obra entre los diferentes segmentos, y *ii)* de diferencia decreciente con la "calidad de la mano de obra" de los países desarrollados. Sin embargo, las condiciones macroeconómicas y la inserción de los PED en el mercado mundial no permiten ni la desegmentación de los mercados del trabajo nacional ni la semejanza de las condiciones de actividad con los países desarrollados.

V. EL PROBLEMA MEDULAR DE LOS INGRESOS

INTRODUCCIÓN

AL PARECER, el problema de los ingresos es de crucial importancia en la bibliografía económica, según la lógica de funcionamiento de los mercados de trabajo en los PED. Sean cuales fueren las relaciones teóricas de los autores que integran la noción de sector informal a sus tesis, el nivel de ingresos de cada sector es una variable pivote en torno a la cual se operan los ajustes y se construyen las formalizaciones teóricas. Para los de obediencia marxista, el diferencial de ingresos aparece a través del concepto de ejército de reserva. Cuando son más "clásicos", los microeconomistas tratan de hacer explícitas las condiciones de equilibrio parcial en el mercado de trabajo en situación de competencia imperfecta, postulando un salario "protegido" superior. Partiendo de cierto número de opciones posibles (desocupación, ocupación en los sectores formal, informal o agrícola), las estrategias de búsqueda de empleo en el plano individual conducen a la consecución de un equilibrio del mercado de trabajo. En fin, cuando los autores adoptan una perspectiva macroeconómica, la naturaleza competitiva del sector informal, las rigideces a la baja de los salarios regidos por los contratos colectivos (en los mercados llamados keynesianos) y la determinación más o menos residual del empleo y de la demanda dirigida al sector informal explican lo exiguo de los ingresos en ese sector. Para todos, sin embargo, el postulado fundamental que encontramos sistemáticamente es que el ingreso del sector informal es mucho muy inferior al ingreso del sector moderno.

En fechas recientes, algunos análisis empíricos han puesto en tela de juicio ese postulado. El ingreso promedio en el sector informal no sólo no sería sistemáticamente inferior al registrado en el sector moderno sino que, además, ambas distribuciones de ingresos se hallarían en gran parte sobrepuestas. Más o menos bien establecidos (calidad de los datos no siempre garantizada, definición *ad hoc* del sector informal, etcétera), esos resultados conducen a sus autores a recusar los propios fundamentos de los modelos dualistas y el concepto de segmentación del mercado de trabajo, sin proponer por ello modelos alternativos. Finalmente, de la bibliografía se desprende que las rentas del trabajo son

particularmente poco conocidas. Por ello, todas las tareas teóricas deben abordarse con precaución.

Si bien es raro hallar un verdadero apoyo empírico para los modelos que explican el funcionamiento del mercado de trabajo y la determinación de los ingresos, ello obedece a que siempre faltan datos. Las fuentes de información sobre el nivel y la distribución de los salarios en el sector moderno son relativamente abundantes (encuestas periódicas de ramos, datos de empresas, etcétera). En cambio, muy distinto es el caso en el sector informal. El origen del problema radica en la dificultad de captar el empleo informal y sus modos específicos de retribución. Las encuestas específicas sobre el sector informal han venido a colmar una laguna. Pero la solución que aportan no es sino parcial. Para comparar los ingresos del sector informal que se empeñan en cuantificar y los salarios en el sector moderno, es preciso relacionar dos fuentes distintas, cuya compatibilidad no nos la asegura nada (definición del empleo, datos de encuestas, cobertura espacial, modo de preguntar, etcétera). Sólo las encuestas sobre el empleo presentan las cualidades necesarias para analizar la formación de las rentas del trabajo.

En México, la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU) permite captar el total de ingresos de actividad, surjan éstos del sector formal o informal. Si bien la encuesta es objeto de una explotación en el campo de las características del empleo (distribución sectorial, características sociodemográficas de la mano de obra, tipos de desempleo, etcétera), su módulo sobre ingresos nunca es objeto de tratamientos específicos.

Sin embargo, a pesar de las dificultades intrínsecas que genera la medición de los ingresos y que atestigua el conjunto de experiencias realizadas en el mundo (tanto en países desarrollados como en desarrollo), el procedimiento implementado en México ha sido particularmente esmerado. Sobre todo por lo que toca a las formas "atípicas" de remuneraciones y de empleos vigentes en el sector informal. Esta fuente de primera mano constituye el punto de partida que permitirá juzgar la validez de las hipótesis sobre los ingresos de los principales modelos del mercado de trabajo en los PED.

En el apartado "Los ingresos y el sector informal: ¿En qué punto está la teoría?" (pp. 215-226) examinaremos rápidamente las formalizaciones teóricas del mercado de trabajo en los PED, insistiendo en el problema de los ingresos. Luego nos daremos a ciertas conjeturas sobre las consecuencias que en las hipótesis de esos modelos pueda tener la crisis generalizada de los PED, desde principios de los años ochenta. En fin,

cómo han afectado esos cambios las decisiones de política económica respecto al sector informal. En el apartado "La distribución de los ingresos: El análisis de los datos empíricos" (pp. 226-249) confrontaremos esas construcciones con las realidades del mercado de trabajo en México.

Nuestra perspectiva será en esencia estática, puesto que se basará en una "fotografía" del mercado de trabajo de la capital en el tercer trimestre de 1987. En el capítulo VI (pp. 252-298) tendremos oportunidad de introducir la dimensión temporal.

LOS INGRESOS Y EL SECTOR INFORMAL:
¿EN QUÉ PUNTO ESTÁ LA TEORÍA?

Los modelos teóricos de equilibrio parcial

Si pasamos revista a las generaciones sucesivas de modelos del mercado de trabajo que tratan de tomar en cuenta la existencia de un sector informal urbano, no podemos dejar de comprobar que ninguna escatima una hipótesis sobre la jerarquía de ingresos entre sectores. En un artículo reciente, G. S. Fields se da a ese ejercicio.¹ Sigamos con él las diferentes etapas salvadas en el transcurso de los últimos 40 años.

Los primeros modelos dualistas, cuyo campo abrió A. Lewis en 1954,² tenían como base la diferencia de salarios entre un sector tradicional o agrícola y un sector moderno. Pero no tomaban en consideración el fenómeno del desempleo. Aquel supuesto empleo pleno que los autores explicaban por la falta de prestaciones que cubrieran el riesgo de desempleo no cuadraba con la mayoría de los resultados empíricos.

La segunda generación introdujo tres posibles etapas del mercado. Todo individuo puede elegir entre un empleo en el sector moderno, un empleo en el sector rural y la desocupación. Entre los más famosos, citaremos la publicación de J. R. Harris y M. P. Todaro en 1970 y el trabajo de J. Mincer en 1976.³ Tales modelos explican a la vez el doble sis-

¹ G. S. Fields, "Urban Labor Market Modeling and the Informal Sector", seminario The Informal Sector Revisited, OCDE, 7-9 de septiembre de 1988.

² W. A. Lewis, *Economic Development with Unlimited Supply of Labor*, Manchester School, mayo de 1954.

³ J. R. Harris y M. P. Todaro, "Migration, Unemployment, and Development: A Two Sector Analysis", *American Economic Review*, marzo de 1970. J. Mincer, "Unemployment Effect on Minimum Wage Changes", *Journal of Political Economy*, agosto de 1976.

CUADRO 1. *Hipótesis estándar de los modelos dualistas de la "segunda" generación*

-
1. Una economía dual, que consiste en un sector moderno urbano, y un sector agrícola tradicional, o un sector protegido y un sector no protegido.
 2. Un dualismo en los salarios. Es resultado de:
 - i) un salario rígido superior al nivel del mercado en el sector moderno.
 - ii) un salario competitivo en la agricultura.
 3. Una migración basada en la diferencia de esperanza de salario (el salario en el caso del empleo ponderado por la probabilidad de obtener empleo).
 4. Un desempleo urbano persistente.
 5. Una tendencia a la igualación de esperanza de salario.
-

FUENTE: G. S. Fields, *op. cit.*

tema de remuneración (sector moderno urbano, sector agrícola) y la existencia del desempleo. El cuerpo de esos modelos está constituido por las cinco hipótesis que se integran en el cuadro 1.

La condición de equilibrio se expresa por la igualación de los ingresos en cada sector, habida cuenta de la probabilidad de desempleo. La conexión entre las zonas urbanas y las rurales se efectúa mediante la migración.

A pesar de ese paso adelante que consiste en no hacer caso omiso del desempleo, los modelos de la segunda generación todavía se hallan bastante lejos de la realidad. Para ellos, la dicotomía entre urbano y rural es semejante a la división entre moderno y tradicional. Todavía no tienen en cuenta la existencia de un sector informal urbano, que no puede confundirse con el sector moderno urbano.

De esa suerte, habrá que esperar una nueva generación de modelos para ver aparecer específicamente al sector informal urbano. Éste se distingue del sector moderno protegido sobre todo por su modo de libre entrada. El sector moderno está protegido (reglamentaciones institucionales, poder sindical, contratos implícitos de productividad) en tanto que el sector informal se caracteriza (en esos modelos) por la falta de barreras a la entrada. La existencia de cuatro posibles estados (desempleo, empleo formal, informal y agrícola) hacen más complejas las estrategias de elección de los actores. Se han seleccionado dos tipos de comportamiento:

Modelo 1 (López, 1970; Mazumdar, 1976): i) permanecer en las zonas rurales, sin poder obtener un empleo en el sector moderno, y ganar el

ingreso agrícola; ii) buscar empleo en una zona urbana; si se presenta la oportunidad, contratarse en el sector moderno; si no, y en la medida de las plazas disponibles, trabajar en el sector informal, y iii) de otro modo, quedarse desempleado.

Modelo 2 (Fields, 1975):⁴ i) permanecer en las zonas rurales, sin poder obtener empleo en el sector moderno, y ganar el ingreso agrícola; ii) estando desempleado, buscar empleo en el sector moderno; si se presenta la oportunidad, contratarse en el sector moderno; iii) de otro modo, quedarse desempleado; iv) estando empleado en el sector informal, buscar empleo en el sector moderno, con menor probabilidad de obtenerlo que como desempleado (que puede dedicar todo su tiempo a eso); si se presenta la oportunidad, contratarse en el sector moderno, y v) de otro modo, permanecer en el sector informal y ganar el ingreso de ese sector.

Trátase de cualquiera de los modelos citados, ambos establecen una jerarquía necesaria de ingresos entre los tres estados posibles (cuatro si se tiene en cuenta el desempleo). Estas son condiciones necesarias para lograr el equilibrio. Tenemos:

Modelo 1

$$R_a < S_m \quad \text{y} \quad R_i < S_m$$

Modelo 2

$$R_i < R_a < S_m$$

donde R : ingreso; S : salario; a, i, m : los tres sectores (agrícola, informal, moderno).

La lógica del modelo 2 se apoya en la hipótesis de que la probabilidad de encontrar empleo en el sector moderno es mayor a partir de la situación de desempleado que partiendo de un puesto en el sector informal (lo cual explica que haya desempleados). En el modelo 1, ambas posibilidades eran idénticas. Esta novedad en la construcción de estrategias tipo parece estar relativamente bien adaptada a las características del desempleo en México. En gran parte, se debe a los jóvenes diplomados que buscan un primer empleo.⁵ Al grado de que no es des-

⁴ T. A. López, "Migration and Urban Marginality in Underdeveloped Countries", *Demografía y Economía*, 1970. D. Mazumdar, "The Urban Informal Sector", *World Development*, 1976. G. S. Fields, "Rural-Urban Migration, Urban Unemployment and Underemployment, and Job Search Activities in LDCs", *Journal of Development Economics*, junio de 1976.

⁵ M. H. Durand, "Caractéristiques du chômage à Mexico", mimeografiado, 1989.

cabellado afirmar que la tasa de 4% observada en fechas recientes corresponde a un desempleo friccional. El tiempo que se necesita dedicar a la búsqueda de empleo sólo puede ser soportado por la categoría de personas que disponen de recursos por otra parte. La transferencia de recursos en el seno familiar es el modo privilegiado en este caso.

Pero, en nuestra opinión, el orden de causalidad entre los diferentes estados (desempleo, sector informal) y la probabilidad de obtener empleo en el sector moderno no nos parecen asegurados. En contra de la hipótesis del modelo, esas personas no gozan de mayor probabilidad de ingresar en el sector moderno por ser desempleadas, sino que son desempleadas porque, desde un principio, tienen mejores oportunidades de encontrar empleo en ese mismo sector (capacidades, relaciones sociales, etcétera). Es claro que algunos miembros del sector informal nunca serán contratados en el sector moderno, porque no satisfacen los criterios de reclutamiento.

La otra hipótesis sobre los ingresos del modelo 2 es la necesaria superioridad del ingreso rural sobre el ingreso del sector informal. En caso contrario, nunca se adoptaría la estrategia 1 (permanecer en las zonas rurales). Y todos los campesinos se inclinarían por emigrar, sin que el equilibrio entre los ingresos esperados por las tres estrategias se alcance jamás. En realidad, esta condición puede relajarse si se tienen en cuenta los costos inducidos por la migración.

Fields censa algunos otros modelos formales, posteriores a los que acabamos de mencionar. Esos modelos refinan las hipótesis (diferentes capacidades de los individuos, sucesión de varios periodos, tiempo continuo o especificación particular de los sectores) sin que la lógica básica se modifique en lo fundamental. Las estrategias de incorporación al mercado de trabajo son las que aparecen en los modelos 1 o 2.

Modelos macroeconómicos y modelos "compuestos"

En México existen algunos modelos macroeconómicos que teóricamente simulan el funcionamiento de la economía mexicana y sobre todo el mercado de trabajo. De los tres modelos operacionales de que hemos tenido conocimiento (CIEMEX, MINIMEX y MODEM),⁶ los dos primeros trataban de tomar en cuenta la existencia del sector informal.

⁶ CIEMEX es una versión del modelo de Wharton Econometrics aplicado a la economía mexicana. MINIMEX es un modelo desarrollado en el Instituto de Estadística de Mé-

Pero no debemos hacernos ilusiones por el hecho de que podamos encontrar formalmente series históricas y proyecciones sobre el empleo informal. Sea en CIEMEX, sea en MODEM, el empleo informal es sólo un residuo. Es resultado de la diferencia entre la demanda de trabajo surgida directamente de la función de producción y de la oferta total a la que se resta un *trend* demográfico. En ninguno de los casos se asocia el empleo informal a cualquier producción informal que sea. Por tanto, podemos concluir que ninguno de los modelos presentados toma en cuenta al sector informal (ni en el mercado del empleo, ni en el mercado de bienes).

Tratamiento del empleo en el modelo MODEM

$$L = L_r + L_m + L_g + L_i \quad (1)$$

$$L = L_s + L_{ns} \quad (2)$$

donde: L , L_r , L_m , L_g , L_i son respectivamente empleo total, rural urbano moderno, urbano público y urbano informal; L_s y L_{ns} , empleo asalariado y no asalariado.

L , L_r , L_m , L_g y L_s están determinados por las ecuaciones de comportamiento siguientes:

$$\text{Log} L = -1.071 + 0.157 \log Q - 0.1577 \text{Log} Q_{-1} + 0.475 \text{Log} P_{at} \quad (3)$$

$$\text{Log} L_r = -6.04 - 0.029t + 1.3708 \text{Log} Q_r \quad (4)$$

$$\text{Log} L_m = -3.0661 + 0.707 \log(Q_{mp} + Q_{ia} + Q_m + Q_{etc} + Q_c) \quad (5)$$

$$\text{Log} L_g = -5.0039 + \text{Log} Q_g \quad (6)$$

$$\text{Log} L_s = -3.017 + 0.667 \text{Log} Q \quad (7)$$

donde: Q , Q_r , Q_{mp} , Q_{ia} , Q_m , Q_{etc} , Q_c , Q_g respectivamente son producción total, agrícola, de la industria extractiva, de la industria agroalimenta-

xico. MODEM fue construido en el Centro de Investigación del CIDE, Véase M. Husson, "MINIMEX: Un modèle de l'économie mexicaine", STATECO, núm. 58, INSEE, París, junio-septiembre de 1989. CIDE, "MODEM", *Economía Mexicana*, México, 1984, 96 pp. Sobre el modelo CIEMEX, Wharton, *Perspectivas económicas de México*, vol. XVIII, núm. 3, 1987, 272 pp.

ria, de la industria manufacturera, del sector eléctrico-transportes-comunicaciones, de la construcción y del sector público; *Pat*, la población en edad de trabajar, y *t*, un *trend* del tiempo.

De lo cual se obtienen, de manera residual, el empleo informal y el empleo no asalariado,

$$L_i = L - L_r - L_m - L_g \quad (8)$$

$$L_{ns} = L - L_s \quad (9)$$

En cambio, un estudio reciente propone un modelo teórico de funcionamiento del mercado de trabajo mexicano, teniendo en cuenta al mismo tiempo el empleo y la producción del sector informal, formalizando además la determinación de los ingresos en cada uno de los sectores de la economía.⁷ Este modelo se inscribe dentro de la línea de modelos de tipo Harris-Todaro (modelo de segmentación), pero al mismo tiempo especifica también la producción del sector formal e informal (la productividad marginal no es nula en él). Lo presentamos brevemente en el modelo siguiente.

Modelo de Márquez-Ros

$$L_m = a_m * Q_m^{\bar{I}}, a_m > 0 \quad (1)$$

donde: L_m , empleo moderno; Q_m , producto del sector moderno; $\bar{I}$, elasticidad ingreso del empleo.

$$w_m = \bar{w}_m \quad (2)$$

donde: w_m , salario en el sector moderno.

$$p_m = (1 + D) * w_m / q_m \quad (3)$$

donde: D , tasa de *mark up*; q_m , productividad del trabajo.

$$L_r + L_i + U = L - L_m \quad (4)$$

⁷ P. C. Márquez, "Segmentación del mercado de trabajo y desarrollo económico en México", *El Trimestre Económico*, vol. XVIII(2), México, Fondo de Cultura Económica, abril-junio de 1990.

donde: L_r , L_i , L_m , L , respectivamente los empleos rural, informal, moderno y total; U desempleo urbano.

$$w_i * L_i = \bar{A} * (p_m * Q_m)^\beta \quad (5)$$

donde: w_i ingreso unitario informal; β , elasticidad ingreso de la demanda dirigida al sector informal por el sector moderno.

$$w_i = w_m * (L_m / (L_m + U)) \quad (6)$$

$$w_i = \bar{S} * w_r \quad (7)$$

donde: w_r , ingreso rural unitario; $\bar{S}$, costo de migración.

$$w_r = p_r * q_r \quad (8)$$

donde: p_r , precio agrícola, q_r , productividad del trabajo agrícola.

$$q_r = \bar{O} (T / L_r) \quad (9)$$

donde: T , la tierra cultivada.

Las ecuaciones (1), (2) y (3) describen al sector moderno. Pertenecen al tipo de los modelos de Kalecki y Kaldor, en donde la producción está determinada de manera exógena por la demanda, los salarios nominales se fijan de manera institucional y los precios se forman a partir de una tasa de *mark up* sobre los costos unitarios del trabajo.

La ecuación (4) determina de manera residual (exceso de oferta de trabajo) el empleo "no moderno" (desempleo, empleo rural e informal).

La ecuación (5) define los ingresos en el sector informal y la demanda que le es dirigida (dependiente de la demanda del sector moderno).

La ecuación (6) establece las condiciones de equilibrio entre los sectores moderno e informal. Lo mismo la ecuación (7) entre el sector rural y el informal. El ingreso en el sector agrícola es igual al producto de un precio agrícola exógeno y de la productividad del trabajo, estimada a su vez mediante el producto de la productividad de la tierra y del coeficiente tierra/trabajo.

Los dos resultados más interesantes para nosotros son:⁸

⁸ La solución del modelo fue obtenida suponiendo que la elasticidad ingreso de la demanda dirigida al sector informal es unitaria.

$$w_i/w_m = (1 + \bar{A} + D) * (L_m/L) + \bar{S} * \bar{O} * (p_r/w_m) * (T/L) \quad (R1)$$

La relación de ingresos informal/formal es función creciente de la demanda dirigida al sector informal, del peso del sector moderno en el empleo total, de los costos de migración, de los precios y de la productividad agrícola. En cambio, es función decreciente de los ingresos nominales en el sector moderno.

$$L_i/L_m = \bar{A} * D(w_m/w_i) \quad (R2)$$

La relación del empleo informal al empleo moderno es función decreciente de la relación de los ingresos en ambos sectores.

Este modelo de segmentación presenta numerosos aspectos interesantes respecto a los que hemos presentado con anterioridad. En efecto, el modelo permite hacer explícito el diferencial de ingresos entre los sectores informal y formal. Entre otras cosas, éste varía en razón inversa a la relación del empleo informal al empleo formal. En periodo de gran crecimiento, el diferencial suele reducirse e inversamente en periodo de crisis.

En esas condiciones, el periodo 1981-1985, caracterizado por una fuerte reducción de la capacidad de absorción del empleo por el sector moderno, habría tenido que manifestarse en un aumento de las desigualdades entre ambos sectores. Sin embargo, cabe interrogarse acerca del realismo de esa imagen. En efecto, difícilmente vemos cómo los ingresos del sector informal habrían podido reducirse con rapidez aún mayor que los salarios formales (perdieron cerca de 30% durante ese periodo), habida cuenta de un nivel original ya muy reducido.

Sin embargo, el modelo nos parece insatisfactorio muy en particular respecto a un punto. Hace depender la suma de ingresos en el sector informal sólo de la demanda del sector moderno. Esa formulación se antoja enteramente irrealista, dada la fuerte propensión de este sector a autoconsumir sus propios productos. En 1967, Tokman la estimaba en 59% en Santiago.⁹ Por lo demás, el modelo es incapaz de diferenciar los salarios de las utilidades en el sector informal. En la parte siguiente veremos la importancia de esa distinción.

⁹ Véase, en la introducción de la tercera parte de la presente obra (pp. 301-311), las interrelaciones entre formal e informal.

Para terminar, este tipo de modelo, que parece satisfacer *a priori* los grandes rasgos del mercado de trabajo en México,¹⁰ es difícil de validar empíricamente, en la medida en que supone el cálculo de cierto número de parámetros (elasticidad ingreso de la demanda del sector formal al sector informal, costo de migración, etcétera) totalmente inaccesibles en la actualidad.

Además, el modelo se apoya en una idea del sector informal sumamente "tradicional" (ausencia de barreras a la entrada, inestabilidad de los empleos, bajo nivel de productividad, empleos refugio para migrantes de nuevo cuño, etcétera). Por otra parte, no es casualidad que el modelo no haya sido apreciado y que ninguna de las pruebas empíricas presentadas en el cuerpo del artículo trate de los ingresos en el sector informal. Varias de esas hipótesis fueron cuestionadas también a lo largo del capítulo anterior.

En fin, es particularmente complejo instrumentar las pruebas empíricas encaminadas a validar o a invalidar la hipótesis de segmentación (que constituye la base de todos los modelos que hemos presentado). Numerosos autores se dedican a ello a partir de modelos de oferta de trabajo y de datos individuales, sin obtener resultados convincentes. Un artículo reciente, interesado en las diferencias de ingresos entre mujeres casadas de Colombia, no logró ni demostrar la existencia de mecanismos competitivos en el mercado de trabajo, ni aceptar la hipótesis de segmentación de éste, a pesar de la complejidad de las técnicas estadísticas empleadas.¹¹ Junto al hecho de que exige una destreza econométrica segura (para conclusiones hasta ahora ambiguas), ese tipo de pruebas se basa en una distribución del mercado de trabajo definida *a priori*. En el caso presente, el autor define el empleo moderno como el total de asalariados. Ya hemos mostrado los límites de ese enfoque.

¹⁰ En particular, hace evidente la diferencia entre países desarrollados y PED en cuanto al funcionamiento del mercado de trabajo. En aquéllos, no existen ingresos alternativos al empleo en el sector moderno. Por tanto, lo que acusa el desequilibrio entre la oferta y la demanda de trabajo es la desocupación. Pero esa característica ya estaba presente en los modelos micro presentados con anterioridad.

¹¹ T. Magnac, "Segmented or Competitive Labor Markets?", *Econometrica*, vol. 59, núm. 1, enero de 1991, pp. 165-197. Para corregir desviaciones de selectividad generadas por la técnica de las MCO, debidas al mismo tiempo a la falta de participación en el mercado de trabajo y a la elección de sectores formal o informal, se utilizaron modelos de tipo *tobits* generalizados y multivariados. Se distinguen cuatro estados (inactividad, desempleo, empleo en los sectores formal e informal) y se estiman tres variables (el salario, la elección del sector y la decisión de participar en el mercado de trabajo).

Nosotros nos situaremos entonces por arriba de esos procedimientos modelizadores. De manera más modesta, trataremos de determinar las propiedades estáticas de los ingresos del sector informal en su diversidad y respecto a los de los otros sectores institucionales.

El cuestionamiento del diferencial de ingresos y el cambio de actitud de las autoridades públicas respecto al sector informal

Pasando de los modelos teóricos a los debates más operacionales que animan a los artesanos de la política económica, se pueden distinguir dos tendencias que se han sucedido en el tiempo. La cuestión de los ingresos constituye la base del cambio de orientación en la manera de juzgar las potencialidades del sector informal. En la coyuntura económica podemos encontrar la determinante esencial de las orientaciones sobre el modo en que el sector informal es tratado por los poderes públicos y los “desarrolladores” en general.

Primero en un contexto de crecimiento rápido, hasta la primera fase de la crisis actual (cuando todavía se consideraba transitoria), el sector informal era visto como signo predilecto del subempleo, caracterizado por los bajos ingresos, que había que absorber. Los instrumentos de esa erradicación debían ser sobre todo las políticas de crecimiento que mecánicamente iban a absorber el empleo informal y a hacer que todos compartieran los frutos bienvenidos de un crecimiento fácil. El único problema clave era la capacidad de absorción del sector llamado moderno. En su tiempo, sólo el PREALC insistía en la insuficiencia del crecimiento del PIB para generar empleos en el sector moderno.¹² Para él, el esfuerzo también debía referirse a las determinantes de la sustitución capital-trabajo y la distribución de los ingresos, puesto que un mayor crecimiento era perfectamente compatible con más empleos informales.

En una segunda fase, cuando la depresión económica al fin se acepta como realidad que supera el epifenómeno, la imposibilidad de implementar políticas económicas de crecimiento equilibrado conducirá a transformar el papel que se desea hacer desempeñar al sector informal en las estrategias de salida de la crisis. Mientras que los organismos internacionales, tanto como las autoridades políticas de los países

¹² PREALC, *Sector informal: Funcionamiento y políticas*, OIT, Santiago de Chile, 1978, 369 pp.

en desarrollo, tropiezan con obstáculos insuperables para implementar dinámicas de reactivación de la demanda y cuando el sector moderno de la economía (con frecuencia asociado a los ramos manufactureros) es incapaz de generar empleos a la medida de la población activa,¹³ vemos que se revalora la capacidad de absorción (o "de esponja") del sector informal. Por su especialización en industrias de trabajo intensivo, el sector informal es la fuente principal de absorción de mano de obra, que permite mantener el *statu quo*. Vale decir, canalizar y detener la explosión del desempleo abierto.

Pero, por encima de esa función tradicional atribuida al sector informal, se descubre "oportunamente" que ese sector puede ofrecer remuneraciones iguales o a veces superiores al salario mínimo en vigor, e incluso al salario medio derramado en el sector moderno.¹⁴ Las encuestas específicas sobre el sector informal han llevado a interrogarse sobre el monto real de las remuneraciones en el sector informal. En contra de lo que predicen los modelos segmentaristas de tipo de Márquez-Ros, la crisis económica habría sido un factor de reducción del diferencial de ingresos y hasta de inversión de la relación.

Esta nueva imagen positiva, que en lo sucesivo recusa la reducción del sector informal sólo a las estrategias de supervivencia (como en la primera fase), asocia a unos ingresos nada despreciables otra razón para favorecer y para hacer del sector informal uno de los ejes centrales de las políticas de empleo. La estructura de los empleos en el sector informal da una parte considerable a los no asalariados. Aquellos de quienes se pensaba que constituían una población de "marginados", autoempleada en el sector de subsistencia, de pronto se transforman en verdaderos microempresarios, en el sentido lato de la palabra. Se destacan por su espíritu de empresa, por su ingenio, su capacidad de resistencia y de adaptación a las condiciones adversas. Se quiere ver en ellos el vivero de los empresarios del mañana, verdadero motor potencial del crecimiento por venir.

Finalmente, y como en muchos otros campos que afectan al sector

¹³ R. S. Trejo, *Empleo para todos. El reto y los caminos*, México, Fondo de Cultura Económica, 1988, 199 pp.

¹⁴ Entre otros, podemos citar: J. Charmes, "Débat actuel sur le secteur informel", *Revue Tiers-Monde*, t. XXVIII, núm. 112, octubre-diciembre de 1987, pp. 867, 870. V. E. Tokman, "El sector informal: Quince años después", *El Trimestre Económico*, núm. 215, México, Fondo de Cultura Económica, julio-septiembre de 1987, p. 521, o también G. Murillo, "El sector informal urbano colombiano: El caso de Bogotá", *El sector informal en los países andinos*, Quito, ILDIS, CEPESIU, 1985, p. 270.

informal, se enuncian las tesis más contradictorias en cuanto al nivel relativo de los ingresos. En esta visión confusa que se nos ofrece del sector informal, sólo el análisis empírico de los datos permitirá separar la mies buena de la cizaña.

LA DISTRIBUCIÓN DE LOS INGRESOS: EL ANÁLISIS DE LOS DATOS EMPÍRICOS

Lo exiguo de las remuneraciones en el sector informal

El ingreso mensual promedio percibido de acuerdo con el sector de actividad no permite abrigar la menor duda. El SNR es a las claras el segmento del mercado de trabajo menos remunerador. ¿Podía ser de otro modo, habida cuenta de la precariedad generalizada en las condiciones de actividad de un sector que acumula todas las desventajas?

La estructura de ingresos se ordena de acuerdo con una jerarquía estricta por sector. Se pasa del sector moderno de la economía (sector público y grandes empresas privadas), relativamente bien remunerado y homogéneo, a un sector informal de recursos limitados y muy dispares. En el SNR, el ingreso promedio es apenas un poco mayor que el salario mínimo en vigor, pero no representa sino 62% del salario mínimo real de 1981. Las comparaciones entre sectores institucionales muestran que los trabajadores activos del sector informal se sitúan en la parte inferior de la escala. En forma de renta del trabajo, perciben 72% de lo que cobran los trabajadores activos de las PME y alrededor de 60% del salario promedio en el sector moderno (sector público y grandes empresas privadas juntos). Volvemos a encontrar un resultado hecho evidente en el capítulo III (pp. 124-160), acerca de la pobre "calidad" de los empleos del sector informal (prestaciones e ingreso).

Sin embargo, en el sector informal llega al máximo la variabilidad interindividual de los ingresos. En él es cerca de dos veces superior a la que se registra en el sector público. ¿Qué conclusiones sacar?

La primera tentación podría consistir en interpretar el coeficiente de variación como un indicador del carácter aleatorio de los ingresos generados por ese sector. Aceptemos provisionalmente esta interpretación con las consecuencias que ello implica. Ese resultado es incompatible con la hipótesis de la ausencia de barreras a la entrada, propuesta para definir el sector informal. Ni siquiera limitándose al SNR, es decir,

CUADRO 2. *Ingreso promedio según el sector institucional*

	Sector público	Grandes empresas	PME	SNR	Total
Ingreso mensual	229.00	242.00	198.00	143.00	205.00
Porcentaje del salario mínimo en vigor	1.70	1.79	1.47	1.06	1.52
Porcentaje del salario mínimo de 1981	1.00	1.06	0.86	0.62	0.89
Coefficiente de variación	57.00	74.00	77.00	99.00	76.00

FUENTE: Cálculos personales, a partir de la ENEU 387, México. 6 206 individuos. Se han eliminado los ayudantes familiares no remunerados. Se escogió el salario mínimo de 1981, pues representa el punto de inversión a partir del cual empezaron a degradarse los ingresos reales.

excluyendo *a priori* a las microempresas legales, habría libre circulación de individuos en ese segmento, asegurando la igualación de ingresos. Por lo contrario, cuanto más nos acercamos a los sectores "marginados" del mercado de trabajo, más imperfecta parece la competencia.

En realidad, para asegurar la homogeneidad de las remuneraciones existen muchos otros caminos distintos de los mecanismos de la competencia. Los procesos de negociaciones salariales en las grandes empresas o en el sector público son un poderoso factor de homogeneización de los ingresos, poco sensible a los ajustes entre la oferta y la demanda. Como contrapartida, la ausencia de regulaciones institucionales, que caracterizan la gestión de la mano de obra en el sector informal, no es un factor suficiente para provocar la movilidad de los factores de producción (en este caso, principalmente el factor trabajo), salvo quizá sólo para los individuos en situación tan crítica que no tendrían "ya nada que perder".

En realidad, esos argumentos resultan especiosos puesto que se apoyan en una interpretación abusiva de los datos obtenidos en corte transversal, en el sentido de un análisis longitudinal de los ingresos. Dejaremos para después cualesquiera conclusiones sobre la variabilidad de los ingresos individuales en el sector informal, puesto que tendremos oportunidad de someter efectivamente a prueba su veracidad.

En cambio, es legítimo ver en el coeficiente de variación de los ingresos del SNR un indicio de la heterogeneidad del sector informal. ¿Es preciso poner por ello en duda la validez de nuestra división en secto-

res institucionales, e incluso la propia existencia del sector informal? No lo creemos.

El análisis empírico, realizado en el capítulo III, ha validado la existencia de un segmento del mercado de trabajo específico vinculado al SNR, así se consideren las características de las unidades de producción que lo componen o el tipo de empleos que ese segmento genera. Por lo demás, es natural que los ingresos del sector informal, que no son fijados por ninguna regla legislativa, sean más dispares que los del sector en donde las relaciones laborales se hallan sumamente codificadas. En primer lugar, porque, allí, la propia naturaleza de los ingresos es compuesta. En los dos sectores de gran mayoría salarial (el sector público y las grandes empresas), los ingresos de actividad corresponden sólo a las rentas del trabajo. En cambio, en las PME o en el SNR, combinan los ingresos del trabajo y los ingresos del capital. En seguida, las formas de empleo son allí más diversificadas, como lo atestigua la distribución del número de horas trabajadas.

No obstante, en el nivel de las unidades de producción, que constituyen la unidad fundadora de nuestra definición del sector informal, nada nos garantiza que la variabilidad de los resultados económicos o de los factores de producción (volumen de ventas, monto del capital, número de empleados, etcétera) sea superior en el sector informal. Incluso puede suponerse lo contrario.¹⁵

Finalmente, tenemos que recordar que la heterogeneidad del sector informal es un elemento estructural irreductible que le es propio.

... No es consecuencia del reducido número de horas trabajadas

Sin embargo, dada la distribución diferencial del número de horas trabajadas, debemos tratar de saber si lo bajo del nivel de remuneraciones es su consecuencia directa. Más que seleccionar el ingreso por hora (lo que teóricamente habría sido el mejor procedimiento de normalización de los ingresos), hemos preferido calcular el ingreso de aquellos que trabajan de manera efectiva entre 35 y 48 horas, es decir un número de

¹⁵ Aunque no disponíamos de las características de las empresas antes mencionadas para todos los sectores institucionales, el análisis empírico muestra que el tamaño (número de personas empleadas en el sector informal) rara vez pasa de seis, cuando esta plantilla es mucho más extensa en los demás sectores. Lo mismo ocurre respecto al volumen de ventas o al volumen del capital.

CUADRO 3. *Ingresos promedio de los trabajadores activos de tiempo completo según el sector institucional*
(Miles de pesos)

	<i>Sector público</i>	<i>Grandes empresas</i>	<i>PME</i>	<i>SNR</i>	<i>Total</i>
Ingreso mensual	229.00	228.00	194.00	134.00	205.00
Porcentaje de salario mínimo vigente	1.70	1.69	1.44	0.99	1.52
Porcentaje del salario mínimo de 1981	1.00	1.00	0.85	0.58	0.89
Coefficiente de variación	51.00	69.00	70.00	88.00	68.00
Porcentaje de activos remunerados de tiempo completo	63.80	65.50	49.10	40.20	55.10

FUENTE: Cálculos personales, a partir de la ENEU 387, México. 3 420 sujetos. Fueron eliminados los ayudantes familiares no remunerados. Los empleos de tiempo completo movilizaron a los trabajadores activos remunerados entre 35 y 48 horas durante la semana de referencia.

horas considerado característico de un empleo de tiempo completo. De esa suerte, se elimina la población que no tiene sino un nexo episódico o secundario con el mercado de trabajo. Este procedimiento permite medir si el nivel de ingreso promedio del SNR obedece a los grupos más marginales de ese sector o si, incluso en condiciones "normales" de actividad, la redituabilidad obtenida en el SNR sigue siendo baja. La elección del ingreso por hora habría pervertido un análisis que trata de evaluar en qué medida el SNR garantiza a sus miembros un ingreso monetario y ganancias que aseguran cierto nivel de consumo y de ahorro, en pocas palabras, si permite o no la acumulación o sólo la supervivencia.

Tomar en cuenta el número de horas trabajadas no cambia en lo fundamental el diagnóstico hecho con anterioridad.

Ese procedimiento es en efecto un factor de homogeneización de los ingresos, puesto que trae consigo una baja sensible de los coeficientes de variación. Sin embargo, no basta con eliminar las fuertes disparidades de ingresos en el sector informal.

Respecto al monto de los ingresos, sólo el del sector público permanece invariable. En los otros tres sectores, baja. Este fenómeno se explica por el predominio de trabajadores activos "sobreenpleados" (que trabajan más de 48 horas por semana) sobre los trabajadores activos

"subempleados" (menos de 35 horas) en el sector privado. En cambio, en el nivel agregado, este factor que pesa a la baja se compensa totalmente por el cambio relativo del peso de cada sector (siendo los sectores mejor remunerados los que también incluyen la mayor proporción de empleo de tiempo completo). Al grado de que el ingreso promedio global permanece idéntico, así se considere la totalidad de empleos o sólo los que se ejercen por tiempo completo.

Por consiguiente, el sector público vuelve a ser el sector mejor remunerado (en relación con las grandes empresas), en tanto que el sector informal ve decrecer de nuevo su ingreso promedio. Éste es inferior al salario mínimo (99%) y equivale a las dos terceras partes de la remuneración promedio agregada.

El ingreso y el estatuto en el establecimiento

Algunos resultados basados en la totalidad de trabajadores activos no podrían restituir la extrema diversidad de formas de empleo en el sector informal (que señala el coeficiente de variación), ni ser suficientes para especificar las distintas funciones de ingresos. De todas las descomposiciones posibles de la mano de obra, la posición ocupada dentro de la unidad de producción desempeña un papel clave en la formación de los ingresos. La heterogeneidad del SNR es indicio de la inconsistencia del sector informal (incluso del más marginal) como bloque homogéneo y de la importancia de los procesos de diferenciación social en su seno. Como contrapartida, la presencia de trabajo asalariado en el sector informal asegura la existencia de actividades empresariales, necesitadas de recursos en capital humano y físico que puedan rebasar considerablemente los niveles de simple supervivencia. Alejandro Portes propone en el sector informal por lo menos dos segmentos, según se trate de trabajo dependiente o de "pequeño empresariado".¹⁶ Descomponiendo el empleo de acuerdo con el sector institucional y con la posición ocupada en la unidad de producción (patrón, propia cuenta, asalariado a destajo o asalariado por tiempo), se obtiene una imagen más precisa de las diferencias de remuneración, para puestos comparables.

¹⁶ A. Portes, "La economía sumergida (informal): Apuntes y sugerencia para su investigación", *Problemas estadísticos de la economía sumergida*, Madrid, INE, 1986, páginas 19-25.

CUADRO 4. *Ingreso promedio por sector institucional según la posición en el trabajo*
(Miles de pesos)

	<i>Sector público</i>	<i>Grandes empresas</i>	<i>PME</i>	<i>SNR</i>	<i>Total</i>
Asalariados por tiempo	229	236	163	100	200
Asalariados a destajo	—	255	186	112	190
Independientes	—	—	247	170	194
Patrones	—	741	413	345	428
Total	229	242	199	143	205

FUENTE: Cálculos personales, a partir de la ENEU 387, México. 6 206 individuos.

Claramente se aprecia que una de las razones esenciales de la gran diversidad de situaciones observadas en el SNR proviene de la variedad de estatutos que encontramos en él. La lectura del cuadro 4 por líneas nos hace ver que, sea cual fuere el estatuto considerado, las remuneraciones en el sector informal son sistemáticamente inferiores a las de los demás sectores. La jerarquía entre los cuatro sectores institucionales se mantiene en proporciones semejantes, estatuto por estatuto.

Los asalariados del sector informal (principalmente empleados domésticos) se encuentran situados en la parte baja de la escala. Perciben ingresos promedio 2.3 veces inferiores a los de sus homólogos del sector "moderno". El ingreso de los asalariados a destajo difícilmente es más brillante. Sólo los pequeños patrones del SNR se ganan la vida mejor que los asalariados del sector moderno. Pero, incluso en ese caso, la diferencia se atenúa cuando se tiene en cuenta el volumen de horas trabajado. Por otra parte, es necesario tener presente que esos pequeños patrones informales no representan sino 2% del empleo total del sector.

Es conveniente interesarse de manera más especial en el caso de los independientes (cuenta propia). En primer lugar, porque constituyen la categoría más numerosa del sector (alrededor de 45%). Luego, y sobre todo, porque los estudios que insisten en la reeditabilidad de las actividades informales muestran niveles de remuneraciones que se comparan ventajosamente con las de los asalariados del sector moderno.

Si bien se han podido obtener esos resultados en África,¹⁷ muy dis-

¹⁷ Habría que asegurarse de que no se trata de un sesgo de estimación proveniente de la propia encuesta sobre el sector informal. Hemos visto que las encuestas obtienen

CUADRO 5. *Ingreso promedio por sector institucional según la posición en el trabajo de los empleos de tiempo completo*
(Miles de pesos)

	Sector público	Grandes empresas	PME	SNR	Total
Asalariados por tiempo	229	221	165	97	200
Asalariados a destajo	—	292	190	128	216
Independientes	—	—	242	177	200
Patrones	—	—	441	265	466
Total	229	229	194	134	205

FUENTE: Cálculos personales, a partir de la ENEU 387, México. 3 420 individuos.

tinto es lo que observamos en el mercado de trabajo mexicano. Los independientes del sector informal ganan sólo 74% del salario promedio en el sector moderno. Incluso teniendo en cuenta lo reducido de sus horas de trabajo (manifestación ésta de un déficit de demanda y por tanto de subempleo), su ingreso continúa siendo estructuralmente bajo (véase el cuadro 5). En consecuencia, sea cual fuere el grupo de mano de obra considerado, el sector informal presenta la imagen de un sector de redituabilidad mínima.

Para concluir esta presentación del nivel de ingreso en función del estatuto, es conveniente tener en cuenta la existencia de la mano de obra no remunerada del sector informal, tanto como del sector de las PME. Ésta representa alrededor de 10% del empleo en ambos sectores. Pasarla por alto equivale a sobreestimar el ingreso de los independientes, quienes en buena parte garantizan la redituabilidad de sus establecimientos comprimiendo la remuneración del trabajo.

La explotación de la mano de obra familiar no remunerada (que, en el caso de México, corresponde al total de la mano de obra no remunerada, puesto que no existen aprendices) es uno de los componentes esenciales del modo de reproducción en el sector informal. En ella se apoya en parte la existencia misma del sector, para su competencia con el sector moderno. Esa mano de obra permite compensar parcialmente la exigüidad estructural de productividad, la falta de capital y los costos de transacción en general más elevados. En ella se encuentra la prin-

das a partir de los censos de establecimientos no tomaban en cuenta la parte inmersa del sector informal (actividades ambulantes y una buena parte de las actividades a domicilio).

CUADRO 6. *Ingreso por hora promedio por sector institucional según la posición en el trabajo*
(Pesos)

	Sector público	Grandes empresas	PME	SNR	Total
Asalariados por tiempo	1 370	1 230	828	554	1 088
Asalariados a destajo	—	1 421	1 052	805	1 121
Independientes					
Nominal	—	—	1 120	1 091	1 104
Real ^a	—	—	795	909	
Patrones	—	3 493	1 877	1 827	2 004
Total	1 367	1 272	917	782	1 077

FUENTE: Cálculos personales, a partir de la ENEU 387, México. 6 576 individuos.

^a El ingreso real de los independientes corresponde al ingreso por hora más el volumen de trabajo de la mano de obra no remunerada y valuada al mismo precio.

cial variable de ajuste que permite al sector informal mantener precios competitivos.

Hemos calculado entonces el ingreso por hora para cada categoría, atribuyendo el número de horas trabajadas por la mano de obra no remunerada sólo a los independientes. Ese ingreso por hora corregido se presenta en el cuadro 6.

Una vez más, ese nuevo modo de cálculo no cambia la conclusión a la que habíamos llegado respecto a la subremuneración en el sector informal. El ingreso por hora nominal sigue reduciéndose del sector moderno al sector informal, para determinado estatuto en el empleo. De la misma manera, la jerarquía de remuneraciones en función del estatuto se establece por orden decreciente: patrón, asalariados a destajo, cuenta propia y asalariados por tiempo. El que se tome en cuenta a la mano de obra no remunerada en el sector informal, hace bajar el ingreso por hora de los independientes en 17%. Lo cual incrementa proporcionalmente el diferencial de ingreso.

Pero tomar en cuenta tanto el número de horas como los ayudantes familiares tiene más influencia sobre el ingreso por hora en el sector de las PME. En primer lugar, los independientes de las PME logran asegurarse un ingreso nominal consecuente, únicamente gracias a días de trabajo agobiantes (en promedio, más de 50 horas por semana, en tanto que los independientes del sector informal no trabajan sino 37 horas). En ese sector, las unidades de producción no se enfrentan a ningún problema

de demanda sino a una limitante de reutilización. Sólo pueden entrar en el mercado gracias a una estrategia de compresión de costos de producción (costos de trabajo del empresario y de su familia), para compensar su déficit tecnológico. Y ello en la medida en que, cuando existe, el trabajo asalariado está mejor remunerado allí que en el sector informal (relación salarial más cimentada en un contrato de trabajo que en el sector informal, donde predominan las relaciones individuales). El nivel absoluto de ingreso por hora corregido en el sector de las PME (795 pesos por hora) no debe considerarse una buena estimación, en la medida en que parte del trabajo de los ayudantes familiares debe atribuirse a los patrones y no sólo a los independientes. En efecto, la combinación de empleos asalariados y de mano de obra familiar es más frecuente en las PME. En cambio, *en el sector informal, la demanda falta y restringe el ingreso total de los independientes*, en su función encaminada a satisfacer la necesidad de consumo de la unidad doméstica.

Finalmente, sea cual fuere el indicador de ingreso elegido, las remuneraciones en el sector informal son, en promedio, menores que las observadas en los demás sectores. El que se tome en cuenta la parte de remuneración del capital en el ingreso de los independientes debería disminuir proporcionalmente la remuneración del trabajo en esta categoría e incrementar la diferencia que los separa de los asalariados del sector moderno.

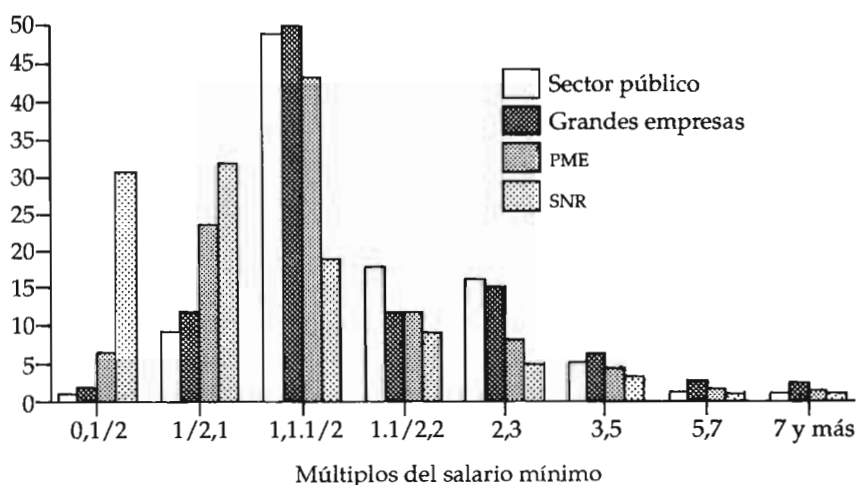
La distribución de los ingresos

Incluso acompañado de indicadores de dispersión, el análisis de los ingresos promedio no nos informa sino muy parcialmente sobre la distribución efectiva de ingresos por sector. Como la mayor parte de los modelos microeconómicos postulan una estrategia individual de elección del *ingreso esperado* por parte del sector dependiente, es conveniente interrogarse sobre la pertinencia de este concepto.

En efecto, la esperanza de ganancia sólo puede abordarse debidamente por el ingreso promedio en caso de que éste no sea un puro resultado de agregación. Si la dispersión es elevada, es arriesgado hacer de la comparación de los ingresos promedio sectoriales el motor del equilibrio en el mercado de trabajo.

A decir verdad, la dicotomía entre sector formal e informal (o entre sector protegido y sector competitivo), que se apoya en diferencias de ingreso, no resiste la prueba de los hechos. Los datos empíricos seña-

GRÁFICA 1. *Distribución de los ingresos por sector institucional*
(Porcentaje)



lan una superposición muy importante de las distribuciones de ingresos. Descomponiendo éstos por grupos de salario mínimo, se aprecia que podemos encontrar miembros de cada sector en todas las clases creadas de ese modo.

Desde luego, las proporciones son diferentes. Por ejemplo, el sector informal es el único en que el modo se sitúa entre la mitad y un salario mínimo. En cuanto a los tres restantes, el grupo que se extiende de uno a uno y medio reúne al grueso de los efectivos. Más todavía, el SNR se distingue por la proporción de individuos que ganan menos de la mitad del salario mínimo. Esta categoría rebasa el 30%. En este sector se concentran los individuos que se sitúan al margen del mercado del empleo, a los que ya habíamos identificado en el capítulo anterior.

Estos resultados nos hacen dudar de la pertinencia de una variable como el ingreso esperado. Si pudiera tener sentido a escala individual, ese ingreso esperado en cada sector no debería entenderse en el nivel agregado, sino en el de micromercados, dependientes al mismo tiempo de la edad, de la experiencia o de la capacidad. Ni siquiera la distinción entre dos componentes dentro del sector informal (un sector informal "superior" y otro sector informal sin barreras a la entrada), que presentan los estudios más recientes sobre el sector informal (Fields, López), permite establecer una dicotomía (o una "tricotomía") estricta con base en un diferencial de ingreso.

Ello nos conduce a estimar funciones de ingresos, teniendo en cuenta todos esos factores. Puesto que, habida cuenta de los datos disponibles, resulta imposible medir la elasticidad del ingreso al capital total de los independientes, nos limitaremos sólo a los salarios para medir, "en igualdad de las demás condiciones", el impacto del sector institucional en la remuneración del trabajo.

La estimación de una ecuación de salario

El análisis descriptivo de los ingresos no nos permite aislar los efectos propios de cada característica, puesto que, por precisos que seamos, habría que cruzar tal número de variables que los resultados ya no tendrían el menor sentido (sea a causa de la falta de confiabilidad de los datos obtenidos, sea de la falta de legibilidad de una información demasiado disgregada). Los modelos de análisis de la varianza permiten precisamente medir los efectos propios, corregidos por efectos de estructura, es decir, cuantificar las diferencias de ingresos inducidas por un sólo y único factor, sin que ninguno otro intervenga de manera indirecta.¹⁸ Estimaremos entonces una ecuación de salario en función de las variables que puedan aportar las disparidades máximas de remuneración.

El modelo que se postula se inspira en el que proponemos para los jóvenes activos ocupados, durante el mismo periodo en la cuenca de empleo de la ciudad de México.¹⁹ Hay mucha razón para creer que los factores que intervienen de manera determinante en el caso de los jóvenes activos también intervendrán para explicar los diferenciales de ingresos en el total de la población activa, incluso si la fuerza y el sentido de las variaciones llegan a mostrar evoluciones. El grupo de variables seleccionadas es: el sexo, la edad, la escolaridad, la profesión, el sector institucional, el número de horas trabajadas y la afiliación a un organismo de seguridad social.

Sea una combinación de parámetros de oferta (sexo, edad, escolaridad) y de demanda (sector institucional, Seguro Social) de trabajo, así como algunas variables en el estatuto indeterminado en cuanto a su afectación a uno u otro lado del mercado (profesión, número de horas).

¹⁸ D. Depardieu y J. F. Payen, "Utilisation d'un modèle linéaire sur les données de l'enquête structure des salaires 1978", *EUROSTAT*, núm. especial, 1984, pp. 119-138.

¹⁹ F. Roubaud, *Deux ou trois choses...*, *op. cit.*, tesis, capítulo III-1.

CUADRO 7. *Efectos propios de cada factor en el salario*
(Porcentaje)

Seguro Social		Clases de edad	
Afiliación	+16.7 ^a	De 12 a 18 años	-27.6 ^a
No afiliación	0	De 19 a 22 años	-16.9 ^a
Profesión		De 23 a 25 años	-7.7 ^a
Ejecutivos	+35.5 ^a	De 25 a 29 años	-7.1
Obreros calificados	+21.9 ^a	De 30 a 34 años	n. s.
Obreros no calificados	+13.7 ^a	De 35 a 39 años	+7.7
Oficinistas	+28.4 ^a	De 40 a 49 años	+8.4
Vendedores, agentes de venta	+13.8 ^a	De 50 a 59 años	+12.7 ^a
Personal de servicio	0	60 años y más	0
Sector institucional		Escolaridad	
Sector público	+37.5 ^a	Analfabetos	-51.0 ^a
Grandes empresas	+50.6 ^a	Primaria incompleta	-43.7 ^a
PME	+26.4 ^a	Primaria terminada	-39.2 ^a
SNR	0	Secundaria incompleta	-38.5 ^a
Número de horas		Secundaria terminada	-31.9 ^a
Menos de 20 horas	-31.6 ^a	Enseñanza media superior	-26.9 ^a
De 20 a 35	-20.2 ^a	Carrera técnica corta	-31.9 ^a
De 35 a 40	-14.3 ^a	Carrera técnica larga	-25.2 ^a
De 40 a 50	-11.2 ^a	Superior	0
De 50 a 60	-5.1 ^b	Sexo	
60 horas y más	0	Masculino	+14.2 ^a
		Femenino	0

FUENTE: Cálculos personales, a partir de la ENEU 387, Modelo: 4 719 asalariados. R²: 0.476; RMS: 0.436; F = 207.2.

^a Límite de significancia: 1 por ciento.

^b Límite de significancia: 5 por ciento.

n. s.: No significativo.

En general, esas características intervienen en las diversas teorías del salario (capital humano, salario de eficiencia, contratos implícitos, etcétera). Recordemos que nuestro objetivo no es probar una teoría contra otra, sino obtener el esquema descriptivo más completo posible de las disparidades de salarios.

No interpretamos todos los resultados de esa ecuación de salario. Algunos ya han sido objeto de numerosos tratamientos. "En igualdad de las demás condiciones", los hombres ganan 14% más que las mujeres. O, incluso, el ingreso es función creciente del diploma. Al grado de que el efecto del título escolar puede llegar a 40%, si se compara el sa-

lario de un analfabeto con el del titular de un diploma superior al bachillerato. En cambio, nos detendremos en el efecto propio del sector institucional y en el papel desempeñado por la afiliación a un organismo de seguridad social.

Corrigiendo efectos de estructura, que podrían explicar la diferencia de ingreso promedio entre el SNR y los demás sectores institucionales, la ecuación muestra que se mantienen las desventajas del SNR. A función y "perfil" iguales, un asalariado de las PME, de las grandes empresas o del sector público percibirá respectivamente 26.4, 50.6 y 37.5% más que un asalariado del SNR. La diferencia por ganar es entonces considerable. El mercado de trabajo presenta todas las características que le imputan los "segmentaristas".

Amerita mencionarse un segundo punto. Introduciendo una variable que indique la pertenencia a los organismos de seguridad social, deseábamos saber si en México existen mecanismos compensatorios entre diversos argumentos que intervienen en la elección de una actividad profesional. Se podía emitir la hipótesis de que los asalariados realizan una elección entre el ingreso monetario, los diversos mecanismos de protección social y, llegado el caso, la conciencia de un riesgo de desempleo, diferente según los sectores, para integrarse a tal o cual tipo de empleo.

A decir verdad, el mercado de trabajo mexicano se muestra particularmente desigual. La afiliación a un organismo de seguridad social da un "bono específico" de alrededor de 14% sobre el salario respecto a quienes no cuentan con cobertura social institucional. El mercado de trabajo parece funcionar de manera acumulativa, puesto que los asalariados que disfrutan de una cobertura de riesgos son también los que gozan de los ingresos más elevados. Para dar un ejemplo, un asalariado del sector de grandes empresas privadas (nacionales o transnacionales), afiliado al IMSS, "en igualdad de las demás condiciones", ganará 75% más que su homólogo del SNR no cubierto. De ese modo, estamos en presencia de un modelo jerárquico con perdedores y ganadores.

A una persona que busca empleo le interesa sobremanera elegir al sector moderno (en la medida en que pueda hacerlo), puesto que la probabilidad de obtener cobertura de riesgos es insignificante en el sector informal y que esa carencia no es compensada por un mejor ingreso monetario directo.

Esta lógica se extiende más allá de la sola cobertura de riesgos de vejez, de accidente y de enfermedad. Introduciendo en la ecuación de salario, además de la seguridad social, otros tipos de prestaciones

CUADRO 8. *Efectos propios de las diferentes prestaciones en el ingreso*
(Porcentaje respecto a la modalidad de referencia)

	<i>Seguro Social</i>	<i>Participación de utilidades</i>	<i>Vacaciones pagadas</i>	<i>Crédito para vivienda</i>	<i>Aguinaldos</i>
Sí	8.1	12.5	7.3	6.9	0
No ^a	—	—	—	—	—

FUENTE: Cálculos personales, a partir de la ENEU 387. Modelo idéntico al anterior, con cuatro prestaciones suplementarias. Los efectos propios son significativos en el límite 1 por mil.

^a Modalidad de referencia.

que puedan servir de argumentos compensatorios, no interviene el efecto de arbitraje, sino al contrario. Cada vez que un asalariado goza de una ventaja socializada, como vacaciones pagadas, la participación de utilidades o incluso la posibilidad de crédito para vivienda preferencial, obtiene un mejor salario directo. Sólo los aguinaldos no parecen tener efectos propios en el ingreso.

La variabilidad de los ingresos

Respecto a los trabajadores activos que perciben una remuneración, podemos tratar de saber si la variabilidad intertemporal de los ingresos individuales es mayor en el sector informal que en los demás sectores. Si nos remitimos a las ideas comúnmente expuestas sobre la dinámica de los ingresos en el sector informal, la respuesta a esa interrogante debería ser afirmativa. En ausencia de reglas institucionales que fijen el nivel de rentas del trabajo en el sector informal (contratos colectivos, contrato de trabajo, plantilla salarial, salario mínimo o piso), éstos deberían ser más sensibles a las variaciones de la demanda, por tanto, más flexibles al alza o a la baja.

Esta supuesta característica de los ingresos del sector informal es interpretada en los sentidos más diversos y contradictorios por los economistas. Para aquellos que consideran los mecanismos de mercado como el mejor medio de asegurar la asignación de recursos, esta flexibilidad del mercado de trabajo "informal" sería un ejemplo para una buena gestión del mercado del empleo en el sector moderno. Las rigideces observadas en los mecanismos de formación de precios en el sector moderno serían uno de los factores de la recesión actual, que

degrada la redituabilidad de las empresas. Por lo demás, entre los compañeros sociales (patrones, sindicatos) y el Estado se han entablado discusiones sobre esos principios, con el fin de revisar la Ley Federal del Trabajo.

Para otros autores, la variabilidad de ingresos constituye un indicador del carácter precario de los empleos del sector informal, que se debe tratar de regular y reducir. Las fluctuaciones exógenas de la demanda dirigida al sector informal inhiben su desarrollo. Éstas impiden a los empresarios informales considerar proyectos de largo plazo (inversión, contratación), por no estar seguros de un nivel mínimo de estabilidad. La reducción de la incertidumbre es entonces condición *sine qua non* de un crecimiento duradero en el sector informal.

En el nivel de los propios empleados del sector informal, la variabilidad de los ingresos se presenta alternativamente como factor negativo o positivo, que conduce a estrategias específicas de inserción en el mercado de trabajo. Para ciertos miembros del sector informal con una ligera aversión por el riesgo, en ese sector se supone al trabajo más sensible al esfuerzo productivo de cada cual, cuando en el sector moderno el margen de maniobra es reducido, habida cuenta del modo de gestión de las carreras salariales (antigüedad, plantilla salarial, etcétera). La eventualidad de una contracción de ingresos es el precio que se ha de pagar para poder satisfacer un excedente provisional de demanda y por gozar de un ingreso que no admite ningún límite superior fijado contractualmente.

Como es natural, también el argumento opuesto es empleado por ciertos miembros del sector informal a los que hemos interrogado. Las fluctuaciones del ingreso se consideran un factor de riesgo, resentido aún más, en la medida en que la variabilidad se produce mayormente a la baja que al alza.

El problema medular reside en la dificultad de obtener datos que permitan poner a prueba la hipótesis de fijación de los ingresos y de los salarios en el sector informal. Para hacerlo, es preciso disponer de encuestas panel que sigan a una muestra de trabajadores activos a intervalos de tiempo regulares. Hasta donde sabemos, la variabilidad individual intertemporal de los ingresos en el sector informal nunca se ha medido con precisión. Siendo de pasos repetidos, la encuesta mexicana sobre el empleo permite seguir a la quinta parte de la muestra total de determinado trimestre durante cuatro trimestres consecutivos.

Por tanto, hemos seleccionado al total de miembros de la población activa remunerada, respecto a los cuales se disponía de un panel cilin-

drado de ingresos para las cinco fechas que se escalonaban del tercer trimestre de 1986 al tercer trimestre de 1987.²⁰ Además, sólo seleccionamos a quienes habían permanecido en el mismo sector institucional durante el año, con el fin de no introducir más fuentes de variación de ingresos que las imputables a los cambios temporales, con empleo fijo.²¹ El panel constituido de ese modo cuenta con 373 individuos que conservaron el mismo empleo a lo largo de todo el periodo. La distribución sectorial de esa submuestra es semejante a la distribución de la muestra total, con una representación de las PME ligeramente superior. El 21.9% de los individuos del panel ejercen en el sector público, 22.5% en las grandes empresas privadas, 34.4% en el sector de las PME y 21.2% en el SNR.

Naturalmente, la variabilidad de los ingresos debe apreciarse en términos reales.²² Es con toda seguridad el poder adquisitivo de los ingresos del sector informal el que debe variar de manera errática. La perfecta indexación a la inflación hace aparecer un coeficiente de dispersión elevado en un periodo de alza acelerada de los precios, cuando, en términos reales, el ingreso ha permanecido fijo (y la varianza es nula). En cambio, una indexación infraunitaria, asociada a pérdidas sustanciales de poder adquisitivo, puede presentar una variabilidad nominal más reducida.

Conforme a las hipótesis, el sector informal es claramente el sector que muestra las fluctuaciones de ingreso más importantes. En vista de este criterio, los sectores institucionales se ordenan en la escala unidimensional de "calidad de los empleos". Es en el sector público en el que la crónica intertemporal de los ingresos individuales es más "lisa". Este resultado puede interpretarse como una consecuencia de las reglas institucionales que regulan el mercado del empleo público, en tanto que, a falta de contratos colectivos formales, los trabaja-

²⁰ El panel cilindrado está constituido por los "presentes-presentes" en las cinco fechas, para los que no falta ningún dato. Regulamos la distribución por sector institucional tanto como los diversos indicadores restantes (ingreso promedio, características sociodemográficas) con el fin de obtener resultados que no fueran desviados demasiado por el "cilindraje". La submuestra fue calibrada en ese sentido.

²¹ En realidad, siendo la ENEU una encuesta entre familias, sólo tenemos control sobre el hecho de que un individuo haya permanecido claramente en el mismo sector institucional, con el mismo estatuto en el establecimiento, pero no formalmente que haya conservado el mismo empleo.

²² Los ingresos fueron divididos por el índice de precios al consumidor (base 100 = 1986.3).

CUADRO 9. *Disparidades intertemporales de los ingresos individuales reales por sector institucional, 1986.3-1987.3*

	Sector público	Grandes empresas	PME	SNR	Total
Coeficiente de variación del ingreso intertemporal	26.4	34.0	34.9	40.1	32.5
Número de personas	82	84	128	79	373

FUENTE: Cálculos personales, a partir de la ENEU 386/387, México. 373 individuos.

dores del sector informal obtienen ingresos que dependen directamente de la demanda.

Pero ese efecto parece ser obra exclusiva de los independientes (patrones y trabajadores por cuenta propia del sector informal). Si cruzamos el sector institucional con el estatuto en el empleo, se demuestra que los asalariados del sector informal o de las PME tienen salarios reales tan rígidos como los del sector público o de las grandes empresas. Ello es particularmente cierto en cuanto a los empleados domésticos. Este resultado se comprende bien teniendo en cuenta la codificación del estatuto de empleado casero en la legislación del trabajo. En cambio, el hecho es más sorprendente en cuanto a los demás asalariados del SNR que, en su inmensa mayoría, no tienen contrato de trabajo.

Para estimar el impacto específico del sector institucional en la variabilidad de los ingresos, que no obedezca a efectos indirectos de la composición de la mano de obra (estatuto en el empleo, capacidad, edad, etcétera), hemos efectuado un análisis de la varianza. La varia-

CUADRO 10. *Disparidades intertemporales de los ingresos reales por sector institucional y posición en el empleo, 1986.3-1987.3*

Coeficiente de variación del ingreso intertemporal	Sector público	Grandes empresas	PME	SNR	Total
Trabajadores independientes	—	—	49.1	52.2	51.1
Patrón	—	—			48.7
Cuenta propia	—	—			52.2
Asalariados	26.4	34.0	32.6	27.7	30.5
Empleado doméstico	—	—	—	21.3	21.3
Otro	26.4	34.0	32.6	31.2	30.9

FUENTE: Cálculos personales, a partir de la ENEU 386/387, México. 373 individuos.

CUADRO 11. *Análisis de la varianza de la variabilidad intertemporal de los ingresos individuales, 1986.3-1987.3*

Constante	32.8 ^a	Clases de edad	
Estatuto		De 12 a 25 años	n. s.
Independientes	+13.7 ^a	De 26 a 55 años	n. s.
Asalariados	m. r.	56 años y más	m. r.
Ramo		Sexo	
Industria	n. s.	Hombre	n. s.
Comercio	+11.8 ^a	Mujer	m. r.
Servicios	m. r.	Escolaridad	
Sector institucional		Analfabetos	n. s.
Sector público	n. s.	Primaria	n. s.
Grandes empresas	n. s.	Secundaria y más	m. r.
PME	n. s.		
SNR	m. r.		

FUENTE: Cálculos personales, a partir de la ENEU 386/387, Modelo: 373 individuos.
R²: 0.142; F = 5.67.

^a Límite de significancia: 1 por mil.

m. r.: Modalidad de referencia.

n. s.: No significativo.

ble dependiente es el coeficiente de variación intertemporal del ingreso individual; teniendo como regresores al sector institucional, al ramo, a la posición, al sexo, a la edad y al nivel de capacitación.

Aunque la varianza explicada mediante el modelo siga siendo baja ($R^2 = 0.14$), de ello se desprenden algunos resultados. En primer lugar, ninguna de las características de la oferta de trabajo tiene influencia específica en la variabilidad de los ingresos. Ni la edad, ni el sexo, ni tampoco el nivel de escolarización son factores propios que induzcan directamente un nivel de remuneración flexible.

En cambio, dos parámetros de demanda parecen influir de manera determinante: *el ramo de actividad y la posición en el empleo*. Los resultados de la actividad son más variables en el comercio. Pero, sobre todo, la naturaleza del ingreso (salario o utilidad) provoca una elevada varianza del ingreso intertemporal. Sea cual fuere el sector institucional, la dinámica de las utilidades es más agitada que la de los salarios.

Por lo contrario, en igualdad de las demás condiciones, no existe *ningún efecto específico del sector institucional en la variabilidad de los ingresos*. Debido a que el sector informal cuenta con una proporción más importante de trabajadores independientes y a que el ramo del

comercio tiene en él una representación superior, el coeficiente de variación de los ingresos individuales es más importante en el nivel agregado.

Estos resultados nos conducen a formular algunas hipótesis sobre la formación de los ingresos en el sector informal. En primer lugar, los salarios del sector no poseen las propiedades de plasticidad que se atribuyen al sector informal como tal. Las entrevistas que realizamos mostraban la importancia del salario mínimo como precio de referencia. Aun cuando no exista contrato de trabajo, se ha llegado a un acuerdo verbal o implícito entre el patrón y el asalariado del sector informal. El monto del salario concedido por el patrón se ha negociado en relación con las remuneraciones dadas en el sector formal (salario mínimo o salario equivalente en términos de ramo o de capacidad). En el sector informal, el salario es así un costo fijo para la unidad de producción.

Como contrapartida, el ingreso del empresario (el patrón cuando hay asalariados o el "trabajador por cuenta propia" si está solo o si emplea mano de obra familiar) sirve como variable de ajuste ante las fluctuaciones de la demanda. En caso de recesión, el trabajador independiente reduce el precio de su propia fuerza de trabajo o sustituye trabajo asalariado por mano de obra no remunerada (por lo común familiar) cuando no hace ambas cosas. Lamentablemente, nos es imposible saber en qué orden proceden los patrones del sector informal en caso de crisis: ¿empiezan por comprimir sus márgenes conservando el empleo y los salarios o despiden a sus asalariados antes de tener que recurrir a una reducción de sus utilidades?

Sea cual fuere la respuesta a esa pregunta, en la relativa rigidez de los salarios en el sector informal puede verse una de las principales limitaciones a su desarrollo con base en un crecimiento intensivo. Al parecer, ni siquiera en ausencia de reglas institucionales pueden los salarios alcanzar el grado de flexibilidad de las utilidades. Las propiedades de gran "adaptabilidad" de ese sector sólo son posibles porque está compuesto principalmente por independientes y, por tanto, por pequeñas unidades organizadas sobre una base familiar. Querer organizar el crecimiento del sector informal según el modelo de las empresas del sector moderno (aumento de capital, difusión del salariado, en suma, todos los factores que permiten alcanzar los rendimientos de escala) es una política en esencia condenada al fracaso. Formalizar lo informal (suponiendo que sea posible) consistiría en hacerle perder sus ventajas comparativas.

¿Una dinámica específica de las "carreras" en el sector informal?

En general, las estimaciones de funciones salario con datos de panel se usan para distinguir, en los perfiles individuales de "carrera", las determinantes que dependen del ciclo de vida (antigüedad, experiencia, etcétera) de aquellas que es preciso atribuir a los hechos coyunturales (periodo de expansión o de recesión, acontecimientos históricos, etcétera). Ese tipo de regresiones sobre datos individuales y temporales permite evitar las desviaciones introducidas por el análisis tradicional de las funciones salario en corte transversal. Por ejemplo, cabe preguntarse si los rendimientos de la educación o de la formación sobre la generalidad en el sector informal han bajado desde que se desencadenó la crisis económica mexicana a principios de los años ochenta. El reducido volumen de datos, sobre todo en la dimensión temporal (cinco puntos en el tiempo a lo largo de un periodo total de un trimestre) excluye ese enfoque.

En cambio, hemos tratado de poner a prueba la especificidad de corta duración en la dinámica individual de los ingresos del sector informal. Hemos procedido en dos etapas.

En la primera, calculamos un modelo de ingreso del modo siguiente:

$$Y_{it} = a_i * t + b_i + \bar{Y}_{it}$$

donde: Y_{it} , log del ingreso nominal del individuo i en el trimestre t ; t , el trimestre, y $\bar{Y}_{it}$, un residuo.

De ese modo se estimaron 373 ecuaciones, dando a cada individuo un par de parámetros a_i y b_i . El coeficiente a_i representa la "pendiente" de la curva individual de ingreso, en tanto que b_i mide el nivel de ese ingreso en el primer periodo.

En la segunda etapa, efectuamos dos análisis de la varianza, considerando diferentes variables individuales que podían tener influencia en el monto y en la evolución de los ingresos. Una se refiere a b_i y la otra a a_i .

De esa suerte se pueden someter a prueba diferentes hipótesis. Si el sector institucional ejerce una influencia (en igualdad de las demás condiciones) en el nivel de ingresos, entonces los b_i asociados a los miembros del sector informal estadísticamente serían diferentes de los observados en los demás sectores (e inferiores a éstos). Además, si la pertenencia al sector informal inducía una menor capacidad de con-

CUADRO 12. *Efectos propios de cada factor en el nivel y la pendiente de los ingresos individuales intertemporales, 1986.3-1987.3*
(Porcentaje)

a_i : (la pendiente)	R ² =0.02	b_i : (el nivel)	R ² =0.28
Constante	+0.24 ^a	Constante	+11.0 ^a
Sector institucional		Sector institucional	
Sector público	n. s.	Sector público	+0.43 ^a
Grandes empresas	n. s.	Grandes empresas	+0.43 ^a
PME	n. s.	PME	+0.30 ^a
SNR	m. r.	SNR	m. r.
Ramo		Ramo	
Industria	n. s.	Industria	n. s.
Comercio	n. s.	Comercio	n. s.
Servicios	m. r.	Servicios	m. r.
Estatuto		Estatuto	
Independientes	n. s.	Independientes	+0.18 ^b
Asalariados	m. r.	Asalariados	m. r.
Sexo		Sexo	
Hombre	n. s.	Hombre	+0.22 ^a
Mujer	m. r.	Mujer	m. r.
Edad		Edad	
De 12 a 25 años	n. s.	De 12 a 25 años	n. s.
De 26 a 55 años	n. s.	De 26 a 55 años	+0.12 ^b
56 años y más	m. r.	56 años y más	m. r.
Escolaridad		Escolaridad	
Analfabeto	n. s.	Analfabeto	-0.48 ^a
Primaria	n. s.	Primaria	-0.28 ^a
Secundaria y más	m. r.	Secundaria y más	m. r.

FUENTE: Cálculos personales, a partir de la ENEU 386/387, Modelo: 373 individuos.

^a Límite de significancia: 1 por mil.

^b Límite de significancia: 5 por ciento.

m. r.: Modalidad de referencia.

n. s.: No significativo.

servar el poder de compra en época de elevada inflación, se deberían obtener coeficientes a_i significativamente distintos de los que son propios de los miembros de los demás sectores (o inferiores a ellos).

Los resultados de ese trabajo no permitieron descubrir un efecto específico del sector institucional en la dinámica de los ingresos individuales. El análisis de la varianza de coeficientes a_i se caracteriza por un R² cercano a cero y ninguna de las variables explicativas seleccionadas

es significativa. Por lo contrario, la regresión en los b_i muestra resultados convincentes ($R^2 = 0.28$). Los factores explicativos del coeficiente son compatibles con los que fueron calculados durante la estimación de la función salario. En particular, el sector institucional aparece como factor sumamente significativo de las diferencias en los niveles de ingresos (por el mismo motivo que la capacidad y el sexo).

En conclusión, si bien la diferencia de ingresos entre el sector informal y los demás sectores parece ser un parámetro estructural de la economía mexicana, no hemos podido mostrar una especificidad del SMR en el mecanismo de ajuste de los ingresos individuales, dentro del contexto macroeconómico de los años 1986-1987. Sin embargo, en nuestra estrategia de estimación podemos encontrar elementos de respuesta encaminados a limitar el alcance de esos resultados negativos. En efecto, en la primera etapa, seleccionamos, como especificación del ingreso nominal intertemporal, una función afín del tiempo. Ahora bien, nada demuestra que en todos los ejemplos ese ajuste sea de buena calidad. Para saberlo, se habría necesitado regular las t de Student de cada uno de los coeficientes a_i y b_i , tanto como los R^2 de las 373 regresiones. En el próximo capítulo veremos cuál fue la dinámica de los ingresos entre 1986 y 1989, en el nivel agregado, por sector institucional.

*El ingreso, la calidad de los empleos y la elección del sector:
Un misterio no elucidado*

Ante la claridad de esos resultados, nos vemos tentados a concluir que el sector informal es sin duda un sector residual, en el sentido de que sus miembros sistemáticamente se encuentran en situación desventajosa respecto a sus homólogos del sector moderno. En el nivel microeconómico, da empleos precarios y mal pagados, empleos de segunda, en vista de los criterios adoptados habitualmente para clasificar las diferentes posiciones. En el nivel macroeconómico, sólo la insuficiencia de la demanda de trabajo en el sector moderno puede justificar la existencia de un sector informal dependiente y dominado.

Sin embargo, cabe interrogarse sobre la validez de esas conclusiones. Cuando se pregunta a los miembros del sector informal por qué trabajan en ese segmento, sólo 8% declara no haber encontrado trabajo en las grandes empresas y más de 90% afirma haberlo escogido delibe-

CUADRO 13. *La elección del sector informal: Incluso entre asalariados un deseo deliberado y una variedad de motivos*

	<i>Elección voluntaria</i>	<i>No hay empleo en el sector moderno</i>	<i>Total</i>	
Asalariados por tiempo	89.6	10.4	100.0	
Asalariados a destajo	91.3	8.7	100.0	
	<i>Interés por el trabajo</i>	<i>Mejor ingreso</i>	<i>Menos conflictos</i>	
Asalariados por tiempo	13.9	11.4	8.5	
Asalariados a destajo	8.7	27.4	6.3	
	<i>Relación con el patrón</i>	<i>Horario flexible</i>	<i>Otras razones</i>	<i>Total</i>
Asalariados por tiempo	33.3	21.4	11.5	100.0
Asalariados a destajo	37.3	12.6	7.7	100.0

FUENTE: Cálculos personales, a partir de la EPSI.

radamente. El resultado es paradójico. Pero podemos intentar explicar esa elección para ciertas categorías de empleados. Los trabajadores independientes y los pequeños patrones se verán atraídos por ganancias nada despreciables, e incluso superiores a las que se obtienen en el sector moderno. Debe tomarse en consideración el deseo de trabajar por cuenta propia. Los trabajadores familiares cuentan con la perspectiva de una herencia. Además, su posición les permite desarrollar frontalmente diversas actividades (trabajos caseros o estudios o ambas cosas). En cambio, del lado de los asalariados, la contrapartida del déficit en la calidad de los empleos no se aprecia claramente. Sin embargo, quienes deliberadamente entre ellos escogieron las microunidades casi son tan numerosos como los demás. Si las condiciones objetivas son como las hemos descrito con anterioridad, ¿qué pueden encontrar de atractivo en ese sector?

Las razones aducidas muestran una gran diversidad de argumentos. Pero esas motivaciones claramente se sitúan fuera del campo de una lógica "utilitarista" en sentido estricto, que reduciría cualquier decisión a factores monetarios (o con equivalente monetario). El lazo familiar entre el asalariado informal y su patrón es la primera determinante para la elección del sector en más de la tercera parte de los casos. Si la obtención de ganancias satisfactorias aparece en seguida, lo hace

en igualdad con el interés por el trabajo, la flexibilidad de los horarios o la escasa importancia de los conflictos laborales.²³ El problema entonces consiste en saber en qué medida no se trata de una racionalización *a posteriori* de un fracaso de inserción profesional.

En su estado actual, nos es imposible decidir para resolver esta paradoja. Se nos presentan dos interpretaciones: i) lo que hemos llamado calidad de los empleos en realidad no toma en cuenta sino una parte de lo que los individuos efectivamente consideran importante; entonces lo que se pondría en tela de juicio sería la propia metodología de la encuesta cuantitativa, puesto que no permite explicar la complejidad de la dinámica social del sector informal, y ii) la calidad de los empleos efectivamente es menor en el sector informal, pero los individuos tratan de adaptar sus valores subjetivos a la realidad objetiva del mercado; no teniendo sino una escasa posibilidad de ingresar en los sectores modernos de la economía, en esencia por razones de capacitación, integran esta limitación y valoran su pertenencia al sector informal para eliminar una situación de fracaso.

CONCLUSIÓN

En conclusión, llegamos a una imagen del sector informal menos límpida que las que preconizan al mismo tiempo los modelos dualistas del mercado de trabajo y los especialistas del sector informal que se encargan de promoverlo.

En primer lugar, los ingresos promedio efectivamente son inferiores en el sector informal, sea cual fuere la categoría de empleados considerada (trabajadores dependientes o independientes). Ello suele relativizar las declaraciones exageradamente optimistas en cuanto a la capacidad de ese sector para generar empleos remuneradores. Además, la crisis y la "represión" salarial que ha seguido en el sector moderno no han permitido corregir la desventaja inicial (aun cuando no sepamos en qué sentido ha evolucionado el diferencial de ingresos). Esta precariedad de los ingresos del sector informal no puede imputarse a diferencias de características de la mano de obra en cada sector. A produc-

²³ E. Ordaz y F. Roubaud, *La Encuesta Piloto sobre el sector informal, metodología, presentación de tabulados y breve análisis*, Aguascalientes, México, DGE, INEGI, 1989, capítulo VI.

tividad potencial idéntica,²⁴ los miembros del sector informal perciben cerca de 40% menos que sus homólogos.

Mas no por ello nos conducen esos resultados a validar las hipótesis de los modelos dualistas, en cuanto a la segmentación de los mercados de trabajo. Por un lado, porque las distribuciones intersectoriales de ingresos se recubren en gran parte. Nuestra descomposición de la fuerza de trabajo en cuatro sectores muestra claramente que la distinción legítima entre un sector informal sin barreras a la entrada y un sector informal "superior" que necesita al mismo tiempo capital y capacidades no bastará para hacer que desaparezca ese problema de recubrimiento de las distribuciones de ingreso. En esas condiciones, pierde su agudeza la noción de ingreso esperado que se vincula a tal o cual sector.

Por otra parte, aun cuando la esperanza de ganancias tuviera algún sentido y en efecto fuera inferior en el sector informal, esa esperanza seguiría siendo incapaz de explicar la dinámica del empleo en el sector. La inmensa mayoría de los miembros del sector informal ha elegido deliberadamente trabajar en él. En la actualidad, ese resultado podría provenir del hecho de que el sector moderno ha reducido la contratación. Ante la imposibilidad de ingresar en el sector moderno, los recién llegados podrían haber integrado esta limitación, sin haber tratado nunca de incorporarse a él. Mas la elección "positiva" del sector informal no sólo es cosa de los que han ingresado en él en los últimos tiempos. El deseo de trabajar en el sector informal es aún más marcado entre quienes están allí desde una fecha más antigua (o sea antes de la crisis).

Por tanto, el sector informal al parecer está dotado de propiedades intrínsecas que no permiten tomar en cuenta los indicadores tradicionales sobre la calidad de los empleos. Hemos presentado algunos de ellos (flexibilidad de horarios, deseo de establecerse por cuenta propia, lazo de parentesco con el patrón). Todos señalan una fuerte repulsa del salariado en su forma "tayloriana" (división de tareas, ritmos de trabajo) e incluso "fordista" (crecimiento del salario real con la productividad, cobertura social). Esa repulsa se impone más en la medida en que sectores completos de la población activa nunca han sido integrados al proceso de modernización y de salarización de la economía mexicana en el transcurso de los últimos 40 años. Es más comprensible

²⁴ La productividad potencial de la mano de obra se mide por su capital humano, su experiencia, etcétera, es decir, el conjunto de variables de oferta de trabajo introducidas en la ecuación de análisis de la varianza.

por qué, en un momento en que el modelo "de industrialización por sustitución de importaciones" se encuentra alicaído, la inmensa mayoría de los trabajadores activos ocupados del sector informal se considera satisfecha de su suerte. Si bien el empleo formal (tal vez) ha podido constituir un ideal de integración social, cuando los salarios reales crecían y el Estado se hacía cargo de una parte creciente de los riesgos sociales, la crisis ha cambiado esa perspectiva. Para los miembros del sector informal, los inconvenientes de la relación salarial tayloriana hacen contrapeso a un ingreso superior y más seguro. La crisis económica ha infundido al sector informal nuevo vigor, haciendo de él una solución aceptable y reivindicada.

Estos resultados relativizan así las tesis "segmentaristas", puesto que una parte del diferencial de ingreso a capacidad idéntica podría ser resultado de elecciones entre ingresos y formas de abordar el trabajo. Sin embargo, no nos arriesgaremos a decidir en última instancia entre tesis segmentaristas y mecanismos competitivos del mercado de trabajo, por falta de procedimientos formales de prueba.

Si a nuestros resultados se agrega el hecho de que los ingresos agrícolas probablemente no sean superiores a los del sector informal,²⁵ que la migración no desempeña sino un papel marginal en la dinámica de ese sector (véase el capítulo IV, pp. 161-212) y que existen flujos importantes de mano de obra del sector formal hacia el sector informal (véase el capítulo VII, pp. 312-349), se puede evaluar todo el camino que falta por recorrer para llegar a modelos microeconómicos basados en una racionalidad realista de los agentes.

En fin y en otro plano, no existe la flexibilidad atribuida al sector informal, en particular gracias a la falta de reglamentación en la fijación de salarios. Los salarios del sector informal son tan rígidos como los del sector moderno. En ello encontramos uno de los límites principales a las tesis de quienes ven en un sector informal que se ajusta por los precios una alternativa al desarrollo de los PED y quisieran generalizar esos mecanismos de funcionamiento a toda la economía.

²⁵ P. Gregory, *The Myth of Market Failure. Employment and Labor Market in Mexico*, Banco Mundial, The John Hopkins University Press, 1986.

VI. CRISIS, AJUSTE Y DINÁMICA DEL MERCADO DE TRABAJO

INTRODUCCIÓN

ESTE capítulo está dedicado al análisis de la dinámica del empleo y de los ingresos y, por tanto, a la que rigió al sector informal en el transcurso de los tres últimos años.

Calificada por numerosos economistas latinoamericanos como *década perdida para el desarrollo*,¹ la de los años ochenta registró la crisis más grave jamás sufrida por la totalidad de los países del continente. México no fue la excepción. Pero está dotado de una dinámica propia, particularmente señalada en el transcurso de los últimos años. La espectacular rectificación de los resultados macroeconómicos del país desde hace tres años hace de ella uno de los éxitos más grandes de las políticas neoliberales preconizadas por los organismos multilaterales.

En ese contexto, el sector informal desempeñó un papel notable para atenuar las tensiones surgidas en el mercado de trabajo, muy especialmente durante la primera mitad del decenio. Mas, por encima de ese papel tradicional que le es asignado en la bibliografía económica, pocas cosas se saben sobre su capacidad real de adaptación a un entorno tan incierto como el que está en vigor desde que se desencadenó la crisis. Si bien no cabe la menor duda de que la participación del sector informal en el empleo ha aumentado, nadie está en posibilidad de cuantificarla por falta de información. En cuanto a la evolución de los ingresos del sector, ésta sigue siendo totalmente desconocida. El nivel de ignorancia es tal que se enuncian las tesis más contradictorias. Para algunos, el ingreso del sector informal, regido por mecanismos competitivos, ha resistido menos bien que los salarios protegidos de la administración pública o de las grandes empresas.² Para otros, los salarios del sector moderno (y sobre todo los del sector público) son instrumento privilegiado de la política de ajuste, al mismo tiempo para reducir la demanda global (inflación y déficit externo) y para regular el déficit público. En un ejemplo así, las oportunidades de empleos remunera-

¹ CEPAL, *Transformación con equidad*, Santiago de Chile, 1990, 185 pp.

² G. S. Fields, "Urban Labor Modeling...", *op. cit.*, pp. 37-38.

dores se habrían multiplicado en el sector privado, fuera de las regulaciones públicas.³

La disponibilidad de los datos individuales de la encuesta del empleo, para el periodo que va del segundo trimestre de 1986 al último trimestre de 1989, en la cuenca de empleo de la ciudad de México, nos permitirá poner a prueba esas hipótesis y aclarar las formas de articulación existentes entre las políticas económicas, los resultados macroeconómicos y sus repercusiones en el mercado de trabajo. En particular, podremos darnos una idea precisa de la solidez de los resultados obtenidos a lo largo de los dos capítulos anteriores.

En el apartado "El contexto macroeconómico" (pp. 254-270) esbozaremos un rápido panorama de la situación macroeconómica de México desde 1982, concentrándonos en la "nueva mano" impulsada por el gobierno de Salinas de Gortari. Esa parte se inspira apreciablemente en una serie de trabajos publicados por Durand y Husson sobre el seguimiento coyuntural de la economía mexicana.⁴ Esa será la oportunidad de presentar una de las tesis propuestas por Husson respecto a la creciente polarización de la población mexicana, como consecuencia directa del nuevo modelo de crecimiento. La tesis de Husson reviste un interés particularmente importante en la medida en que el sector informal desempeña en ella un papel clave.

En el apartado "La dinámica de los ingresos en la ciudad de México (1986-1989)" (pp. 270-291) se someterá esa tesis a la prueba de los hechos, a partir de nuestra descomposición del mercado de trabajo en sectores institucionales. Propondremos una interpretación de los mecanismos de funcionamiento del mercado de trabajo durante ese pe-

³ Lo que observan C. Márquez y M. A. Casar para 1934-1982, ya no parece ser válido para la crisis actual. Estos autores demuestran que los dos regímenes salariales vigentes en México (fijación del salario mediante contratos colectivos y fijación de manera individualizada) aseguran un trato discriminatorio en favor de los más "organizados", en periodos en que la política salarial es restrictiva. M. A. Casar y C. P. Márquez, "La política de salarios mínimos legales: 1934-1982", *Economía Mexicana*, México, CIDE, 1984, p. 255.

⁴ La lista de esos estudios es la siguiente: M. Durand, *La tourmente mexicaine. Révolution, miracle et crise*, París, La Brèche, 1987, 198 pp. M. Durand, "Dette extérieure et régime d'accumulation", *Problèmes d'Amérique Latine*, núm. 88, segundo trimestre de 1988, pp. 25-45. M. Husson, "Los parámetros de la economía mexicana", *La modernización de México*, A. Anguiano (coord.), México, UAM-Xochimilco, 1990, pp. 30-63. M. Husson, "La maquiladorisation de l'industrie mexicaine", comunicado que se presentó en el coloquio del GRETD, Amiens, 6-8 de diciembre de 1990, 23 pp. M. Husson, "La modernización libérale de l'économie mexicaine", mimeografiado, París, 1991, 14 pp.

riodo. Este análisis permitirá enriquecer el punto de vista esencialmente estático adoptado hasta entonces, punto éste que con demasiada frecuencia caracterizó los estudios sobre el sector informal.

Los resultados de este capítulo se completarán con algunos datos presentados en el capítulo IX (pp. 395-417), dedicado a la comprensión de la dinámica de los ingresos de actividad, ya no en el nivel individual, sino en el nivel familiar, para el cual cobra su pleno sentido.

EL CONTEXTO MACROECONÓMICO

El análisis de los resultados macroeconómicos de México, desde que se desencadenó la crisis de principios de los años ochenta, está bien documentado en la actualidad. Por encima de los hechos estilizados que vamos a presentar, nuestro objetivo central es apreciar las consecuencias que esa crisis y las políticas de ajuste subsecuentes tuvieron en el empleo y en los ingresos.

El origen de la crisis y la política de Miguel de la Madrid

La caída de los precios del petróleo y el alza de las tasas de interés en el mercado mundial (a las cuales puede agregarse la nacionalización del sistema bancario y la huida de capitales resultante) fueron los principales factores de la moratoria de pagos de México en septiembre de 1982. Ese trueno en los mercados financieros internacionales comúnmente se considera indicio de la crisis de endeudamiento de la que aún no se han recuperado las economías de los países del Tercer Mundo.

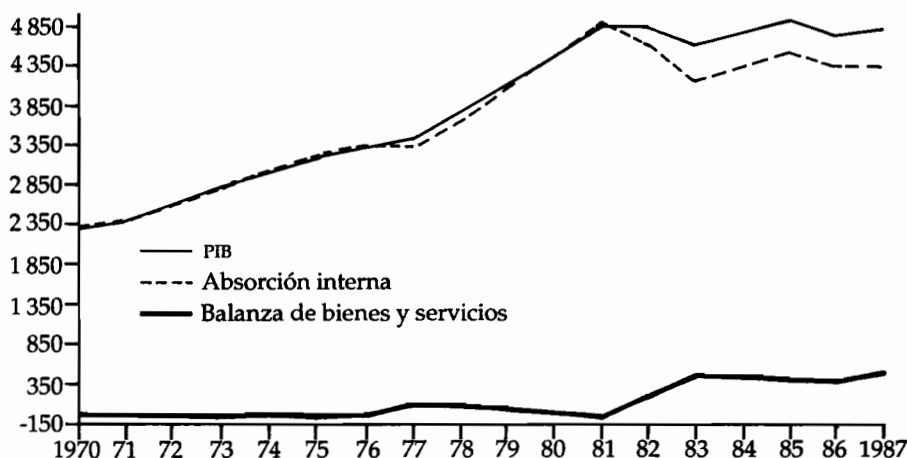
En realidad, ciertos autores no interpretan esas conmociones externas sino como catalizadores que revelan el agotamiento de un régimen de acumulación cuyos límites ya eran visibles a principios de los años setenta, e incluso desde mediados de los sesenta.⁵ Sólo que ese agotamiento había sido disimulado parcialmente por la falsa escapatoria que constituyó el *boom* petrolero durante el sexenio de López Portillo (1976-1982).

Sin entrar en las querellas de fechas acerca del momento efectivo en que empezó la crisis, todos concuerdan en las causas fundamentales

⁵ M. Durand, "Dette extérieure et régime d'accumulation", *Problèmes d'Amérique Latine*, núm. 88, segundo trimestre de 1988, pp. 25-43.

GRÁFICA 1. Los componentes del PIB, 1970-1987

(Miles de millones de pesos de 1980)



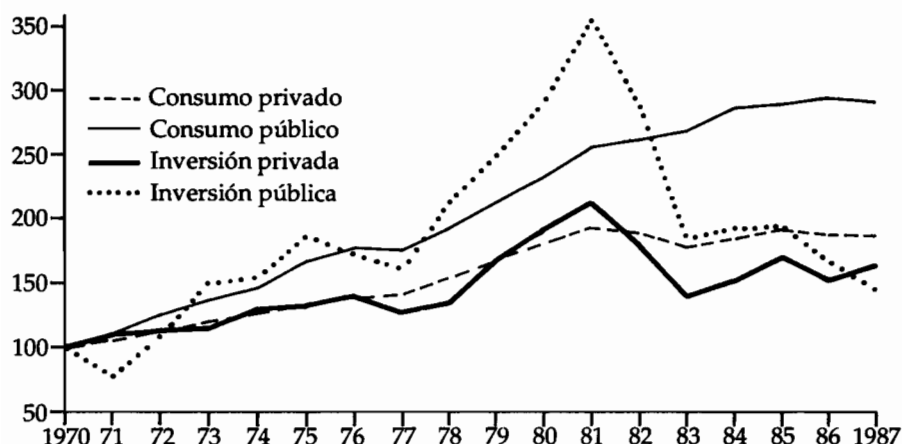
del fin de lo que fue llamado "el milagro mexicano". Todos los analistas destacan el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones que había caracterizado la política económica mexicana desde la segunda Guerra Mundial.⁶

Desde finales de 1982 (que corresponde a la transmisión del poder entre el antiguo presidente, López Portillo, y el nuevo, de la Madrid), las autoridades del país cambian de hombro el fusil y deciden pasar de un modelo de sustitución de importaciones, apoyado en el mercado interno, a otro modelo basado en el desarrollo de las exportaciones, sobre todo manufactureras. Esa inversión en el sentido de la política económica mexicana nada tiene de excepcional, puesto que la mayor parte de los países en desarrollo harán lo mismo en el transcurso de los años setenta y ochenta.

A partir de 1983, México emprende una política de saneamientos económico financieros, apoyándose en la hoy famosa "pareja" de *la estabilización y el ajuste estructural*, de común acuerdo con el Fondo Monetario Internacional. El primer tipo de programas está dedicado a restablecer

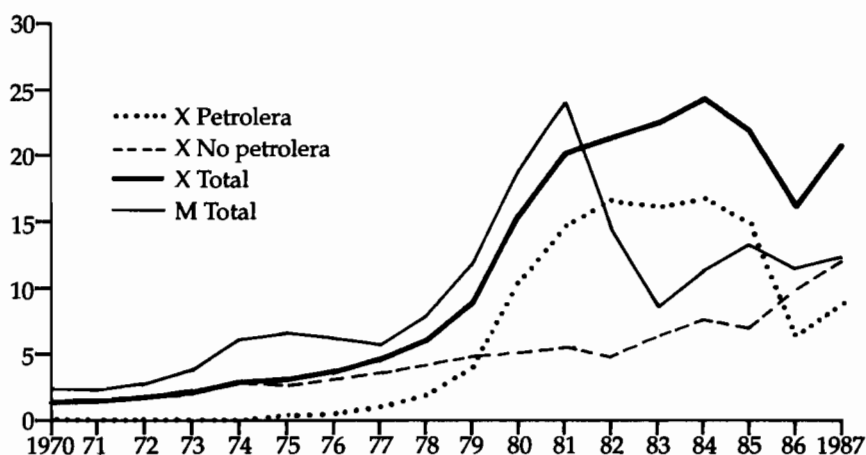
⁶ J. Boltvinik y E. Hernández Laos, "Origen de la crisis industrial: El agotamiento del modelo de sustitución de importaciones. Un análisis preliminar", *Desarrollo y crisis de la economía mexicana*, R. Cordera (comp.), México, Fondo de Cultura Económica, México, 1981. P. García Alba y J. Serra Puche, *Causas y efectos de la crisis económica en México*, México, El Colegio de México, 1984.

GRÁFICA 2. *Los componentes de la demanda interna, 1970-1987*
(100 = 1970; pesos de 1980)

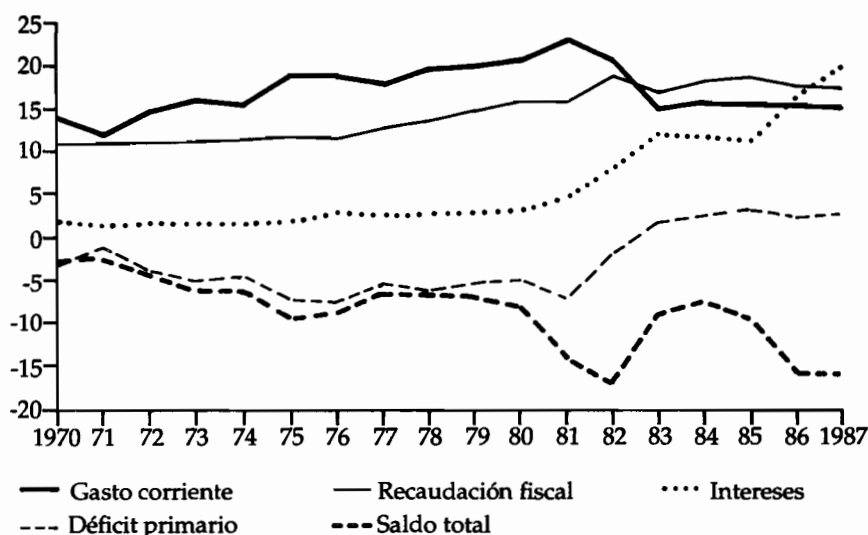


los equilibrios financieros (público y externo) mediante una política de corto plazo para la contracción de la demanda. Por su parte, el segundo busca restablecer las condiciones de crecimiento en el mediano y en el largo plazos, mediante políticas de oferta (aumento de la productividad, mejoramiento de las condiciones de intercambio interno en favor de los sectores de bienes intercambiables, etcétera).

GRÁFICA 3. *Exportaciones e importaciones de mercancías, 1970-1987*
(Miles de millones de dólares)



GRÁFICA 4. *Balanza fiscal, 1970-1987*
(Porcentaje del PIB)

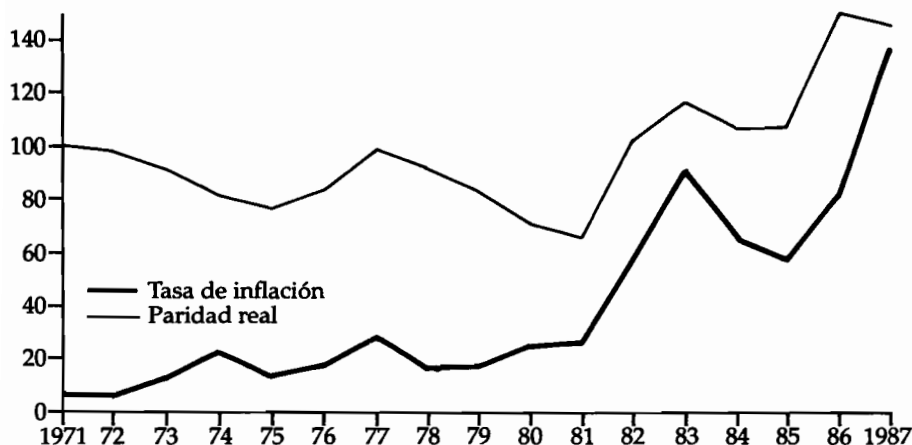


Los instrumentos de esas políticas, que se generalizaron desde hace más de 10 años a todos los PED, por instigación de las instituciones multilaterales, son de sobra conocidos. México recurrió a toda la panoplia (el *package* en inglés) que fue sintetizada por Durand: *i*) devaluación y mantenimiento deliberado de una subvaluación del peso, *ii*) escrupuloso respeto de los compromisos ligados a la deuda; *iii*) supresión progresiva de subsidios y alza de tarifas públicas; *iv*) venta o reestructuración de las empresas públicas; *v*) liberación del comercio exterior (entrada al GATT y acuerdos de libre comercio); *vi*) no sostenimiento de las empresas en dificultad; *vii*) apertura a la inversión extranjera; *viii*) programa de fomento de las exportaciones, y *ix*) política fiscal favorable a las empresas.

Aunada a medidas draconianas de austeridad, esa política adoptada por el gobierno de Miguel de la Madrid producirá frutos rápidamente. A costa de una severa contracción interna, la deuda externa y las finanzas públicas se recuperan a partir de 1983.

El déficit primario de la balanza fiscal, o simplemente del Estado (aparte los intereses), se redujo a -6% del PIB en 1981, a +2% en 1983, luego de una fuerte reducción del gasto (primero en inversión pública, pero también en consumo). En cuanto al déficit de la balanza comercial,

GRÁFICA 5. Tasa de inflación e índice de paridad real, 1971-1987
(Precio: porcentaje; paridad: 100 = 1971)



éste pasó de -5 a +4% durante el mismo periodo. Mejoría que se logró principalmente a costa de las importaciones.

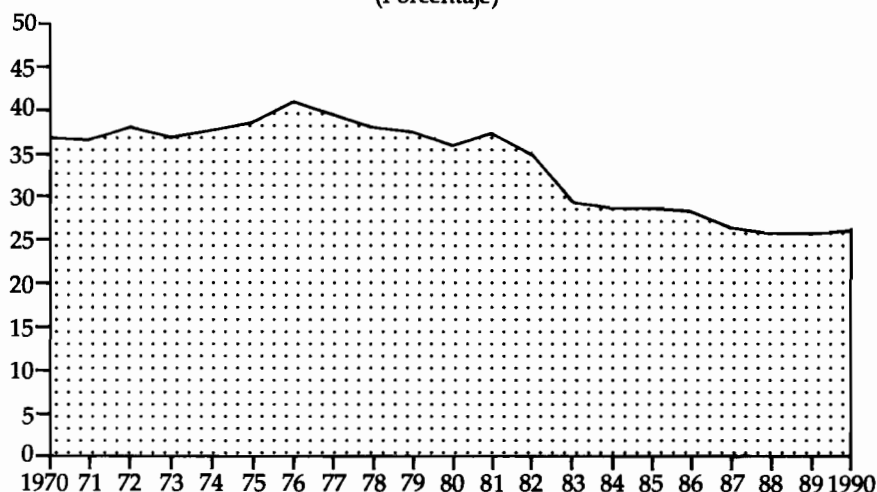
Mas esa política de estabilización se vio contrarrestada por el círculo vicioso generado por el nivel de endeudamiento (exterior y público). El nivel en particular elevado de las tasas de interés reales, reforzado por la revaluación del dólar, encarecen de manera espectacular la carga de intereses sobre la deuda pública. Éstos representaban menos de 5% del PIB en 1981. En 1987 alcanzan 20%. Bajo el doble peso de las cargas de intereses y de la huida de capitales, la deuda externa aumenta hasta culminar en 96 mil millones de dólares en 1987.

Pero, finalmente, la corriente inflacionista, generada por la devaluación del peso, constituyó el talón de Aquiles de la política de Miguel de la Madrid. Por lo demás, en ese terreno resultará más radical y eficaz la intervención de Salinas de Gortari. Al ocurrir la transmisión del poder, en 1988, el ritmo de inflación había llegado casi a 160%, poniendo al país a las puertas de la hiperinflación que ha aniquilado a muchas otras economías latinoamericanas.

El impacto del rigor en el mercado de trabajo

Evidentemente, todas esas medidas se inscriben en un contexto de extremo rigor salarial. Podemos darnos una idea de la severa contrac-

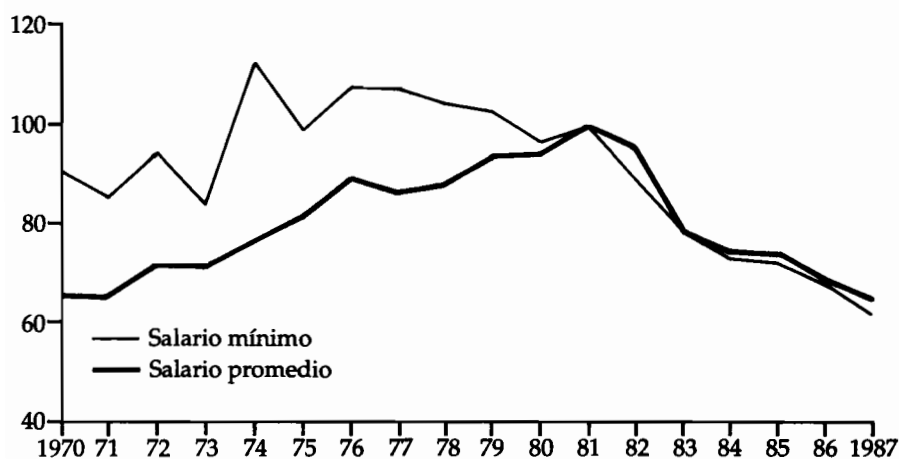
GRÁFICA 6. *Participación de los salarios en el PIB, 1970-1990*
(Porcentaje)



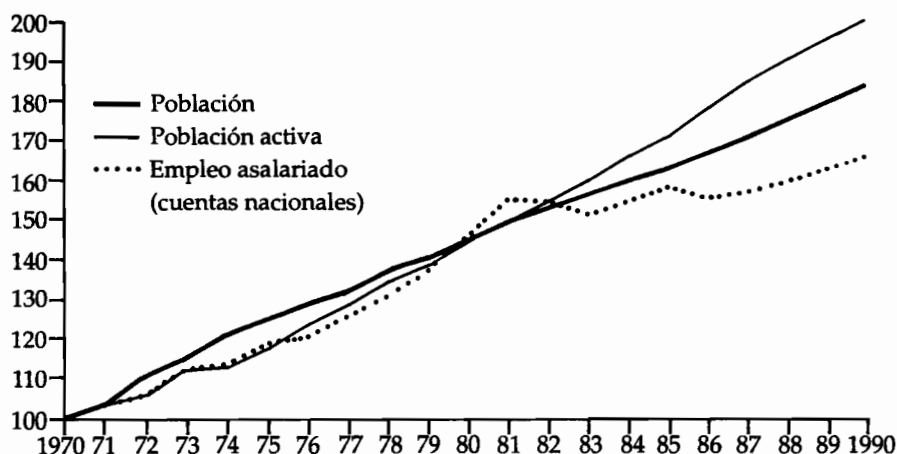
ción de los salarios midiendo la proporción que representa este tipo de remuneración en el PIB. Tras haber alcanzado un máximo de 41% en 1976, la masa salarial disminuye lentamente hasta 1981 (37.5%), para desplomarse al fin y estabilizarse en alrededor de 26% a partir de 1987.

Esa dinámica es consecuencia tanto de una menor incorporación de la población activa al empleo asalariado, registrado por las cuentas na-

GRÁFICA 7. *Evolución del salario mínimo y del salario promedio reales*
(100 = 1981)



GRÁFICA 8. Población y empleo, 1970-1990

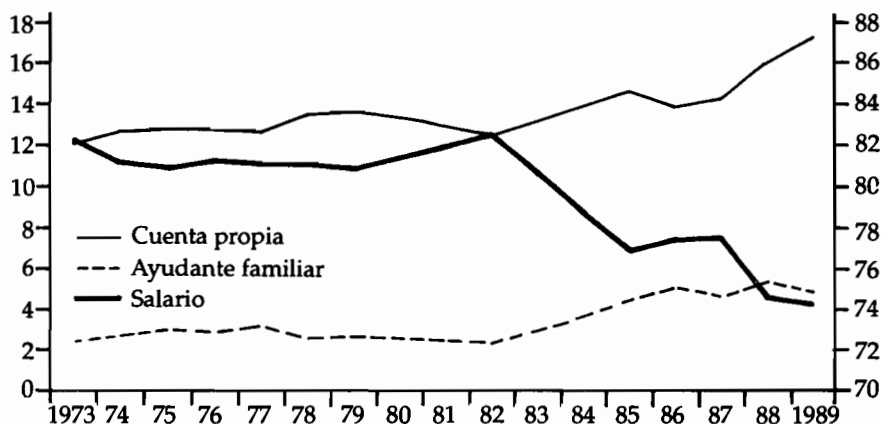


cionales, como de una disminución del salario real. Definiendo un salario promedio *per capita* por la división de la masa salarial de las cuentas nacionales entre una estimación del número de puestos ocupados (que se puede interpretar como indicador del salario promedio del empleo formal, pues el empleo informal no se toma en consideración en las cuentas nacionales), se obtiene la magnitud de la caída del poder adquisitivo del salario. Éste se desploma a partir de 1981 y pierde en seis años 40% de su valor. El otro indicador del ajuste salarial a la baja se puede apreciar a partir de la evolución del poder adquisitivo del salario mínimo. Éste empieza a retroceder desde 1976, luego conoce una reducción similar a la que experimenta el salario promedio durante todo el sexenio de Miguel de la Madrid.

Por el lado del empleo, es difícil darse una idea precisa de las composiciones sectoriales en curso, habida cuenta de la falta de datos exhaustivos a escala nacional. Pero el análisis de las tres curvas (población total, población activa y empleo asalariado de la contabilidad nacional) muestra que una proporción cada vez mayor de trabajadores activos queda excluida del "mercado del empleo formal". Como la tasa de desempleo, que se sitúa en un nivel sumamente bajo, no ha crecido durante ese periodo, nos vemos tentados a concluir que una parte cada vez más importante de la población activa ejerce en el sector informal.

Los datos más precisos que hemos podido reconstituir a partir de

GRÁFICA 9. *Composición de la población activa ocupada por tipo de empleos, 1973-1989^a*
(Porcentaje)



^a Entre 1982 y 1985 los datos fueron interpolados, por falta de información (la escala de la derecha corresponde a los asalariados).

las diferentes encuestas sobre el empleo para la Zona Metropolitana de la Ciudad de México, desde principios de los años setenta, permiten descomponer a la población activa según el estatuto en el empleo: asalariados, trabajadores por cuenta propia, ayudantes familiares, patrones.⁷ Esos datos dan fe de un retroceso de más de 5.6% por parte de los asalariados en beneficio de los trabajadores por cuenta propia (autoempleados o que no emplean mano de obra remunerada) y de los ayudantes familiares, entre 1982 y 1985, permaneciendo estable la proporción de patrones, alrededor de 3% durante el periodo 1973-1989. Este resultado muestra propensión a validar la tendencia observada en las cuentas nacionales sobre la caída del empleo asalariado y el ascenso del sector informal. Es interesante señalar que si bien el modelo de Ros-Márquez explica adecuadamente la segmentación de mercado del trabajo en México, ese aumento en el peso del empleo informal ha tenido que resultar en un aumento del diferencial de ingreso entre el sector informal y el sector moderno. Ello, por dos razones principales: por una parte, porque la demanda total dirigida al sector informal por los asalariados del sector moderno ha disminuido y, por la otra, porque

⁷ Las encuestas sucesivas sobre la actividad son: ECMO (Encuesta Continua de Mano de Obra), ECHO (Encuesta Continua Sobre Ocupación), además de ENEU (Encuesta Nacional de Empleo Urbano).

esa demanda ha tenido que distribuirse entre un número mayor de individuos.⁸ En cambio, los datos recabados en el nivel familiar manifiestan una reducción de desigualdades durante el periodo de referencia. El factor principal de una menor degradación del ingreso de las familias pobres sería la incorporación al trabajo de la mano de obra familiar.⁹ Lamentablemente, no se podrán someter a prueba ni la pertinencia del modelo ni la solidez de los datos parciales de Cortés y Rubalcava, por falta de datos más precisos.

En cuanto a la tasa de desempleo en la capital, tras un máximo de 6.5% en 1983, esa tasa no ha dejado de disminuir (4.4% en 1987 e incluso menos de 3% a principios de 1990).

La política liberal de Salinas de Gortari

Desde 1987, México ha vuelto al camino del crecimiento. A un crecimiento en un principio lento (1987-1988) y luego nuevamente superior al ritmo de crecimiento demográfico. Los coyunturistas pronostican la cifra de 5% para 1991. En el origen de la recuperación, encontramos el crecimiento de las exportaciones no petroleras (en esencia de bienes manufacturados). Ese dinamismo alcanza progresivamente a todos los componentes de la demanda: primero, la inversión privada, luego, el consumo privado. Incluso la inversión pública, que había sido blanco privilegiado del ajuste, crece a un ritmo superior a 12% en 1990. Sólo el consumo público permanece estancado.

La llegada de Salinas de Gortari al poder en 1988 se ha caracterizado por una notable continuidad de la política económica. La cesión de las riendas del país al equipo de los llamados "tecnócratas" (por oposición a la vieja guardia del partido, los "políticos") no hace sino acelerar procesos en curso desde 1983. Eliminando las trabas a los mecanismos de mercado y apelando al retorno a "la eficacia" productiva, el objetivo del nuevo equipo es lograr que el país pase de una economía de renta a una economía de producción.

⁸ P. C. Márquez y J. Ros, "Segmentación del mercado de trabajo y desarrollo económico en México", *El Trimestre Económico*, vol. LVII (2), México, Fondo de Cultura Económica, abril-junio de 1990, pp. 343-378. En realidad, ese resultado supone una elasticidad constante y unitaria de la demanda dirigida al sector informal por los asalariados del sector formal. Ahora bien, la recesión muy bien pudo provocar el aumento de esa elasticidad, actuando en el sentido de una reducción diferencial de ingreso.

⁹ F. Cortés y R. M. Rubalcava, "Equidad vía reducción. La distribución del ingreso en México (1977-1984)", mimeografiado, La Jolla, 1990, 89 pp. Véase el capítulo VIII.

CUADRO 1. *Equilibrio de recursos y empleos 1985-1990*
(Tasa de crecimiento anual)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990
PIB	2.6	-3.8	1.7	1.3	3.1	3.9
Importaciones	13.4	-14.3	5.0	38.0	12.0	17.8
Total	3.3	-4.5	1.9	3.7	4.5	5.3
Consumo privado	3.6	-2.3	-0.2	2.5	6.0	5.2
Inversión privada	12.2	-10.4	6.8	10.9	9.5	12.2
Inversión pública	0.9	-14.2	-13.4	-5.3	-3.6	12.8
Consumo público	0.9	1.5	-1.2	-0.3	-0.6	1.7
Exportaciones no petroleras	-3.0	16.1	15.2	6.0	6.7	5.4
Exportaciones petroleras	-5.9	-10.0	3.5	-2.1	-2.7	4.8

FUENTES: INEGI, Banamex, según Husson, M., *op. cit.*

El proyecto de modernización liberal de la economía mexicana sigue su curso en torno a sus dos ejes centrales: *i*) la liberación acelerada del Estado, y *ii*) la apertura de fronteras y la integración a la economía norteamericana.

Pero la gran novedad de la ecuación salinista reside en la inversión de la política monetaria. Tras un periodo de devaluación del peso que, según se pensaba, habría de arrojar ganancias de competitividad en los sectores de bienes intercambiables, el equipo en turno decide bloquear el tipo de cambio para reducir la inflación.

Esa estrategia, que se apoyaba en una apuesta riesgosa (la sobrevaluación del tipo de cambio induce, en igualdad de las demás condiciones, una degradación de la balanza comercial) es sin duda alguna el mejor logro del nuevo gobierno. El aumento de precios que había culminado en 159% en 1987 se reduce en dos años a 20%. Alentadas por el buen comportamiento de los precios, las autoridades acentuaron aún el ritmo de sobrevaluación del peso, limitando la devaluación progresiva de un peso diario por dólar a 0.3 pesos.

Naturalmente, esa estrategia antiinflacionista, basada en la paridad entre el peso y el dólar, tiene consecuencias directas en la balanza comercial. En primer lugar, degrada la competitividad en precio de las exportaciones mexicanas. Sin embargo, éstas siguen en aumento. Este paradójico resultado se ha obtenido mediante la reducción de los márgenes de utilidad de los exportadores. En última instancia, el segundo factor se impone al primero y el precio relativo de las exportaciones

CUADRO 2. *La balanza de pagos, 1985-1990*
(Miles de millones de dólares)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Importaciones	13.2	11.4	12.2	18.9	23.4	29.8
Bienes de consumo	1.1	0.8	0.8	1.9	3.5	5.1
Bienes intermedios	8.9	7.6	8.8	12.9	15.1	17.8
Bienes de capital	3.2	3.0	2.6	4.0	4.8	6.9
Exportaciones	23.0	17.3	22.3	23.0	25.9	30.4
Petroleras	14.8	6.3	8.6	6.7	7.7	9.8
Industriales	7.7	9.1	12.2	14.7	16.1	18.0
De ellas maquiladoras	1.3	1.3	1.6	2.3	3.1	3.6
Balanza comercial	9.8	5.9	10.1	4.1	2.5	0.6
+Servicios y ajuste	1.6	0.7	1.9	2.1	1.5	2.6
- Intereses	-10.2	-8.3	-8.1	-8.6	-9.4	-8.4
= Balanza de pagos	1.2	-1.7	3.9	-2.4	-5.4	-5.2
+Inversión extranjera	0.5	1.5	3.2	2.6	2.2	2.6
+Endeudamiento nuevo	-0.6	0.1	0.2	-2.3	0.4	4.5
+Otros	-3.4	-0.9	-0.4	-5.0	3.1	1.5
= Variación de divisas	-2.3	-1.0	6.9	-7.1	0.3	3.4

FUENTES: INEGI, Banco de México, según Husson, M., *op. cit.*

industriales mexicanas al mercado norteamericano (principal cliente del país puesto que representa alrededor de las dos terceras partes del comercio exterior) disminuye ligeramente.

El dinamismo de las exportaciones se apoya en un *boom* de las exportaciones industriales. Dan origen a ese dinamismo sobre todo las industrias "maquiladoras" de exportación y, de manera más general, las exportaciones realizadas por empresas multinacionales extranjeras.

Pero el impacto más negativo de la política de sobrevaluación de la moneda nacional afecta las importaciones. Éstas son particularmente sensibles a los precios relativos. La combinación de la baja en el precio de las importaciones y de la política de apertura de fronteras (disminuyeron las tarifas aduanales y se redujo apreciablemente la proporción de importaciones sometidas a permiso) explica la verdadera explosión de las importaciones. En el espacio de cuatro años, éstas pasaron de 12 200 a cerca de 30 mil millones de dólares.

A fin de cuentas, la balanza de pagos vuelve a ser negativa a partir de 1988. Pero la repatriación de capitales, el aumento de la inversión directa extranjera y del endeudamiento exterior (recuperación de la con-

CUADRO 3. *Evolución del déficit público, 1987-1990*
(Porcentaje del PIB)

	1987	1988	1989	1990	Variación 1987-1990
Recaudaciones	21.2	21.8	20.9	21.5	+0.3
Recaudación petrolera	11.7	9.9	8.9	9.2	-2.5
Recaudación fiscal	9.5	10.9	12.0	12.3	+2.8
Gasto presupuestal	14.8	13.3	11.5	12.2	-2.6
Inversión pública	6.1	5.3	4.3	4.4	-1.7
Consumo público	8.7	8.0	7.2	7.8	-0.9
Saldo económico	+4.7	+8.1	+8.3	+8.0	+3.3
Intereses	19.8	17.1	13.7	10.4	-9.4
Deuda externa	4.7	4.4	4.3	3.3	-1.4
Deuda interna	15.1	12.7	9.4	7.1	-8.0
Saldo financiero	-16.0	-11.7	-5.7	-3.8	+12.2

FUENTES: INEGI, Banamex, según Husson, M., *op. cit.*

fianza) permiten restablecer la balanza de pagos en 1989 y obtener un ligero excedente en 1990.

Respecto a las finanzas públicas, el balance de los tres últimos años de gestión salinista es inequívoco. Partiendo de un déficit de 16% del PIB en 1987, el nuevo gobierno ha logrado reducir el déficit por financiar a -3.8% en 1990. Este buen resultado se ha obtenido gracias a la prolongación del esfuerzo anterior respecto al déficit primario, pero sobre todo con el favor de una cuantiosa reducción de la carga de intereses de la deuda interna.

Una reforma fiscal lograda (baja de las tasas impositivas nominales, ampliación de la base fiscal), aunada a una disminución relativa del gasto público, permiten elevar el excedente primario de 4.7 a 8% del PIB entre 1987 y 1990. Por otra parte, los sucesivos acuerdos de reducción de la deuda han conducido en una primera etapa a estabilizar el pago de intereses sobre la deuda pública externa. Luego, gracias a la reactivación económica, a disminuir su peso relativo (en porcentaje del PIB).

Pero la deflación fue eficaz en la carga de intereses de la deuda interna, que representaba la partida principal del gasto. El aumento de las tasas de interés reales que resulta de la caída de los precios no logró poner en duda la ganancia inicial. La recuperación de la confianza en la capacidad de gestión de la economía por parte del gobierno, que por

muchos conceptos constituye un factor clave del éxito salinista, ha permitido reducir progresivamente las tasas de interés reales sobre Certificados de la Tesorería desde un límite de 30% en valor anual hasta un nivel cercano a cero, sin provocar cuantiosa fuga de capitales.

Si a esos resultados positivos de saneamiento de las finanzas públicas agregamos la venta lucrativa de las más grandes empresas del Estado (Mexicana de Aviación, Teléfonos de México, etcétera),¹⁰ es fácil evaluar el margen de maniobra del que disponen en la actualidad las autoridades del país, en comparación con el que habían heredado en el momento de entrar en funciones.

¿Cuál modelo de crecimiento para México?

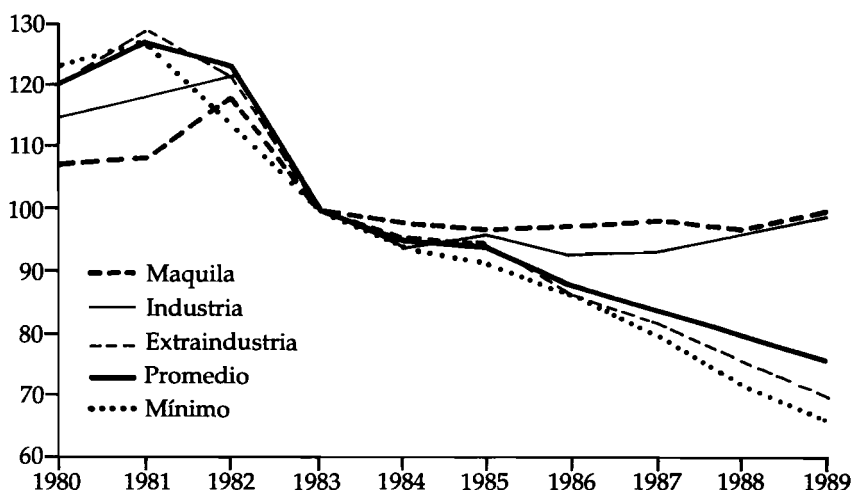
El crecimiento recobrado, la inflación dominada y los grandes equilibrios financieros bajo control son factores que permiten a las autoridades mexicanas mostrar legítima satisfacción. Tras haber sido anunciador del desplome del Tercer Mundo a principios de los años ochenta, México pasa a ser el nuevo modelo a seguir. Desde ese punto de vista, la experiencia mexicana que hoy sirve de banco de prueba cobrará mañana, si perdura, valor de ejemplo. Ese "segundo milagro mexicano" sin duda será exhibido por las instituciones multilaterales para justificar lo bien fundado de sus tesis liberales.

Sin embargo, cabe interrogarse sobre las bases reales de la reconversión al parecer lograda de la economía mexicana. Aunque aún sea demasiado pronto para definir con precisión los contornos de la nueva inserción de México en la división internacional del trabajo, Husson trata de esbozar sus grandes líneas. Seguiremos paso a paso al autor en su demostración.

En primer lugar, sacar a flote la economía del país pasa por una estricta regulación de los salarios. Ésta es absolutamente necesaria por varias razones: i) el país cuenta con la competitividad de los precios para basar un modelo de crecimiento tirado por las exportaciones industriales; en esas condiciones, sólo ciertos costos unitarios del trabajo reducidos permiten compensar el déficit de productividad respecto a los principales competidores; ii) en México, la inversión privada es par-

¹⁰ A decir verdad, el movimiento de privatización había empezado durante el gobierno de Miguel de la Madrid. Se habían vendido unas 600 empresas públicas. Pero se trataba de empresas de segundo orden y por un monto relativamente bajo.

GRÁFICA 10. *Índices de salario real, 1980-1989*
(100 = 1983)



ticularmente sensible a las utilidades; por consiguiente, una recuperación del salario real traería consigo una contracción de la inversión, y *iii*) los precios mexicanos están sobreindexados en relación con los salarios; la deflación sólo puede lograrse mediante una reducción del salario real.

En efecto, el análisis de los datos disponibles muestra, en el mediano plazo, una caída de los diferentes indicadores salariales. Pero esa dinámica va acompañada de una polarización creciente entre dos formas de salariado. Por una parte, se mantiene el poder adquisitivo de los salarios industriales e incluso conoce una evolución ligeramente positiva. Por la otra, los salarios reales fuera de la industria siguen deteriorándose. Los salarios resisten mejor en la industria "maquiladora" de exportación, aun cuando por el nivel sigan siendo muy inferiores a los de la industria en general.

Esta evolución divergente de los distintos indicadores de salario conduce al autor a formular algunas hipótesis sobre el modo de crecimiento elegido por México. Según él, la desarticulación del salariado mexicano correspondería a una limitación estructural de la nueva economía mexicana.

En efecto, asociando el salario y la productividad del trabajo, Husson muestra que sólo la industria ha logrado obtener aumentos de produc-

tividad (+1.8% anual entre 1980 y 1989), en tanto que en los demás sectores la productividad se estanca. En consecuencia, la reducción de costos salariales es, por una parte, un elemento inevitable para México en su estrategia "industrial exportadora", habida cuenta del diferencial de productividad con sus asociados.¹¹ Por la otra, sólo el sector orientado hacia el exterior puede generar aumentos de productividad que, a su vez, condicionan el crecimiento de los salarios reales.

Adaptando los conceptos de la escuela de la regulación, Husson habla de *fordismo restringido* en el caso de México. Un primer segmento de la mano de obra se beneficiaría con las bondades de la sociedad salarial (crecimiento conjunto de los salarios y de la productividad). Ese "primer México" es sumamente minoritario, puesto que no concierne sino a 11% de los efectivos asalariados.¹² Por su parte, el "segundo México" agrupa a la inmensa mayoría de los mexicanos y estaría caracterizado por salarios de miseria (compatibles con el nivel y la evolución de la productividad). Su núcleo está constituido por el sector informal. Allí se tienen todos los lineamientos de la más pura de las sociedades duales, propias de los países en desarrollo y que la modernización salinista no lograría sino perennizar.

Para romper el cerrojo de esa desarticulación, fundamentalmente inequitativa, sería preciso que el aumento de la productividad de los sectores de exportación pudiera difundirse de manera progresiva a todo el sistema productivo. Ahora bien, Husson excluye esa posibilidad. De acuerdo con él, la estructura del capital mexicano (orientado hacia el

¹¹ Cálculos efectuados por A. E. Velasco dan cuenta de un diferencial de productividad entre la industria mexicana y la norteamericana. El orden de ese diferencial va desde 1 a 3.5 hasta 1 a 4 y sigue aumentando. Por consiguiente, la industria mexicana no podría ser competitiva por debajo de una relación salarial de 1 a 4 entre ambos países. Ese nivel ya casi se ha alcanzado para la industria en general (1/5). En cuanto a la industria maquiladora, la relación es de 1 a 8. Por tanto, si bien la industria maquiladora mantiene un margen de maniobra para aumentar los salarios, éste es muy limitado para el resto de la industria nacional. A. E. Velasco, "Desarrollo desigual y combinado de la productividad en las industrias de México y Estados Unidos: 1970-1985", *La modernización de México*, A. Anguiano (coord.), México, UAM-Xochimilco, 1990, pp. 30-63.

¹² En realidad, este componente representa un porcentaje de la población activa todavía más restringido. Aunque no pudiéramos cuantificarlo con precisión, aquélla no representa más de 7% de la mano de obra, habida cuenta de la tasa de salarización de la economía mexicana. Esa tasa es inferior a 75% en la capital, y sin duda menor en otras partes, sobre todo en las zonas rurales. Al levantarse el censo de población de 1979, la participación de los asalariados en la población activa total era de 62.9%. Desde entonces, esta participación ha aumentado.

mercado interior y poco relacionado con el capital extranjero) impide todo proceso de ascenso de ramificaciones hacia segmentos de alta tecnología, como ha ocurrido en Corea y recientemente en Brasil. El estancamiento del mercado interno y la integración acelerada al mercado norteamericano arrastra irresistiblemente a México hacia una economía de subcontratismo cada vez más dependiente. El nuevo modelo mexicano vuelto hacia el desarrollo de las exportaciones industriales no estaría en posibilidad de crear las condiciones de un crecimiento sano, como no lo estuvo la antigua estrategia de sustitución de importaciones. El autor concluye con estas palabras: "No existe ningún proceso de difusión a toda la sociedad de los dividendos del *boom* de las exportaciones sino que, por lo contrario, esa desconexión entre los 'dos Méxicos' aparece como la propia condición de la perennidad de los éxitos logrados."¹³

Nuestro propósito no es discutir punto por punto lo bien fundado de esta tesis. Pero, dado el papel que en ella se hace desempeñar al sector informal, nos ha parecido interesante confrontar las hipótesis subyacentes en cuanto a la dinámica de los ingresos con los datos de primera mano de que disponemos.

En efecto, los indicadores de salario disponibles en México son muy parciales. Si bien las encuestas periódicas sobre la industria maquiladora y el núcleo industrial (al que toman en cuenta las encuestas industriales mensuales y anuales) se obtienen a partir de informaciones directas, no ocurre lo mismo con los demás índices. En particular, el cálculo de un salario promedio a partir de los datos de la contabilidad nacional no nos parece muy confiable.¹⁴ Por una parte, es resultado de arbitrajes, por lo menos criticables, que se efectúan para asegurar la coherencia de las cuentas. Además, el empleo registrado no puede relacionarse más que con el salariado del sector "moderno", como lo muestra la divergencia de las tasas de crecimiento de la población activa y del empleo en las cuentas nacionales. Ahora bien, es sabido que

¹³ M. Husson, "La maquiladorisation de l'industrie mexicaine", comunicado que se presentó en el coloquio del GRETD, Amiens, 6-8 de diciembre de 1990, p. 21.

¹⁴ En las cuentas nacionales no se contabilizan empleados sino puestos ocupados; de ahí las posibilidades de duplicación del conteo (pluriactividad; empleos de tiempo parcial). Además, esas cantidades no se obtienen a partir de mediciones directas, sino de estimaciones basadas en la remuneración total y en evaluaciones de la remuneración promedio. E. A. Cassoni, "El mercado laboral en México: Los años de crisis", mimeografiado, México, diciembre de 1989, 43 pp.

una gran parte de la mano de obra del sector informal no es asalariada (véase el capítulo IV, pp. 161-212).

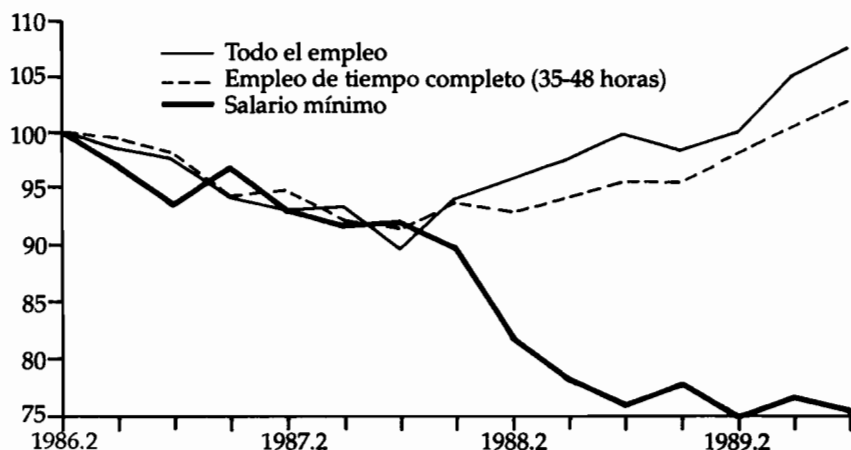
Los datos de la encuesta sobre el empleo que hemos tenido a la mano no conciernen sino a la cuenca de empleo de la ciudad de México, para el periodo que va del segundo trimestre de 1986 al último trimestre de 1989. Teniendo en cuenta la brevedad del periodo y su carácter regional, sólo podremos en parte someter a prueba la tesis de Husson, que se inscribe en una perspectiva de mediano plazo. En cambio, la dinámica de corto plazo que corresponde a los dos primeros años de gestión salinista se explorará de manera más completa.

LA DINÁMICA DE LOS INGRESOS EN LA CIUDAD DE MÉXICO (1986-1989)

La recuperación de los ingresos reales

El primer resultado importante sobre el que arroja luz el análisis de los ingresos reales del trabajo, en el transcurso del periodo de que se trata, es la *reanudación del aumento de poder adquisitivo a partir de 1988*. Éste había seguido bajando junto con el salario mínimo hasta finales de 1987. Pero el primer trimestre de 1988 corresponde a un punto de inversión a partir del cual los ingresos reales empezaron a aumentar a un ritmo

GRÁFICA 11. *Ingreso promedio y salario mínimo*
(En términos reales; 100 = 1986.2)



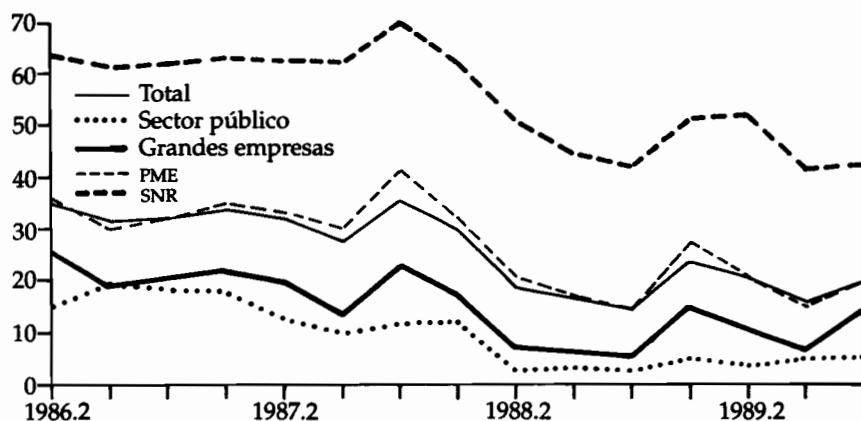
regular. Entre el primer trimestre de 1988 y el último trimestre de 1989, el poder adquisitivo se elevó a 14%. Esas ganancias permitieron recuperar y después rebasar el nivel alcanzado a principios de 1986. A finales del periodo, el índice de ingreso real promedio valía 107 respecto a una base de 100 en el segundo trimestre de 1986.

Cambio de estrategia en la gestión del salario mínimo

El segundo resultado que se hace evidente en la gráfica 11 es la "ruptura" efectiva entre el salario mínimo y el ingreso promedio a partir del primer trimestre de 1988. Mientras que ambas magnitudes evolucionaban en fase entre 1981 y 1987, el efecto de la política salinista fue "desindexarlas". El salario mínimo, que ejercía un poder de precio rector en el mercado de trabajo, perdió esa propiedad.

La divergencia entre el salario mínimo mensual y el ingreso promedio se manifiesta en una proporción cada vez menor de trabajadores activos ocupados que se sitúan por debajo de ese piso. Menos de 20% se encuentra en esa situación, mientras que en el segundo trimestre de 1986 era 34% de la población activa ocupada. Sin olvidar que en nuestro cálculo hemos incluido a todos los activos ocupados, dejando de lado el número de horas trabajadas y el que estén o no remunerados. Si limitamos el campo de nuestra estimación sólo a las personas remu-

GRÁFICA 12. *Parte de la población activa remunerada que cobra menos del salario mínimo mensual según el sector institucional*
(Porcentaje)



neradas, que trabajan más de 35 horas por semana, la disminución es todavía más espectacular.

Sin embargo, la diferencia creciente entre el salario mínimo y el ingreso promedio no significa que el primero haya dejado de desempeñar una función como instrumento de política económica. La falta de revaloración del salario mínimo real es un acto tanto político como económico.¹⁵ Busca demostrar a los patrones que la política de rigor salarial continúa. En cierto modo, es un compromiso de buena conducta por parte del Estado con la clase empresarial.

Desde un punto de vista estrictamente económico, esa política es parte de una estrategia de flexibilización del mercado de trabajo y de las reglas de fijación de los salarios. Abatiendo la norma legal a un nivel extremadamente bajo, el Estado deja mayor margen de maniobra en los mecanismos de ajuste salarial a las condiciones de la demanda y al nivel de redituabilidad de las empresas. Despojando de sentido a la noción constitucional de salario mínimo (asegurar un nivel de vida decente para el jefe de la familia y todos los suyos), las nuevas autoridades políticas buscan hacerlo desaparecer como referente (explícito o implícito) del nivel salarial.¹⁶

La política salinista corresponde así a un cambio radical en la estrategia de gestión del salario mínimo. Durante el periodo de 1982-1987, éste desempeñó un papel central en la organización de la austeridad salarial. En la gráfica 7 se muestra que los diferentes indicadores de salario evolucionaron en fase durante ese periodo. La reducción del salario mínimo real, una de las más fuertes de América Latina, fue parte de la política antiinflacionista del gobierno en aquel entonces.¹⁷ Apoyándose en el sindicalismo oficial del PRI, sirvió también para reducir las disparidades de salarios entre los diferentes ramos industriales.¹⁸

A partir de 1988, el poder adquisitivo prosigue su trayectoria decreciente sin modificación aparente. Sin embargo, el objetivo ha cambiado.

¹⁵ M. A. Casar y C. Márquez, "La política de salarios mínimos legales: 1934-1982", *Economía Mexicana*, CIDE, 1985, pp. 221-259.

¹⁶ Según la Ley Federal del Trabajo, el "salario mínimo deberá ser suficiente para satisfacer las necesidades normales de un jefe de familia en el orden material, social y cultural, y para proveer a la educación obligatoria de los hijos". Ley Federal del Trabajo, Título 3, Capítulo VI, Artículo 90.

¹⁷ A. Livas, "México: Dos sexenios de deterioro en el salario mínimo, 1977-1988", *Economía de América Latina*, núms. 18-19, 1989.

¹⁸ R. A. Garavito, "Homogeneización salarial, retos y respuestas sindicales", *Análisis Económicos*, vol. VI, núm 10, enero-junio de 1987.

CUADRO 4. *Evolución del salario mínimo en América Latina desde 1980:
La caída máxima en México*

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Argentina	100	97.8	97.8	136.9	167.7	117.1	111.1	122.3
Brasil	100	104.4	104.9	93.0	86.0	88.8	87.1	71.2
Colombia	100	98.9	103.6	107.9	113.5	109.4	114.2	113.0
Costa Rica	100	90.4	85.9	99.3	104.4	112.2	118.7	118.6
Chile	100	115.7	117.2	94.2	80.7	76.4	73.3	69.1
Ecuador	100	86.2	75.9	63.6	62.8	60.4	65.0	61.4
México	100	101.9	92.7	76.6	72.3	71.1	64.9	60.6
Paraguay	100	103.9	101.9	94.2	93.8	99.6	108.3	122.6
Perú	100	84.2	77.8	89.2	69.0	60.3	62.5	64.0
Uruguay	100	103.4	104.6	89.6	89.9	94.1	88.3	91.1
Venezuela	100	86.2	78.5	73.9	66.5	96.8	92.3	95.3

FUENTE: CEPAL, a partir de informaciones oficiales.

Acentuando la presión sobre el salario mínimo, el gobierno trata de destruir su legitimidad, lo cual no representa sino sólo un elemento de una política de varios frentes en la flexibilización del mercado de trabajo. Esa inflexión es la señal de un cambio en la estrategia de alianza del Estado con los diferentes actores sociales. Tal cambio trata de apoyarse en las clases dirigentes y no sólo en el sindicalismo partidista.

Como contrapartida, la política de salario mínimo apenas ha desempeñado una función secundaria en la política de deflación lograda, que se sigue desde 1988. Ésta se basa más en la gestión del tipo de cambio y en la absorción del déficit público que en una nueva contracción de los ingresos reales.

Ingresos nominales, precios y tasa de desempleo

Si bien el salario mínimo dejó de tener influencia en la formación de las rentas del trabajo a partir de 1988, el ingreso nominal tampoco sigue siendo sensible a la tasa de desempleo, aun cuando su elasticidad sea negativa, como prevé la teoría económica. En ausencia del seguro de desempleo, el no ejercer empleo alguno es un lujo. En particular, el sector informal es, para la mayoría, una alternativa al desempleo.

En realidad, la tasa de desempleo es un indicador imperfecto de las

CUADRO 5. *El papel de los precios y de la tasa de desempleo en la formación de los ingresos*

	Log(IPC)	Log(INGPRO-1)	Log(DES)	Constante	R ² Dh	SE N
LOG(INGPRO)	0.69 (9.4)	0.30 (4.5)	-0.09 (-1.8)	0.08 (0.4)	0.998 -0.8	0.30 14.00
LOG(INGPRO)	0.70 (8.9)	0.30 (4.3)	—	-0.16 (-1.6)	0.998 0.6	0.03 14.00

FUENTE: Cálculos personales, a partir de la ENEU 286/489, México. Los números entre paréntesis son las *t* de Student. *N* el número de observaciones. Dh: la estadística de Durbin. SE: la desviación estándar promedio de la regresión. IPC: índice de precios al consumidor. DES: la tasa de desempleo. INGPRO: el ingreso promedio de actividad. Periodo de estimación: 1986.3-1989.4. La estadística de Durbin ($Dh = (1 - (DW/2)) * (N/1 - N(\hat{\alpha}))^{1/2}$, donde $\hat{\alpha}$: estimador de ingreso retardado permite poner a prueba la existencia de autocorrelaciones de primer orden en un modelo con variable retardada. En nuestro caso, recusamos la hipótesis de autocorrelaciones de los residuos.

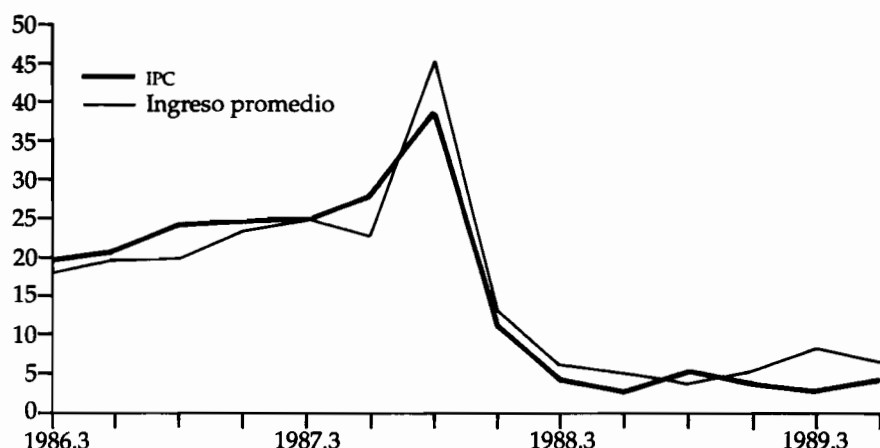
tensiones registradas en el mercado de trabajo. En seguida veremos que para ciertos segmentos del mercado de trabajo, el desempleo es con toda evidencia un indicador de desequilibrio entre la oferta y la demanda de trabajo, pero también que su impacto está muy localizado.

A decir verdad, la determinante principal de los ingresos nominales ha de buscarse en la dinámica de los precios. Las ecuaciones anteriores demuestran que existe un alto grado de indexación de los ingresos en cuanto a los precios. La especificación de la ecuación 2, que integra el efecto del ingreso retardado de un periodo, muestra que la indexación en el corto plazo (un trimestre) es inferior a la unidad (0.7). Por tanto, existen plazos de ajuste en el "anillo" de precios e ingresos. En cambio, la elasticidad de largo plazo es unitaria.

En realidad, habría que considerar dos subperiodos: el primero anterior a 1988 y, el segundo, posterior. Lamentablemente no es posible probar si las dos elasticidades son significativamente diferentes, habida cuenta del reducido número de datos de los que disponemos. En cambio, en la gráfica 13 se muestra una correlación muy grande entre ambas variables. Sea en periodo de inflación elevada y creciente (1986.2-1987.4), sea en época de deflación rápida (1988.2-1988.3) o de estabilización a bajo nivel (1988.4-1989.4), los ingresos parecen anticipar las variaciones de precio trimestre a trimestre.

La gráfica 13 mueve a concluir que la indexación es "casi instantá-

GRÁFICA 13. *Tasas de crecimiento trimestrales de los precios al consumidor y del ingreso promedio del trabajo, 1986.3-1989.4*



nea", con plazos de ajuste inferiores a un trimestre. El sobreajuste observado en el transcurso del primer trimestre (los precios aumentaron 38% y los ingresos 45% respecto al trimestre anterior) obedece en gran parte a errores de medición que ya hemos mencionado. Si fuera corregida, esa desviación haría aparecer una correlación aún mayor entre los precios y los ingresos. Sea como fuere, el periodo de renivelación de precios efectuada en el marco del PSE (Pacto de Solidaridad Econó-

CUADRO 6. *Una ecuación de la tasa de crecimiento de los ingresos en función de la tasa de crecimiento de los precios*

	IPC	DES	Log(DES)	Constante	R ² DW	SE N
INGPRO	0.93 (11.6)	—	—	0.02 (0.4)	0.911 2.1	0.03 14.00
INGPRO	0.96 (11.3)	—	-0.06 (-1.0)	0.09 (1.2)	0.91 2.4	0.03 14.00
INGPRO	0.92 (11.1)	0.05 (0.7)	—	0.02 (1.1)	0.908 2.0	0.03 14.00

FUENTE: Cálculos personales, a partir de la ENEU 286/489, México. Los números entre paréntesis son las *t* de Student. N: el número de observaciones. DW: la estadística de Durbin-Watson. SE: la desviación estándar promedio de la regresión. Las variables señaladas son tasas de crecimiento trimestrales.

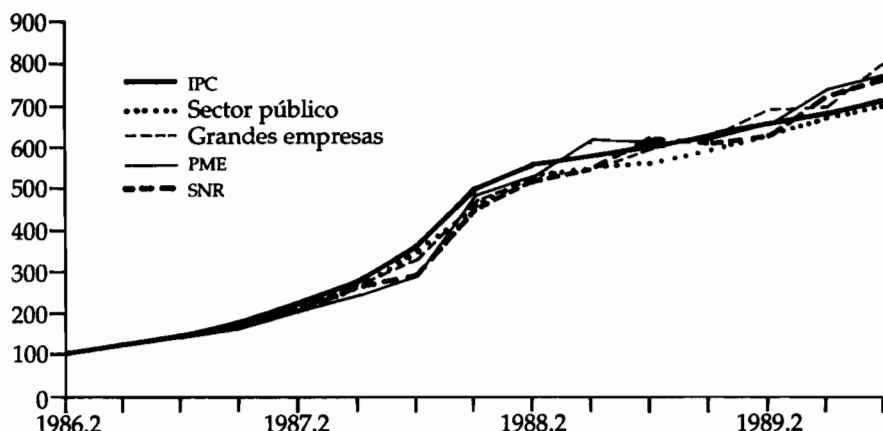
mica) a principios de 1988 (tarifas públicas, etcétera) no permitió desenganchar los salarios reales.

El poder explicativo de los precios en los ingresos aparece con claridad cuando se hace retroceder a los segundos respecto a los primeros, en tasas de crecimiento. El resultado de la ecuación es sumamente satisfactorio (R^2 ajustado = 0.91; no hay autocorrelaciones) y el coeficiente es muy significativo. Por su parte, el efecto de la tasa de desempleo es "aplastado" (en diferencia o en nivel).

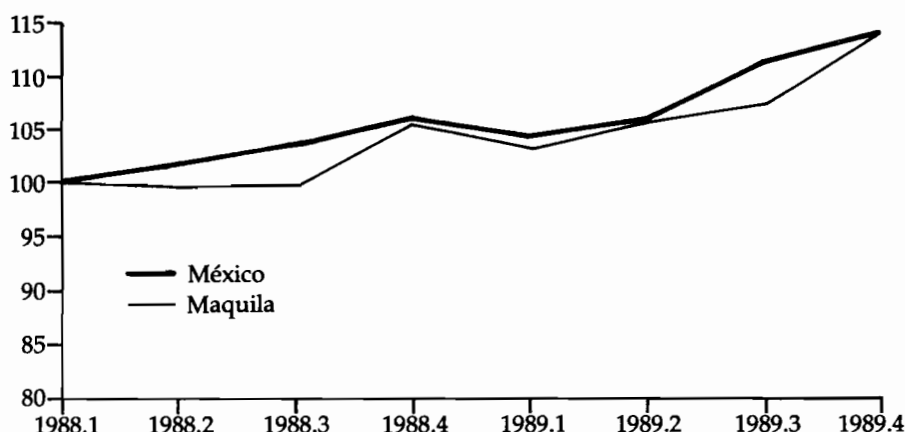
No hay dualismo creciente del mercado de trabajo

Los resultados de mantenimiento del poder adquisitivo de las rentas del trabajo a que hemos llegado, al parecer ponen en tela de juicio la validez de las cifras de salario promedio tomadas de la contabilidad nacional. Sin embargo, esos resultados son compatibles con la tesis de Husson, según la cual el precio por pagar de parte de la modernización liberal impulsada por Salinas de Gortari sería una polarización creciente entre dos segmentos del mercado de trabajo: quienes trabajan en sectores con aumentos de productividad (la industria, las "maquilas") y los demás. Efectivamente, el crecimiento del ingreso promedio podría ocultar un efecto de agregación, caracterizado por

GRÁFICA 14. *Evolución de precios al consumidor
y del ingreso promedio individual*
(En función del sector institucional)



GRÁFICA 15. Índices de ingreso real en la cuenca de empleo de la ciudad de México y en la industria maquiladora de exportación, 1988.1-1989.4



una creciente desigualdad de los ingresos por ramo, por sector o por tipo de empleos.

En realidad, el aumento de los ingresos de actividad se ha distribuido de manera uniforme. Todos los sectores han registrado ganancias de poder adquisitivo desde principios de 1988.

El mantenimiento de la estructura de los ingresos sectoriales durante el periodo demuestra que la erosión monetaria se ha podido evitar, sea cual fuere el sector institucional considerado; y ello a pesar de los mecanismos de formación de salarios y de los márgenes diferentes. Este resultado contradice la conclusión de Husson, según la cual la política implementada se basa en un dualismo creciente entre sectores. Desde principios de 1988 existe una sorprendente similitud entre el crecimiento del salario real de las industrias "maquiladoras" de exportación y el del ingreso promedio observado en México, con todos los sectores juntos. La hipótesis de divergencia salarial no podría ser entonces sino el resultado improbable de una desconexión entre la dinámica de los ingresos en la capital y en el resto del país.

Por arriba de la evolución convergente de los ingresos según los sectores, el análisis fino de sus determinantes propias conduce a validar la hipótesis sobre mercados de trabajo parcialmente segmentados.

Para cada sector, hemos estimado una ecuación que toma como factores explicativos del ingreso nominal los precios al consumidor, la tasa

CUADRO 7. Ecuaciones de ingresos nominales
por sector institucional

	Sector público	Grandes empresas	PME	SNR
Variable dependiente	Log(INGSP)	Log(INGGE)	Log(INGPME)	Log(INGSNR)
Log (IPC)	0.82 (12.2)	0.64 (8.1)	0.71 (5.5)	0.64 (4.9)
Variable retardada un trimestre	0.15 (2.4)	0.31 (4.4)	0.31 (2.8)	0.35 (3.1)
Log(DES)	-0.08 (2.0)	-0.23 (-4.1)	-0.06 (-0.5)	-0.06 (-0.5)
Constante	0.17 (1.3)	0.60 (3.6)	-0.12 (-0.3)	-0.18 (-0.5)
R2 ajustada SE	0.999 0.2	0.998 0.3	0.992 0.6	0.993 0.5
Dh N	-1.5 14	-0.8 14	-2.5 14	-3.4 14

FUENTE: Cálculos personales, a partir de la ENEU 286/489, México. ING es el ingreso promedio. DES: la tasa de desempleo.

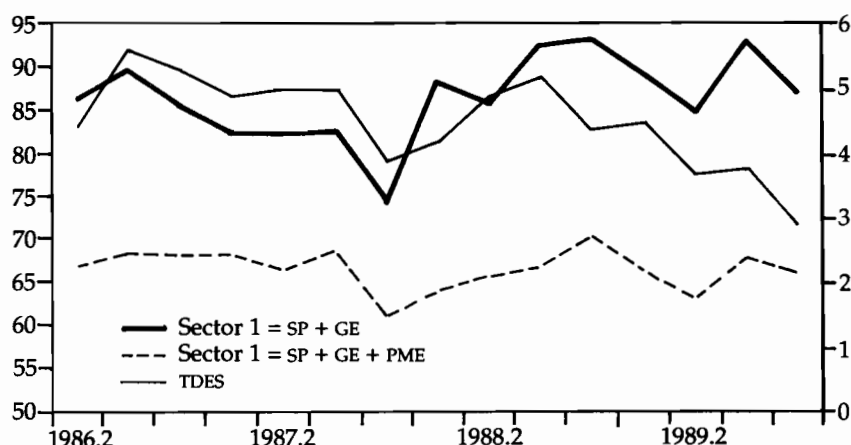
de desempleo y el ingreso nominal retrasado un periodo. Los ajustes econométricos son de buena calidad.

El efecto diferenciado de la tasa de desempleo

En primer lugar, la tasa de desempleo sólo influye en los ingresos del sector público y el de las grandes empresas privadas. En éste, la elasticidad es mayor (-0.23 frente a -0.08 en el sector público). En otros sectores, y en particular en el sector informal, la tasa de desempleo no tiene influencia alguna en los ingresos.

Un rápido cálculo permite mostrar que, en los modelos que informan tanto sobre un doble régimen de remuneración como sobre la tasa de desempleo, las condiciones de equilibrio no fueron satisfechas en ningún momento durante el periodo (véase el capítulo V, pp. 213-251). La esperanza de ingreso (ingreso promedio del sector multiplicado por la probabilidad de encontrar empleo, o sea lo contrario de la tasa de desempleo sectorial) fue calculada en un mercado de trabajo dual, con un sector competitivo (determinación del salario por ajuste de la oferta y la demanda de trabajo) y un sector protegido (salario superior al sa-

GRÁFICA 16. Relación de la esperanza de ingresos entre el sector competitivo y el sector protegido^a
(Sector 1 = sector protegido; porcentaje)



^a La escala de la derecha corresponde a los TDES.

lario de competencia pero afectado por una tasa de desempleo que reduce la posibilidad de trabajo). En un punto de equilibrio, los ingresos esperados deberían ser iguales.¹⁹ Por otra parte, si ese modelo representara un buen esquema de la dinámica del mercado de trabajo, cuando menos se debería observar una tendencia a la igualación de los ingresos.

La construcción de este modelo no es validada en nivel. Siempre existe un diferencial de ingreso con ventaja para el sector protegido, que la tasa de desempleo no puede eliminar por sí sola. Hemos efectuado dos variantes. Mas de acuerdo con los resultados que hemos obtenido sobre el impacto diferenciado del desempleo en los ingresos medios sectoriales, la primera define al sector protegido como la suma del sector público y el de las grandes empresas privadas. En un segundo caso, a ese agregado hemos incorporado las PME, con el fin de no tener sino al SNR como sector competitivo. Para cada una de las hipótesis hemos calcu-

¹⁹ A decir verdad, esa condición sólo se respeta *ex ante*, puesto que las decisiones de movilidad de los agentes van a producir los ingresos comprobados efectivamente tras las diferentes opciones de los que se habían esperado antes de la elección. Pero ello no debería poner en duda la tendencia a la igualación. G. Fields, "On-the-Job Search in a Labor Market Model: Ex Ante Choices and Ex Post Outcomes", mimeografiado, Cornell University, 1987.

lado una tasa de desempleo definido como $TDES = NDES / (NDESO + NDESO)$; donde $NDESO$ = el número total de desocupados; $NDESO$: el número de trabajadores activos ocupados en el sector protegido.

La primera distribución da una diferencia de salario en detrimento del sector "competitivo" comprendida entre 7 y 25%. La segunda induce a una diferencia de 30 a 40 por ciento.

En cambio, respecto a su "tendencia", las evoluciones sin duda tienen el sentido esperado. De acuerdo con la teoría, hay una gran correlación entre la tasa de desempleo, por una parte, y el diferencial de ingresos entre sectores, por la otra.²⁰ Estos resultados llevan a considerar de manera parcial pertinentes los modelos dualistas del mercado de trabajo.

El modo de indexación por sector

El papel de los precios en la dinámica de los ingresos nominales no muestra ninguna especificidad propia del sector informal. Aunque la elasticidad precio de corto plazo en el SNR sea baja (0.64), no es distinta de la que observamos entre los asalariados de las grandes empresas. Los plazos de ajuste son más cortos en el sector público. En el largo plazo, la gama de elasticidades precio se reduce. Estas se acercan a la unidad, mientras el sector informal ocupa una posición intermedia.

La evolución de las rentas del trabajo obedece sin duda a leyes más complejas que las que hemos podido identificar. Sería necesario tener en cuenta otros factores como la dinámica de la demanda y del empleo total, de la productividad y de los costos del trabajo fuera de los salarios directos (cotización patronal, etcétera). Lamentablemente, estos datos no están disponibles en un nivel lo suficientemente fino (datos trimestrales, sectoriales y regionales, puesto que no hemos tomado en cuenta sino los ingresos en la cuenta de empleo de la capital). Por lo demás, el escaso volumen de datos (sobre todo en su dimensión temporal) nos impide aplicar las técnicas econométricas más elaboradas que actualmente se prefieren para estimar ecuaciones de salario en los países occidentales (modelos con corrección de error, cointegración, etcétera). Sin embargo, nuestros resultados son suficientemente sólidos para demostrar, por una parte, que no es legítimo hablar de *dualismo creciente* del mercado de trabajo y que, por la otra, el mercado de traba-

²⁰ Normalmente, cuando aumenta la tasa de desempleo, ello debería traer consigo una reducción de la diferencia entre ingresos esperados en el sector protegido e ingresos observados en el sector competitivo.

CUADRO 8. *Elasticidad precio de los ingresos en el corto y en el largo plazos por sector institucional*

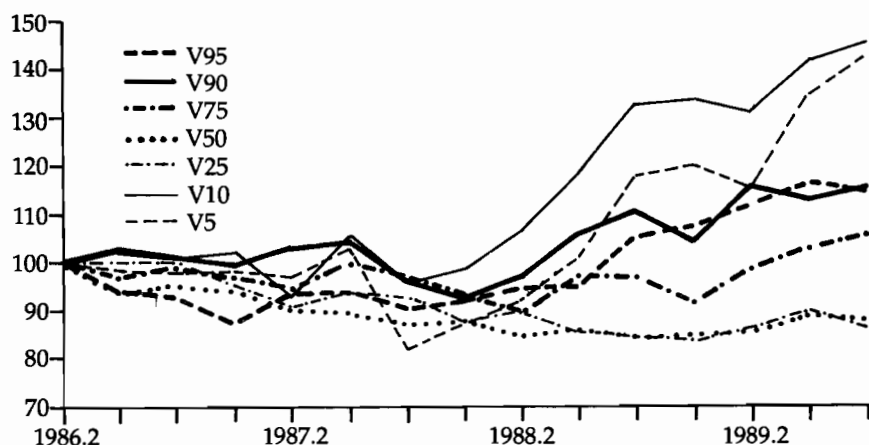
	Sector público	Grandes empresas	PME	SNR
Elasticidad de corto plazo	0.82	0.64	0.71	0.64
Elasticidad de largo plazo	0.96	0.93	1.02	0.99

jo se encuentra segmentado parcialmente (impacto diferenciado de la tasa de desempleo por sector).

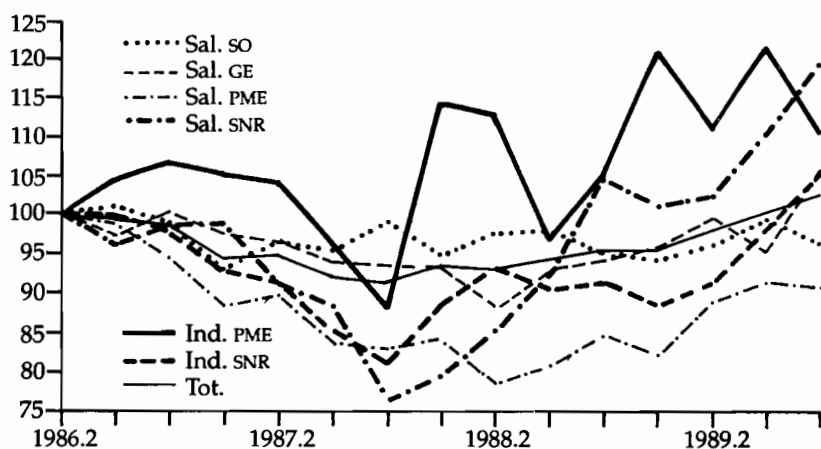
Además, la complejidad de los mecanismos involucrados aparece cuando se descompone la evolución de los ingresos por estrato de ingresos. La homogeneidad que habíamos obtenido en el plano de los sectores institucionales desaparece. Se distinguen cuatro tipos de perfiles: *i*) el primer decil (los más pobres) registra la mayor alza de ingreso real; el índice de ingreso del primer decil (tanto como del primer "vintil") va más allá de 140 al final del periodo (100 = 1986.2); en términos sectoriales, este resultado es consecuencia del mejoramiento de la posición relativa de los asalariados del sector informal y, de manera muy específica, de los trabajadores domésticos; para esta última categoría, podemos pensar que la recuperación del poder adquisitivo está vinculada directamente con la de sus patrones, que se reclutan sobre todo entre los más ricos; *ii*) en efecto, el decil (y el "vintil") superior tiene en seguida un sustancial crecimiento con un índice de poder adquisitivo que pasa de 100 a 115 en el último trimestre de 1989; esa dinámica es imputable en parte a los independientes de las PME (profesiones liberales, pequeños patrones) que han logrado incrementar sus márgenes durante el periodo; *iii*) el cuartil superior sigue una curva semejante a la del promedio del periodo (índice 106 en el cuarto trimestre de 1989), compatible con la dinámica de los salarios reales en las grandes empresas, y *iv*) la mediana y el primer cuartil poco han ganado con el mejoramiento general; ambos conservan un déficit de poder adquisitivo de más de 10% respecto al principio del periodo y no conocen sino una ligera mejoría a partir de 1988; en ese resultado tenemos que ver al mismo tiempo la degradación relativa de la posición de los asalariados de las PME y la fuerte inercia en las remuneraciones de los asalariados del servicio público que trabajan medio tiempo.²¹

²¹ No porque quienes trabajan medio tiempo hayan visto que su ingreso se degrada en comparación con el de quienes trabajan tiempo completo, sino porque son los que se encuentran situados en los estratos considerados.

GRÁFICA 17a. *Evolución de los ingresos del trabajo por estrato^a*
(100 = 1986.2)

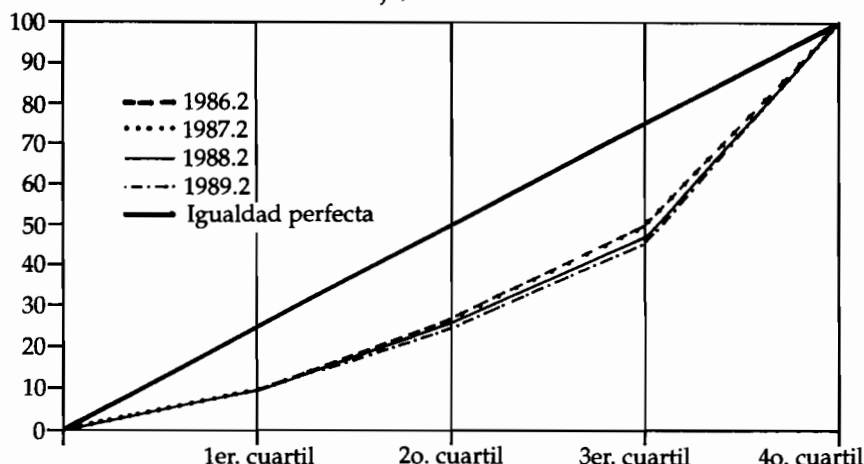


GRÁFICA 17b. *Índices del poder adquisitivo de los empleos de tiempo completo*
(De 35 a 48 horas por semana; 100 = 1986.2)



^a Los diferentes estratos corresponden al ingreso asociado a uno u otro cuantil. Por ejemplo, V90 representa el índice de ingreso real correspondiente al decil más rico, V50 al medio, V25 al cuartil más pobre. Los resultados no son afectados por la subestimación creciente de los ingresos antes de 1988. En la gráfica 17b (por categoría de empleo), la caída del poder adquisitivo promedio de los trabajadores independientes de las PME es imputable principalmente a esa misma desviación, en la medida en que una buena parte de los más ricos se encuentra en esas categorías (profesiones liberales, etcétera).

GRÁFICA 18. *Curvas de concentración de los ingresos del trabajo, 1986.2-1989.2*



En las gráficas de la página anterior se hace evidente que la jerarquía de la mano de obra en términos de ingresos supera a las tipologías demasiado simples a partir de las cuales se interpreta tradicionalmente. Nosotros no hemos logrado descubrir su lógica, ni en el plano de los sectores institucionales (que puede coincidir con un análisis basado en los niveles de productividad) ni en el plano de los tipos de empleos (asalariados, trabajadores independientes).

Sin embargo, las curvas de Lorenz muestran un proceso claro y continuo de concentración de los ingresos de actividad. Los cuatro perfiles de desigualdad que hemos establecido en el segundo trimestre de cada año, de 1986 a 1989 (para evitar problemas de temporada),²² dan fe de una creciente apropiación de los ingresos en beneficio del último cuartil. El 25% mejor pagado de la población activa remunerada detentaba 49.9% del ingreso total en el segundo trimestre de 1986. A mediados de 1989, esa proporción había llegado a 54.3%. Entre los cuantiles inferiores, sólo el primero logró aumentar su participación relativa. Pero ello en proporciones ínfimas (resp. de 9.4 a 9.7%). Finalmente la concentración de

²² Las curvas de Lorenz se obtuvieron a partir del ingreso declarado en la encuesta por la mano de obra remunerada. La desviación respecto a los ingresos (anteriores a 1988) que ya habíamos mencionado no existe en el segundo trimestre de 1986. Sólo al segundo trimestre de 1987 interviene ligeramente. Pero su corrección no haría sino acen-
tuar el fenómeno de concentración progresiva que observamos, aumentando la proporción de los ingresos más altos.

ingresos se hizo a costa de los cuartiles intermedios. Sin embargo, no hay que sacar conclusiones apresuradas (por ejemplo respecto al hecho de que son las clases medias las que más sufren a causa del ajuste). En efecto, la composición social de los cuartiles es compuesta y sobre todo móvil en el tiempo. El hecho de que no hayamos podido identificar el principio que rige la dinámica de concentración lo demuestra claramente.

Para ir más lejos en la interpretación de esos paradójicos resultados, habría que identificar los segmentos de mano de obra o los estratos sociales que se han beneficiado con la dinámica del mercado de trabajo. Este interesantísimo problema rebasa el marco del presente estudio.

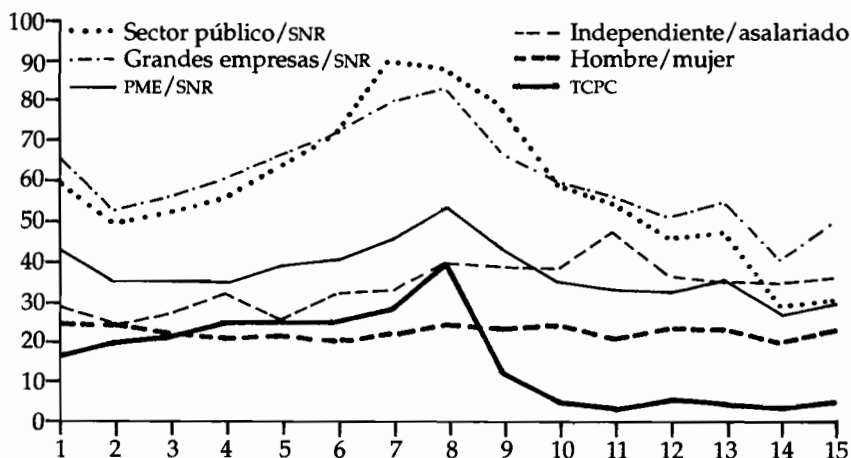
Una menor resistencia del sector informal a la inflación

Para medir de manera más precisa la influencia del sector institucional en la formación de los ingresos y en sus cambios en el tiempo, hemos estimado funciones de ingresos, trimestre por trimestre, para todo el periodo que va del segundo trimestre de 1986 al cuarto trimestre de 1989. Las funciones se especificaron seleccionando como variable dependiente el logaritmo del ingreso y como variables explicativas: *i*) el sector institucional; *ii*) el ramo (industria, comercio, servicios) *iii*) el estatuto (independiente, asalariado); *iv*) el sexo; *v*) el número de años de estudio; *vi*) el número de años de estudio al cuadrado; *vii*) el número de años de experiencia profesional;²³ *viii*) el número de años de experiencia profesional al cuadrado, y *ix*) la cantidad de horas semanales (menos de 35 horas, de 35 a 48 horas, más de 48 horas).

Los factores número de años de estudio y número de años de experiencia profesional se introdujeron en forma estándar ($ax + bx^2$) para hacer evidente la existencia de rendimientos decrecientes. Los resultados son los siguientes: *i*) el poder explicativo de las regresiones es satisfactorio y estable en el tiempo (R^2 comprendida entre 0.37 y 0.42); *ii*) todos los factores explicativos son sumamente significativos (nivel inferior a 1/10 mil) y conservan el mismo signo durante el periodo; *iii*) el ramo da una ventaja específica de remuneración a quienes trabajan en la industria en relación con los que ejercen en el comercio; pero esa ventaja nunca excede de 10%; los servicios se sitúan en una posición inter-

²³ El número de años de experiencia profesional se obtuvo aproximadamente del modo que sigue: $EXP = EDAD - 6 - NED$; donde NED es el número de años de estudio.

GRÁFICA 19. *Efectos propios del sector institucional, del estatuto y del sexo en los ingresos de actividad, 1986.2-1989.4^a*
(Porcentaje)



^a Las curvas representan el porcentaje de aumento de ingreso que confiere la pertenencia a tal o cual modalidad de una variable respecto a la modalidad de referencia. Por ejemplo, el hecho de pertenecer al sector público da un excedente de ingreso de 90% respecto a quienes trabajan en el sector informal, durante el último trimestre de 1987.

media, no siempre significativamente diferente de la industria; *iv*) como es evidente, el número de horas trabajadas desempeña un papel positivo en el nivel de ingresos; *v*) la ventaja comparativa de los hombres respecto a las mujeres permanece constante en cerca de 20% durante el periodo; *vi*) la del estatuto en el empleo es más importante y beneficia a los independientes respecto a los asalariados; muestra propensión a aumentar con el tiempo; pero es preciso tener presente que el ingreso de actividad de los independientes remunera al mismo tiempo el trabajo y el capital; el aumento del coeficiente podría manifestar el efecto de un aumento de la reserva de capital; *vii*) en contra de las hipótesis, los coeficientes asociados al número de años de estudio muestran que el rendimiento de la educación es creciente; la función tiene la forma: $0.035 NED + 0.0017 NED^2$, donde NED es el número de años de estudio; *viii*) los coeficientes asociados a la experiencia profesional tienen exactamente los signos esperados (rendimientos decrecientes); por otra parte, son más significativos que los de la educación; la forma de la función varía poco ($0.027 EXP - 0.0004 EXP^2$) y alcanza un máximo entre

los 33 y los 35 años de experiencia, y ix) *el sector institucional es la variable más significativa para explicar la varianza de los ingresos*; en particular, su papel es superior al que desempeñan el estatuto en el empleo o el ramo; la jerarquía entre los cuatro sectores se respeta, quedando el sector informal sistemáticamente desfavorecido; el sector público y las grandes empresas privadas comparten la situación de sector mejor remunerado (en igualdad de las demás condiciones); la tasa de inflación es la variable clave que ordena la jerarquía entre el sector público y las grandes empresas; el sector público garantiza a sus miembros mejor cobertura contra la erosión inflacionaria.

Por lo demás, el papel de la tasa de inflación es más general. El sector informal resiste menos bien que los demás en época de elevada inflación (por encima de los fenómenos de recomposición de la mano de obra). En la gráfica 18 se muestra la correlación entre la tasa de inflación y el aumento de diferencias entre sectores "protegidos" y sectores "abiertos".

Estos resultados son congruentes con los ingresos sobre los datos admitidos que presentamos en el cuadro 7. La elasticidad precio de corto plazo efectivamente es inferior en el sector informal y máxima en el sector público.

La recomposición de la mano de obra

La dinámica de los ingresos no representa sino una de las componentes que permiten comprender el impacto de la crisis y de la política de ajuste en el mercado de trabajo. Estas últimas también se manifiestan en movimientos de recomposición de la fuerza laboral y de las formas de incorporación al trabajo (salariado, independientes, empleos no remunerados). Trataremos de saber cómo se comportaron los cuatro sectores institucionales durante los últimos años.

A escala del subcontinente latinoamericano, los datos reconstituidos por el PREALC muestran que, entre 1980 y 1987, el empleo informal se desarrolló a un ritmo anual promedio de 6.6%, en tanto que el empleo formal no agrícola crecía a un ritmo inferior al de la población activa no agrícola (2.7 y 3.7% respectivamente).²⁴ En realidad, la descomposición de la mano de obra que propone el PREALC, y que se aproxima mucho a nuestro enfoque en sectores institucionales, identifica dos segmentos dinámicos en el mercado de trabajo. Además del sector informal, las

²⁴ Para el PREALC, el sector informal es necesariamente urbano.

CUADRO 9. *Crecimiento del empleo sectorial
en América Latina, 1980-1987*

	1980	1981	1982	1983	1984
Empleo formal privado (GE)	100	98.8	97.1	93.1	94.6
Empleo formal privado (PME)	100	104.1	109.6	130.0	120.2
Empleo formal privado total	100	100.3	100.5	103.2	101.6
Empleo público	100	105.0	109.7	113.6	120.4
Empleo formal no agrícola	100	101.3	102.4	105.4	105.5
Empleo informal	100	111.7	121.0	124.1	130.8
Empleo no agrícola	100	103.9	107.2	110.2	112.0
Empleo agrícola	100	103.9	108.0	105.1	113.0
Empleo total	100	103.9	107.4	108.8	112.3
Desempleo	100	109.6	123.2	151.7	149.3
Población activa	100	104.2	108.2	111.0	114.2
Población activa agrícola	100	103.9	108.0	105.1	113.0
Población activa no agrícola	100	104.3	108.3	113.0	114.6
	1985	1986	1987	TCAM	
Empleo formal privado (GE)	97.8	101.8	103	0.5	
Empleo formal privado (PME)	132.9	152.5	155	6.5	
Empleo formal privado total	107.4	115.7	117	2.3	
Empleo público	124.2	130.5	132	4.1	
Empleo formal no agrícola	110.9	118.8	120	2.7	
Empleo informal	141.1	147.8	156	6.6	
Empleo no agrícola	118.7	126.2	129	3.8	
Empleo agrícola	115.5	112.1	112	1.7	
Empleo total	117.9	122.5	125	3.3	
Desempleo	139.6	117.3	116	2.2	
Población activa	119.0	122.2	124	3.2	
Población activa agrícola	115.5	112.1	112	1.7	
Población activa no agrícola	120.2	125.6	128	3.7	

FUENTE: PREALC, "La evolución del mercado laboral entre 1980 y 1987", Santiago, 1988.
TCAM: tasa de crecimiento anual media en porcentaje.

pequeñas empresas del sector privado "formal" han contribuido a absorber el empleo que no pudo ofrecer el resto del sector formal (grandes empresas y sector público). El sector de las grandes empresas fue el más afectado por la crisis, con una "casi estabilización" de efectivos, en tanto que el empleo público desempeñaba parcialmente su papel de tapón, haciéndose cargo de una parte del excedente de la mano de obra.

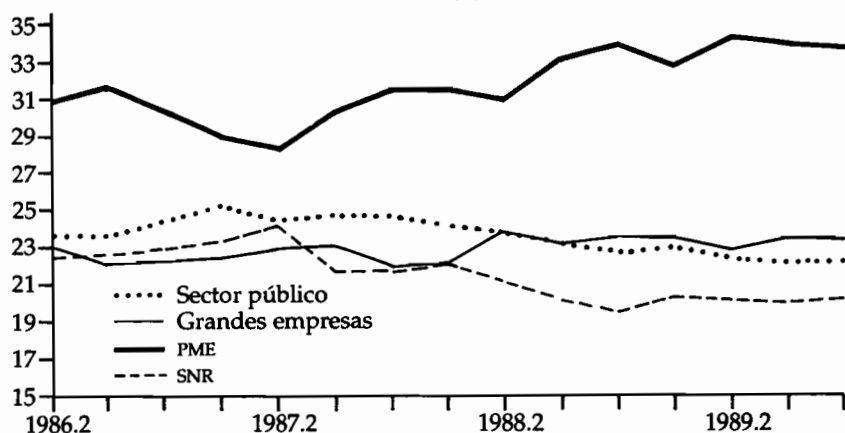
Lamentablemente, no es posible obtener esta descomposición para el caso exclusivo de México. Además, es indudable que, por falta de información sistemática, algunas relaciones del cuadro 9 fueron extrapoladas. Pero, desde un punto de vista global, se puede pensar que la dinámica fue bien determinada. Y sin embargo, no todos los países de América Latina siguen el mismo ritmo económico, y los mecanismos de ajuste del mercado de trabajo no son idénticos en todas partes (por ejemplo, la tasa de desempleo tiene un papel importante en Colombia, en tanto que en México es muy secundaria). Por tanto, es conveniente afinar el diagnóstico a partir de datos específicamente mexicanos.

Lo exiguo del crecimiento del empleo registrado²⁵ por las diferentes fuentes parciales disponibles en México demuestra en gran parte que una proporción creciente de la población activa ha tenido que buscar (y encontrar) empleo en el sector informal. La gráfica 9 nos da una idea de las fuerzas que intervienen al aumentar la influencia de las categorías no asalariadas de la mano de obra. *La mayor parte del ajuste tuvo lugar entre 1982 y 1985*. Una vez más, es lamentable la falta de datos para interpretar con precisión la dinámica de reclasificación en términos sectoriales. En efecto, la división del empleo según la posición en el trabajo es transversal a nuestra perspectiva en sectores institucionales. Tanto los trabajadores independientes como los ayudantes familiares pertenecen al mismo tiempo a las PME y al SNR. Por su parte, el salariado pertenece a todos los sectores. No se pueden interpretar las cifras de la gráfica con el fin de apreciar el aumento en la fuerza del sector informal.

Sólo a partir del segundo trimestre de 1986 es posible descomponer la población ocupada en sectores institucionales; vale decir, en fecha posterior a las principales transformaciones. El resultado principal es *la disminución relativa de empleos del SNR*. Tras rebasar 24% en el segundo trimestre de 1987, el sector informal ya no absorbe sino 20% de la mano de obra a finales de 1989. Esa disminución se produce en beneficio del sector de las PME, que ha ganado cerca de tres puntos en cuatro años. Las cosas suceden como si las dos curvas de empleo se encontraran en fases opuestas: las pérdidas de una corresponden a las ganancias de la otra. Lo mismo ocurre cuando se relacionan las dos curvas res-

²⁵ Es decir, el empleo asalariado de la contabilidad nacional, el empleo declarado ante organismo de seguridad social, siendo los empleos industrial, comercial y de la construcción objeto de encuestas periódicas.

GRÁFICA 20. *Composición de la fuerza de trabajo ocupada por sector institucional, 1986.2-1989.4*
(Porcentaje)



tantes, la del empleo público y la del empleo en las grandes empresas. Pero la amplitud de las variaciones es mucho menor.

Propongamos algunos elementos de interpretación. Los primeros dos sectores, PME y SNR, son particularmente sensibles a las variaciones de la demanda. En ellos, el coeficiente de empleo es mayor (baja intensidad de capital), lo cual explica la amplitud de las variaciones observadas. Pero, en el primer sector, la elasticidad del empleo a la demanda es positiva, mientras que, en el segundo, es negativa. El sector de las PME es el más vinculado al sector formal de la economía. Sea a través de las cadenas de subcontratación (que, como hemos de ver en el capítulo IX, son más específicas del sector de las PME que del SNR), sea por medio de la demanda que le es dirigida por los asalariados del sector formal (elasticidad de ingreso mayor que la del SNR dada la calidad relativa de los bienes que produce), las PME están apiñadas en el corazón moderno de la economía. El empleo en ese sector evoluciona de acuerdo con la producción y la demanda del sector formal.

En cambio, el sector informal (SNR) se compone parcialmente de una mano de obra privada de alternativas cuando se registran tensiones en el empleo. En parte, desempeña una función de refugio en época de recesión. En esas condiciones, evoluciona en oposición respecto al ciclo de la economía "moderna". Volvemos a encontrar allí un resultado semejante al que obtenía H. López en el mercado de trabajo colombia-

no.²⁶ Al definir el sector informal como el de los establecimientos con menos de 10 personas, el autor arroja luz sobre la existencia de dos segmentos en el interior del sector informal. El primero (equivalente a nuestro SNR) se caracteriza por la ausencia de barreras a la entrada (en capital o en capacidades) y corresponde a una estrategia de subsistencia por parte de sus miembros. Crece en periodo de recesión y se reduce en época de crecimiento. En cambio, el segundo segmento (próximo a nuestras PME) dispone de una mayor capacidad tecnológica, utiliza el pequeño tamaño de las unidades de producción para competir con el sector moderno y produce bienes de mejor calidad que los del primer segmento. Además, existen barreras a la entrada que hacen de él un segmento apreciado por ciertas categorías de mano de obra relativamente calificada, que busca salir del salariado. Por consiguiente, este segmento evoluciona de acuerdo con el ciclo.

En cuanto a los dos sectores restantes, la lógica es sensiblemente distinta. Desde luego, la elasticidad de la demanda de empleo en las grandes empresas es positiva. Pero es mucho menor que en las PME. Al mismo tiempo por razones estructurales (coeficiente de capital más elevado), pero también porque las grandes empresas están involucradas en el proceso de restructuración más importante. Los esfuerzos por aumentar la productividad (sustitución capital/trabajo, flexibilización de las condiciones de contratación e incorporación al trabajo) se manifiestan en una reducción del coeficiente de empleo. La reanudación del crecimiento a partir de 1988 se orienta a desarrollar el empleo, pero más débilmente que en el sector de las PME.

En fin, el empleo en el sector público está vinculado aún más directamente a la política gubernamental. Si bien durante el sexenio de De la Madrid el empleo público desempeñó cierta función contracíclica para limitar los efectos negativos de la recesión sobre el empleo, el descenso (en parte relativo) que se observa desde principios de 1988 refleja sin duda el deseo salinista de liberar al Estado, por medio de la venta de las principales empresas públicas y de la contracción del gasto de funcionamiento en el presupuesto estatal (donde la participación de los salarios es considerable). Esta estrategia es más fá-

²⁶ C. H. López, O. Sierra y M. L. Henao, "El sector informal: Entronque económico y desconexión jurídico política con la sociedad moderna", *El problema laboral colombiano*, tomo 2, capítulo 10, Bogotá, Misión Chenery, 1987. La frontera de su sector informal rebasa la nuestra. Sin duda nuestro SNR se incluye en su sector informal, pero nuestras PME sólo se incluyen parcialmente.

cil de implementar (y de hacer aceptar por parte de la población) en la medida en que el crecimiento aumenta la capacidad de absorción de empleos de la economía privada y limita la necesidad de un tratamiento social del subempleo (como las nutridas contrataciones en el sector público).

En cuanto a la tasa de desempleo, ésta no ha dejado de disminuir a lo largo del periodo.

CONCLUSIÓN

En conclusión, trataremos de sintetizar los resultados a los que hemos llegado. En primer lugar, la década de los ochenta, que sucesivamente pasó por un periodo de crisis abierta, por un periodo de ajuste y luego por el principio de una recuperación económica, tuvo consecuencias particularmente importantes en el mercado de trabajo.

Pero los indicadores que habitualmente se seleccionan para hacer el diagnóstico (salario mínimo, datos sobre empleos y salarios de la contabilidad nacional, encuestas sobre las grandes empresas) se antojan instrumentos inapropiados por ser demasiado parciales y tergiversados para llegar a resultados satisfactorios. Por consiguiente, la información de la encuesta sobre el empleo es el instrumento privilegiado que hay que utilizar para comprender la dinámica del empleo y de los ingresos, sobre todo en el sector informal.

La mayor parte del ajuste en el mercado laboral tuvo lugar entre 1982 y 1985. Se manifestó en una caída de las tasas de salarización, en el crecimiento del sector informal y en una contracción considerable y generalizada de los ingresos de actividad. Los dos años siguientes constituyeron un periodo de transición en que los ingresos siguieron bajando considerablemente, pero en el cual se estabilizó la estructura de la fuerza de trabajo. La llegada de un nuevo equipo gubernamental generó una nueva política macroeconómica que se manifestó en una recuperación de los ingresos del trabajo, por primera vez desde hacía más de seis años. El factor clave en el crecimiento recobrado de los ingresos reales debe atribuirse al éxito de la deflación, que tuvo como pivote la gestión del tipo de cambio.

Sin presagiar la durabilidad de los efectos que hoy se observan, en el corto plazo se ponen en tela de juicio algunos mecanismos económicos que caracterizaban a la economía mexicana: i) el salario mínimo ya

no es buen indicador de la evolución de los salarios; la política de flexibilización del mercado laboral seguida por las autoridades lo despojó de toda sustancia económica; persiste como instrumento de *política* económica como signo de la voluntad gubernamental para dejar obrar los mecanismos del mercado; pero, en contra de lo que afirma la teoría económica acerca de la función del salario mínimo, su baja no ha permitido reducir la diferencia entre los salarios del sector "protegido" y los ingresos del sector informal; *ii*) la sobreindexación de los precios en relación con los salarios fue rota parcialmente, puesto que se obtuvieron alzas sustanciales de ingresos nominales sin generar por ello tensiones inflacionarias, y *iii*) el restablecimiento parcial de los ingresos reales del trabajo no ha puesto en duda el dinamismo de la inversión privada, pese a la gran sensibilidad de la inversión ante la redituabilidad de las empresas.

Sin embargo, a finales de 1989, los ingresos de actividad aún son muy inferiores a los que estaban vigentes a principios de la década.

Desde el punto de vista de los ingresos, todos los sectores institucionales se beneficiaron con la recuperación. En particular, el sector informal no se quedó a la zaga. Ello demuestra claramente que, pese a las reglas institucionales de fijación de los ingresos y de los salarios, diferentes en cada sector, existen determinantes comunes que los relacionan entre sí. En el caso del sector informal, la política de deflación fue benéfica, en la medida en que la elasticidad relativa al precio de corto plazo en ese sector es reducida.

De manera más general, se propone la interpretación siguiente de la dinámica sectorial (sectores institucionales) del mercado de trabajo, que explica al mismo tiempo los flujos intersectoriales de la mano de obra y la evolución de los ingresos: *i*) para el SNR, la caída de la tasa de inflación ha sido factor de mejoramiento relativo; pero también otro factor interviene de manera indirecta: la recuperación de la demanda interna (en esencia, el consumo privado); aunque ésta favorezca más al sector de las PME (que se caracteriza por una mayor elasticidad del ingreso de la demanda que le es dirigida), los flujos netos de mano de obra del SNR hacia las PME han producido un aumento del ingreso *per capita* y una disminución relativa en la importancia del empleo del sector informal en la economía; *ii*) en las PME, han intervenido dos factores en direcciones opuestas; por una parte, el aumento de la absorción interna provocó un incremento de efectivos en el sector (habida cuenta de

la importancia de la elasticidad en cuanto al ingreso del empleo); este aumento de la mano de obra influyó en los ingresos promedio de ese sector; pero el impacto no fue el mismo para las diferentes categorías de empleos; los trabajadores independientes (patrones, trabajadores por cuenta propia) adoptaron en primer lugar una estrategia de reconstitución de los márgenes, erosionados durante el periodo anterior; ese restablecimiento de las utilidades se logró en detrimento de los asalariados del sector que apenas se beneficiaron ligeramente con la recuperación; esta degradación relativa se puede explicar por la poca capacidad de resistencia y de organización de ese segmento del salariado (no hay sindicatos, no se respeta la legislación laboral, etcétera); *iii*) el sector de las grandes empresas privadas también está sujeto a un doble movimiento; por una parte, la recuperación del crecimiento (no sólo en los mercados externos sino también en el mercado interno) es un elemento que dinamiza el empleo; pero este sector también es objeto principal de la política de mediano plazo para el mejoramiento de la productividad; basada en la sustitución de capital trabajo y en la flexibilización de las condiciones de contratación y de despido, esa política pesa en el empleo; siendo contradictorias, una y otra tendencia explican la escasa dinámica del empleo en el sector, que no hace sino mantener su aportación relativa al empleo total; en cambio, los aumentos de productividad en las grandes empresas tienen más posibilidad de ejercer un efecto favorable en los salarios reales, cosa que justifican los buenos resultados logrados en ese sector, y *iv*) los empleados del sector público sufren al mismo tiempo la política de contracción del gasto encaminada a restablecer el equilibrio de las finanzas públicas en el corto plazo y la estrategia general de liberación del Estado en beneficio del sector privado; en consecuencia, el peso relativo del empleo público es propenso a disminuir, en tanto que los salarios reales aumentan menos que en los demás sectores.

Sin embargo, todos esos movimientos de recomposición aún son marginales respecto a los parámetros estructurales del mercado de trabajo en la capital, características éstas de una economía periférica dependiente. No se ha alterado la jerarquía de los ingresos promedio entre los diferentes sectores. En lo alto de la escala encontramos a los asalariados del sector moderno (sector público y grandes empresas) mientras que, muy por detrás, la fuerza de trabajo empleada en el sector informal sufre un déficit sustancial de ingreso, con el sector de las

PME en una posición intermedia. Aunque se haya podido demostrar que el desempleo afecta antes que nada al primer segmento, aquél se ha mantenido lo suficientemente bajo para no comprometer la ventaja relativa de los asalariados del sector moderno.

Estos resultados conducen a poner en duda la tesis de Husson sobre la polarización creciente de la mano de obra, consecutiva a la nueva estrategia "industrial exportadora" mexicana. Además, es conveniente distinguir la dinámica de corto plazo de la que opera en el mediano plazo.

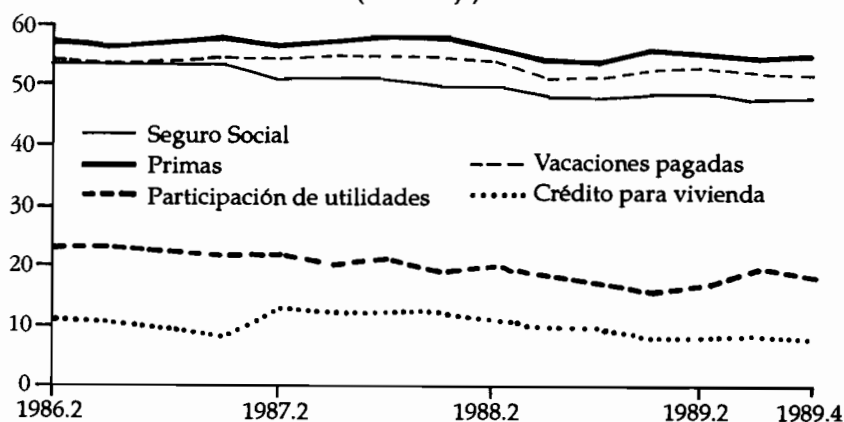
En el corto plazo, el crecimiento idéntico de los salarios de la industria "maquiladora" de exportación y del total de los ingresos de actividad contradice los indicadores parciales que el autor tomó en cuenta para apoyar su tesis (salario mínimo, salario promedio de las cuentas nacionales, etcétera). Sin embargo, el análisis de las curvas de concentración revela un aumento de desigualdades entre los diferentes estratos de ingresos individuales. Pero ese fenómeno, que no hemos logrado explicar, no es simple consecuencia del diferencial en las tasas de aumento de productividad, como lo postula Husson.

En el mediano plazo, las perspectivas son diferentes. Efectivamente, algunos factores parecen intervenir en favor de la propuesta de Husson. El proyecto modernizador del gobierno mexicano apunta a remplazar un modelo de crecimiento basado en la sustitución de importaciones por un nuevo régimen de acumulación, cuyo polo estaría constituido por el sector de exportaciones industriales. Además, ese proyecto se inscribe dentro de una perspectiva de integración al mercado norteamericano.

En ese contexto, las discusiones en torno a la futura ley del trabajo parecen esbozar el principio de un régimen de dos raseros, con una pequeña minoría de asalariados que goza de condiciones favorables de empleo (ingresos, prestaciones sociales), en tanto que la inmensa mayoría de la población activa estaría sometida a las incertidumbres del mercado.

El análisis de la difusión de las prestaciones sociales confirma la regresión del "Estado paternalista" durante el periodo. Sea cual fuere el tipo de prestaciones considerado (Seguro Social, primas, participación de utilidades, vacaciones pagadas o posibilidad de crédito para vivienda), la participación de la fuerza de trabajo que goza de ellas disminuye durante el periodo 1986-1989. Así, mientras que 53.6% de los trabajadores activos estaba afiliado a algún organismo de seguridad social

GRÁFICA 21. Participación de la PEA en la percepción de diferentes tipos de prestaciones
(Porcentaje)



(IMSS, ISSSTE) en el segundo trimestre de 1986, ya sólo era 47.8% en el último trimestre de 1989.

La nueva dinámica de crecimiento de los ingresos directos reales desde 1988 no se ha manifestado en ningún aumento de fuerza de un sistema de prestaciones sumamente degradado. Por lo demás, aquí sólo medimos la parte cuantitativa de ese sistema de prestaciones (quién se beneficia con él y quién no), sin captar su calidad efectiva (calidad de la atención, monto de las primas, etcétera). Todos los indicadores se orientan a demostrar que esta última ha disminuido.

Finalmente, todas las formas de socialización de los ingresos y de los riesgos se degradan, con un impacto negativo en uno de los componentes esenciales de lo que hemos llamado "la calidad de los empleos". Esa disminución global en la tasa de cobertura de la fuerza de trabajo se explica al mismo tiempo por un efecto de estructura (aumento en la proporción relativa de la fuerza de trabajo perteneciente a los sectores que no dispensan prestaciones) *pero también* por una caída generalizada en todos los sectores. El sector de las PME sufre el mayor deterioro, mientras que el SNR se caracteriza siempre por un nivel de prestaciones insignificante.

Cuando se habla de dualismo creciente, es conveniente distinguir entonces lo que pertenece a la dinámica de los ingresos y lo que depende de la dinámica de las prestaciones sociales.

Tanto la importante contracción de los presupuestos sociales, que

no permite compensar "el tratamiento social del subempleo" (véase el Programa Nacional de Solidaridad, PRONASOL), como la nueva codificación de las relaciones laborales, sin duda tendrán como consecuencia la reducción de la base salarial que recibía los beneficios del Estado paternalista durante las últimas décadas. De acuerdo con ese esquema, el sector informal tendrá como tarea absorber la mano de obra excedente, en relación con una demanda de trabajo necesariamente limitada por parte de las industrias orientadas hacia los mercados externos.²⁷ La revisión de la Ley del Trabajo debería confirmar el cuestionamiento del principio de cobertura para todos.

Mas esa estrategia no necesariamente conducirá a un dualismo creciente de la mano de obra, respecto a los ingresos. Primero, porque, como señala con toda razón Husson, el margen de maniobra para aumentar los salarios del núcleo exportador es limitado. La competitividad de precio en que se basa el nuevo modelo de crecimiento rápidamente vendrá a chocar con la limitante de la productividad. Además, la contracción de los márgenes de utilidad de los exportadores, que hasta ahora ha permitido mantener la competitividad de precio, no podría prolongarse eternamente. Los salarios tendrán que resentirla en el corto plazo.

En segundo lugar, si aceptamos el modelo del mercado de trabajo de Márquez-Ros, que presentamos en el capítulo anterior, el diferencial de ingreso entre sectores (salario formal/ingreso informal) es función inversa de la relación empleo formal/empleo informal. Todo dependerá entonces de la capacidad de absorción de la mano de obra por parte del sector moderno. Si éste aumenta su participación relativa en el empleo total, entonces la diferencia entre remuneración formal e informal debería reducirse.

En fin, encaminada a romper las tensiones inflacionarias, *la sobrevaluación del peso se manifiesta en una revaloración de las condiciones del comercio interior en beneficio de los sectores de bienes no intercambiables*. Con el tiempo, esta política debería conducir a una transferencia de recursos de los sectores exportadores hacia los sectores que satisfacen el mercado doméstico. El fenómeno anterior conducirá a una mejoría de las remuneraciones en estos últimos sectores.

Por lo demás, allí reside la principal contradicción de la política eco-

²⁷ Recordemos que las maquiladoras, que contribuyeron poderosamente a la creación de empleos formales estos últimos años, en 1988 apenas representaban 1.7% de la población activa a escala nacional.

nómica actual. La deflación sólo puede lograrse a costas de una revaloración del tipo de cambio real. Pero éste no podría perdurar sin una degradación de la balanza en cuenta corriente y por consiguiente sin una disminución de las reservas de divisas, lo que conduciría a una devaluación necesaria. En efecto, los tres componentes que hasta ahora han permitido equilibrar la balanza de pagos no son infinitamente elásticos. Los capitales mexicanos en el extranjero son limitados y su repatriación terminará por detenerse. El recurso a nuevos créditos corre el riesgo de provocar un nuevo ciclo acumulativo de endeudamiento, cuando en la actualidad la presión sigue siendo particularmente fuerte. La inversión directa extranjera es la única que no presenta los inconvenientes de los otros dos tipos de recursos externos. Pero México no es Isla Mauricio. El tamaño del país descarta toda posibilidad de hacer de él una economía de subcontratación.

Por consiguiente, la política de cambios deberá revisarse en un futuro cercano. En la actualidad, el reto del gobierno consiste en lograr reducir la tasa de crecimiento de precios a un nivel comparable con el de sus socios norteamericanos, al mismo tiempo que erradica el componente inercial de la inflación (formación de las anticipaciones). Pero nada permite asegurar que, una vez que se hayan abandonado los diferentes planes de regulación de los salarios y los precios (PSE, PECE),²⁸ la devaluación del peso no resulte en una nueva embestida inflacionaria.

Estas incertidumbres acerca del porvenir del país son lo suficientemente grandes para que no podamos vaticinar de manera razonable el futuro de una sociedad dual; en todo caso, más "dual" que si el país hubiera conservado su antiguo régimen de sustitución de importaciones. El "fordismo restringido", que Husson atribuye al nuevo modelo, no es en absoluto patrimonio suyo. Siempre ha existido.²⁹

Por su parte, el sector informal no se encuentra a punto de desaparecer. El bloqueo de la tasa de salarización desde principios de los años setenta y la necesidad de crear cada año un millón de empleos para hacer frente a la presión demográfica, nos garantizan que habrá de desempeñar alguna función en el equilibrio del mercado de trabajo y, de

²⁸ Son planes sucesivos implementados por el gobierno desde 1988: el Pacto de Solidaridad Económica (PSE) y el Pacto de Estabilidad y Crecimiento Económico (PECE). Este último ya fue renovado varias veces.

²⁹ En el capítulo III (pp. 124-160) hemos visto que si bien el Estado paternalista mostró inclinación a desarrollarse desde principios de los años cincuenta, nunca logró cubrir a una gran mayoría de la población mexicana.

manera más general, de la sociedad mexicana en el transcurso de los próximos años. Entonces será más difícil hacer de él la muleta de un crecimiento trunco. El problema fundamental consistirá en ese momento en saber si el sector informal será capaz de reducir el dualismo tecnológico que caracteriza al aparato productivo mexicano y de engancharse al círculo virtuoso de la modernización, lo que le permitirá conseguir aumentos de productividad semejantes a aquellos por los que el gobierno hace votos por el sector moderno de la economía.

TERCERA PARTE

LAS INTERRELACIONES ENTRE EL SECTOR
INFORMAL Y LOS DEMÁS SECTORES
PRODUCTIVOS

INTRODUCCIÓN

El cuestionamiento acerca de la función del sector informal en la economía mexicana no puede satisfacerse con la simple tipología de las características diferenciales de las unidades de producción o de la mano de obra, estén éstas divididas en dos sectores (formal e informal), en tres (distinguiendo dos componentes dentro del sector informal, según existan o no barreras a la entrada) o en más (como nuestro enfoque de cuatro sectores institucionales).¹ Sea cual fuere el objetivo anunciado (construcción de un modelo teórico de economías reales, elaboración de políticas económicas encaminadas a restablecer el crecimiento o la justicia social), debemos ser capaces de descubrir la articulación entre diferentes tipos de unidades económicas. El análisis de la dinámica del sector informal tiene ese precio. La especificación de las relaciones que el sector informal mantiene con los demás sectores económicos debe conducir a la formulación de las condiciones que determinen su modo de crecimiento en el tiempo (evolutivo o involutivo).

Con el fin de esclarecer el carácter específico de las economías del subcontinente, partiremos de dos conceptos forjados por los economistas y los sociólogos latinoamericanos:² i) la heterogeneidad estructural de las formas de producción, y ii) la segmentación del mercado de trabajo

Recurrentes en la mayor parte de los análisis sobre el origen del sector informal, estos dos conceptos pierden su agudeza cuando se trata de comprender los nexos que unen a los diferentes sectores.³ Su carác-

¹ La descomposición del sector informal en dos segmentos (según existan o no barreras a la entrada) propende a generalizarse. Véase, por ejemplo, G. S. Fields, "La modélisation du marché du travail et le secteur informel urbain: La théorie et l'empirique", *Nouvelles approches du secteur informel*, París, Séminaire du Centre de Développement, OCDE, 1990, pp. 53-79.

² Es necesario remontarse a los análisis de la CEPAL y del PREALC para verlos elaborarse. D. Carboneto y J. Mezzera definen sus límites. D. Carboneto, "La heterogeneidad de la estructura productiva y el sector informal", y J. Mezzera, "Apuntes sobre la heterogeneidad en los mercados de trabajo en América Latina", *El sector informal urbano en los países andinos*, Quito, ILDIS-CEPESIU, 1985.

³ C. de Miras y R. Roggiro hacen una crítica de estos conceptos en *L'économie informel en Équateur*, Pratiques sociales et travail en milieu urbain, cahier núm. 13, ORSTOM, París, 1990, pp. 50-61.

ter fundamentalmente estático les confiere antes que nada un poder descriptivo. Por una parte, integran la prueba de la coexistencia de tipos de unidades profundamente disímiles, en particular respecto a la importancia de la acumulación y de la innovación tecnológica. Por la otra, la segmentación del mercado de trabajo revela el aspecto no competitivo de éste, por no poder equilibrarse las remuneraciones entre el sector moderno y el sector informal. Sin que haya correspondencia perfecta entre la segmentación de unidades productivas y las diferencias de "calidad" entre grupos de trabajadores, se observa una apreciable superposición. La unión entre ambas dimensiones está asegurada por el concepto de excedente estructural de mano de obra.

Pero, por sí solos, estos dos conceptos no nos aclaran las relaciones que unen a los diferentes segmentos productivos. Ambos son compatibles con dos versiones opuestas acerca del papel del sector informal en la economía nacional. Para los defensores de la dualidad económica, los dos mundos se yuxtaponen y los intercambios son limitados. Si bien el sector informal está dotado de un gran margen de autonomía, esos autores reconocen la asimetría entre sectores. Cuando el sector moderno necesita mano de obra, viene a tomarla del excedente "ilimitado" que vegeta en el sector informal. En caso de contracción de la actividad, se produce el movimiento inverso.

Siguiendo una línea de interpretación presente en Marx a propósito de la PPM (pequeña producción mercantil), otros autores reducen a nada la autonomía del sector informal. Todos los sectores trabajan para la acumulación del capital en las grandes empresas, desde dentro o desde afuera. Los mecanismos que en última instancia concurren en las transferencias de valor del sector informal hacia el sector formal son múltiples (ejército de reserva, condiciones de intercambio sectoriales, subcontratación, etcétera). En ese sentido se orientan autores como Portes, Benton o Castells, generalizando gran número de estudios de caso realizados tanto en los países en desarrollo como en los desarrollados.⁴

⁴ A. Portes y L. Benton, "Industrial Development and Labor Absorption: A Reinterpretation", *Population and Development Review*, vol. 10, núm. 4, diciembre de 1984, pp. 589-612. M. Castells y A. Portes, "World Underneath: The Origins, Dynamics, and Effects of the Informal Economy", *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, A. Portes, L. Benton y M. Castells (comps.), Baltimore y Londres, J. Hopkins University Press, 1989. En este libro, K. P. Fernández y A. M. García, escriben entre otras cosas: "However, systematic research reveals a multiplicity of apparent and conceals links between modern industries and unregulated operations in services and manufacturing. In this respect, subcontracting is a growing phenomenon

Según esos autores, en la actualidad tendríamos la prueba de la existencia de un nexo sistemático entre el sector formal y el sector informal. La división entre ambos sectores sería en parte artificial, pues las relaciones de trabajo "atípicas" observadas en las actividades informales (autoempleo, pequeños patrones, ayudantes familiares) en realidad corresponderían a las de un salariado encubierto.

Las dos familias de trabajos subordinan el sector informal al sector moderno de la economía. Pero, centrándose en el mercado de trabajo y sin tratar específicamente del mercado de bienes, la primera corriente deja un relativo margen de autonomía al sector informal en este último mercado. Llegado el caso, la producción del sector informal se emplearía antes que nada en satisfacer el consumo final de las familias "informales". La dependencia del sector informal pasa por los mecanismos de ajuste de ambos segmentos del mercado de trabajo. Si bien en los dos casos los "submercados" se hallan en equilibrio (es decir liquidados),⁵ la rigidez de los salarios en el segmento primario implica que los excesos de demanda o de oferta son absorbidos no mediante variaciones de precios sino de cantidades (movimientos de mano de obra de uno a otro sector). En el segmento secundario, prevalece el equilibrio walrasiano y las rentas del trabajo se ajustan a la productividad marginal. Integrando en su campo de reflexión la esfera de producción, la segunda corriente sugiere que la subordinación del sector informal interviene en ambos mercados (trabajo y bienes), siendo además directa. En un principio, la producción del sector informal no cubre la demanda de bienes necesarios para la reproducción de la mano de obra informal, pero sirve de consumo intermedio a las empresas modernas y abate sus costos.

En términos funcionalistas, la primera interpretación destaca un sector informal pasivo, válvula de seguridad de la insuficiente capacidad de absorción del sector moderno. En el segundo caso, el sector informal se moviliza para asegurar el desarrollo del sector formal. Si bien en ambos casos se acepta la existencia de intercambios entre los dos sectores, el primer análisis no toma en consideración sino un nexo residual, en tanto que el segundo muestra un verdadero nexo orgánico.

joining the formal and informal sectors in both central and peripheral countries." K. P. Fernández y A. M. García, "Informalization an the Core: Hispanic Women, Homework, and Advanced Capitalist State", *op. cit.*, pp. 247-264.

⁵ Se dice que un mercado está "intervenido" cuando se satisfacen la oferta y la demanda. Véase E. Malinvaud, *Voies de la recherche macroéconomique*, Paris, Odile Jacob, 1991, p. 128.

Se puede considerar un tercer ejemplo, aunque no haya sido objeto de desarrollos en la bibliografía económica. Junto a las tesis "de la dependencia" (parcial, que no involucra sino el mercado de trabajo; total, que combina al mismo tiempo el mercado de trabajo y de bienes), el sector informal podría ser totalmente autónomo. Constituiría un enclave en la economía de un país. Esta hipótesis extrema sólo tiene sentido en dos configuraciones, que no corresponden a la situación de México. La primera describe una economía poco integrada, esencialmente agrícola y cuya esfera comercial y moderna se reduce a un núcleo aislado y en perfusión (por la vía del comercio exterior). Ése puede llegar a ser el caso de ciertas sociedades africanas. La segunda configuración hace referencia a países en que la economía moderna se halla relativamente desarrollada, pero en los cuales subsisten comunidades que viven del todo aparte, sin contacto con el centro del país. Pensamos, por ejemplo, en ciertas tribus indígenas del Brasil amazónico o de Borneo en Indonesia.

A decir verdad, esta problemática crucial no ha evolucionado mucho después de un artículo de V. Tokman.⁶ Su análisis de las diferentes corrientes de interpretación del modo de inserción y de la dinámica del sector informal lo lleva a proponer una tipología más fina que la nuestra, distinguiendo cuatro categorías. Su punto de vista sobre la bibliografía existente puede resumirse en el cuadro 1.

Como lo demuestra nuestra revisión de los estudios más recientes, el debate no ha cambiado en lo fundamental, a no ser por el peso relativo que inspira cada corriente. En el capítulo I (pp. 52-79) hemos visto que el contexto ideológico de los años ochenta se mostró menos propicio a la corriente de la "subordinación", sobre todo en su versión "marginalidad", que prácticamente desapareció del campo de la economía (aun cuando sociólogos y antropólogos latinoamericanos persistan en esa vía). Habrá de observarse que la integración del sector informal tiene como consecuencia intensificar las propiedades obtenidas en el marco de la autonomía (positivas si las relaciones son benignas y negativas desde la perspectiva de la subordinación).

No debemos engañarnos acerca del aspecto verdaderamente "teórico" de los diferentes enfoques sobre el lugar del sector informal en el

⁶ V. Tokman, "Una exploración sobre la naturaleza de las interrelaciones entre los sectores informal y formal", *Revista de la CEPAL*, Santiago de Chile, 1978.

CUADRO 1. *Cuatro formas de articulación entre el sector informal y el resto de la economía*

<i>"Benigna"</i>		<i>Subordinación</i>	
<i>Autonomía</i>			
<i>Dualismo</i>		<i>Marginalidad</i>	
<i>Función:</i> Proporcionar empleo a los pobres. Satisfacer la demanda interna del sector. <i>Características:</i> Eficacia económica (baja intensidad de capital; utilización intensiva del factor trabajo más abundante). Acumulación posible. Economía cerrada (pocos intercambios "exteriores" al sector). <i>Perspectivas:</i> Desarrollo endógeno. Crecimiento indeterminado: involutivo o evolutivo.		<i>Función:</i> Proporcionar empleos e ingresos. Desempeña el papel de ejército de reserva (presión a la baja sobre los salarios del sector moderno). <i>Características:</i> Acceso limitado a los recursos (créditos, insumos, capital). Inmovilidad de los factores (en particular del trabajo). Acumulación imposible. Economía cerrada. <i>Perspectivas:</i> Crecimiento involutivo.	
<i>Integración</i>			
<i>Complementariedad</i>		<i>Explotación</i>	
<i>Función:</i> Llena las lagunas del sector moderno (presta servicios a toda la economía, distribución, servicios, transportes, etcétera). <i>Características:</i> Sectores complementarios. Poca competencia entre sectores. División de mercados según la teoría de la ventaja comparativa. Acumulación posible. Economía "abierta". <i>Perspectivas:</i> Desarrollo "exportador". Crecimiento procíclico con el sector moderno.		<i>Función:</i> Transferencia del excedente hacia el sector moderno por mecanismos de precios (precio de los insumos más altos; precios de mercado más bajos). <i>Características:</i> Subcontratación. Dependencia de los insumos del sector moderno. Acumulación "confiscada". Economía abierta. <i>Perspectivas:</i> Crecimiento involutivo (aumento de la oferta de trabajo y demanda de bienes menguante).	

FUENTES: A partir de Tokman, V., *op. cit.*

sistema productivo nacional. Las fuentes, y en consecuencia el tratamiento macroeconómico del problema, siguen siendo parciales, temáticos, puntuales y no homogéneos entre sí (véase el capítulo I). En particular, las interpretaciones concurrentes sobre el papel del sector

informal pueden explicarse por la elección de definiciones heterogéneas del sector. En cierto modo, *el programa que se fija y explora Tokman en su artículo de 1978 aún es objetivo prioritario de la investigación sobre el sector informal*. Pero, hasta ahora, no se ha aportado ninguna respuesta satisfactoria.

Su diagnóstico personal sobre la inserción del sector informal se basa en la medición global de todas las relaciones económicas entre los diferentes sectores. Para ello, Tokman construye "la balanza de pagos" del sector informal chileno en 1976. A decir verdad, más que una balanza de pagos, lo que determina es una balanza de bienes y servicios. El autor obtiene primero un equilibrio de recurso y empleo del sector informal, distinguiendo de manera sistemática en el nivel de los empleos (consumo intermedio, demanda final, inversión) el sector de destino de los bienes y servicios producidos por el sector informal: el propio sector informal, el sector formal y el sector agrícola. De ello obtiene una relación de intercambios bilaterales entre el sector informal y los otros dos sectores. Los resultados muestran que: i) 59% de la producción del sector informal se emplea en ese mismo sector (a razón de 28% para sus consumos intermedios, 26% para su consumo final y 5% para su inversión), con la exportación del 41% restante hacia los demás sectores, y ii) el sector informal tiene un saldo *global* de su balanza de bienes y servicios positivo (20% de sus "exportaciones"), pero éste obedece a la suma de un excedente con el sector formal y a un déficit con el sector agrícola.

Finalmente, la dependencia del sector informal respecto al resto de la economía parece mucho más heterogénea que los casos polares estilizados por la mayor parte de los autores, a partir de datos puntuales (e incluso de puras deducciones). Si bien en la reproducción del sector informal existe una parte de autonomía, los resultados de Tokman se hallan mucho más próximos de la hipótesis de la dependencia que de la relación "benigna".

Si hemos exhumado ese artículo, no ha sido para presentar una antología de los trabajos sobre el sector informal, sino porque el proyecto de Tokman es el verdadero fundamento de una buena comprensión del sector informal, desde el punto de vista macroeconómico. En él encontramos la aplicación de elementos que proponíamos en el capítulo II (pp. 80-113): integración en el marco de la contabilidad nacional, disgregación que permita aislar los flujos económicos en los que se en-

cuentra comprometido el sector informal.⁷ Pero su empresa no es sino un primer paso. Primero, porque sus estimaciones son muy aproximativas. El propio Tokman reconoce que "las cifras presentadas... tienen un carácter simplemente ilustrativo y las conclusiones a las que llegamos deben tomarse con las reservas de rigor".⁸ El autor tuvo que recurrir a datos con frecuencia incompletos y por tanto valerse de algunos parámetros *ad hoc*. Pero lo más grave es que no se han elucidado diversos problemas metodológicos. No insistiremos detalladamente en la metodología empleada por Tokman, pero mencionaremos dos puntos débiles de su estimación: i) partiendo de la contabilidad nacional y luego distinguiendo la proporción de agregados que corresponden al sector informal, Tokman no toma en consideración toda la dimensión "no registrada" de ese sector, y ii) aún más grave es que, para establecer el equilibrio de bienes y servicios del sector informal, y sobre todo la proporción del consumo final que se efectúa en el sector informal, el autor se vea obligado a asimilar unidades de producción y familias; todos los bienes consumidos por familias que ganan menos de dos salarios mínimos se considerarán bienes consumidos por el sector informal.

Ahora bien, en las dos primeras partes de esta obra ya hemos visto la incommensurabilidad que existe entre el empleo llamado "informal" y la "producción informal", entre la fuerza de trabajo y los establecimientos.

Esta última confusión constituye sin duda el punto más espinoso por resolver, si se quiere integrar el sector informal a la contabilidad nacional, desde una perspectiva que tomaría en cuenta al mismo tiempo la dimensión productiva, pero también el conjunto de operaciones realizadas por familias. La solución que hemos preconizado en el capítulo IV (pp. 161-212) no toma en consideración los dos problemas de manera simultánea, por lo que es imposible construir las cuentas del sector informal tal como las elabora Tokman. Como grupo de establecimientos, el sector informal no puede servir sino para una posible descomposición de las familias en diferentes clases.

El objetivo primordial de esta última parte no es profundizar más en ese sentido. Nuestra ambición (condicionada por el tipo de datos de que disponemos) es más precisa, puesto que se orienta a explorar en

⁷ No proceden de manera diferente los modelos de equilibrio general calculable que se basan en matrices de contabilidad social y distinguen el sector informal.

⁸ V. Tokman, *op. cit.* Traducción personal.

detalle varias formas de relaciones entre el sector informal y el resto de la economía. Deberá tenerse presente que la elaboración de las cuentas del sector informal aún es un objetivo prioritario y que nuestras investigaciones no son sino un trabajo previo.

Tratando de descubrir los tipos de dependencia posibles entre el sector informal y el resto del sistema productivo, B. Lautier identifica cuatro temas centrales:⁹ i) las uniones a lo largo de las trayectorias de movilidad; ii) las uniones a través de la formación del ingreso familiar; iii) las relaciones comerciales y financieras entre "grandes" y "pequeñas" unidades, y iv) las relaciones que pasan por el gasto del ingreso familiar.

Esas uniones son particularmente complejas, puesto que se tejen tanto en el nivel de las unidades de producción (¿quién trabaja para quién?) como de los individuos en su recorrido profesional o incluso de las familias en el plano de la constitución del ingreso, del patrimonio o del consumo.

En esta tercera parte nos interesaremos en esas tres primeras relaciones. No podremos abordar la última de ellas por falta de datos adecuados. Habría que disponer de una encuesta sobre presupuesto y consumo para tratar el problema del gasto del ingreso familiar. Además, ésta tendría que ser pensada con este objetivo. Lo que no abordaremos. Al tratar de analizar los nexos formal/informal que se organizan alrededor del gasto de los ingresos, se abordan dos tipos de problemas. En primer lugar, debemos interrogarnos respecto al origen de la demanda dirigida respectivamente al sector informal y a los demás sectores productivos. ¿Quiénes son los clientes de las unidades informales? ¿Producen antes que nada para familias que también trabajan en el sector informal (hipótesis de endogeneidad de la demanda de bienes producidos por el sector informal) o, por lo contrario, satisfacen prioritariamente el consumo de familias que obtienen sus ingresos del sector moderno (hipótesis de la dependencia por la demanda del sector informal)? Algunos autores postulan este tipo de dinámica cuando califican la demanda dirigida al sector informal de "demanda de bienes salariales".¹⁰

Ese diagnóstico presupone que la producción del sector informal no es un insumo para las unidades de producción (es decir que no se emplea como consumo intermedio, para valernos del lenguaje de la contabilidad nacional). Por tanto, esa producción debe satisfacer priorita-

⁹ B. Lautier, "La jirafa y el unicornio: Del 'sector informal' al sistema de empleo", Foro Nacional sobre Empleo, Bogotá, 14-17 de febrero de 1989, 51 pp.

¹⁰ Véase, por ejemplo, C. H. López, *op. cit.*

riamente el consumo familiar. Así, cuando se habla de "demanda de bienes salariales", para calificar el modo en que el sector informal depende del sector formal, es necesario suponer que son ingresos salariales los que compran y consumen la producción informal y que esos salarios son a su vez distribuidos por el sector moderno de la economía.

Nos enfrentamos a dos problemas duales, cuya importancia medimos para comprender la dinámica del sector informal: *i)* ¿a qué sectores se dirigen las familias para satisfacer sus necesidades?, y *ii)* ¿quiénes son los clientes de los diferentes sectores productivos? Con toda evidencia, la respuesta puede variar según la categoría de bienes considerados. El estudio debería distinguir entonces diferentes ramos y tipos de productos (bienes de consumo "instantáneo" y bienes duraderos, bienes intermedios).

Desde un punto de vista práctico, la comprobación empírica de cada uno de los dos problemas moviliza fuentes distintas. En cuanto al primer problema, recurriremos a una encuesta del tipo de las de ingreso y consumo familiar. Pero, a la descomposición de las adquisiciones familiares por productos, por lo general incluida en el cuestionario, habrá que agregar una pregunta más sobre el origen de los bienes y servicios. ¿Fueron producidos o comercializados por el sector informal? Por su parte, la doble pregunta supone la utilización de encuestas entre empresas que permitan identificar el tipo de clientes a los que se da servicio. Pero aparece una doble restricción que reprueba la solución dual. Por una parte, habría que idear un procedimiento para reconocer clientes y, por la otra, sería necesario poder identificarlos en función del origen de sus ingresos. Para un individuo es más fácil saber dónde compró los productos que consume que para una empresa conocer a cada uno de sus clientes.

En el caso particular del sector informal y habida cuenta del bajo volumen de actividad y con frecuencia del reducido número de clientes, podemos acercarnos a su modo de inserción y, de manera más específica, a sus presiones de comercialización (tipos de mercado en los que tiene salida su producción). En el capítulo IX (pp. 395-417) presentaremos ciertos elementos de respuesta cualitativos sobre las relaciones hacia arriba y hacia abajo del sector informal (proveedores y clientes). Finalmente, como pasa por el análisis de encuestas de presupuesto y consumo, la óptica de "gasto del ingreso" parece ser la más adecuada. Por lo demás, la encuesta mexicana de presupuesto y consumo de 1983-1984 incluye una serie de preguntas sobre el lugar de

compra de productos alimenticios y bebidas, en la libreta de gastos cotidianos que debía tener al día cada familia encuestada: mercado popular, puesto ambulante, tienda departamental, etcétera.¹¹ Lamentablemente, esa dimensión del análisis de las relaciones del sector informal con el resto de la economía no podrá llevarse a cabo en esta obra. Esta vía de investigación deberá explorarse con ulterioridad.

El segundo tema que podemos integrar en el análisis del gasto de los ingresos corresponde al *análisis de las transferencias entre familias*.¹² Muy poco estudiado en sus dimensiones económicas hasta hace algunos años, F. R. Mahieu ha hecho de él una especificidad principal de las sociedades africanas. El sistema de derechos y obligaciones y la "presión comunitaria" serían rasgos que conducirían a revisar ciertos conceptos fundamentales de la economía del desarrollo ortodoxo. Tendrían que revisarse los conceptos de racionalidad, de unidad de decisión en el nivel microeconómico y de ingresos disponibles de las diferentes categorías familiares.¹³ Trátase de una problemática más en la que habría que profundizar en el marco del sector informal mexicano, para saber si esas normas sociales tienen vigencia en América Latina y si pueden operar una verdadera redistribución entre categorías de agentes (ciudad y campo, formal e informal).

En ese censo de objetos de estudio que traten directamente de los nexos existentes entre los sectores formal e informal, que no abordaremos aquí, se incluirá el análisis de la formación de precios y de los términos de intercambio sectoriales. La temática de los precios condensa por sí sola la mayor parte de las demás cuestiones discutidas. Pero, al respecto, una vez más falta lamentablemente la información básica. Si excluimos el precio del trabajo que ya consideramos con detenimiento en la segunda parte, nos vemos reducidos a las conjeturas más intuitivas para saber cuáles son los niveles relativos. Por ejemplo, en el caso de los bienes sustituibles (productos alimenticios, confección, muebles, etcétera), existen tantos argumentos para pensar que los precios son superiores en el sector informal respecto a los que imperan en el sector moderno como los hay en favor de la relación inversa.

¹¹ Véase una propuesta para la explotación de esta encuesta en F. Roubaud, "El sector informal, primera parte. Crítica de las fuentes estadísticas en lo que se refiere al sector informal", mimeografiado, nota de la DGE, México, INEGI, 1987.

¹² Esta dimensión también podría ser objeto de investigaciones que traten del segundo tema: "Los nexos mediante la formación del ingreso familiar."

¹³ F. R. Mahieu, *Fondements de la crise économique en Afrique*, París, L'Harmattan, 1990.

Por una parte, lo bajo de la productividad y de los rendimientos de escala, la exclusión del mercado de crédito y de capitales (o la disponibilidad de éstos a tasas superiores a las del mercado), la imposibilidad de aprovisionarse al mayoreo nos hacen presumir la existencia de precios de venta más elevados en el sector informal. Pero, por la otra, lo reducido de las cargas financieras de endeudamiento, la ausencia de impuestos, la subvaloración del trabajo (uso intensivo de la mano de obra no remunerada, horarios largos) y la intensidad de la competencia son otros tantos factores que deben influir a la baja en los precios. Si en nivel no sabemos casi nada sobre la formación de los precios, más arriesgado aún sería presagiar la evolución de las condiciones de intercambio. Sin embargo, el futuro del sector informal depende de su capacidad de asegurarse precios remuneradores.

Las tres primeras formas de vinculación serán objeto de desarrollos particulares. Los dos primeros capítulos tratan de la movilidad profesional entre sectores. En el capítulo VII (pp. 312-349) se examina la movilidad profesional al interior de las generaciones y pretende descubrir trayectorias tipo durante el ciclo de vida. En el capítulo VIII (pp. 350-394) nos cuestionamos acerca de la composición del ingreso familiar en función de los diferentes sectores institucionales y acerca del papel de la movilización de la mano de obra familiar. En fin, los últimos capítulos (IX y X, pp. 395-417 y 418-439, respectivamente) se dedican al estudio de las relaciones comerciales entre diversos sectores productivos. En ellos nos interesaremos en dos temas: la función que desempeña la subcontratación en el sector informal y la importancia de las diferentes formas de crédito (formal e informal) en el proceso de acumulación.

VII. LA DINÁMICA DEL SECTOR INFORMAL URBANO EN MÉXICO: EL PAPEL DE LA MOVILIDAD INTERSECTORIAL

INTRODUCCIÓN

EN NUESTRO cometido encaminado a comprender las formas de articulación que existen entre el sector informal y el resto de la economía, el estudio de las trayectorias profesionales ocupa un lugar de primera importancia. En este punto nos interesaremos en el primero de los cuatro tipos de relaciones mencionados con anterioridad.

Como fundamento de los modelos dualistas de las economías de los países en desarrollo, las hipótesis de mercado de trabajo segmentado se orientan a construir una imagen en esencia estática de los tipos de inserción profesional. Aunque no estudien directamente los fenómenos de movilidad intersectorial, los trabajos de los economistas del dualismo transmiten de manera implícita una representación del sistema productivo de los PED compuesta por dos compartimentos herméticos.

De acuerdo con ese sistema de interpretación, el sector informal se encuentra desprovisto de toda dinámica propia. Absorbe los azares coyunturales que afectan al sector formal. Los efectivos del sector informal crecen en periodo de recesión. En periodo de crecimiento, el sector moderno viene a buscar en "la oferta ilimitada" de mano de obra no calificada que vegeta en el sector informal. Sea como fuere, esos flujos de aspirantes y despedidos nunca son lo suficientemente importantes para poner en tela de juicio la profunda dicotomía que existe entre los dos tipos de trabajadores, formales e informales.

Esa visión de la coexistencia de dos mundos extraños entre sí es estimulada por las profundas disparidades de ingresos, de formas de consumo y por extensión de modos de vida, que caracterizan a las economías en desarrollo. En la formulación dualista del mercado de trabajo también podemos ver un modelo híbrido que, aun teniendo en cuenta la heterogeneidad estructural de los modos de producción de los PED, aplica a éstos una dinámica propia de los países desarrollados. La generalización del salariado y la gran estabilidad de las trayectorias profesionales en las sociedades occidentales conducen a concebir, por ana-

logía, dos tipos de empleos bien diferenciados, en los que la movilidad de uno a otro necesariamente es marginal.

Por lo demás, esos *a priori* guiaban las hipótesis subyacentes de un estudio anterior.¹ Mostrábamos allí la existencia de una escasa movilidad intergeneracional entre los diferentes sectores institucionales. La interpretábamos a partir de los mecanismos de la reproducción social. Y sin embargo, esa poca movilidad de padre a hijo no podría ser sino un simple efecto de perspectiva, un espejismo resultante del tipo de datos utilizados.

Tomando a los padres y a los hijos en edades diferentes, y por consiguiente en distintos momentos del ciclo de vida, resulta imposible saber si la aparente estabilidad intergeneracional no va a la par de una verdadera movilidad intrageneracional. Nuestra fotografía del mercado de trabajo en un punto determinado del tiempo, en que la generación de los hijos tiene en promedio 25 años y la de los padres 50, es perfectamente compatible con el hecho de que todos los jóvenes que en esa fecha pertenezcan aún al sector informal puedan trabajar en el sector moderno entre los 30 y los 40 años. Si esa dinámica de movilidad resultara esencial, habría que revisar la visión "estructuralista" de la segmentación de los mercados de trabajo y sustituirla por un esquema basado en una fuerte integración sectorial.

Ahora bien, cada vez que fue estudiado el fenómeno de la movilidad profesional, los resultados mostraron que existía una intensa rotación de personal de un sector a otro. Los trabajos realizados en Colombia, en Brasil o en otros países de América Latina señalan de manera sistemática una gran fluidez de la mano de obra, que trata de trabajar alternativamente en el sector moderno y en el sector informal.²

Algunos autores incluso llegan a hacer de la movilidad entre el sector moderno y el sector informal un fenómeno importante, interpretado en términos funcionales. La versión más acabada de esa tesis se debe a H. López Castaño. Según este autor, la fuerza de trabajo se desplazaría, en el transcurso del ciclo de vida, de acuerdo con un triple movimiento. López escribe particularmente: "es como si los jóvenes empezaran su carrera útil trabajando como asalariados y como ayudantes familiares en pequeñas empresas y, tras haber adquirido allí la disci-

¹ F. Roubaud, *Deux ou trois choses..., op. cit.*, tesis, capítulo III-1, "Segmentation du marché du travail, secteur informel et mobilité inter-sectorielle inter-générationnelle".

² Véase, por ejemplo, A. Morice, "Les travailleurs du bâtiment à Joao Pessoa (Brésil)", *Informalité, formation et emploi: une comparaison entre la Colombie et le Nordeste Brésilien*, GRETD, MEN, 1990.

plina de trabajo necesaria, se desplazaran, entre los 20 y los 30 años, hacia el sector moderno en calidad de asalariados. Las cosas ocurren, asimismo, como si, a partir de los 30 y los 40 años, abandonarían por su voluntad o por fuerza estos últimos empleos para establecerse de manera independiente, como trabajadores por su propia cuenta o como patrones de pequeños comercios".³

La gran fuerza de los análisis de López proviene del hecho de que sus conclusiones se refieren a toda la fuerza de trabajo de las cuatro principales ciudades de Colombia y no sólo están sacadas de monografías de un ramo o de un barrio en particular. Incluso cuando las diferencias sociodemográficas de la mano de obra empleada en el sector moderno y en el sector informal propenden a borrarse con el tiempo, parece ser que la verdadera clave de interpretación de las características divergentes de las demandas de trabajo de cada sector debiera buscarse en una configuración específica de las trayectorias profesionales, relacionada con el ciclo de vida.

El otro punto fuerte de esa tesis radica en que es racionalizable con facilidad. Posteriormente veremos la interpretación que le da López. Pero, desde ahora, señalaremos que esa interpretación viene a fortalecer la hipótesis de B. Lautier sobre la "fijación restringida en el salariado" como modo de estructuración de los sistemas de empleo latinoamericanos, produciendo un conjunto coherente. Según él, "la fijación restringida no es una fase de transición, sino un conjunto articulado y específico de modo de incorporación al trabajo".⁴

En el caso de México, existen muy pocos estudios que se interroguen sobre ese importante problema. Las pocas investigaciones disponibles parecen confirmar la rítmica ternaria propuesta por López. En Guadalajara, Escobar y De la Rocha describen la rotación de la mano de obra entre sectores, de acuerdo con el modelo de tres etapas para la indus-

³ C. H. López, "Le secteur informel, substitut d'un système d'assurances sociales en Colombie", *Problèmes d'Amérique Latine*, núm. 92, París, 1989.

⁴ B. Lautier, "Fixation restreinte dans le salariat, secteur informel et politique d'emploi en Amérique Latine", *Revue Tiers-Monde*, t. XXVIII, núm. 110, abril-junio de 1987, pp. 345-367. El término fijación restringida en el salariado muestra la gran movilidad durante la vida profesional entre el estatuto de asalariado protegido y la incorporación al trabajo en el sector informal. Esa sería una de las características fundamentales de las economías latinoamericanas, analíticamente más pertinente que el concepto de "salarización restringida", identificada por G. Mathias y P. Salama. Véase G. Mathias, "État et salarisation restreinte au Brésil", *Revue Tiers-Monde*, t. XVIII, núm. 110, abril-junio de 1987, pp. 333-346.

tria manufacturera.⁵ Un primer estudio realizado por nosotros sobre las microactividades en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México mostraba que más de la mitad de los empleos anteriores, declarados por los integrantes del sector informal, provenían del sector moderno.⁶ Pero no había sido posible reconstituir trayectorias individuales.

Todos esos resultados aún son parciales. De tal suerte, trataremos aquí de dejar en claro (si existe) el modelo de movilidad intersectorial que rige la vida activa de los integrantes del sector informal. De ese modo, esclareceremos la dinámica real del mercado de trabajo. Entre la desconexión implícita de la escuela dualista y la articulación funcional, ¿no son los caminos de la movilidad profesional más complejos y multiformes que el triple movimiento propuesto por ciertos autores?

En el apartado "El modelo de Hugo López Castaño y sus límites" (pp. 316-327) presentaremos el modelo de articulaciones intersectoriales que postula López, basado en la dinámica de las trayectorias de movilidad profesional durante el ciclo de vida. Entonces enseñaremos las lagunas de su demostración empírica que, en condiciones de aplicación más rigurosas, conduce a resultados exactamente inversos a los obtenidos por el autor. Luego, en el apartado "La movilidad profesional de los independientes del sector informal" (pp. 327-342) y a partir de las verdaderas trayectorias individuales de los microempresarios del sector informal, estudiaremos la intensidad de los flujos de mano de obra entre sectores y la lógica o las lógicas que subyacen respecto de esas transferencias. Finalmente, en el apartado "La influencia de la trayectoria profesional en el ingreso de los microempresarios del sector informal" (pp. 342-348) examinaremos las consecuencias que tienen esas estrategias de movilidad en los resultados económicos del sector informal, principalmente en el ingreso de los microempresarios del sector informal.

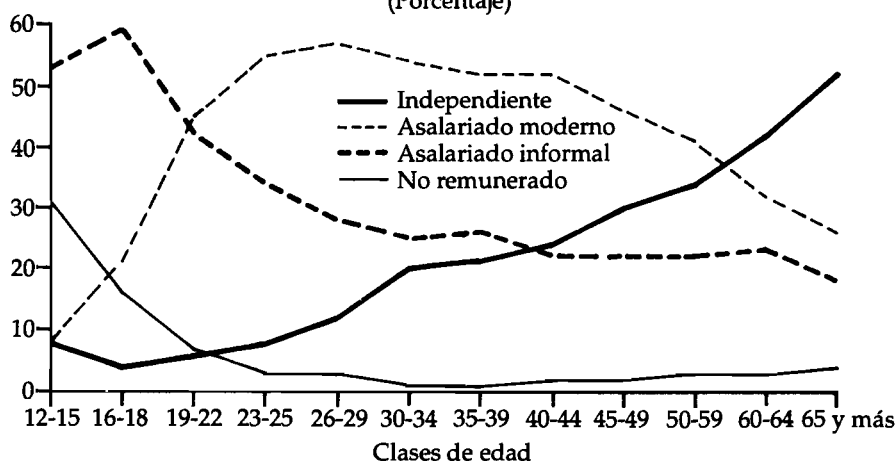
⁵ Esta tesis es defendida sobre todo por A. Escobar y M. G. de la Rocha, a propósito de la microindustria en Guadalajara. L. A. Escobar y M. G. de la Rocha, "Microindustria, informalidad y crisis en Guadalajara, 1982-1987", *Estudios Sociológicos*, México, El Colegio de México, vol. VI, núm. 18, septiembre-diciembre de 1988. Véase también B. Roberts, "Employment Structure, Life Cycle and Life Changes. Formal and Informal Sector in Guadalajara", *Conference on the Informal Economy*, Harper's Ferry, Virginia, octubre de 1986, 27 pp.

⁶ E. Ordaz y F. Roubaud, "Migración y trayectorias", en *Encuesta piloto sobre el sector informal. Documento metodológico, presentación de tabulados y breve análisis*, Aguascalientes, DGE, INEGI, 1989, capítulo V.

EL MODELO DE HUGO LÓPEZ CASTAÑO Y SUS LÍMITES

Más que la simple composición por edad de los diferentes sectores, una combinación del estatuto en la unidad de producción y del sector de pertenencia parece arrojar elementos interesantes acerca de los fenómenos de movilidad intersectorial. El análisis de la estructura de la fuerza de trabajo por clase de edad muestra que ésta varía considerablemente. Entre los más jóvenes, la parte esencial de la fuerza de trabajo está compuesta por trabajadores dependientes del sector informal en el sentido lato del término: sobre todo asalariados y en seguida ayudantes familiares. Luego, a medida que nos desplazamos hacia edades más avanzadas, la tasa de salarización formal crece de manera importante hasta representar 73%, en tanto que disminuye la participación de los trabajadores dependientes del sector informal. A partir de los 25 y los 30 años, la tasa de salarización formal se estabiliza, luego retrocede lentamente para acabar derrumbándose. Sólo llega a 25% entre los trabajadores de más de 65 años. Esa evolución se ve compensada por un fuerte aumento de trabajadores independientes (pequeños patro-

GRÁFICA 1. *Distribución de la fuerza de trabajo según el estatuto por clase de edad*
(Porcentaje)



FUENTE: ENEU 87, México. El sector informal se define aquí como el conjunto de la población activa ocupada en las unidades de menos de seis personas, con excepción de las profesiones liberales.

nes y trabajadores por cuenta propia) del sector informal. Éstos vienen ocupando más de la mitad de los puestos al final de la vida activa. Esta distribución no es privativa de México, puesto que aparece rasgo por rasgo en los mercados de trabajo de las ciudades colombianas.⁷

Interpretación del papel de la movilidad intersectorial

Desde luego, resulta muy tentador interpretar esos datos transversales en función del ciclo de vida. Si sólo se tratara de una cohorte, se podría detectar cierta forma de movilidad intersectorial, a través de una trayectoria profesional modal. Los jóvenes entrarían en la vida activa como asalariados, ayudantes familiares o aprendices del sector informal. Para ellos, esa primera inserción representaría la oportunidad de formarse, sea adquiriendo cierta experiencia en el trabajo, sea continuando sus estudios. La inserción en el mercado de trabajo a edades menores en el sector informal permitiría también apartarse de la legislación del trabajo y de las normas de contratación (edad mínima, necesidad de título, etcétera).

En una segunda etapa, esos jóvenes integrarían el sector moderno como asalariados. La mejor calidad de empleos en ese sector (ingresos, prestaciones, seguridad) explicaría el abandono del sector informal. Tras un periodo de alrededor de 10 años, variable según los casos, los asalariados del sector moderno regresarían al sector informal, pero en esta ocasión como trabajadores independientes. La acumulación de un pequeño capital o de cierta experiencia técnica, cuando no ambas cosas, les permitiría establecerse por su cuenta. Para explicar ese fenómeno de reflujo del sector moderno hacia el sector informal al final de su vida activa, se aducirá el marcado deseo "de independencia" de una mano de obra no fija en el salariado. Todas las fuentes suelen demostrar que la condición salarial se siente como un mal menor, como una relación laboral por la que es necesario pasar... pero el menor tiempo posible.

Ciertos autores también ven en ello el fruto de un cálculo racional.⁸ Siendo irrisorias las pensiones de retiro y sistemáticamente reducidas por la inflación, la apertura de un pequeño negocio o de un taller sería la oportunidad de seguir percibiendo ingresos el mayor tiempo posi-

⁷ C. H. López, "Le secteur informel,..." , *op. cit.*

⁸ *Ibid.*

ble. La posible transmisión de la unidad económica a los hijos permitiría a los padres que su familia se hiciera cargo de ellos, en el momento de abandonar la actividad.

Esa "trayectoria trifásica" también puede interpretarse en términos funcionales, en el sentido de la sumisión del sector informal al sector moderno. La primera etapa de salarización, o de incorporación al trabajo en el sector informal, procuraría al sector moderno una mano de obra ya entrenada, avezada en los ritmos de actividad. El sector informal reduciría el costo de formación de la mano de obra, mejorando la redituabilidad del sector moderno.⁹ En el otro extremo del ciclo de vida, el sector informal se haría cargo de una mano de obra que envejece, cuya productividad sería propensa a debilitarse. Para el Estado, también sería la oportunidad de no poner en tela de juicio un sistema de protección social limitado (monto de las prestaciones a jubilados irrisorio), con la ayuda del sector informal para asegurar la supervivencia de una parte de las clases de edad avanzada. Además, ésa es la conclusión a que llega B. Lautier, quien considera que la fijación en el salariado con horizonte inferior a la generación impide el nacimiento cercano del Estado paternalista en América Latina, por estar éste tan ligado a la generalización del salariado y a su estabilización. En particular, el tipo de articulación entre formal e informal bloquearía la generalización de las jubilaciones y del seguro de desempleo.¹⁰

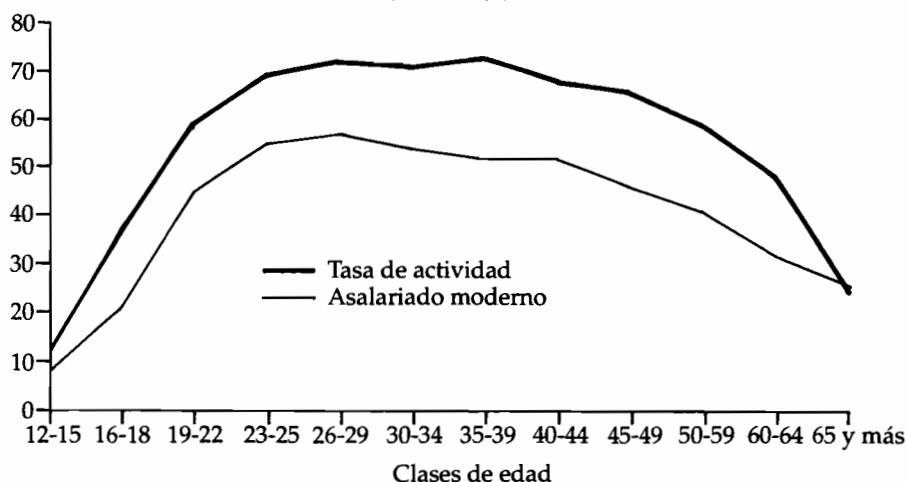
Sin embargo, el deslizamiento hacia una interpretación longitudinal de los datos transversales no necesariamente es legítimo. López Castaño lo hace de manera un tanto precipitada.¹¹ Es perfectamente posible imaginar un modelo en que la trayectoria (dependiente del sector informal-asalariado del sector moderno-independiente del sector informal) sea marginal y compatible con los datos observados. Una de las primeras razones de la fragilidad de esas conclusiones proviene de la amplitud en la variación de las tasas de actividad durante el ci-

⁹ C. H. López escribe, entre otras cosas: "Así, en su gran mayoría, los jóvenes empezarían por el sector informal, luego pasarían al sector formal para volver finalmente al primero al final de su vida de trabajo", *op. cit.*, p. 124.

¹⁰ B. Lautier, "Fixation restreinte dans le salariat,..." , *op. cit.*, p. 361.

¹¹ Su interpretación longitudinal de los datos transversales se presta a equívocos. El autor intenta prevenirse contra esta crítica con antelación. Sin duda fue sometido a esos cuestionamientos, puesto que la primera versión de su trabajo no era tan precavida. Véase C. H. López, M. L. Henao y O. Sierra, "Sector informal: Entronque económico y desconexión jurídico-política con la sociedad moderna", *El problema laboral colombiano*, Informe de la Misión Chenery, t. 2, Bogotá, 1987, pp. 9-32.

GRÁFICA 2. *Tasa de actividad y tasa de salarización en el sector moderno por clase de edad*
(Porcentaje)



FUENTE: ENEU 87, México.

clo de vida. La enorme similitud entre la curva de actividad y la de salarización en el sector moderno muestra que, ciertamente, la mayor parte de los individuos que se incorporan al mercado de trabajo entre los 19 y los 30 años lo hacen directamente en el sector moderno.

No son los contingentes de trabajadores dependientes del sector informal los que explican el aumento de salarización en el sector moderno sino, antes que nada, el aumento de las tasas de actividad. Entre los más viejos se observa el fenómeno inverso. La salida del salariado va acompañada de una considerable retirada de la actividad. Los asalariados del sector moderno ciertamente son los que tienen las mayores facilidades para retirarse del mercado de trabajo, por haber gozado en promedio de empleos mejor remunerados y más protegidos. Por otra parte, no hay que generalizar esa estrategia de establecerse por su cuenta al final de su vida, puesto que "sólo" 24% de los trabajadores de más de 65 años continúa en actividad.

También es necesario tomar en consideración las trayectorias profesionales, sensiblemente distintas, entre hombres y mujeres. Para algunas mujeres, la movilidad tiene lugar primero entre la situación de actividad y la de inactividad. Por ejemplo, mujeres jóvenes, empleadas domésticas, con frecuencia migrantes, sólo seguirán siéndolo hasta su

matrimonio. Entonces se retirarán del mercado de trabajo para dedicarse a la reproducción doméstica de la unidad familiar. Con el tiempo, se les verá reaparecer en el mercado de trabajo, una vez que haya disminuido la presión que ejerce el crecimiento de la familia y de las tareas familiares (en particular, la educación de los hijos). Un último factor que no debe descuidarse es la movilidad directa dentro del sector informal. Algunos asalariados o ayudantes familiares pueden llegar directamente a la dirección de microunidades, sin pasar por el sector moderno.

El tercer argumento con propensión a relativizar los resultados de la movilidad intersectorial va asociado con la coyuntura económica. En periodo de crisis, los grupos más frágiles, que pueden ser apartados del sector moderno, son precisamente los más jóvenes y los más viejos. Los primeros tienen dificultades para integrarse en el mercado de trabajo formal. Los segundos pueden ser las primeras víctimas de los procedimientos de despido. Este efecto de generación, vinculado a una movilidad de poca duración, suele minimizar el componente de ciclo de vida que creemos observar.

*Un ejercicio de simulación que pone en duda
la demostración de López Castaño*

Esas críticas de lo que hemos llamado la hipótesis de López pueden aclararse mediante el ejercicio de simulación que sigue. Señalemos que nuestro objeto rebasa el cuestionamiento clásico de los datos transversales cuando éstos se utilizan para fundamentar un análisis en función del ciclo de vida. Demostraremos que, *las conclusiones a las que llega López Castaño son falsas, incluso aceptando que se considere la distribución por edad de la fuerza de trabajo como única cohorte*. Descompondremos la trayectoria modal de tres estados en dos etapas. La primera considera el paso de la situación de trabajador dependiente del sector informal (asalariado, ayudante familiar o aprendiz) a la de asalariado del sector moderno. Por su parte, la segunda se caracteriza por el cambio hacia la independencia (pequeños patrones o trabajadores por cuenta propia) en el sector informal.

En primer lugar, volvamos a escribir las distribuciones para las clases de edad de 15 y 19 años (en que la tasa de salarización infor-

CUADRO 1. *Estatuto de los individuos en las clases de edad de 15 y 19 y de 25 y 29 años*

	Clases de edad			
	Porcentaje sin los inactivos		Porcentaje con los inactivos	
	15 y 19 años	25 y 29 años	15 y 19 años	25 y 29 años
Asalariados				
(sector moderno)	45	73	16	52
Dependientes				
(sector informal)	52	15	19	11
Independientes				
(sector informal)	3	12	1	9
Inactivos			64	28
Total	100	100	100	100

FUENTE: Cálculos personales a partir de la ENEU 387, México.

mal es máxima) y de 25 y 29 años (en que la tasa de salarización formal es máxima), teniendo en consideración a los inactivos de la cohorte.

Corrigiendo la desviación introducida por el olvido de las tasas diferenciales de inactividad, se observa que la proporción que alcanzan los trabajadores dependientes del sector informal a corta edad se reduce drásticamente, puesto que pasa de 52 a 19 por ciento.

Para la primera fase, conservaremos *grosso modo* las hipótesis propuestas por B. Lautier, sobre las tasas de paso entre categorías.¹² Éstas se pueden resumir así: i) los asalariados del sector moderno a los 15 y 19 años siguen siéndolo entre los 25 y los 29 años. Lo mismo ocurre con los independientes; ii) los demás independientes de 25 a 29 años se reclutan entre los inactivos del periodo anterior; iii) todos los inactivos de 25 y 29 años lo eran en el periodo anterior; iv) la mitad de los traba-

¹² B. Lautier, "Les liaisons à travers les trajectoires de mobilité des actifs", *La girafe et la licorne: du secteur informel au système d'emploi*, Informe de Investigación, París, FREITD, MEN, 1990. La única variante que introducimos consiste en no reclutar a ningún independiente del sector informal entre los asalariados del mismo sector, lo que tiene como consecuencia aumentar la probabilidad de paso de dependiente del sector informal-asalariados del sector moderno. Si hubiéramos seguido al pie de la letra las opciones de B. Lautier, esa trayectoria habría alcanzado a 10% de la cohorte y no a 14% (con nuestras hipótesis favorables).

CUADRO 2. *Movilidad de la cohorte de 15 y 19 a 25 y 29 años*

Estatuto actual	Estatuto anterior				Total
	Asalariado (sector moderno)	Dependientes (sector informal)	Independientes (sector informal)	Inactivos	
Asalariado (sector moderno)	16	14	—	22	52
Dependientes (sector informal)	—	5	—	6	11
Independientes (sector informal)	—	—	1	8	9
Inactivos	—	—	—	28	28
Total	16	19	1	64	100

FUENTE: Cálculos personales a partir de la ENEU 387, México.

ADORES dependientes del sector informal de 25 y 29 años vienen de la inactividad; la otra mitad no ha cambiado de estatuto, y v) todos los que eran trabajadores dependientes del sector informal a los 15 y 19 años y que cambiaron de estatuto pasaron a ser asalariados del sector moderno.

Se ha adoptado la última hipótesis técnica, a modo de aumentar la probabilidad de paso entre asalariados del sector informal y asalariados del sector moderno. Si todos los trabajadores dependientes de 25 y 29 años lo hubieran sido a los 15 y 19 años, la probabilidad habría sido como máximo de 8%. Lo cual reducía desde un principio el modelo de López. Apoyados en esas hipótesis arbitrarias, pero plausibles, obtenemos los datos de movilidad que se presentan en el cuadro 2.

Finalmente, con un juego de simulaciones *a priori* un tanto favorable a la hipótesis de López, y para la primera fase del ciclo de vida, sólo 14% de una clase de edad pasaron efectivamente del estatuto de asalariado o ayudante familiar del sector informal al de asalariado del sector moderno. De todos modos, en el mejor de los casos posibles, esa proporción no habría podido llegar sino a 19 por ciento.¹³

Concentrémonos ahora en la segunda fase del proceso de movilidad. El paso del salariado formal a la independencia en el sector informal es la dimensión más interesante de la trayectoria postulada por López,

¹³ $P(\text{Dep}(\text{inf})15-19' \text{Sal}(\text{for})25-29)_{\max} = \min [P(\text{Dep}(\text{inf})15-19' P(\text{Sal}(\text{for})25-29))] = \min [19, 52] = 19\%$.

CUADRO 3. *Estatuto de los individuos en las clases de edad de 25 y 29 y de 50 y 54 años*

	Clases de edad					
	Porcentaje sin los inactivos (sin los fallecidos)		Porcentaje con los inactivos (sin los fallecidos)		Porcentaje con los inactivos (con los fallecidos)	
	25 y 29 años	50 y 54 años	25 y 29 años	50 y 54 años	25 y 29 años	50 y 54 años
Asalariados	73	57	52	37	52	28
Dependientes	15	13	11	8	11	6
Independientes	12	30	9	20	9	15
Inactivos	—	—	28	35	28	27
Fallecidos	—	—	—	—	0	24
Total	100	100	100	100	100	100

FUENTE: Cálculos personales a partir de la ENEU 387, México.

en la medida en que desempeñaría un papel fundamental en la dinámica del mercado de trabajo en los PED. En particular, en ella se basa la tesis de un sistema de seguridad social alternativo, a más de que caracteriza el modo de gestión de la mano de obra en las grandes empresas colombianas.

Escogeremos como clases de edad de referencia la de 25 y 29 años (máxima tasa de salarización formal) y la de 50 y 54 años (muy elevada proporción de independientes y tasas de actividad que aún son importantes). Esta vez, es preciso corregir la distribución de la cohorte, no sólo por inactividad, sino también por tasa de mortalidad.¹⁴

La proporción de independientes, que asciende a 30% de la fuerza de trabajo de 50 y 54 años, ya no es sino 15% de la cohorte, considerada en conjunto. En consecuencia, claramente hay una caída por parte de los asalariados del sector moderno y un aumento notable de los independientes, pero estas variaciones sólo afectan a una parte de la clase de edad. Proponemos dos juegos de hipótesis sobre las probabilidades de transición.

¹⁴ La tasa de mortalidad fue calculada a partir del cuadro de mortalidad de los individuos nacidos en 1970. Hemos pasado por alto el problema de la mortalidad entre 15 y 19 y 25 y 29 años, pues es muy reducida (menor de 3% de la cohorte). H. F. Alba, *La población de México*, México, El Colegio de México, 1976.

Juego de hipótesis número 1

- i) La mitad de los independientes de 25 y 29 años están inactivos a los 50 y 54 años (ese puede ser el caso de mujeres cuyos hijos han adquirido autonomía). El resto siempre es independiente.
- ii) El aumento de los independientes se debe por entero a los asalariados del sector moderno.
- iii) Los trabajadores dependientes del sector informal de 50 y 54 años lo eran a los 25 y 29 años. Los demás ya son inactivos.
- iv) Los asalariados del sector moderno a los 50 y 54 años lo eran a los 25 y 29 años.

Juego de hipótesis número 2

- i) La mitad de los asalariados informales pasan a ser independientes.
- ii) Todos los independientes aún son independientes.
- iii) Uno de cada 10 trabajadores inactivos se hace independiente.
- iv) El resto de los independientes a los 50 y 54 años proviene del salariado moderno.

El primer juego de hipótesis se presenta como caso favorable al modelo de López. En tanto que el segundo limita las posibilidades de paso: *asalariados del sector moderno* $\longrightarrow$ *independientes del sector informal*. Sea la hipótesis alta (juego núm. 1), sea la hipótesis baja (juego núm. 2), ambas estilizan configuraciones de movilidad realistas. Observemos también que implícitamente hemos supuesto que la tasa de mortalidad es idéntica, sea cual fuere el estatuto. Esa aproximación sin duda carece de influencia sensible en nuestros resultados.

No detallaremos el cálculo de los cuadros de transición.¹⁵ Pero los resultados finales vienen a relativizar las conclusiones de López. En el primer caso, *la trayectoria asalariados del sector moderno-independientes caracteriza a 12% de la cohorte. La segunda solución reduce ese tipo de movilidad a 2%.*¹⁶ Recompongamos el conjunto de flujos en toda la vida ac-

¹⁵ Los resultados detallados de esta simulación se pueden encontrar en F. Roubaud, *La mobilité professionnelle inter-sectorielle: les racines du secteur informel*, Document de travail, ORSTOM, 1990.

¹⁶ El intervalo de variación para la movilidad $Sal(for) > Ind(inf)$ tiene como lími-

tiva de los individuos. *La trayectoria trifásica será seguida por 3.2 % de acuerdo con la hipótesis alta y por una proporción insignificante de la clase de edad en el otro caso (0.5 por ciento).*

Para intentar "salvar" la tesis de López, al mismo tiempo que aún somos coherentes con la realidad, podemos suponer que la probabilidad de trabajar por cuenta propia, tras haber sido dependiente del sector informal y luego asalariado del sector moderno, es mayor que para los asalariados del sector moderno con otros antecedentes profesionales. Esa relación se justifica, si consideramos que quienes han trabajado en el sector informal a principios de su vida activa se sienten más atraídos que los demás por el tipo de relación laboral que prevalece en él. Consideremos que esa probabilidad es dos veces superior.¹⁷ *Entonces, la proporción de la cohorte que sucesivamente ha llegado a los tres estados es de 5 % con el juego número 1 y de 0.8 % con el juego número 2.*

Lo que debe recordarse de esa simulación, cuyo objetivo es sólo heurístico, es que, aceptando la aproximación metodológica de López, la trayectoria que según él afecta a toda la fuerza de trabajo en realidad afecta únicamente a una proporción menor (siempre menos de 5 % de una cohorte). Situándonos aún al amparo del axioma básico de su demostración (el corte transversal ofrece una buena representación del ciclo de vida), se prueba que no es sostenible la racionalización obtenida por la generalización de la trayectoria trifásica, en términos de funcionamiento del mercado de trabajo. Las conclusiones a las que llegamos no son específicas del caso de México, sino que también son válidas, con las mismas características, en las grandes ciudades colombianas.¹⁸

En cambio, el juego de hipótesis número 1 implica que 80 % de los trabajadores independientes del sector informal provengan del asalariado del sector moderno, a los 50 y 54 años. Lo cual sería un fenómeno importante, característico de una forma de articulación entre el sector formal y el informal. Aunque todavía sería necesario que el "parametrage" que hemos escogido se acercara a la realidad.

tes [0, 15%]. $P(\text{Sal}(\text{for})25-29' \text{Ind}(\text{inf})50-54)_{\max} = \min[P(\text{Sal}(\text{for})25-29')P(\text{Ind}(\text{inf})50-54)]$
 $= \min [52-15].$

¹⁷ Esta hipótesis se escribe: $P[(\text{Sal}(\text{for})25-29' \text{Ind}(\text{inf})50-54)/\text{Dep}(\text{inf})15-19] = 2 \cdot P[(\text{Sal}(\text{for})25-29' \text{Ind}(\text{inf})50-54)/\text{Dep}(\text{inf})15-19].$

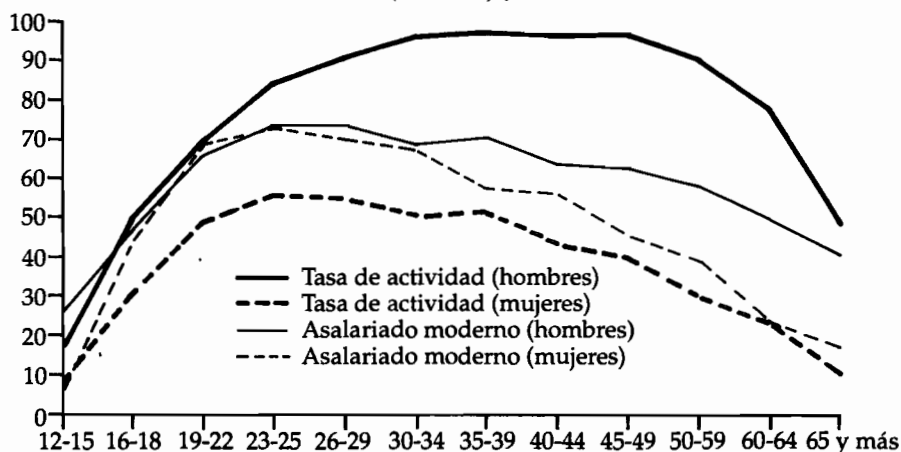
¹⁸ Los resultados de B. Lautier, a partir de hipótesis similares, son muy parecidos a los nuestros. B. Lautier, "Les liaisons à travers les trajectoires...", *op. cit.*, p. 52.

La distinción entre hombres y mujeres

Los perfiles que hemos obtenido a partir de los datos globales sobre el mercado de trabajo, hacen aparecer *trayectorias medias*, que pueden no ser representativas de ningún recorrido profesional seguido efectivamente. De sobra conocido por los investigadores en ciencias sociales como *ecological fallacy*, ese problema de agregación cobra toda su agudeza cuando la población estudiada presenta grandes disparidades. Ahora bien, los comportamientos de actividad y la movilidad profesional siguen ritmos fundamentalmente diferentes según se trate de un hombre o de una mujer. Lo prueban las distribuciones de tasas de actividad por edad y por sexo. A los 50 y 54 años, más de 90% de los hombres siguen trabajando, en tanto que sólo 30% de las mujeres desempeña un empleo. De esa suerte, es conveniente distinguir las etapas del ciclo de vida según el sexo de los individuos.

Hemos realizado el ejercicio de simulación anterior para dos subpoblaciones, con la intuición de que la trayectoria trifásica podía ser un fenómeno específicamente masculino. Conservando las mismas hipótesis sobre las tasas de paso de un estado a otro, se aprecia claramente que *el modelo de López Castaño es más pertinente entre los hombres*. De manera aproximada, éstos son dos veces más numerosos en seguir las etapas de ciclo profesional que describe el autor. Pero en ningún caso ese

GRÁFICA 3. *Tasa de actividad y tasa de salarización en el sector moderno por edad y por sexo*
(Porcentaje)



CUADRO 4. *Resultados de las simulaciones de movilidad según el sexo*
(Porcentaje de la cohorte)

	1a. etapa del ciclo de vida Dep(inf)- Sal(for)	2a. etapa del ciclo de vida Sal(for)-Ind(inf)		Movilidad trifásica			
				Juego 1		Juego 2	
		Juego 1	Juego 2	equiprob	2 prob	equiprob	2 prob
Hombres	17	16	6	4	6	1.5	2.3
Mujeres	10	7	i	1.8	2.8	i	i
Total	14	12	2	3.2	5	0.5	0.8

FUENTE: Cálculos personales a partir de la ENEU 387, México. Equiprob supone que todos los asalariados del sector formal tienen la misma probabilidad de ser independientes. 2 prob atribuye una probabilidad de paso dos veces mayor a los originarios del sector informal. En fin, el juego 2 para mujeres resulta técnicamente imposible, puesto que implicaría una tasa de paso negativo entre asalariados "modernos" e independientes.

i: Imposible.

tipo de movilidad afecta a toda la cohorte. La proporción de hombres que habría seguido el movimiento: "dependiente del sector informal-asalariado del sector moderno-independiente del sector informal", nunca es superior a 6% de la generación considerada. De acuerdo con la hipótesis más favorable, 76% de los microempresarios del sector informal, de 50 y 54 años, es originario del sector moderno y 28% ha recorrido las tres etapas.¹⁹

Ni siquiera diferenciando a hombres y mujeres, cuyos comportamientos de actividad y cuyas trayectorias de movilidad profesional no obedecen a las mismas determinantes, permite la simulación que la trayectoria trifásica parezca realmente fundamental.

LA MOVILIDAD PROFESIONAL DE LOS INDEPENDIENTES DEL SECTOR INFORMAL

La parte anterior simplemente nos ha permitido invalidar los métodos basados en la interpretación longitudinal de datos en corte transver-

¹⁹ Nos permitiremos dos observaciones a propósito de esta simulación en la que se distingue a hombres y mujeres. En primer término, la hipótesis que consiste en pasar por alto el efecto de generación provoca un sesgo diferencial entre las dos subpoblaciones. En particular, el aumento de las tasas de actividad femenina lleva a resultados

sal. Si bien el principio de la demostración es erróneo, en ningún caso se desmienten de manera definitiva las tesis de López. Con todo rigor, no podemos sacar ninguna conclusión en cuanto a la veracidad de los modelos del mercado de trabajo que hacen de la movilidad profesional entre el sector formal y el sector informal la llave maestra del sistema de empleo y de la articulación entre ambos sectores. Para responder a este cuestionamiento, nos basaremos en los datos recabados por la Encuesta Nacional de Economía Informal (ENEI), que incluía una serie de preguntas sobre el tema.

Esta encuesta constituye la primera fuente realmente representativa de todas las actividades informales en México. El sector informal se define en ella como el conjunto de las unidades de producción que emplean menos de seis personas, con exclusión de las profesiones liberales, sea cual fuere la forma que tome la actividad (ambulante, a domicilio o en un local específico). Realizada por el Instituto Nacional de Estadística de México entre diciembre de 1988 y febrero de 1989, la encuesta se basa en una muestra representativa de 2 748 unidades. El método utilizado es el de encuestas mixtas (acoplamiento de una encuesta entre familias sobre la actividad y el empleo y otra encuesta entre establecimientos informales). Cubre siete zonas urbanas entre las más importantes: México, Guadalajara, Monterrey, Puebla, León, lo mismo que ciudades fronterizas como Juárez y Tijuana.²⁰

No teniendo como objetivo específico el estudio de la movilidad profesional, esa encuesta sigue siendo un instrumento imperfecto para el análisis. En primer lugar, sólo se interroga a los microempresarios. No disponemos de información sobre los trabajadores dependientes (asalariados y ayudantes familiares), que representan 33% del empleo en el sector. En segundo lugar, no captamos sino los dos últimos empleos desempeñados en vez del total de la trayectoria.

Considerando esas restricciones, las interrogantes a las que intentaremos responder son de dos órdenes. Primeramente, ¿por qué mecanismos y a partir de qué tipos de empleos se llega al sector informal?

más "falsos" en el caso de las mujeres que en el de los hombres. En segundo lugar, es necesario tener en cuenta la diferencia de esperanza de vida entre hombres y mujeres. No disponiendo de cuadros de mortalidad por sexo, hemos supuesto que 20% de la cohorte de mujeres había muerto a los 50 y 54 años. Esa proporción asciende a 27% en el caso de los hombres.

²⁰ Para mayores detalles sobre la metodología de la ENEI, véase INEGI, *Encuesta Nacional de Economía Informal*, Aguascalientes, 1990.

En segundo lugar, intentaremos comprender las razones que dan origen a la creación de unidades informales. Para algunos, establecerse por su propia cuenta en el sector informal puede representar una ruptura en su trayectoria personal, que ejemplifica la reversibilidad del proceso de salarización en América Latina.²¹ En última instancia, estableceremos una tipología de las formas de movilidad y mediremos sus consecuencias en los resultados económicos de las unidades informales. Como telón de fondo, siempre estará presente la hipótesis de López y buscaremos probar su validez (o la de cualquier otro modelo alternativo) a partir de los datos empíricos.

El origen sectorial de los independientes del sector informal

Conociendo el tipo de actividad ejercido por los independientes del sector informal antes de que éstos se establezcan por su propia cuenta, estaremos en posibilidad de analizar los flujos de paso del sector formal al sector informal. En primer lugar, sólo 76% de los microempresarios estaban activos antes de crear la unidad informal que dirigen en la actualidad. Curiosamente, la proporción de antiguos inactivos varía poco con la edad. En realidad, el sexo es el verdadero factor discriminante. Si bien la integración en el mercado del empleo y en el trabajo remunerado es una situación ineludible para los hombres, la trayectoria profesional de las mujeres obedece a ritmos más complejos y multiformes, acompasados por las necesidades variables de la división sexual de las tareas de reproducción de la unidad doméstica. De manera sucesiva, e incluso simultánea, esas mujeres trabajarán al mismo tiempo en varios frentes, sin que la frontera entre la actividad y la inactividad, o entre el trabajo asalariado y las actividades informales quede determinada definitivamente.

La falta de experiencia profesional previa no por fuerza significa una integración tardía en el mercado de trabajo. Válido para las mujeres, este hecho no lo es para los hombres. La inmensa mayoría de hombres que se establecieron directamente por su cuenta y riesgo en el sector informal lo hicieron muy jóvenes. Pero permanecieron en él más tiempo que los demás.

A ese respecto, lo que debemos destacar es la gran estabilidad de los

²¹ C. H. López, *op. cit.*

empleos de independientes del sector informal, en contra de la idea de que ese sector es generador de una rotación acelerada del personal. La antigüedad promedio en él pasa de nueve años e incluso de 20 para los individuos de más de 40 años. A decir verdad, esa característica es válida para todo el sector, puesto que los trabajadores dependientes (asalariados y ayudantes familiares) gozan de una longevidad idéntica a la de los pequeños patrones o de los trabajadores por cuenta propia, en clases de edad determinadas. El carácter precario de los resultados de actividad (mala calidad de los empleos) no significa también precariedad temporal de los empleos informales, sino que, por lo contrario, ese carácter va acompañado de una gran continuidad. Al parecer, es claro que, a ejemplo de Colombia, los empleos más estables son los del sector público y los del sector informal.

El salariado como telón de fondo

Por el momento, dejaremos de lado a los individuos sin experiencia profesional para concentrarnos en el origen de quienes han desempeñado otro empleo. Los resultados empíricos no dejan duda: el salariado es la base de la cual procede la inmensa mayoría de los microempresarios del sector informal. El 78.7% de ellos surgió directamente del salariado (y hasta más de 80% en lo que respecta a los patrones). Sin ser validada directamente, la hipótesis de López vuelve a ser una opción aceptable, por lo menos en lo concerniente a la segunda fase de la movilidad trifásica.

Decir que cerca de cuatro de cada cinco microempresarios salen de las filas del salariado no nos permite juzgar la pertinencia de las conclusiones de López. Faltaría saber de qué salariado se trata. No hay que olvidar que el propio sector informal aporta un número no despreciable de empleos asalariados.

Para comprender bien a bien la dinámica de la movilidad hacia el sector informal, es necesario tomar en cuenta una combinación de dos criterios, el estatuto y el sector. Este hecho es más complejo que la interpretación simplificadora que propone López. Los asalariados de las grandes empresas finalmente representan sólo la cuarta parte en el reclutamiento de microempresarios. Si adoptamos la perspectiva dualista, oponiendo al sector informal el resto de la economía, el llamado "sector moderno" da origen a más de la mitad de las experiencias pro-

CUADRO 5. Tipo de empleos desempeñados
por los microempresarios del sector informal

Situación actual	Estatuto anterior						Total
	Patrones independientes	Asalariados			Ayudantes familiares	No sabe	
		1 a 5 p.	6 a 100 p.	Más de 100 p.			
Patrones	10.3	28.9	33.6	17.9	6.9	1.9	100 25.0
Independientes	14.1	25.2	29.4	22.0	6.8	1.0	100 75.0
Total	13.1	26.1	30.4	21.0	6.8	1.5	100 100.0

FUENTE: Cálculos personales a partir de la ENI 88.89.

fesionales anteriores a la adopción de actividades informales. En contrapartida, la otra mitad proviene del sector informal. Pero las vías de movilidad dentro del sector informal son múltiples. Para la mayoría, podríamos hablar de trayectoria ascendente, puesto que provienen del salariado informal o eran ayudantes familiares y soportaban las condiciones de empleo más precarias de toda la fuerza de trabajo. Los demás dirigían ya una unidad informal y, en general, su reconversión fue motivada por un fracaso económico.

Ciclo de vida y coyuntura

¿Existen dos caminos distintos para llegar a la situación de trabajador independiente del sector informal, de acuerdo con el origen salarial formal o informal? La edad al cambio muestra que los asalariados del sector moderno (grandes empresas y PME) se establecen por su cuenta a los 35 años, en tanto que los asalariados del sector informal dan ese paso un poco antes. Pero la diferencia no es estadísticamente significativa.²²

A decir verdad, se superponen aquí dos ciclos diferentes. Por una parte, tenemos el efecto de la movilidad estructural de largo plazo, que está vinculada al ciclo de vida y a la cual hace referencia López. Pero

²² La prueba de igualdad de los medios da una *t* de Student inferior a 1.5.

CUADRO 6. *Efectos de coyuntura y del ciclo de vida en la probabilidad de haber salido del salariado informal*
(Efectivos = 1 619 Log(probabilidad) = -673.8 Test = $P(>X^2)$ = 0.33)

<i>Fecha de instalación</i>	<i>PE^a</i>	<i>PO^b</i>	<i>Edad de instalación</i>	<i>PE^a</i>	<i>PO^b</i>
Antes de 1982	42.1 ^c	38.5	Antes de 25 años	40.3 ^c	37.5
Después de 1982	29.8	29.2	Entre 25 y 40 años	34.9 ^d	34.1
			Después de 40 años	29.7	30.0

FUENTE: Cálculos personales a partir de la ENEI 88.89.

^a Probabilidad estimada.

^b Probabilidad observada.

^c Significativo al 1 por mil.

^d Significativo al 5 por ciento.

también hay que tener en cuenta la evolución coyuntural, consecutiva al desencadenamiento de la crisis económica desde principios de los años ochenta. Los modelos de tipo logit son instrumentos idóneos para separar el efecto de ciclo de vida del efecto de generación.

Se ha tratado de estimar la influencia tanto de la edad al momento del cambio como de la fecha al cambio en la probabilidad de haber salido del salariado informal o del salariado del sector formal. En primer lugar, el modelo muestra que ambos ciclos temporales afectan de manera distinta a los asalariados informales, por una parte, y a los asalariados de las PME y de las grandes empresas, por la otra. Estas dos últimas categorías sufren los efectos de la coyuntura y se integran al sector informal, de acuerdo con idénticas modalidades.

Respecto al ciclo de vida, los antiguos asalariados del sector moderno claramente propenden a establecerse por su propia cuenta a una mayor edad que sus homólogos informales, sea cual fuere el periodo considerado. Ese fenómeno se interpretará de la manera siguiente. Lo que pueden esperar los asalariados informales es más que nada una formación sobre la marcha, pues las posibilidades de acumulación son limitadas por naturaleza. Esa formación se adquiere de manera relativamente rápida. En cambio, los asalariados del sector moderno aprovechan su situación para acumular un ahorro que servirá de capital básico en el momento de entrar en el sector informal. Esta estrategia exige más tiempo.

Por su parte, el efecto coyuntural es muy significativo. Los recortes por crisis operados en el empleo formal han incrementado la participación de jóvenes asalariados, despedidos incluso antes de haber po-

dido adquirir una antigüedad suficiente para establecerse por cuenta propia. No sólo se han multiplicado los despidos, sino que la caída de los ingresos ha hecho la oportunidad de establecerse más atractiva para ciertos jóvenes, cuyo porvenir en las grandes empresas ya no era tan prometedor. El sector informal desempeña sin duda el papel de amortiguador de la crisis y de receptáculo para la población descartada del sector moderno.

El comercio informal: Un polo de atracción

El análisis en función de ramos revela la estructura de movilidad que conduce a la sobrerrepresentación de los comercios en el sector informal. Mientras que sólo 27% de quienes tuvieron otro empleo lo ejercía en el comercio, al momento de llegada, el comercio informal absorbe 56% de empleo del sector. En realidad, todos los demás ramos aportan adherentes al comercio informal. Éste actúa como polo de atracción.

En primer lugar, las actividades comerciales aún son una opción apreciada por quienes ya tienen experiencia en ese campo. La tasa de retención, que asciende a 79%, es por mucho superior a la que puede observarse en los demás ramos. Luego, el comercio absorbe contingentes importantes de trabajadores activos provenientes de otros horizontes. Así, 48% de los antiguos trabajadores de la industria que han escogido el sector informal se establecen en el comercio.

Existen dos tipos de flujo que hacen del comercio el receptáculo preferido de los tráfugas hacia el sector informal. Se podría hablar de comercio informal de dos clases, cada una de las cuales contribuye a su crecimiento. El primer tipo corresponde a un microcomercio al menudeo (vendedores de cigarrillos por cajetilla, vendedores ambulantes en el Metro de la ciudad de México, etcétera), al que vienen a refugiarse los miembros más desposeídos de la fuerza de trabajo. No necesitando prácticamente ningún capital inicial, tampoco necesitan capacidades específicas, a diferencia de las actividades industriales o de servicios. Éste es el componente que típicamente será propenso a incrementarse con el desarrollo de la crisis (anticíclica). El comercio del segundo tipo atrae a la franja más afortunada de trabajadores activos, porque genera tasas de margen particularmente altas. En ese subsector, existen barreras a la entrada, un monto de capital ini-

CUADRO 7. *Movilidad por ramo*

Ramo actual	Ramo anterior					
	Agricultura	Industria	Construcción	Comercio	Servicios	Total
Industria	12.9	37.1	9.4	10.2	10.0	19.4
	3.1	65.5	3.8	14.2	13.4	100
Construcción	5.2	1.3	20.2	0.8	0.9	2.7
	8.8	16.2	57.6	7.6	8.8	100
Comercio	63.1	48.2	39.4	79.0	46.3	56.1
	5.3	29.5	5.5	38.2	21.5	100
Servicios	18.8	13.4	31.0	10.0	42.8	21.8
	4.0	21.1	11.2	12.5	51.2	100
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
	4.7	34.3	7.9	27.1	26.0	100

FUENTE: Cálculos personales a partir de la ENEI 88.89.

cial que está fuera de las posibilidades de la mayor parte de los trabajadores activos. Esas dos formas de comercio informal han sido identificadas por el estudio de la CANACO sobre el comercio ambulante, en el que se distinguen las actividades de subsistencia y el comercio de "alta responsabilidad".²³

Si bien el comercio es la actividad informal por excelencia, la industria manufacturera es un verdadero vivero que alimenta la dinámica de reproducción del sector informal. El 34.3% de los microempresarios procede de la industria. Pero sólo 37% de ellos ha intentado (o podido) hacer valer sus conocimientos estableciéndose por su cuenta. La disimetría entre el comercio, que no exige capacidades propias, y todas las demás ramas para las cuales es necesario poseer una experiencia específica, se aprecia en las tasas "de inmovilidad" (por ramos). Más de la mitad de las actividades manufactureras, de la construcción o de servicios informales están dirigidas por individuos que ya poseen una experiencia previa en su respectivo ramo. Esa proporción incluso llega a las dos terceras partes en la industria. En cambio, en el comercio informal, sólo 38% de los microempresarios se ha formado en esa actividad.

²³ Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México (CANACO), *Economía informal: El comercio ambulante en la ciudad de México*, 2a. ed. actualizada, diciembre de 1988, 63 pp.

*La experiencia adquirida en el sector moderno no
es valorizable en el sector informal*

El cuadro de movilidad por ramos muestra una tasa de trayectorias estables de 46.8%. Uno de cada dos microempresarios ha cambiado de empleo conservando su sector de actividad original. Sin embargo, esa estabilidad sólo es aparente. Por ejemplo, un funcionario de la administración central que se establece por cuenta propia como mecánico será identificado en nuestro cuadro como un "inmóvil" (en función de los ramos), cuando su cambio de estatuto corresponde a una verdadera reconversión profesional. De la misma manera, una trabajadora doméstica que pone un salón de belleza informal a domicilio moviliza recursos (tanto financieros como técnicos) que rebasan el horizonte de su primer empleo. Por su falta de precisión, la agregación en cuatro sectores nos oculta la verdadera dinámica de los flujos entre los ramos.

Por encima del señalamiento de trayectorias preferidas, la descomposición más fina de los ramos nos permite poner a prueba el tipo de relaciones que mantiene el sector informal con el sector moderno. En presencia de una elevada posibilidad de sustitución, deberíamos observar tasas de paso importantes, dentro de una misma actividad, entre el sector informal y el sector formal. La experiencia profesional que se adquiere como asalariado de las grandes empresas sería valorable directamente (es decir, al mismo tiempo transferible y redituable en lo económico) en las microunidades informales. Esa forma de movilidad sería la que mejor se identificaría con el modelo de López, puesto que el sector moderno brindaría a sus asalariados no sólo la oportunidad de constituir un ahorro necesario para "la acumulación originaria", sino que también desempeñaría un papel fundamental en la capacitación de los futuros microempresarios. La transferencia de valor del sector moderno hacia el sector informal transitaría por dos conductos, por dos formas de capital: el capital financiero y el capital humano. En cambio, la preponderancia de trayectorias entre los ramos será sinónimo de complementariedad entre los dos segmentos de la economía.

De esa suerte, nos hemos interesado en las trayectorias, tomando como base la nomenclatura de actividad más detallada de las encuestas mexicanas, que distingue 368 puestos diferentes. En ese nivel de precisión, la proporción de microempresarios que efectivamente cambiaron de empleo, sin cambiar de ramo, cae de 48.6% (cuando se to-

man en consideración cuatro ramos: la industria, la construcción, el comercio y los servicios) a 32%. En función del origen, la estabilidad de la actividad alcanza en primer lugar a la construcción y luego a la industria manufacturera. Los ramos disgregados que contratan prioritariamente a individuos que ya han trabajado en su campo son, en orden decreciente: la industria del calzado, los productos de piel, la imprenta, la industria del mueble de madera, la construcción. Hasta 96% de los microempresarios del calzado que ha desempeñado un empleo anterior lo ha hecho en ese mismo ramo.

Sólo 7.7% de los asalariados de las grandes empresas (más de 100 personas), que es en la actualidad independiente, se ha mantenido en su ramo de origen. Esa proporción aumenta a medida que el tamaño de la empresa era más reducido, para alcanzar un máximo (48.6%) entre los antiguos asalariados del sector informal. Ello significa que la posibilidad de sustitución entre el sector moderno y el sector informal se reduce al mínimo. En primer lugar, porque la estructura por ramos de ambos sectores es muy distinta. Globalmente, el sector moderno se concentra en los ramos de capital intensivo, integrando un nivel tecnológico avanzado, en tanto que el sector informal prolifera en los ramos de mano de obra más intensiva, que exigen una mínima división del trabajo. Pero ni siquiera en los ramos en los cuales coexisten en el mercado varias tecnologías (industrias textil, del calzado, comercio, servicios de reparación, etcétera), los asalariados del sector moderno pueden hacer valer su experiencia profesional en el sector informal. Así, sólo 30.7% de los asalariados de las grandes fábricas textiles se han reconvertido en el mismo ramo de actividad, cuando ese porcentaje llega a 54.4% entre los asalariados de las empresas de seis a 20 empleados y a 69.6% en el sector informal. Incluso en la industria de la construcción, donde, sea cual fuere el tamaño de las empresas, la división del trabajo está menos desarrollada, menos de 7% de los asalariados de la construcción del sector moderno han continuado en el BTP.

Ese resultado se explica satisfactoriamente por el modo de organización del trabajo y de la producción que caracteriza a la empresa moderna. Para un empleado bancario o para un funcionario despedido es muy difícil hacer fructificar su experiencia profesional en el sector informal. Ningún empleo exige su tipo de capacitación. Incluso en la minoría de los casos en que empresas de distintas dimensiones se reparten el mercado, el empleado del sector moderno está mal preparado para organizar las tareas productivas de una unidad informal. La divi-

CUADRO 8. *Las trayectorias estables (según los ramos)
en función del estatuto y del tamaño de la empresa*
(Porcentaje de individuos que trabajan en el mismo ramo; 368 puestos)

Estatuto anterior						
Patrones independientes	Asalariados				Ayudantes familiares	Total
	1 a 5 p.	6 a 20 p.	21 a 100 p.	Más de 100 p.		
20.8	48.6	37.0	23.0	7.7	69.0	24.4

FUENTE: Cálculos personales a partir de la ENEI 88.89.

sión del trabajo que rige el proceso de producción en las grandes empresas suele descalificar a la mano de obra, no concediéndole sino una competencia parcial, ligada directamente a un solo puesto de trabajo. Por ejemplo, un obrero de la industria del calzado podrá ser cortador, ensamblador o encargado de acabados, pero será incapaz de dominar todo el ciclo de producción, desde la concepción o la copia del modelo, hasta la venta de su producción. Su destreza en operar máquinas automatizadas no podrá utilizarse en el sector informal, en la medida en que las tecnologías empleadas se basan esencialmente en el trabajo. El proceso de trabajo tayloriano, el "trabajo en migajas" inhibe la facultad de adaptación de la mano de obra del sector moderno.

Finalmente, la falta de integración vertical dentro de la industria manufacturera, que se diagnostica como uno de los principales talones de Aquiles de las economías latinoamericanas,²⁴ debe hacerse extensiva al sector informal. Ése es sin duda uno de los puntos clave que distingue el modo de inserción del sector informal mexicano en el sistema productivo nacional (falta de experiencias capitalizables) de la "especialización flexible" de las microempresas en algunas regiones italianas.²⁵

En cambio, el sector informal parece funcionar como trampolín para sus asalariados, cuando buscan establecerse por su cuenta. Cerca de uno de cada dos puede hacer valer directamente su formación profesional adquirida con la práctica, en una actividad independiente. Más aún que los asalariados informales, los ayudantes familiares tienen la

²⁴ B. Lautier, "Fixation restreinte...", *op. cit.*

²⁵ CEPAL, *El desarrollo de la pequeña y mediana empresa en el sistema industrial: El caso italiano*, Cuadernos de la CEPAL, núm. 57, Santiago de Chile, 1988, 112 pp.

tasa de estabilidad más elevada. Para ellos, a la experiencia transmitida directamente en el seno de la familia, a más temprana edad, se agrega la posibilidad de heredar la herramienta de producción sin tener que constituir un ahorro previo.

Confirmación del papel menor que desempeña el sector moderno en la capacitación de la mano de obra del sector informal

Cuando se pregunta a los trabajadores independientes del sector informal dónde han aprendido su oficio, apenas 4% declara que se ha formado previamente en una gran empresa. Si a esa modalidad se agrega el hecho de haber estudiado en una escuela profesional, las transferencias directas de formación del sector formal hacia el sector informal ascienden a menos de 10% de los empresarios informales. En contra de la hipótesis de Hugo López, el sector moderno no desempeña sino un papel insignificante en el proceso de formación de los trabajadores informales.

De todos modos, es conveniente no sobrestimar la capacidad del sector informal para garantizar el aprendizaje de su propia mano de obra. Sólo 28% de los trabajadores independientes informales han adquirido capacitación técnica como trabajadores dependientes del sector. La gran mayoría (59%) declara haber aprendido sin ayuda, en la práctica. Estos resultados muestran el peligro de ciertas políticas actuales orientadas a transferir la responsabilidad de la capacitación de los jóvenes del sector público al informal. Si bien satisfacen las presiones de los programas de ajuste (reducción del gasto público), esas políticas se basan en una visión demasiado optimista de un sector informal que garantiza su propia reproducción y conllevan el peligro de provocar un impresionante proceso de descapacitación.

Las razones de la movilidad hacia el sector informal

Ahora que hemos esbozado un cuadro relativamente detallado de las trayectorias de movilidad profesional hacia la situación de trabajador independiente del sector informal, a más de hacer evidentes las líneas de fuerza que rigen estos flujos, intentemos comprender las razones

objetivas o las motivaciones subjetivas que han conducido a esa estructura. En particular, procuraremos distinguir la movilidad voluntaria y la movilidad padecida. Por una parte, ciertos asalariados de las grandes empresas han sido expulsados de sus empleos (despido, quiebra de las unidades de producción, etcétera) y no han podido reincorporarse como asalariados de un sector moderno en crisis. Por la otra, para buen número de futuros microempresarios, el salariado no representa sino un lugar de paso obligado de la trayectoria profesional, que permite reunir las condiciones materiales necesarias para el proceso de "independización" (por carecer de patrimonio).

En realidad, la frontera entre esas dos formas de movilidad es bastante vaga. Sobre todo, el deseo de los jóvenes trabajadores activos de establecerse por su propia cuenta es *a priori* una reivindicación individual muy arraigada en México (por ejemplo el famoso "no me gusta que me griten", que aparece con tanta frecuencia en las entrevistas). Pero puede ser mantenida voluntariamente por las grandes empresas capitalistas, a partir de un conjunto de medidas indirectas, más o menos articuladas, como un modo de gestión específico de la mano de obra de los PED. Además, ésta es la tesis sostenida por los autores que hablan de fijación restringida en el salariado. Una política de bajos ingresos, de abatimiento diferencial de salario entre el sector moderno y el sector informal, o incluso de reducción de los beneficios vinculados a la antigüedad, son otras tantas incitaciones a desertar de la empresa. Otras tantas invitaciones a establecerse por cuenta propia tanto más eficaces cuanto que el terreno cultural se presta adecuadamente para ello. Como podemos ver, los mecanismos que intervienen son sumamente complejos y nosotros intentaremos trazar sus ejes principales.

Distinguiremos entre dos tipos de argumentos esgrimidos. Los que destacan las presiones del mercado, en el que la estructura de la demanda de trabajo impone al sector informal como primera y única alternativa posible ("no hay empleo en el sector moderno", "necesidad de trabajar"). Y, luego, los que insisten en las cualidades propias de la actividad elegida, sea en términos de autonomía ("ser independiente"), sea en los de flexibilidad del horario de trabajo ("horarios moldeables") o incluso de perspectivas de beneficio ("mejores ingresos"). Por una parte, el sector informal es receptáculo de los individuos excluidos (tal vez momentáneamente) del mercado del empleo formal y, por la otra, el sector informal constituye un polo de atracción del sistema produc-

tivo mexicano, que puede conjugar al mismo tiempo resultados económicos y ritmos de trabajo moderados.

Entre unos y otros se sitúan los individuos que se han establecido por cuenta propia siguiendo una "tradición familiar". Esa tradición que se perpetúa puede ser considerada por algunos como una presión, que impone su inercia a la elección de los agentes. Pero también puede ser reivindicada por los "herederos", como modo privilegiado de reproducción de la célula doméstica. Habida cuenta de la configuración y de los valores de la sociedad mexicana (papel de la religión y sobre todo de la familia), la segunda rama de la alternativa nos parece la más pertinente.

En el nivel agregado, la imagen positiva de un sector informal escogido voluntariamente se impone por amplio margen a la idea de un sector de vertedero. El 45% de los microempresarios declaran ejercer su actividad por necesitarlo o por no haber encontrado trabajo en una gran empresa. Pero 62.2% afirma haberla escogido porque era más atractiva que otro sector. Más aún, sólo 6.6% se conformó con ese trabajo, tras haber buscado en empresas de mayor tamaño. En cambio, 19.7% espera ingresos superiores en el sector informal.

Esos resultados hacen que se desplomen los modelos tradicionales del mercado de trabajo en los PED (incluso los más recientes), que introducen la segmentación entre el sector formal y el informal. No sólo no es el sector informal depósito inerte de mano de obra al acecho de la menor oportunidad en el sector moderno sino que, además, una elevada proporción de sus integrantes espera ingresos superiores a los salarios percibidos en las grandes empresas. Recordemos que esas previsiones no son totalmente irracionales, puesto que la estructura de ingresos entre los diferentes sectores institucionales de la economía se superpone.

Nos es preciso relacionar esos datos acerca de los microempresarios del sector informal con los que obtuvimos en la encuesta piloto, esta vez para todos los trabajadores activos del mismo sector.²⁶ En total, en la cuenca de empleo de la ciudad de México, a finales de 1987, 8% de los trabajadores informales pertenecía al sector informal por no haber encontrado empleo en el sector moderno. Sea cual fuere su estatuto,

²⁶ E. Ordaz y F. Roubaud, "Dificultades y perspectivas de los micronegocios y los planes de sus trabajadores", *Encuesta piloto sobre el sector informal. Documento metodológico, presentación de tabulados y breve análisis*, Aguascalientes, DGE, INEGI, 1989, capítulo VI.

CUADRO 9. Razones de la elección de los microempresarios en función de su trayectoria profesional

	Razones aducidas			
	No hay trabajo en empresas	Mejor ingreso	Horario flexible	Para ser independiente
Patrones	4.3	17.6	7.1	25.3
Independientes	7.7	26.5	4.7	16.2
Asalariados				
1 a 5 personas	5.1	16.2	3.9	40.2
6 a 100 personas	7.8	28.1	4.9	34.4
100 personas y más	11.4	16.8	6.1	30.9
Ayudantes familiares	6.2	11.5	3.1	23.6
Inactivos	3.3	16.7	7.0	14.7
Total	6.6	19.7	5.3	28.0
	Tradición familiar	Por necesidad	Otras razones	Total
Patrones	16.6	18.7	29.4	119.0
Independientes	5.5	44.8	6.0	111.4
Asalariados				
1 a 5 personas	6.4	34.5	3.8	110.1
6 a 100 personas	4.4	31.8	5.4	116.8
100 personas y más	5.2	35.5	6.7	112.6
Ayudantes familiares	39.7	27.2	3.3	113.7
Inactivos	11.9	50.5	5.2	109.3
Total	9.2	38.1	5.5	112.4

FUENTE: Cálculos personales a partir de la ENEI 88.89. El total en línea puede ser mayor que 100% a causa de las respuestas de opciones múltiples.

dependiente o independiente, sea cual fuere el área urbana considerada (capital, grandes ciudades, ciudades medias o zonas fronterizas), menos de uno de cada 10 trabajadores informales va a dar a ese sector de acuerdo con la lógica presentada por los modelos dualistas del mercado de trabajo.

Finalmente, el sector informal parece dotado de una dinámica propia, relacionada estrechamente con propiedades económicas específicas. No es el pariente pobre del mercado del empleo en México, en el sentido en que habría que definirlo por todo lo que no posee (un conjunto de atributos negativos), respecto al sector "moderno". Su legiti-

mación por cierta parte de la fuerza de trabajo se apoya en resultados o en valores, lo que, en la mayoría de los casos, hace de ella una opción de primera mano y no un mal menor.

LA INFLUENCIA DE LA TRAYECTORIA PROFESIONAL EN EL INGRESO DE LOS MICROEMPRESARIOS DEL SECTOR INFORMAL

¿Son los resultados económicos de los antiguos asalariados del sector moderno mejores que los de los antiguos asalariados del sector informal que han logrado su independencia? ¿Los individuos que cambian de ramo para establecerse por su propia cuenta están en desventaja ante quienes han escogido hacer valer su experiencia profesional pasada en el mismo sector de actividad? Buscando medir el efecto de la movilidad profesional en el ingreso de los microempresarios informales, abordamos el problema del papel que desempeña el sector moderno en la dinámica de reproducción del sector informal. La identificación y la cuantificación de los factores explicativos de los resultados económicos en las actividades informales permiten estimar la importancia de las transferencias del sector moderno hacia el sector informal; transferencias de capital físico mediante el ahorro acumulado o los créditos concedidos como asalariados del sector moderno; transferencias de experiencia y de "capital humano". En suma, ¿cuál es el grado de dependencia del sector informal respecto de todo el sistema productivo mexicano, que pasa por el mercado de trabajo?

Para responder a estas preguntas, hemos seleccionado como indicador de reutilización económica de las actividades informales el ingreso de los empresarios individuales. Habrían podido escogerse otras variables, como el volumen de producción, el monto del valor agregado o del excedente bruto de explotación. El análisis de las funciones del ingreso nos ha parecido el más pertinente en la medida en que, *a priori*, lo que el empresario informal trata de maximizar es sin duda su ingreso, con el fin de garantizar a su familia un mejor nivel de vida. Además, los resultados obtenidos a partir de esos diferentes indicadores económicos son sensiblemente idénticos a los que se basan en los ingresos.

Los niveles de ingresos medios señalan diferencias significativas de acuerdo con el estatuto profesional anterior de los empresarios informales. Los antiguos ayudantes familiares obtienen los mejores ingre-

sos. Como hemos señalado en el apartado "La movilidad profesional de los independientes del sector informal" (pp. 327-342), heredaron algunas de las unidades informales más redituables. En su caso, las estrategias patrimoniales familiares tuvieron éxito, puesto que les aseguran un ingreso equivalente a tres salarios mínimos, situándolos en el cuartil superior de ingresos de actividad para toda la fuerza de trabajo.

En el otro extremo de la escala de ingresos encontramos a los antiguos trabajadores inactivos. Ese resultado se orienta a demostrar la importancia de la experiencia profesional adquirida, cuando alguien trata de establecerse por su propia cuenta. Esta categoría, que constituye el segmento más precario del sector informal, se descompone en dos grupos. Primero y esencialmente, encontramos en ella mujeres de mediana edad (entre los 30 y los 50 años) que se sitúan al margen del mercado de trabajo. Alternan fases de actividad y de inactividad, según las necesidades de la unidad doméstica. Con suma frecuencia, su ingreso no constituye sino una ayuda, un complemento de los recursos que aportan otros miembros de la familia. Asimismo, esas mujeres a veces han tenido que integrarse al trabajo tras la desaparición del cónyuge (familia monoparental). El segundo grupo surgido de la inactividad está formado por jóvenes poco calificados y sin experiencia, que entran en el mercado de trabajo y no han logrado introducirse en otra parte, en algún sector más prometedor.

Si ahora nos dedicamos a comparar a los antiguos asalariados, quienes en la actualidad encabezan unidades informales que, no hay que olvidarlo, constituyen cerca de las dos terceras partes de nuestra muestra, los antiguos asalariados informales salen menos bien librados del apuro. Más que los antiguos asalariados de las grandes empresas, los asalariados de las PME (de seis a 100 empleados) logran salir adelante mejor que los asalariados del sector informal. Podemos proponer algunos elementos de interpretación. En primer término, gozan de una ventaja relativa respecto a sus homólogos de este sector. Como las condiciones de remuneración del salariado son función creciente del tamaño de la empresa y del nivel de escolarización, esos asalariados han podido acumular un ahorro nada despreciable para empezar en su actividad informal. En comparación con los antiguos asalariados de las grandes empresas, su ventaja es de otra naturaleza. Si bien en un principio disponen de cierta reserva de capital inferior, se encuentran con mayor posibilidad de hacer valer su experiencia profesional pasada, de acuerdo con el esquema que hemos descrito.

CUADRO 10. Factores explicativos del nivel de ingresos de los empresarios informales en función de su trayectoria profesional

<i>Estatuto anterior</i>	<i>Ingreso mensual (Miles de pesos)</i>	<i>Edad (Años)</i>	<i>Escolaridad (Años)</i>
Empresarios	526	50.9	4.5
Asalariados			
1 a 5 personas	497	43.2	4.9
6 a 100 personas	601	42.4	5.4
100 personas y más	543	43.2	7.0
Ayudantes familiares	669	38.7	6.2
Inactivos	407	42.1	5.1
Total	518	43.9	5.5
	<i>Aprendizaje en el sector informal (Porcentaje)</i>	<i>Capital (Miles de pesos)</i>	<i>Tasa de estabilidad (Porcentaje)</i>
Empresarios	18.3	2 972	20.8
Asalariados			
1 a 5 personas	53.8	1 695	48.6
6 a 100 personas	33.7	2 990	31.5
100 personas y más	19.7	3 343	7.7
Ayudantes familiares	68.7	6 600	69.0
Inactivos	—	2 185	—
Total	28.5	2 714	24.4

FUENTE: Cálculos personales a partir de la ENEI 88.89.

En fin, los empresarios informales, que ya antes trabajaban por su cuenta, representan una de las categorías con los ingresos más bajos. No obstante, es necesario señalar que la suya también es la categoría más heterogénea. Por una parte, cuenta con antiguos pequeños patrones informales en ascenso social. Para ellos, el cambio de actividad corresponde a un cambio de crecimiento. Creando una nueva unidad, esos patrones buscan movilizar un capital acumulado con anterioridad hacia actividades altamente redituables (particularmente en el comercio establecido). En la actualidad, son pequeños patrones informales y alcanzan un nivel de remuneración equivalente al de los antiguos ayudantes familiares que también son ya pequeños patrones. El segundo grupo de quienes aún son empresarios informales es por mucho el más importante. Lo constituyen individuos que quebraron y se reconvirtieron a una nueva actividad.

Casi todos ellos se autoemplean en el sector informal de subsistencia y sobreviven, cueste lo que cueste, con un nivel de ingreso cercano al de los antiguos trabajadores inactivos. Más viejos y menos "educados" que los demás, no logran hacer valer su experiencia profesional para superar el estadio de la reproducción simple. Su poca capacidad de ahorro, y por tanto de acumulación, se manifiesta en una masa de capital mínima.

Por encima de las diferencias de ingresos medios en función del estatuto pasado, es necesario tratar de comprender cuáles son los mecanismos de formación del ingreso de los empresarios informales. Por ejemplo, ¿en qué medida el diferencial de ingreso entre antiguos asalariados del sector informal y antiguos asalariados de las grandes empresas no puede explicarse por un capital escolar más elevado entre éstos últimos? ¿No obedecen los buenos resultados de los antiguos asalariados del sector moderno a su mayor inclinación por invertir en los ramos altamente redituables, particularmente en el comercio? ¿Es el hecho de haber aprendido su oficio en una gran empresa, en vez de haberse formado en la práctica como aprendiz en el sector informal, una ventaja decisiva en el momento de establecerse por su propia cuenta, como lo postula Hugo López? En suma, ¿cuál es la influencia específica de cada factor y en particular del estatuto de origen en la formación de ingresos de los empresarios informales?

La estimación de la función del ingreso por los métodos de análisis de la varianza permiten responder a esa clase de preguntas.²⁷ Las variables que introdujimos en la ecuación son las que tienen mayor posibilidad de explicar las diferencias de ingresos entre uno y otro individuo. En lo que se refiere a la oferta de trabajo, hemos escogido el sexo de los individuos, su nivel escolar y su edad como aproximación de la experiencia profesional adquirida en el transcurso de su vida activa. En cuanto a la demanda de trabajo, tomamos en consideración el ramo de actividad y la posición en la empresa (patrones que emplean asalariados o trabajadores por su propia cuenta, solos o empleando mano de obra familiar no remunerada). El monto del capital adelantado (al costo de sustitución) permite estimar la remuneración del capital. En fin, para medir el efecto específico de la movilidad, hemos identificado cuatro factores: el ramo de actividad de origen, el estatuto en el em-

²⁷ Se puede encontrar la metodología de esas técnicas en D. Depardieu y J. F. Payen, "Utilisation d'un modèle linéaire sur les données de l'enquête structure des salaires 1978", *EUROSTAT*, núm. especial, 1984, pp. 119-138.

pleo anterior, el modo de adquisición del oficio y el hecho de haber permanecido en el ramo o cambiado a otro al establecerse por cuenta propia. Se seleccionaron dos tipos de variables por explicar: el ingreso total y el ingreso por hora, ambos expresados en logaritmos de acuerdo con una formulación estándar. La segunda ecuación permite controlar mediante el número de horas trabajadas, particularmente heterogéneo en el sector informal, generando importantes diferencias de ingresos. No comentaremos sino los resultados de la estimación del ingreso total, por presentar la influencia de los principales factores grandes similitudes cuando se considera el ingreso por hora.

En igualdad de las demás condiciones, el análisis de los efectos específicos de cada variable da resultados satisfactorios. La proporción de varianza explicada asciende a 31%, es decir, un nivel comparable con los resultados obtenidos en general con datos individuales. En la mayoría de los casos, las diferencias netas de ingresos, propias de cada factor, suelen ser menores que las diferencias observadas en el ingreso bruto. Incluso, algunas variables ya no son significativas. El monto del capital aparece como la variable más significativa, con una elasticidad de 0.46 respecto al ingreso. El nivel de formación escolar influye positivamente en el monto de los ingresos del sector informal. Las cifras pueden interpretarse como rendimientos de la educación. En efecto, el ingreso de los empresarios informales remunera no sólo el trabajo prestado, sino también el capital adelantado. La introducción del factor capital en la ecuación permite aislar lo que pertenece de manera específica a los ingresos del trabajo. El hecho de que los patrones sigan percibiendo una remuneración sustancialmente superior a los trabajadores por cuenta propia (+65.7%) muestra que esas dos categorías no se demarcan sólo por el monto de las inmovilizaciones.

Con el fin de estudiar muy en especial la influencia de las variables de trayectoria, no comentaremos en detalle todos los resultados. El efecto más significativo se obtiene cuando un individuo ha permanecido en su ramo de origen. La experiencia profesional adquirida en el empleo anterior procura un suplemento de ingreso específico de alrededor de 20%. En cambio, las diferencias de ingresos en función del ramo de origen no son sino efectos estructurales. No tienen ningún efecto propio. Del mismo modo, el estatuto anterior no interviene directamente para aportar mejor remuneración, salvo en el caso de los asalariados de las PME. Éstos parecen ser más eficaces en hacer valer su experiencia.

Si bien los antiguos asalariados de las grandes empresas tienen un

CUADRO 11. Efectos propios de diferentes factores explicativos en el ingreso de los empresarios informales

(Efectivos = 2 701

R² = 0.31

RMSE = 0.865)

Variables explicativas	Diferencias (porcentaje)		Variables explicativas	Diferencias (porcentaje)	
	Netas	Brutas		Netas	Brutas
Elasticidad del capital	0.46 ^a		Ramo de actividad anterior		
Sexo			Agricultura	m.n.s.	26.9
Masculino	72.6 ^a	97.0	Industria	m.n.s.	36.3
Femenino	m.r.	m.r.	Construcción	m.n.s.	-7.8
Nivel escolar			Comercio	m.n.s.	60.2
Universidad	69.6 ^a	252.6	Servicios	m.n.s.	23.8
Preparatoria	20.1 ^b	65.4	Inactivos	m.r.	m.r.
Secundaria	19.4 ^b	64.3	Estabilidad		
Primaria	13.1 ^b	33.2	Sí	20.3 ^a	38.5
Primaria incompleta	m.n.s.	29.3	No	m.r.	m.r.
Analfabeto	m.r.	m.r.	Lugar de aprendizaje		
Edad			Escuela técnica	m.n.s.	32.2
Número de años	0.0447 ^a		Aprendiz (sector informal)	10.7 ^c	32.6
(Número de años)	-0.0005 ^a		En una gran empresa	m.n.s.	57.6
Ramo de actividad actual			Autodidacta	m.r.	m.r.
Industria	m.n.s.	17.1	Estatuto anterior		
Construcción	16.1 ^b	6.0	Independiente	m.n.s.	28.9
Comercio	15.7 ^a	23.1	Asalariado del sector informal	m.n.s.	22.0
Servicios	m.r.	m.r.	Asalariado de las PME (6 a 100 p.)	12.8 ^b	47.4
Estatuto actual			Asalariado de las grandes empresas	m.n.s.	33.2
Patrones	65.7 ^a	121.9	Ayudante familiar	m.n.s.	64.3
Independientes	m.r.	m.r.	Inactivo	m.r.	m.r.

FUENTE: Cálculos personales a partir de la ENEI 88.89. Modo de lectura: Por ejemplo, para la línea masculina, el hecho de ser hombre aporta un suplemento de ingreso de 65.9%, en igualdad de las demás condiciones (diferencia neta). La diferencia bruta de ingreso entre hombres y mujeres es de 97%.

^a Modalidad de significación al 1 por mil.

^b Modalidad de significación al 5 por ciento.

^c Modalidad de significación al 1 por ciento.

mns: Modalidad no significativa.

mr: Modalidad de referencia.

ingreso bruto superior al de sus homólogos surgidos del sector informal, ello lo deben a su nivel de educación escolar y al monto del capital monetario que han podido invertir en la actividad informal, pero no a una capacidad técnica particular que les haya dado su paso al sector moderno. Este resultado se ve confirmado por la influencia del lugar de aprendizaje. A los empresarios que declaran haber adquirido el dominio de su oficio en una gran empresa no les va mejor que a quienes han aprendido solos, por necesidad o en alguna escuela profesional. En cambio, quienes han aprendido con la práctica en el sector informal salen adelante y obtienen un suplemento de ingreso de 10 por ciento.

CONCLUSIÓN

Este capítulo llega a algunas conclusiones respecto a la dinámica del sector informal y, con ello, acerca del funcionamiento del mercado de trabajo en general. En primer lugar, no es pertinente la tesis dualista de segmentación estricta de los mercados. La hipótesis básica subyacente a ese tipo de modelo se derrumba. Sólo una ínfima minoría de la mano de obra se ha resignado a integrar el sector informal tras haber probado suerte en las grandes empresas. Para algunos, lo más grave aún para el modelo dualista es que la esperanza de beneficios en el sector informal rebasa la expectativa de salario en el sector moderno. El sector moderno no es, y nunca ha sido, el horizonte idealizado hacia el cual se orientaría la mano de obra de los PED.

Pero, si bien existen flujos estructurales de fuerza de trabajo entre el sector moderno y el sector informal, las trayectorias de movilidad no se ajustan al perfil de tres etapas, estilizado por ciertos autores. En particular, un componente importante de la mano de obra no sale nunca del sector informal, sino que lo transforma en un "espacio positivo", sinónimo de capacitación y de ascenso social.

El estudio de los flujos de movilidad y de los mecanismos de formación de los ingresos nos hace dudar de las interpretaciones funcionalistas sobre el papel del sector informal en el sistema de empleo urbano. En especial, las posibilidades de valoración de una experiencia profesional adquirida en el sector moderno son ínfimas. Sólo la capacidad de ahorro de los asalariados de las grandes empresas puede ser una ventaja llegado el momento de establecerse por cuenta propia.

Por consiguiente, las políticas de compresión de la nómina salarial

en el sector moderno, implementadas por los programas de ajuste estructural, pueden tener un doble efecto negativo en el sector informal. En primer lugar, esas políticas reducen la demanda que dirigen al sector informal los empleados del sector moderno. En seguida, las reducciones de salario limitan drásticamente su capacidad de ahorro y, de esa manera, destruyen el único parapeto que les permitía librarse de vegetar en el sector informal de subsistencia.

VIII. FORMACIÓN DEL INGRESO FAMILIAR Y DISTRIBUCIÓN DE TAREAS

INTRODUCCIÓN

EN UN estudio anterior, habíamos vinculado a los jóvenes activos con sus padres (esencialmente con el jefe de familia), para estudiar los mecanismos de reproducción social y la función que desempeña en ella el sector informal.¹ De movilidad profesional entre generaciones, esa perspectiva diacrónica se puede modificar cambiando de unidad de análisis. Mediante un "esclarecimiento" en el tiempo, se tendrá en corte sincrónico a la familia junta y ya no sólo a los individuos como factor explicativo de las estrategias de inserción en el mercado de trabajo. La distribución de las tareas entre los integrantes de la familia, el desempeño de un empleo, la elección de las "combinaciones productivas", entre diferentes sectores y profesiones, pueden interpretarse como elementos que concurren en la reproducción de la unidad familiar o, de manera más general, de la unidad doméstica (en el caso de familias compuestas). La familia se constituye entonces en el núcleo central en función del cual se toman las decisiones individuales de pertenecer a tal o cual sector del mercado de trabajo. Por ejemplo, la inactividad de las mujeres sólo es posible si existen otros familiares que aporten un ingreso, con el fin de poder satisfacer cierto nivel de consumo.

En sentido inverso, el jefe de familia sólo puede dedicarse a un empleo remunerado de tiempo completo si la responsabilidad de todos los trabajos domésticos recae en alguien más, sea el cónyuge, sean otros integrantes de la familia o gracias al recurso a una trabajadora doméstica. La redituabilidad, incluso la existencia misma de un gran número de actividades informales, se apoya en la movilización de la mano de obra familiar, poco remunerada o sin remuneración. La realización de estudios por parte de los jóvenes de familias pobres, pertenecientes al sector informal, está condicionada por su financiamiento mediante una mayor participación en la unidad de producción familiar. Por tanto, no es posible comprender las estructuras del mercado del empleo, el papel del sector informal o la dinámica de los ingresos sin incluir las

¹ F. Roubaud, "Deux ou trois choses...", *op. cit.*, tesis, capítulo III-1.

características individuales de cada cual en el marco más general del tipo de familia a la que se pertenece. Para nosotros, y siguiendo una vía abierta por Woorstmann en Brasilia, se trata no de considerar el papel de la unidad familiar dentro de la lógica de reproducción del capital, sino de analizar las articulaciones entre los sectores informal y formal, que contribuyen a la reproducción de la unidad doméstica.²

Evitaremos hacer de la familia un órgano de planificación centralizada, en el que todas las decisiones se han concertado con vistas a un objetivo único y común a todos. El hecho de compartir el mismo techo, de pertenecer a una misma familia o de poner en común una parte de sus recursos no implica que la libertad de cada actor se vea reducida a cero. Si bien, de manera general, hay que alcanzar cierto nivel mínimo de concertación para garantizar la estabilidad, o simplemente para evitar la desintegración familiar, ese nivel deja lugar a zonas de conflictos o a la subsistencia de estrategias puramente individuales, que pueden entrar en contradicción con las opciones generales de la unidad doméstica. Por ejemplo, el presupuesto familiar no necesariamente es igual a la suma de las remuneraciones de cada cual. No todos los ingresos se reúnen en común para luego redistribuirse en función de las necesidades familiares. No es raro que el jefe de familia no dé a su mujer, encargada de la logística de gastos de consumo, sino una parte de su ingreso, guardando cierta suma (con frecuencia desconocida por la mujer) para sus actividades exteriores. Del mismo modo, los hijos activos pueden no contribuir a los gastos comunes, sino utilizar su salario con fines estrictamente personales.³

La hipótesis central que habremos de explorar aquí busca medir el grado de autonomía del sector informal. ¿Qué articulaciones existen entre los diferentes sectores institucionales y transitan por el origen del ingreso familiar? ¿Genera el sector informal un ingreso complementa-

² A. A. W. Woorstmann, *A Família Trabalhadora*, Ciencais Sociais Hoje, Brasilia, ANPOCS, Ed. Cortez, 1984, p. 72. Esta posición metodológica es la que adopta también V. Espinoza, cuando trata de comprender las estrategias económicas de las familias que viven en las comunidades urbanas de escasos ingresos. V. Espinoza, "Familia y Economías Informales en Comunidades Urbanas de Chile", *SUR*, Centro de Estudios Sociales y Educación, Santiago, 1989, 23 pp.

³ Como lo muestra nuestra primera entrevista (véase la Introducción, pp. 7-41). Véase B. Roberts, "Employment Structure, Life Cycle and Life Chances Formal and Informal Sectors in Guadalajara", *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, A. Portes, M. Castells y L. A. Benton (comps.), Baltimore y Londres, The Johns Hopkins University Press, 1989, pp. 41-59.

rio aportado por la mano de obra secundaria de la familia, para compensar lo exiguo de los salarios en el sector moderno? O, por lo contrario, ¿permite por sí solo la reproducción de algunas familias? ¿Qué tipo de combinaciones se observan entre los diferentes integrantes activos de la familia (distribución funcional del reparto intersectorial) y qué tipos de ventajas se obtienen de ellas? En particular, trataremos de averiguar si la familia es lugar de mecanismos de compensación que permiten paliar las deficiencias que trae consigo la inserción en el sector informal (inexistencia de la protección social, déficit de ingreso).

De esa suerte, por arriba de los aspectos microeconómicos que hacen explícitas las estrategias de los actores, con el fin de enfrentar un mercado de trabajo deprimido, ese análisis de la formación del ingreso familiar se inscribe dentro de nuestra problemática más ambiciosa que busca comprender el papel desempeñado por el sector informal en la economía nacional mexicana.

En el apartado "Las características estructurales del mercado de trabajo" (pp. 352-357) describiremos las características estructurales del mercado de trabajo, que pasan por la diversificación de las fuentes de ingresos familiares. Luego, en el apartado "Los jefes de familia y la mano de obra familiar: Un intento por comprender la lógica de reproducción de la fuerza de trabajo" (pp. 358-379), organizando la lógica de reproducción de la fuerza de trabajo de la familia en torno al papel central desempeñado por su jefe, intentaremos de comprender cómo pueden las familias organizarse por sí mismas en situación de crisis del mercado de trabajo. Por último, en el apartado "Ajustes II (2o. trimestre de 1986-4o. trimestre de 1989)" (pp. 379-389), nuestro interés se centrará en la dinámica de ajuste. Demostraremos la manera en que las familias se han adaptado a las condiciones macroeconómicas en el periodo vigente del segundo trimestre de 1986 al último trimestre de 1989.

LAS CARACTERÍSTICAS ESTRUCTURALES DEL MERCADO DE TRABAJO

Si bien en el nivel individual, la distribución por sector institucional presenta cierta nitidez, puesto que existe adecuación perfecta entre los sectores y los individuos (si excluimos el caso de las pluriactividades que, como hemos visto, son poco frecuentes en México), esa propiedad desaparece cuando la distribución se sitúa en el nivel familiar. El mapa de la composición sectorial de la actividad familiar es singularmente

opaco. Esa opacidad revela el alto grado de imbricación entre sectores, en el propio seno de las familias. Más de la tercera parte de las familias está relacionada con varios sectores a la vez. Ello es prueba de la heterogeneidad de las formas de inserción profesional y de la diversificación de las fuentes de ingreso. Todas las asociaciones concurren, aunque no sean igualmente probables.

De manera global, el SNR se encuentra asociado a los demás sectores con menor frecuencia que éstos entre sí. Ello es indicio de su relativa marginalidad. El hecho de que un miembro de la familia pertenezca a ese sector hace menos probable la eventualidad de que otros logren escapar de él. Los recursos de diversificación de las familias vinculadas al sector informal son limitados. Esa relativa "marginación" del SNR se inscribe dentro de una estructura general en la que interviene un verdadero efecto de proximidad. Ya hemos visto que los cuatro sectores institucionales se ordenan de acuerdo con una escala unidimensional que muestra la calidad de empleos ofrecidos. En lo alto de esa jerarquía encontramos al sector público y al de las grandes empresas del sector privado, en tanto que el SNR es el lugar del espacio económico en que se encuentra más degradada la situación de los trabajadores activos, ocupando las PME una posición intermedia. Los mecanismos de formación del ingreso familiar, que alimentan y orientan los flujos de mano de obra en el mercado de trabajo, respetan esa jerarquía de sectores.

La heterogeneidad de las formas de inserción profesional se difunde por capilaridad. Así, cuando un miembro de la familia pertenece al sector público, es dos veces más probable que otro trabaje en las grandes empresas o ejerza en una PME, que sea contratado o que genere su propio empleo en el SNR. De manera recíproca, si existe una persona en el SNR, las demás mostrarán inclinación a optar prioritariamente por el mismo sector y luego, en orden decreciente, por las PME, las grandes empresas o el sector público. El SNR es entonces, al mismo tiempo, refugio de individuos menos dotados para enfrentar la competencia en el mercado de trabajo y, para la mano de obra de otros sectores, un valor "sacabocado" que sólo es movilizado como último recurso.

En el nivel de la composición del ingreso familiar, podemos hablar de asimetría entre el sector formal y el sector informal. Si bien 62.4% de las familias que cuentan con trabajadores del SNR tienen necesidad de ingresos obtenidos de otros sectores, sólo 19.1% de las familias que integran los activos de las PME, de las grandes empresas o del sector privado tienen necesidad del SNR para asegurar su reproducción. Desde esa

perspectiva, el sector informal claramente está en posibilidad de integración dependiente en el mercado de trabajo, como lo plantea Ayala a propósito de Colombia.⁴ En cambio, el mercado de trabajo de la ciudad de México en 1987 es más "dicotómico" que el de las grandes ciudades colombianas 10 años antes. En ella, el sector informal es más relativamente independiente y marginal.

Si nos interesamos ya no en los casos de asociaciones sino en las familias de "tipo puro", el juicio subjetivo que emitamos sobre la heterogeneidad puede invertirse. Esto porque, si una tercera parte de las familias tiene algunos de sus miembros trabajando en diferentes sectores, ello significa que las otras dos terceras partes se encuentran integradas por completo a algún sector particular. Como es evidente, las combinaciones de sectores se dan directamente en función del número de trabajadores activos por familia. Por ejemplo, las familias monoactivas son monosectoriales por definición. Ahora bien, éstas ejercen un peso preponderante en la estructura familiar por número de trabajadores activos. El 42.2% de las familias goza sólo de un ingreso de actividad. Así, conclusiones como la de "si ambos adultos tienen alrededor de 35 años en una ciudad como Medellín, lo más probable es que el hombre esté empleado en una industria grande o mediana, la mujer en una industria mediana o pequeña si no en un comercio, el hijo como aprendiz en una microempresa y los ascendientes trabajadores independientes",⁵ pertenecen más a la parábola mítica que busca aclarar la "transparente complejidad de lo real", que a la situación efectiva en el mercado de trabajo.

En realidad, la diversificación de las fuentes de empleo es relativamente limitada puesto que las tres cuartas partes de las familias no pueden contar más que con una o dos personas que aporten los beneficios de su actividad. Menos de 5% de las familias está compuesto por

⁴ U. Ayala, "Hogares, participación laboral e ingresos", *El problema laboral colombiano*, J. A. Ocampo y M. Ramírez (comps.), Bogotá, Informes de la Misión Chenery, noviembre de 1987, t. 1, p. 157. Según las cifras de la encuesta "Empleo y pobreza" de 1977, realizada por el CEDE, en las grandes ciudades colombianas, 25% de las familias sólo dispone de ingresos del sector informal, 37% de ingresos del sector formal y 38% combina lo uno con lo otro. Esas cifras no son comparables de manera directa con las nuestras (la definición del sector informal no es la misma), pero el resultado que podemos adelantar es que el sector informal mexicano es menos dependiente del sector formal que el sector informal colombiano. Según se escoja sólo al SNR o se incluyan también las PME, para definir al sector informal, las cifras antes citadas son, en el caso de México (respectivamente): 11, 72, 17 (= 100%) o 36, 39, 25 (= 100 por ciento).

⁵ B. Lautier, "La jirafa...", *op. cit.*, p. 23.

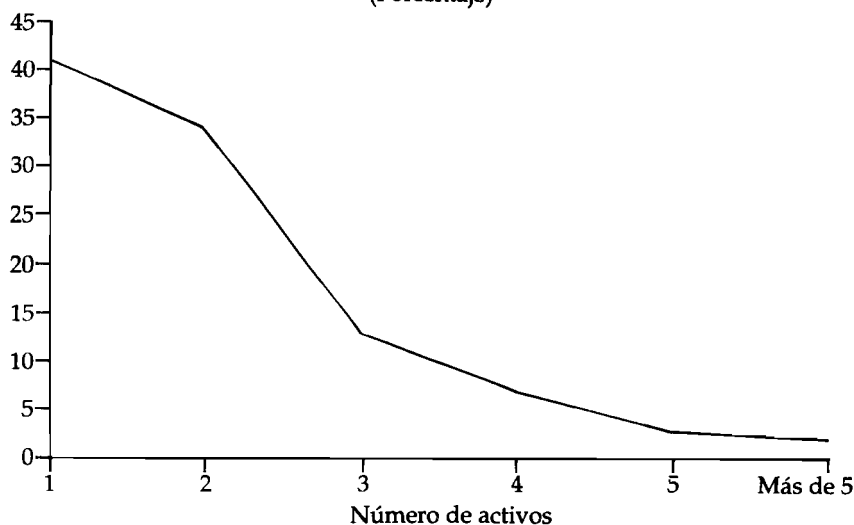
CUADRO 1. *Combinaciones de sectores institucionales en el seno familiar de acuerdo con el número de trabajadores activos*

Combinaciones	Familias						Total
	1 activo	2 activos	3 activos	4 activos	5 activos	Más de 5 activos	
Sector público	27.5	15.9	4.4	4.6	2.7	1.5	17.9
Grandes empresas	27.6	10.1	3.7	1.2	—	3.0	15.6
PME	28.2	14.3	10.6	6.5	10.6	4.5	18.9
SNR	16.7	8.1	9.2	3.5	1.8	—	11.2
Sector público-Grandes empresas	—	11.0	6.5	6.9	6.2	1.5	5.2
Sector público-PME	—	9.1	11.5	8.9	8.9	6.0	5.5
Sector público-SNR	—	6.1	5.0	1.9	5.3	1.5	3.0
Grandes empresas-PME	—	10.6	13.5	13.1	7.1	9.0	6.5
Grandes empresas-SNR	—	6.6	7.1	9.2	2.6	3.0	3.9
PME-SNR	—	8.1	11.3	13.9	9.7	13.5	5.6
Más de 2 sectores	—	—	17.3	30.4	45.1	62.0	6.8
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
	42.2	33.1	13.2	6.6	2.9	2.0	100.0

FUENTE: Cálculos personales a partir de la ENEU 387, 3 937 familias.

más de cuatro trabajadores activos. En ese marco, habremos de apreciar que, a medida que aumenta el número de activos, suele crecer la importancia relativa que adquieren el SNR y sobre todo las PME. En parte, este resultado es consecuencia tanto de una estructura familiar más extensa, en el caso de estos dos sectores, como de la existencia de empresas familiares que movilizan a varios elementos de la familia. Pero la similitud entre el SNR y las PME termina allí. Como puede verse en el cuadro 1, las PME pueden ser un sector suficientemente redituable para tolerar que, cuando son numerosos, todos los integrantes de una familia dependan de él. En cambio, el SNR debe apoyarse en otros secto-

GRÁFICA 1. *Distribución de las familias según el número de trabajadores activos*
(Porcentaje)



res más remuneradores para poder alimentar a las familias numerosas que lo componen. Cuando hay más de tres miembros activos, la proporción de familias integradas por completo en el SNR es insignificante. En ello debemos ver el doble efecto del tamaño reducido de las unidades económicas (predominio del autoempleo en el SNR) y de las condiciones poco remuneradoras en ese sector.

Finalmente, cuando se razona a escala familiar en vez de considerar a los individuos por separado, la ósmosis entre los sectores institucionales al parecer se produce sobre todo entre los tres sectores más formales de la economía, al margen del SNR. En tanto que menos de la cuarta parte de las familias dependen (entera o parcialmente) del SNR, más de una tercera parte de las unidades de consumo tiene cuando menos un elemento en uno de los demás sectores. El último punto que mencionaremos respecto a las formas de inserción de la mano de obra familiar en el mercado de trabajo es la escasa participación de aquellos para los cuales las fuentes de empleo movilizan a más de dos sectores. Menos de 7% de las familias se encuentra en ese caso, cuando el universo de las posibilidades asciende a 25% (proporción de familias que comprende más de dos activos).

CUADRO 2. *Combinaciones de ingresos por sector institucional*

<i>Combinaciones</i>	<i>Sector público</i>	<i>Grandes empresas</i>	<i>PME</i>	<i>SNR</i>	<i>Total</i>
Sector público-					
Grandes empresas	52.8	47.2	—	—	100
Sector público-PME	56.6	—	43.4	—	100
Sector público-SNR	63.7	—	—	36.3	100
Grandes empresas-PME	—	51.8	48.2	—	100
Grandes empresas-SNR	—	62.8	—	37.7	100
PME-SNR	—	—	58.6	41.4	100

FUENTE: Cálculos personales a partir de la ENEU 387. Sólo presentamos las combinaciones bisectoriales. Las familias que cuentan con más de dos sectores no representan sino 6.8% del total y están compuestas por una variedad de posibilidades demasiado grande.

Con toda evidencia, la estructura de empleos que hemos sacado a la luz en el nivel familiar es generadora de cierta combinación del monto de ingresos de las unidades de consumo. Si exceptuamos a las familias monosectoriales, que por definición obtienen el total de sus recursos monetarios de un solo sector, el SNR aparece sistemáticamente como una fuente de ingreso complementaria. Sin embargo, su peso económico no es insignificante, puesto que representa más de una tercera parte. Su importancia suele aumentar, a la medida de la exigüidad del ingreso promedio distribuido en el sector al que está asociado.

Por lo demás, el hecho anterior puede generalizarse a todo el sistema de empleo. Cuando hay combinación sectorial en el nivel de las fuentes de ingreso, el peso monetario de un sector institucional determinado aumenta con la degradación de la posición de su "binomio" en la jerarquía de sectores. Por ejemplo, el sector público, que se sitúa en lo alto de esa escala, representa más de la mitad del ingreso total de la familia cuando está asociado al sector privado "legal" (GE + PME). Este componente llega a cerca de las dos terceras partes cuando se trata del tándem sector público y SNR. Desde luego, esos resultados son muy relativos en fenómenos globales, que no excluyen situaciones particulares (en el plano de una familia específica) en las que el SNR sería la fuente principal de ingreso monetario.

LOS JEFES DE FAMILIA Y LA MANO DE OBRA FAMILIAR: UN INTENTO
POR COMPRENDER LA LÓGICA DE REPRODUCCIÓN
DE LA FUERZA DE TRABAJO

El primer intento por comprender la articulación entre la lógica individual y la estrategia familiar en la cuenca de empleo de la ciudad de México se remonta a los años setenta. García, Muñoz y Oliveira analizan pormenorizadamente los mecanismos de reproducción que perpetúan la profunda desigualdad característica del mercado del empleo local.⁶ Aunque nos situemos en la misma línea temática de los citados autores, por diversas razones de orden técnico no utilizaremos sus resultados (que habrían podido representar un interesante punto de comparación, pues sus datos corresponden a 1970). No tenemos en común el universo cubierto ni las categorías empleadas (ellos definen tres grupos sociales: los trabajadores independientes, los asalariados manuales y no manuales).

*La consideración exclusiva de los ingresos
monetarios de actividad*

Los datos empíricos son imperfectos, tanto en uno como en otro caso. Si bien, en términos de empleos, el análisis puede realizarse de manera exhaustiva por la ENEU, el estudio de los ingresos se basará sólo en los que procedan de la actividad principal de los individuos. No tendremos de información acerca de los montos obtenidos de la actividad secundaria. Esta laguna es sin embargo limitada, ya que menos de 13% de la población activa declara ejercer una actividad secundaria. En cambio, el desconocimiento de otras formas de ingresos introduce una desviación importante en el análisis de la lógica de reproducción de las unidades domésticas. Un estudio reciente acerca de la distribución del ingreso familiar en el periodo 1977-1984, a partir de las encuestas de presupuesto y consumo, permite darse una idea de la importancia de los ingresos de actividad en el ingreso total de las familias.⁷

⁶ B. García, H. Muñoz y O. de Oliveira, *Hogares y trabajadores en la ciudad de México*, México, El Colegio de México-UNAM, 1982, 202 pp.

⁷ F. Cortés y R. M. Rubalcava, *Equidad vía reducción. La distribución del ingreso en Mé-*

CUADRO 3. *Composición del ingreso familiar por estratos y por tipos de ingresos en 1984*
(Porcentaje)

	Estrato I (deciles 1, 2, 3)	Estrato II (deciles 4, 5, 6, 7)	Estrato III (decil 8)	Estrato IV (decil 9)	Estrato V (decil 10)
Rentas del trabajo (asalariado)	35.8	52.7	53.1	56.0	48.9
Utilidad	25.5	20.2	20.1	16.4	24.3
Rentas de la propiedad	1.5	1.0	2.0	2.7	5.3
Transferencias netas (saldo)	10.1	6.5	6.1	6.4	4.0
Ingresos no monetarios	27.0	19.6	18.7	18.5	17.6

FUENTE: Cortés, Rubalcava, *op. cit.*, p. 33. Cobertura nacional.

Las fuentes de ingresos captadas por la encuesta sobre el empleo corresponden a las dos primeras categorías (rentas del trabajo y beneficios de actividad). En el nivel agregado, representan 72.1% del ingreso total de las familias. Ello significa que más de la cuarta parte de los ingresos se nos escapa cuando no tomamos en consideración más que los ingresos procedentes directamente de la actividad. Ese monto asciende a cerca de 40% para las familias más pobres (deciles 1, 2, 3). Lo esencial de esos ingresos no captados son ingresos en especie y, en menor medida, transferencias.⁸ Hay que tener presente que esos datos obtenidos en 1984 incluyen a toda la población mexicana. Ahora bien, los estratos más pobres son familias rurales para las cuales la proporción de autoconsumo y de ingresos en especie es mucho más consecuente que para los que viven en la metrópoli, aunque una parte nada insignificante de los ingresos no monetarios en el sector informal (y en menor medida en el sector de las PME) corresponda en realidad a ingresos

xico (1977-1984), mimeografiado, La Jolla, Estados Unidos, junio de 1990, 89 pp. más anexos.

⁸ Los ingresos no monetarios comprenden el pago de alquiler atribuido para uso de vivienda (en propiedad, prestada), obsequios y regalos, producción para autoconsumo y pagos en especie. Las transferencias cuentan todos los ingresos que reciben o dan las familias y que no corresponden a la remuneración de un trabajo realizado o de trabajadores activos. Incluyen indemnizaciones, jubilaciones, pensiones, becas, donativos, etcétera (en lo que se refiere a las transferencias recibidas) y a ellas deben agregarse los impuestos pagados, por parte de las transferencias efectuadas.

de actividad, esencialmente en forma de autoconsumo. De manera razonable, es posible estimar que los ingresos monetarios de actividad superan 80% del ingreso total en la cuenca de empleo de la ciudad de México.

Por consiguiente, este trabajo se enfocará en *los ingresos monetarios de la actividad principal* de cada uno de los miembros del hogar, que de todos modos constituye el principal recurso de la inmensa mayoría de la fuerza de trabajo, muy especialmente en el sector informal. Desde esa perspectiva y para limitar al mínimo el efecto de esa elección, nuestro campo de estudio se restringirá al conjunto de hogares cuyo jefe aún está en actividad. Mediante ese sesgo, descartaremos a 14% de las familias cuyo jefe esté inactivo (una tercera parte de ellas no declara a ningún trabajador activo en el hogar). La edad promedio del jefe de familia cuando está inactivo es de 61 años, en tanto que no llega a los 42 para lo que resta de la muestra. Así, las razones para declararlo jefe de familia son más de orden cultural que económico. En la medida en que nuestro objetivo principal consiste en comparar la lógica de reproducción de la fuerza de trabajo en función del sector institucional de actividad, la exclusión de esas familias carece de repercusión.⁹ Otro punto que quisiéramos mencionar antes de emprender el análisis es la falta de datos acerca de los integrantes del hogar menores de 12 años. Por convención (véase la definición de la población activa), la encuesta no toma en consideración a los más jóvenes. Ello sólo es de importancia menor en el perfil de actividad de las familias y en sus ingresos,¹⁰ pero nos limita en su descripción sociodemográfica. Por ejemplo, no podremos definir clases de familias, de acuerdo con los lazos de parentesco que existen entre ellas (familia nuclear o ampliada). Sin embargo, estas reservas son de importancia secundaria para evaluar la validez de las interpretaciones que vamos a proponer.

⁹ La estructura de la muestra incluye a 4 242 familias, entre ellas: i) 42 cuyo jefe está ausente; ii) 598 cuyo jefe está inactivo (200 no tienen ningún trabajador activo declarado), y iii) 3 602 cuyo jefe es trabajador activo. Aquí analizaremos este último segmento.

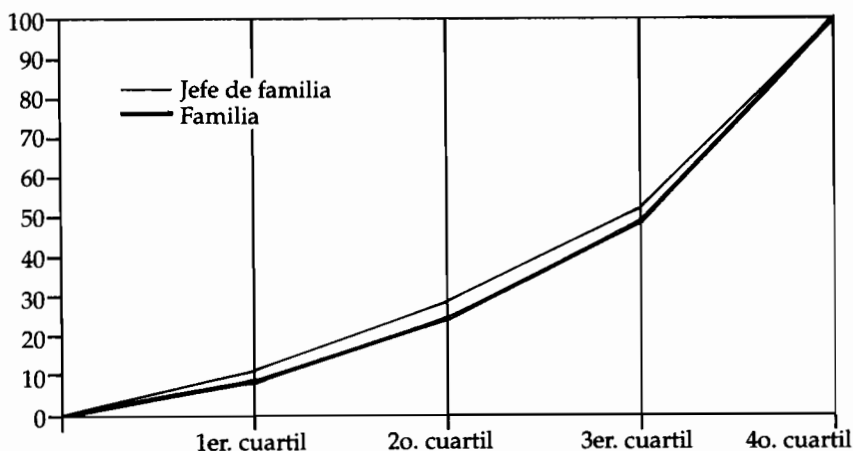
¹⁰ La tasa de actividad remunerada particularmente baja del grupo de edad 13 y 14 años muestra que la desviación no podría ser importante. La encuesta ofrece con claridad algunas características sociodemográficas de todos los integrantes de la familia, con inclusión de todos los jóvenes (sexo, edad, parentesco con el jefe de familia, escolaridad). Lamentablemente, no tuvimos a nuestra disposición esta parte de la base de datos.

*La formación del ingreso familiar**El ingreso de las personas y la pobreza familiar*

Empezaremos el estudio de la composición de los ingresos de actividad familiares con esta observación: el paso de la unidad de análisis "individuo" a la que contiene a la "familia" es sinónimo de recomposición en la distribución de ingresos. Si comparamos las curvas de concentración del ingreso de los jefes de familia con la de los propios hogares, se observa cierta acentuación de las desigualdades. En tanto que 25% de los jefes de familia con menor remuneración cobra 11.3% de la masa de ingresos, el primer cuartil de hogares no percibe más que 8.8%. En el otro extremo de la escala de remuneraciones, 25% de los jefes de familia más ricos disponen de 48.3% del total de los ingresos, en tanto que esa proporción asciende a 51% en el nivel de las familias.

El resultado obtenido nos induce a pensar que los mecanismos de distribución de ingresos suelen actuar de manera acumulativa, reforzando las disparidades. Esta intuición parece fortalecerse mediante las características del mercado del empleo y la lógica de reproducción so-

GRÁFICA 2. *Curvas de concentración^a*
(Porcentaje)



^a El ingreso familiar es más inequitativo que el ingreso de los jefes de familia.

CUADRO 4. *Concentración de los ingresos*
(Porcentaje)

	<i>Primer cuartilo</i>	<i>Segundo cuartilo</i>	<i>Tercer cuartilo</i>	<i>Cuarto cuartilo</i>	<i>Total</i>
Jefe de familia	11.3	16.9	23.5	48.3	100
Familia	8.8	15.5	24.7	51.0	100

FUENTE: Cálculos personales a partir de la ENEU 387.

cial presentada en el capítulo V. Por una parte, los ingresos medios del sector informal son mucho muy inferiores a los del sector público o de las grandes empresas privadas. Por la otra, la pertenencia del jefe de familia al sector informal aumenta, por un efecto de histéresis, la probabilidad de que la mano de obra familiar también sea parte de él. Los miembros dependientes del sector no registrado (asalariados, aprendices, ayudantes familiares) se reclutan en primer lugar entre las familias cuyo jefe ya ejerce en ese sector, sobre todo como trabajadores independientes (pequeños patrones o trabajadores "por cuenta propia"). Esa inserción favorecida de la mano de obra secundaria en las unidades no registradas pasa por dos conductos. En primer lugar, sus características propias, y sobre todo su bajo nivel de capacitación, la excluyen *de facto* del mercado de trabajo formal. En seguida, para garantizar su reutilización, las microactividades recurren a una mano de obra que acepta tasas salariales irrisorias o al empleo de ayudantes familiares que permiten abatir los costos del trabajo, hasta niveles ridículamente bajos en el sector informal. La combinación de ambos factores (exigüidad de ingresos, reclutamiento cerrado) sería la clave del aumento de las diferencias de ingresos de los jefes de familia respecto a los hogares.

Un efecto de compensación en el sector informal

Sin embargo, la interpretación anterior pasa por alto algunos factores. En particular, nada nos garantiza que las familias más pobres también sean aquellas en las que el jefe es el más pobre. Además, si el ingreso medio por sector institucional castiga a los miembros del sector no registrado, los datos individuales muestran una amplísima superposición en la distribución de los ingresos. En fin, también debe tomarse en

CUADRO 5. *Contribución de la mano de obra familiar al ingreso del hogar según el sector institucional del jefe de familia*
(Monto en miles de pesos y composición en porcentaje)

<i>Jefe de familia</i>	<i>Ingreso del jefe de familia</i>	<i>Ingreso de la mano de obra familiar</i>	<i>Ingreso total de la familia</i>
Sector público	249 (63.6)	143 (36.4)	392 (100)
Grandes empresas	291 (68.2)	136 (31.8)	427 (100)
PME	228 (64.7)	125 (35.3)	353 (100)
SNR	186 (59.4)	128 (41.6)	314 (100)
Total	241 (64.5)	133 (35.5)	373 (100)

FUENTE: Cálculos personales a partir de la ENEU 387.

consideración el tamaño de la familia, es decir el total de los recursos movilizables en el mercado de trabajo.

Con el fin de probar esas hipótesis, estudiaremos la estructura del ingreso familiar en función del sector de pertenencia de su jefe. De manera implícita, le atribuimos un papel principal en la formación del ingreso global. A su alrededor, y siguiendo las características y los resultados de su empleo (en particular su capacidad de generar ingresos), se echará mano de los demás miembros de la familia en tal o cual sector de actividad, bajo tal o cual estatuto. Los resultados empíricos confirman claramente que el jefe de familia ocupa el centro de la lógica de reproducción de la unidad doméstica. Por sí solo aporta siempre más de la mitad del ingreso monetario de actividad, sea cual fuere el sector institucional que se considere. Pero la participación de la mano de obra familiar (todos los demás miembros de la familia juntos) rebasa el 30%. Hay entonces cierta forma de abuso de lenguaje al llamarla mano de obra "secundaria", puesto que es insustituible para el mantenimiento del nivel de consumo.

Desde la perspectiva que nos ocupa de manera principal, se ve inválida la propuesta sobre la acentuación de las desigualdades en el plano familiar. Por lo contrario, lo que se observa es el fenómeno opuesto. Para reducir la diferencia de ingresos entre las familias cuyos jefes per-

tenecen a sectores diferentes intervienen de manera positiva mecanismos de compensación. En tanto que los jefes de familia del SNR no obtienen sino 77% del ingreso medio, las familias cuyo jefe está en el SNR perciben 84% del ingreso medio familiar. En el SNR, las unidades domésticas cuyo jefe pertenece al sector informal dependen relativamente menos de su aportación. El 41.6% del ingreso familiar proviene de los demás integrantes del hogar.

De manera indirecta, T. Coutrot obtiene resultados similares para Brasil.¹¹ Sus hipótesis son las siguientes: si la segmentación entre el sector formal y el informal fuera totalmente rígida, la diferencia entre los ingresos percibidos en ambos sectores en detrimento del segundo debería mantenerse en el nivel del ingreso "permanente" (o de la suma de ingresos intertemporales actualizados). El autor construye una variable *proxy* del ingreso "permanente" de la familia con un indicador compuesto, tomando en cuenta tanto el número de habitaciones de la vivienda por persona como la existencia de instalaciones del hogar (drenaje directo, agua corriente, radio, televisión, etcétera). Finalmente, aprecia que el efecto propio del sector es mucho más marcado en el ingreso individual que en esa variable de "comodidad", indicador del ingreso "permanente".

Pero, en nuestra opinión, Coutrot llega a conclusiones demasiado precipitadas. Según él, esa prueba habla en favor de la existencia de una gran movilidad profesional entre los sectores formal e informal. A decir verdad, ello equivale a olvidar la diversidad de modos de inserción de la mano de obra familiar en el mercado de trabajo, a nivel familiar. Además de los problemas técnicos que plantea la elaboración de ese indicador de "comodidad",¹² el menor efecto del sector en el ingreso "permanente" puede provenir del hecho de que la mano de obra familiar sea compuesta y no pertenezca al mismo sector que el jefe de familia.

Si, al parecer, cierto mecanismo de compensación interviene para atenuar la diferencia de ingresos familiares, cabe preguntarse acerca del origen sectorial de ese complemento. ¿Es el sector no registrado capaz

¹¹ T. Coutrot, "Système d'emploi urbain et informalité au Brésil", mimeografiado, presentación en el Coloquio del GRETD-ERSI, Amiens, 7-8 de diciembre de 1990, 27 pp. más anexos.

¹² En realidad, se trata de una variable cuantitativa elaborada a partir de variables cualitativas. Por tanto, está sujeta a distorsiones de escala. En particular, es arriesgado pronunciarse sobre la significatividad comparada del sector en el ingreso individual y "permanente".

CUADRO 6. *Composición del ingreso adicional de la mano de obra familiar por sector institucional en función del sector del jefe de familia*
(Porcentaje)

<i>Jefe de familia</i>	<i>Sector público</i>	<i>Grandes empresas</i>	<i>PME</i>	<i>SNR</i>	<i>Total</i>
Sector público	55.5	20.2	18.6	5.7	100
Grandes empresas	23.1	23.1	22.7	9.2	100
PME	24.0	19.9	45.7	10.4	100
SNR	22.4	22.6	32.7	22.3	100

FUENTE: Cálculos personales a partir de la ENEU 387.

de crear ingresos autosuficientes o depende del sector moderno para sobrevivir? De manera inversa, en las familias cuyo jefe pertenece al sector moderno, ¿es el sector informal un medio para allegarse un complemento, de acuerdo con cierta descomposición: ingreso permanente (proveniente del sector moderno)/ingreso transitorio (surgido del sector informal)?

El análisis de las combinaciones sectoriales en todo el mercado de trabajo, como estudio de la movilidad intergeneracional, nos ha mostrado la existencia de una gran homogeneidad. Cuando un integrante de la familia pertenece a un sector, es grande la probabilidad de que otros también formen parte de él. Este resultado se manifiesta en términos de ingresos. En general, cerca de la mitad de los ingresos percibidos por la mano de obra familiar proviene del mismo sector que el del jefe de familia. El sector público es el más "absorbente". La adición de ingresos exteriores es secundaria (16% del ingreso total).

Pero lo más notable es lo reducido de la participación relativa de ingresos generados por el SNR, incluso en los hogares cuyo jefe forma parte de él: menos de la cuarta parte del ingreso adicional. Por tanto, existe verdadera asimetría entre los segmentos productivos. Mientras que las familias dirigidas por integrantes del sector formal de la economía rara vez recurren al sector informal para obtener un complemento de ingreso, este sector se encuentra por su parte en estado de gran dependencia respecto del sector moderno. Considerando sólo al sector público y a las grandes empresas privadas, 45% del ingreso adicional y 18.3% del ingreso total de las familias con jefe informal se obtiene en el sector formal. Esta proporción debería aumentar considerablemente si excluyéramos a las familias "monosectoriales", que no pueden tener ninguna estrategia de diversificación. Para terminar, el mecanismo

de compensación que hemos destacado sólo es posible gracias a cierto arraigo profundo del ingreso familiar en el sector moderno de la economía.

Estos resultados nos conducen a invertir el planteamiento tradicional según el cual la insuficiencia de los salarios del sector moderno lleva a la mano de obra familiar de los hogares a abordar el sector informal. Antes bien, al parecer es lo exiguo de los ingresos obtenidos en el sector informal lo que obliga a ciertos integrantes de la mano de obra familiar a "expatriarse" al sector moderno. Esta relación parece más acorde con lo que observábamos en el capítulo anterior respecto de las razones de la movilidad hacia el sector informal. Para una buena parte de la fuerza de trabajo, el sector informal y más exactamente "la independencia profesional" es un objetivo al que puede oponerse la dificultad de obtener ingresos suficientes en ese sector. Llevada al extremo, esta interpretación induce a una reconsideración del concepto de excedente estructural de mano de obra. Favoreciendo el objetivo del ingreso en los individuos y considerando que el salario promedio es superior en el sector moderno, el análisis habitual conduce a explicar la absorción parcial de la mano de obra en el sector formal por su insuficiente capacidad de absorción (véase el excedente estructural). Si ahora se favorece el objetivo de la forma de incorporación al trabajo (prefiriéndose el trabajo por cuenta propia al del salariado), al mismo tiempo que se conserva la importancia del ingreso para poder satisfacer las necesidades materiales, el excedente de mano de obra corresponde a aquel que no ha podido integrarse en el sector informal por falta de ingresos suficientes.¹³

En realidad, ambas interpretaciones son perfectamente acertadas (y falsas). Pero cada una se aplica a dos segmentos distintos del sector informal. La interpretación tradicional del excedente estructural se aplica cuando éste no fue escogido por la mano de obra. En cambio, para aquellos que reivindican su pertenencia a ese sector, no es válida la interpretación anterior. Así ocurre en especial con todos aquellos que pasan por el sector moderno para poder crear una microunidad en el sector informal (trayectoria bi o trifásica).

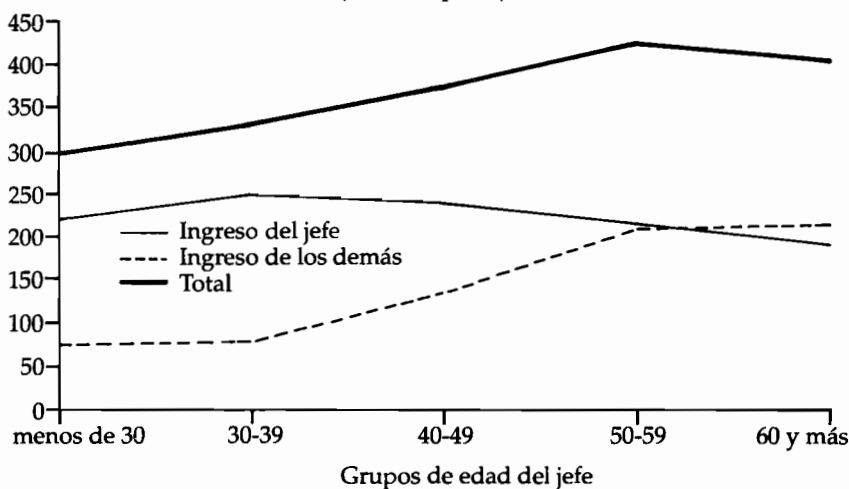
¹³ En términos de utilidad, ello significa que en la función de utilidad no sólo entra el consumo sino también el tipo de integración en el mercado de trabajo y que los individuos pueden sacrificar ciertos niveles de consumo (y por tanto de ingresos) para satisfacer su necesidad "de independencia".

La composición del ingreso y el ciclo de vida familiar

El tipo de movilización de la mano de obra familiar puede evolucionar con las modificaciones que se operan en la composición de la familia con el transcurso del tiempo. Cuando la unidad doméstica sólo tiene un elemento, e incluso una pareja, el trabajo del jefe de familia puede bastar para la manutención de ambos integrantes del hogar. Pero, a medida que éste crece, la mujer puede verse obligada a desempeñar un empleo, tanto como algunos de sus hijos. Esta dinámica propia de la familia se superpone a las que están relacionadas con el ciclo de vida de cada individuo. Así, cuanto más viejo sea cuando sus hijos alcanzan la edad de trabajar, más propenso será el jefe de familia a establecerse por su propia cuenta en el sector informal. Ello tendrá repercusiones en sus hijos, quienes podrán (o deberán) entrar en el SNR con mayor facilidad, tal vez como ayudantes familiares en el establecimiento de su padre.

Es difícil definir las etapas del ciclo de vida familiar, habida cuenta de la conjunción de ciclos individuales. Por nuestra parte, identificaremos el ciclo de vida de la familia por la edad de su jefe. Las interpretaciones que siguen caen pues dentro de los límites clásicos resultantes del análisis longitudinal surgido de datos de corte transversal. Implí-

GRÁFICA 3. *Composición del ingreso familiar en función de su ciclo de vida*
(Miles de pesos)



citamente, equivalen a borrar el efecto de generación en favor del efecto de ciclo de vida.

El ingreso global de la familia aumenta con el envejecimiento de su jefe. Pero se superponen dos ciclos. En una fase inicial (hasta alrededor de los 40 años), el aumento del ingreso global proviene del mejoramiento del ingreso del jefe (efecto de "carrera") y de la aportación de los demás miembros de la familia (ésta crece y sus miembros también se benefician con la antigüedad). A partir de los 40 años, el ingreso del jefe de familia disminuye, en tanto que la aportación de la mano de obra familiar sigue aumentando. Pero esa incorporación al trabajo es más que proporcional a la disminución en el ingreso del jefe, lo cual permite que el ingreso global prosiga su pendiente hacia arriba. En fin, sólo a partir de los 60 años la resultante de ambas fuerzas encontradas llega a una reducción absoluta del ingreso total de la familia.

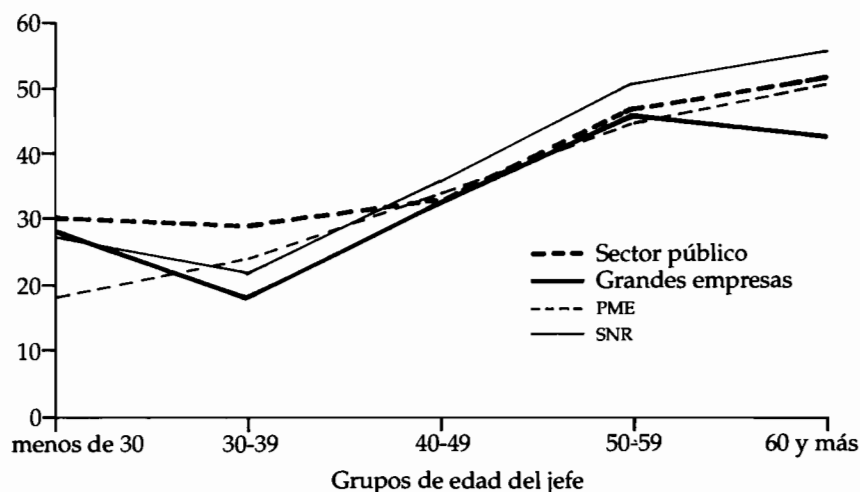
Cabe señalar que la disminución del ingreso promedio del jefe de familia a partir de los 40 años se debe interpretar de manera circunspecta. Tal vez se trate de un efecto individual de ciclo de vida (las remuneraciones son máximas con la fuerza de los años, algunos asalariados activos del sector "formal" pasan al sector informal), pero también (y sobre todo a medida que nos acercamos a las edades más avanzadas) a que precisamente entre los trabajadores más viejos se encuentra la mano de obra menos calificada.

Sea cual fuere el sector de actividad del jefe de familia, la proporción de aportaciones "secundarias" aumenta con el tamaño de la familia y con el número de personas en edad de trabajar. Pero lo más interesante es que el modelo de composición del ingreso es idéntico sea cual fuere el sector de inserción. Globalmente, la fuerza de trabajo del jefe se devalúa (primero de manera relativa y luego de manera absoluta) al mismo ritmo, ya sea que pertenezca al SNR, o a cualquier otro sector institucional. Esa pérdida de influencia es ligeramente más pronunciada en el SNR.

El tipo de familia y la formación de los ingresos

En realidad, el ciclo familiar no es factor principal que permita comprender cómo se combinan los ingresos y los sectores a escala de las familias. El tipo de familia es más bien discriminante a ese respecto. Aunque no tengamos manera de definir las clases de acuerdo con el

GRÁFICA 4. *Participación del ingreso de la mano de obra familiar en el ingreso total de la familia según la edad y el sector institucional del jefe de familia*
(Porcentaje)



tipo de familia (unipersonal, familia nuclear, ampliada o compuesta), puesto que sólo captamos a los miembros de más de 12 años, se pueden distinguir a las que son dirigidas por hombres o por mujeres.

Los hogares dirigidos por mujeres (alrededor de 11% de la muestra) son los más dependientes de la aportación de los demás elementos de la familia. Cuando éstas declaran ser jefes de familia es que no tienen cónyuge (ya sea que haya muerto, o que se haya ido). Pero las mujeres gozan de los complementos de salario más considerables en el sector informal (en el SNR aunque también y en menor medida en las PME). Esas aportaciones son más necesarias habida cuenta de los miserables ingresos que obtienen. Cobran 90% del salario mínimo, mientras que los jefes de familia masculinos del SNR alcanzan 150 por ciento.

Las raíces del efecto de compensación

¿Cuáles son los mecanismos de esa estrategia de compensación de las familias cuyo jefe está en el SNR? El primero de los factores que debemos considerar es el número de trabajadores activos por familia. Éste llega al máximo en el sector informal. En promedio, encontramos 1.3%

CUADRO 7. *Aportación de la mano de obra familiar según el sexo y el sector institucional del jefe de familia*

(Porcentaje)

<i>Jefes de familia</i>	<i>Sector público</i>	<i>Grandes empresas</i>	<i>PME</i>	<i>SNR</i>	<i>Total</i>
Hombres	36.9	31.3	34.3	38.1	(3 021)
Mujeres	30.9	37.8	46.2	55.0	(385)

FUENTE: Cálculos personales a partir de la ENEU 387. 3 406 familias.

de trabajadores activos familiares, en tanto que en el sector público o en las grandes empresas no es sino 0.87%. Lo cual manifiesta dos fenómenos cuyo significado es muy diferente: i) familias más numerosas, y ii) recurso más sistemático a la mano de obra familiar.

Por una parte, ello refleja el hecho de que las familias cuyo jefe pertenece al SNR son de mayor dimensión.¹⁴ Aunque no disponíamos de datos para los individuos de 12 años y más, las familias cuyo jefe está en el SNR son más numerosas que las demás. Lo que distingue a las familias con jefe en el sector informal de las otras no es la presencia de hogares formados por familias ampliadas o compuestas, sino el tamaño de las familias nucleares (número de hijos directos). En realidad, la estructura de las familias según el tipo de parentesco es sorprendentemente estable, sea cual fuere el sector institucional al que pertenece el jefe de familia. La inserción profesional en el sector informal ejerce poca influencia y no condiciona sino de manera marginal la forma de inserción de las unidades domésticas en el mercado de trabajo. Las familias cuyo jefe pertenece al sector informal apenas son más "heterodoxas" que las demás comparadas con el modelo que representa a la familia nuclear. Ésta se halla un poco menos presente dentro de dicho mercado, en beneficio de las familias monoparentales, esencialmente dirigidas por mujeres.

La movilización de los recursos para asegurar la subsistencia de la unidad doméstica, la distribución de las tareas de producción y la reproducción en el seno de la familia, la composición de los ingresos familiares dependen más del modo de organización del trabajo propio de las unidades de producción informales que de un modelo sociodemográfico, vinculado a la composición por parentesco de las familias. Ya sea en el plano individual (véase el capítulo IV, pp. 161-212), o bien

¹⁴ Este resultado es un factor más para recusar la tesis de T. Coutrot sobre la ausencia de diferencias entre familias en función del sector en que éstas trabajan. Estructuralmente, las familias cuyo jefe trabaja en el sector informal son mayores que las demás.

CUADRO 8. *Tipos de familia en función del sector institucional de su jefe*

<i>Jefe de familia</i>	<i>Composición de los miembros de las familias</i>					
	<i>Unipersonal</i>	<i>Pareja sin hijos</i>	<i>Pareja con hijos</i>	<i>Soltero con hijos</i>	<i>Familias extendidas y compuestas</i>	
Sector público	5.2	32.7	36.0	4.8	21.4	100
Grandes empresas	3.0	37.6	36.8	3.8	18.8	100
PME	4.2	30.6	37.2	6.8	21.2	100
SNR	4.5	25.0	37.8	9.9	22.8	100
Total	4.3	31.8	36.9	6.1	20.9	100

FUENTE: Cálculos personales a partir de la ENEU 387, México. Aquí sólo se consideran los miembros de más de 12 años. La desviación introducida no puede alterar los resultados.

a escala familiar, las características de la oferta de trabajo propenden a ser uniformes. Lo que determina el modo de regulación de la unidad doméstica es la demanda de trabajo por parte de las empresas (formales o informales).

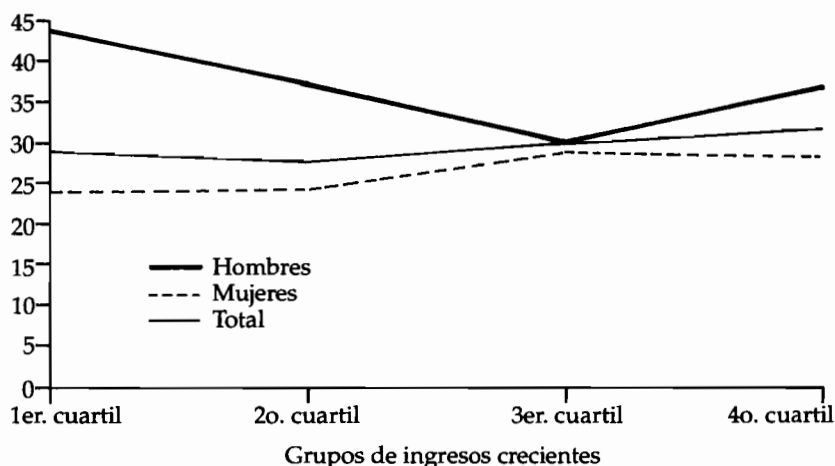
No obstante, la importancia del número de trabajadores activos por familia no sólo obedece a esa componente "extensiva". También es resultado de una tasa de movilización de la mano de obra familiar particularmente alta. Las familias con jefe en el sector informal no sólo disponen de considerables recursos humanos movilizables, sino que la explotación de esos recursos interviene con la mayor frecuencia.

CUADRO 9. *Recursos movilizables y recursos movilizados de acuerdo con el sector del jefe de familia*

<i>Jefe de familia</i>	<i>Número de miembros de 12 años o más por familia</i>	<i>Número de miembros activos por familia</i>	<i>Tasa de actividad de la mano de obra familiar</i>	<i>Tasa de actividad de la mano de obra familiar remunerada</i>
Sector público	2.55	0.87	35.8	30.9
Grandes empresas	2.44	0.87	35.1	27.7
PME	2.63	1.08	38.5	26.4
SNR	2.85	1.26	41.8	28.3
Total	2.61	1.01	37.6	28.3

FUENTE: Cálculos personales a partir de la ENEU 387. 3 406 familias.

GRÁFICA 5. *Tasa de movilización de la mano de obra familiar según su sexo en función del ingreso del jefe de familia*
(Porcentaje)



La incorporación intensiva al trabajo de los integrantes “secundarios” de la familia que se observa en el sector informal no es ningún efecto de ingreso disfrazado. Si analizamos las tasas de movilización por grupo de ingreso del jefe de familia, nos damos cuenta de que éste es propenso a crecer a medida que aumenta el ingreso. Diferenciando según el sexo de la mano de obra adicional, se observan dos modelos opuestos. Las familias más pobres son aquellas que utilizan con mayor frecuencia los recursos obtenidos por sus miembros masculinos. En cambio, existe cierta aversión por hacer trabajar a las mujeres, encerradas en el ámbito doméstico. Las clases intermedias se basan con menor frecuencia en la aportación de los hombres y más en el aporte de las mujeres. En fin, las más ricas muestran una importante tasa de movilización de las mujeres y de los hombres. En realidad, el primer factor explicativo del uso intensivo de la mano de obra familiar es el modo de organización del trabajo y de combinación de los ingresos familiares en relación con las unidades de producción informales.

No todas las formas de movilización de la mano de obra familiar son equivalentes. Si bien los ayudantes familiares desempeñan un papel determinante en el funcionamiento del sector informal, abatiendo el costo del trabajo, en cambio no perciben ingresos de manera directa. Cuando lo que nos interesa es la participación de la mano de obra fa-

CUADRO 10. *Movilización de la mano de obra familiar en función de su parentesco con el jefe de familia y del sector de actividad de éste*
(Porcentaje)

<i>Jefe de familia</i>	<i>Cónyuge</i>	<i>Hijo</i>	<i>Hija</i>	<i>Colaterales y amigos</i>	<i>Colaterales y amigas</i>	<i>Total</i>
Sector público	34.8	37.9	23.0	54.6	30.1	35.8
Grandes empresas	30.9	35.0	27.8	71.4	38.3	35.1
PME	33.3	51.8	32.6	70.2	25.8	38.5
SNR	33.2	54.3	37.1	72.1	35.9	41.9
Total	33.1	45.3	30.0	66.6	31.8	37.8

FUENTE: Cálculos personales a partir de la ENEU 387.

miliar de manera remunerada, las familias cuyo jefe pertenece al SNR pierden su ejemplaridad. Sólo 28% de los integrantes de familia distintos del jefe perciben remuneración. Esta proporción es menor que en las familias cuyo jefe pertenece al sector público. Como la remuneración promedio de los activos "familiares" es menor cuando el jefe ejerce en el SNR que cuando está empleado en otro sector, ello significa que el número total de personas remuneradas asegura la reducción de las diferencias de ingresos familiares.

Los resultados anteriores se pueden interpretar de la manera siguiente. Disponiendo de recursos humanos abundantes, las familias cuyo jefe pertenece al SNR se valen de ellos en dos direcciones: i) una elevada proporción de la mano de obra familiar participa en la actividad de las unidades económicas operadas por la familia; esa mano de obra asegura su redituabilidad (subvaloración del trabajo) y su flexibilidad; representa factores de producción, cuya falta de utilización no viene a gravar la tasa de utilidad, y ii) el resto de la mano de obra familiar se moviliza fuera de la unidad doméstica y aporta un complemento de salario; cuando es posible, esa mano de obra "secundaria" será enviada a los sectores remuneradores (sector público, grandes empresas); sea como fuere, el número de trabajadores activos por familia es lo suficientemente importante para compensar lo que dejan de ganar los ayudantes familiares; esa aportación exterior aún supera en masa a la obtenida por los demás tipos de familia.

La tasa de movilización de la mano de obra familiar no es uniforme según las características sociodemográficas de esta última. En primer lugar, si bien la participación es mayor en las familias del SNR, sea cual fuere la edad considerada, la diferencia se deja sentir sobre todo en las

edades extremas. Una quinta parte de los hijos de entre 12 y 16 años y de los miembros de más de 60 años trabajan cuando el jefe está en el SNR, en tanto que, si pertenece al sector público, esa proporción se reduce a la decimocuarta parte.

Aún más que la edad, la posición en el seno de la familia es el factor clave de la tasa de participación en el mercado de trabajo diferencial según los sectores. La estrategia de inserción no alcanza a todas las categorías. Incluye exclusivamente a los hijos del jefe de familia, varones o mujeres. Los cónyuges (mujeres en la mayor parte de los casos) y los colaterales o amigos son solicitados de la misma manera, venga de donde viniere el ingreso del jefe de familia.

La tasa de participación de los cónyuges con jefe en el SNR debe explicarse tomando en consideración las actividades domésticas. El recurso a trabajadoras domésticas asalariadas está muy limitado en ese sector debido al bajo monto de ingresos disponibles. En consecuencia, la carga de trabajo dedicada a esa actividad (familias más numerosas, pocas trabajadoras domésticas) es allí mucho más importante. Por lo demás, su nivel promedio de calificación hace muy improbable una actividad bien remunerada en el mercado de trabajo. Así, pese a la necesidad de ingresos adicionales, la división por sexos de las labores en el hogar limita la actividad remunerada del cónyuge. En el mejor de los casos, se empleará como ayudante familiar en los momentos libres que le deje la realización de las labores del hogar.

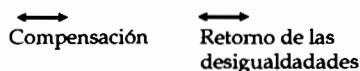
En cambio, los hijos al mismo tiempo están mejor preparados que su madre y se ven relativamente menos desfavorecidos que ella respecto a otras familias (en términos de capacitación), para poder esperar obtener empleo fuera del SNR. Por tanto, se les hará contribuir a la vez como ayudantes familiares y como mano de obra remunerada. En una actividad remunerada de los varones, cuyo jefe de familia pertenece al SNR, la tasa de movilización es de 37.9% (32.6% en promedio) mientras que, entre las mujeres, las tasas son respectivamente de 26.3 y 21.9 por ciento.

*Del ingreso total a ingreso per capita:
El retorno de las desigualdades*

Como es evidente, los mecanismos de compensación que intervienen en el ingreso total familiar sólo cobran pleno sentido si se toma en con-

CUADRO 11. *Lo exiguo del ingreso per capita en la familia cuyo jefe pertenece al SNR*
(Porcentaje del ingreso promedio por categoría)

Sector del jefe de familia	Ingreso del jefe de familia	Ingreso total de la familia	Ingreso medio per capita y familia (miembros de 12 años y más)
Sector público	103.5	104.9	110.1
Grandes empresas	120.7	114.1	118.1
PME	94.7	94.4	94.4
SNR	77.3	84.0	73.5



FUENTE: Cálculos personales a partir de la ENEU 387.

sideración el total de individuos que componen la unidad de consumo. Que, sumando todas las aportaciones, un hogar de varias personas pueda igualar el ingreso de una familia de una sola persona no significa mejor distribución del nivel de vida o del bienestar familiar. Ahora bien, ya hemos señalado que el tamaño de las familias informales era superior al de las otras. ¿Qué ocurre con el ingreso *per capita*?

Cuando se quiere estimar un ingreso promedio, el principal problema proviene de la cuantificación del número de unidades de consumo. Algunos autores destinan para cada miembro ponderaciones según la edad y la posición en la familia. Por ejemplo, la escala de Oxford atribuye un peso de 1 al primer adulto de la familia, de 0.7 al conjunto de los otros adultos de más de 14 años y de 0.5 a los hijos de menos de 15 años. Otros estudios en Francia, sobre el costo de un hijo, le confieren el valor de 0.2 o 0.3.¹⁵ Sea cual fuere el vector de coeficientes escogido, siempre incluye una gran parte de arbitrariedad.

Habida cuenta de los datos de que disponemos, hemos seleccionado el ingreso promedio por familia, sólo para los integrantes de 12 años y más (es decir, los que pueden pertenecer a la fuerza de trabajo). Ese indicador de tamaño está trunco, pues pasa por alto a todos los menores que aún no cumplen 12 años, cuya distribución no es uniforme según los sectores de actividad. Sin embargo, en el nivel agregado en que trabajamos (el total de familias se divide en cuatro clases), la des-

¹⁵ Respecto a una discusión de esos índices, véase CERC, *Les Français et leurs revenus. Le tournant des années 80*, París, La Découverte-Documentation Française, 1989, p. 158.

viación no debería ser considerable, en cuanto a la posición relativa de los sectores institucionales.

El ingreso promedio por persona nos induce a matizar lo dicho con anterioridad. Pese a un mayor recurso a la mano de obra familiar (facilitado por familias muy numerosas y por una elevada tasa de movilidad), el ingreso disponible *per capita* acentúa las diferencias que separan a las familias informales de las demás. En tanto que, en el nivel del ingreso total, la familia informal disponía de 84% del ingreso medio, esa proporción se reduce a 73.5% cuando se razona *per capita*.

En última instancia, la integración al trabajo intensivo de las familias cuyo jefe trabaja en el sector informal no es suficiente para compensar las desventajas que pesan sobre ellas. Por lo contrario, las desigualdades suelen acentuarse. No sólo en términos monetarios, sino también en términos de reproducción social. Los integrantes secundarios jóvenes de la familia se ven obligados a sacrificar posibles estudios que serán la clave de su futuro éxito. Sólo las familias cuyo jefe pertenece al sector público mejoran su posición en términos de ingresos *per capita*. Este resultado se obtiene al margen, mediante una mejor inserción profesional de sus elementos activos, en empleos mejor remunerados, pero sobre todo mediante una política "malthusiana" de restricción de los nacimientos. *La complejidad de las fuentes de ingresos familiares no logra barajar de nuevo las cartas de la distribución de la riqueza sino que perpetúa su estructura inequitativa.*

La familia ante la protección social

La captación de ingresos monetarios directos por parte de diferentes integrantes de la familia no es el único medio de que ésta dispone para aumentar o asegurar su bienestar. El sistema de seguridad social ofrece a los individuos la posibilidad de obtener prestaciones sin ser ellos mismos afiliados. Así ocurre en particular con las prestaciones de salud. La Ley del Seguro Social estipula que algunos miembros de la familia del trabajador que cotiza (como asalariado o independiente del régimen voluntario) tienen derecho a los beneficios del seguro de enfermedad. Trátase de su esposa (o de su concubina), de sus hijos menores de 16 años, de los que tienen menos de 25 años, en la medida en que estudien en el sistema de escuelas públicas, y de sus padres, si éstos viven bajo el mismo techo. Para que esas personas puedan tener

derecho a las prestaciones, se necesita además que dependan económicamente del asegurado.

En consecuencia, esas medidas legislativas pueden ser utilizadas, e incluso viciadas por las familias, con el fin de que sus integrantes puedan beneficiarse de las prestaciones que ofrece el Estado. Así, el desempeño de una actividad en el sector informal, desprovisto de protección, o la existencia de una pequeña empresa familiar no declarada es compatible con el goce de la atención del Seguro Social en la medida en que uno de los miembros de la familia ha logrado obtener un empleo en algún sector cubierto.¹⁶

La "filosofía" de los organismos de socialización de los ingresos es sin duda la de proteger a toda la población. A ejemplo del salario mínimo, que supuestamente garantiza la supervivencia de una familia en condiciones decentes, la afiliación a los organismos de seguridad social debe poder beneficiar a todos los que están unidos por un parentesco directo con el asegurado. Esta lógica de extensión de la protección social a los miembros de la familia ha llevado a ciertos autores a minimizar la amplitud del fenómeno de falta de cobertura, relacionado con la informalidad. Dada la multiplicidad de sectores de actividad representados en el seno de una misma familia, la difusión de los beneficios del Seguro Social sería mucho más amplia de lo que permiten pensar las tasas brutas de afiliación. Siempre será posible valerse de algún pariente que cotice para hacerse atender, sin soportar la carga financiera.

En realidad, es preciso relativizar la importancia de esos mecanismos de "difusión". En primer lugar, porque el único riesgo cubierto del que puede hacerse cargo ese mecanismo es el de salud (enfermedad y maternidad). Ni las jubilaciones ni el seguro de desempleo pueden beneficiar a derechohabientes no afiliados. Fuera del Seguro Social, las demás prestaciones, que forman parte de lo que hemos llamado "la calidad de los empleos", se hallan relacionadas directamente con el ejercicio individual de una actividad remunerada (vacaciones pagadas, participación de utilidades, aguinaldos, etcétera). En seguida, y por encima de las reglas normativas, los datos empíricos vienen a demostrar el alcance real de los mecanismos de cobertura social que pasan por el camino de los derechohabientes.

¹⁶ La entrevista con el zapatero L. Arévalo nos mostró los posibles motivos de esa estrategia.

CUADRO 12. *Tasa de cobertura social de las familias
y de los jefes de familia en función del sector
al que éstos pertenecen*

	<i>Seguro Social</i>		<i>Crédito para vivienda</i>	
	<i>Jefe de familia</i>	<i>Familia</i>	<i>Jefe de familia</i>	<i>Familia</i>
Sector público	79.3	85.0	21.2	23.9
Grandes empresas	81.9	87.9	27.2	30.1
PME	35.6	51.2	5.6	10.3
SNR	1.1	28.2	—	5.1
Total	51.7	64.6	13.9	17.7

FUENTE: Cálculos personales a partir de la ENEU 387, México.

Según estimaciones de Mesa-Lago,¹⁷ en 1983, 45.3% de la población tenía derecho al sistema de salud administrado por los institutos de seguridad social (IMSS, ISSSTE, Pemex, Ferrocarriles y fuerzas armadas). Esa proporción incluso ascendía a 59.7% incluyendo el régimen asistencial, a cargo del Coplamar en las zonas rurales, cuando el número de afiliados no pasaba de 13%. En promedio, cada asegurado da entrada a las prestaciones de salud a 2.5 derechohabientes. Pero, aunque muestren la importancia del sistema de protección social mexicano (en comparación con otros países de América Latina), esas tasas brutas no nos dicen nada acerca de la generalización de los mecanismos de compensación que intervienen en el nivel familiar. ¿Pueden las familias, cuyo jefe pertenece al SNR (o en menor medida a las PME) y que carece de protección social, tener acceso a las atenciones dispensadas por los organismos de seguridad social, por medio de uno de sus integrantes?

Cuando diferenciamos a las familias en función del sector de actividad del jefe, apreciamos cierta forma de compensación. Pero las variaciones observadas son de poca amplitud. Sólo 15% de las familias cuyo jefe no estaba cubierto llegan a estarlo por medio de otro integrante, al que hemos convenido en llamar la mano de obra familiar. Más de la tercera parte de las familias está totalmente excluida del sistema de protección social. El 82% de las familias sin protección provienen de las combinaciones de sectores: SNR, PME o SNR-PME. Como es natural, el paso de los individuos a las familias produce los efectos más considerables

¹⁷ C. Mesa-Lago, *El desarrollo de la seguridad social en América Latina*, Santiago de Chile, Estudios e Informes de la CEPAL, Naciones Unidas, 1985, 348 pp.

en el sector informal. En tanto que ninguno de los jefes pertenecientes al SNR estaba afiliado, 28% de las familias a las que pertenecen tenía protegido cuando menos a uno de sus miembros.

Sin embargo, la proporción de familias que en realidad gozan de protección por enfermedad es inferior a las cifras presentadas en el cuadro 10. En efecto, no basta con que un elemento de la familia esté afiliado para que todos los demás gocen de prestaciones. En primer lugar, porque la estructura familiar no necesariamente es nuclear. De manera legal, los miembros que no son ni parientes ni hijos del jefe de familia no pueden hacer que las demás personas se beneficien con su afiliación. Aunque poco numerosos, esos individuos pertenecen relativamente con mayor frecuencia a familias cuyo jefe está en el SNR.

Por su parte, los descendientes o los ascendientes del jefe, en línea directa, sólo pueden transmitir las ventajas de su protección si los demás dependen económicamente de ellos. No ocurre tal cosa, por ejemplo, con ningún jefe de familia, puesto que sólo hemos considerado a los que están activos. Para que el seguro de enfermedad efectivamente sea aplicable, sería preciso que todos los miembros no declarados y todos los empleados de las familias adoptaran una estrategia "fraudulenta", orientada a hacer que se les tomara por inactivos. Esa intención es incompatible con el tipo de declaración hecha a los encuestadores y, de manera más general, con las motivaciones que llevan a los individuos a trabajar en el SNR.

Por tanto, no es arriesgado concluir que menos de 20% de las familias cuyo jefe ejerce en el SNR están cubiertas por un organismo de seguridad social. Finalmente, si bien es el lugar en cuyo seno se organiza cierta forma de resistencia a la degradación de las condiciones de vida, ante los mecanismos de asignación de recursos en el mercado de trabajo, el hogar no posee la fuerza suficiente para permitir que las familias que dependen del sector informal para vivir mejoren sensiblemente su situación.

AJUSTES II (2o. TRIMESTRE DE 1986-4o. TRIMESTRE DE 1989)

Los datos que hemos analizado hasta ahora constituyen una fotografía en un momento dado del mercado de trabajo. Las conclusiones a que hemos llegado tal vez sean endebles porque no toman en consideración el componente estacional, e incluso atípico, que podría represen-

CUADRO 13. *Variación del ingreso familiar entre 1977 y 1984*
(Porcentaje)

	<i>Estrato 1</i> (bajo)	<i>Estrato 2</i> (medio bajo)	<i>Estrato 3</i> (medio)	<i>Estrato 4</i> (medio alto)	<i>Estrato 5</i> (alto)
Ingreso total	-6.9	-3.8	-6.9	-19.1	-19.7
Salario	-14.0	-13.6	-21.0	-29.7	-35.0

FUENTE: Cortés, Rubalcava, *op. cit.*, p. 30. El salario mínimo ha perdido 35% de su poder adquisitivo durante ese mismo periodo.

tar el segundo trimestre de 1987. Además, no nos permiten comprender la dinámica del ingreso familiar en el contexto macroeconómico del México de finales de los años ochenta. Al análisis de esa dinámica vamos a dedicarnos ahora.

Un estudio reciente se interesaba en la distribución de los ingresos familiares entre 1977 y 1984.¹⁸ Ese estudio muestra que, entre esas dos fechas, la concentración del ingreso ha disminuido ligeramente, pero en un contexto de baja generalizada.

Los autores concluyen que si el ingreso de los estratos inferiores ha caído menos que el de los estratos más ricos, ese fenómeno obedece a dos tipos de factores: *i*) la intensificación del uso de la fuerza de trabajo disponible por parte de las familias, y *ii*) el aumento de las transferencias percibidas, en particular de las provenientes del extranjero.

Cortés y Rubalcava declinan la lógica siguiente. Las políticas de ajuste implementadas a partir de principios de los años ochenta (contracción de la demanda, reducción del gasto social, despidos en el sector formal, etcétera) provocaron una caída de las rentas del trabajo. Las familias más pobres lograron detener parcialmente ese retroceso de su poder adquisitivo mediante las estrategias antes mencionadas. Pero, en cambio, la incorporación al trabajo de la mano de obra familiar hipoteca el porvenir y el crecimiento en el largo plazo.

Haciendo referencia a otros trabajos, Cortés y Rubalcava sugieren que, en estratos sociales en que el modelo cultural se muestra reactivo a esa posibilidad, el trabajo de las mujeres trajo consigo un aumento de conflictos matrimoniales. Éstos tuvieron una influencia negativa en la atención prestada a los hijos. Por lo demás, la integración precoz de los hijos al mercado de trabajo compromete sus posibilidades de capacita-

¹⁸ F. Cortés y R. M. Rubalcava, *Equidad vía reducción. La distribución del ingreso en México (1977-1984)*, mimeografiado, La Jolla, Estados Unidos, junio de 1990, 89 pp. más anexos.

ción por medio del sistema educativo (menor tiempo dedicado al estudio, abandono prematuro del sistema escolar) y por esa vía la importancia de sus ingresos futuros.

Por consiguiente, lo que está en juego es al mismo tiempo la calidad de la mano de obra del mañana y el equilibrio social del país.

Lamentablemente, los autores basan sus conclusiones en datos agregados (por decil de ingreso), que las hacen hipotéticas. La explotación de datos individuales de la encuesta sobre el empleo debe permitir afinar el análisis, por lo menos en lo que concierne a los ingresos de actividad (puesto que los demás no están a nuestro alcance).

El periodo al que pasaremos revista va del segundo trimestre de 1986 al último trimestre de 1989. Por tanto es posterior al que estudian los autores. A pesar de ello, podremos probar en qué medida las políticas de ajuste, que no han cambiado en lo fundamental desde principios del decenio, han tenido las mismas consecuencias en el modo de inserción familiar en el mercado de trabajo.

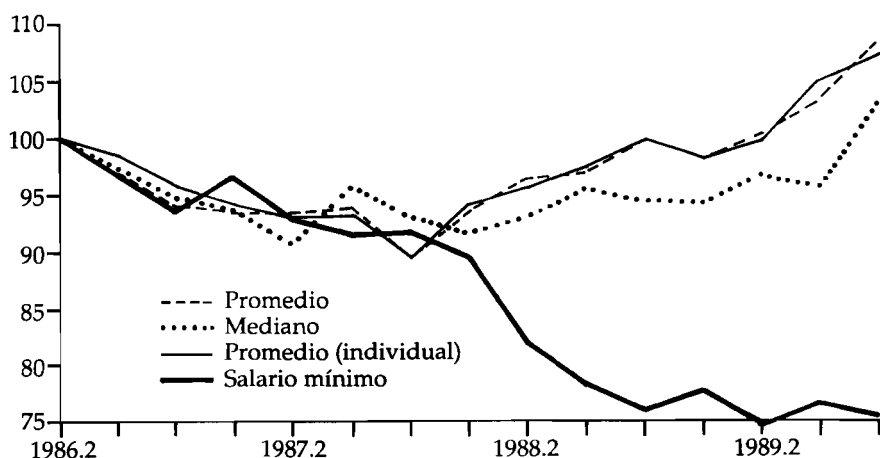
En el capítulo VI (pp. 252-298) hemos visto que los ingresos individuales reales (exclusivamente ingresos de actividad) se han mantenido durante el periodo que se extiende del segundo trimestre de 1986 al último trimestre de 1989. A falta de modificaciones en la estrategia de inserción familiar en el mercado de trabajo, sus ingresos tendrían que haber seguido la misma evolución.

Sin embargo, ese periodo de mantenimiento del poder adquisitivo individual del trabajo es consecutivo a una fase de contracción generalizada de los ingresos (1981-1985). Aunque entre ambas fechas las familias habían tratado de contrarrestar esas tendencias recesivas por medio de una nutrida incorporación al trabajo de la mano de obra familiar o por medio de la prolongación del día de trabajo, cuando no lo uno y lo otro, no cabe la menor duda de que su ingreso real resultó cercenado. La cuestión es saber si, entre 1986 y 1989, pudieron recobrar su nivel de ingresos anteriores aumentando aún su nivel de participación o si las presiones macroeconómicas (exigüedad del nivel de la demanda) impidieron esa recuperación.

La lenta recuperación del nivel de vida familiar

A escala familiar, volvemos a encontrar las conclusiones "contraintuitivas" expuestas a propósito de los ingresos individuales. Los ingresos

GRÁFICA 6. *Índice del poder adquisitivo familiar y salario mínimo*
(100 = 1986.2)



reales individuales y el poder adquisitivo familiar evolucionaron de manera concertada. El cuarto trimestre de 1987 constituye un punto de inversión. Tras una caída de 10% de mediados de 1986 a finales de 1987, el ingreso real familiar recobró su nivel de principios de periodo a finales de 1988. Luego, después de un descanso en el primer semestre de 1989, el ingreso real tuvo un nuevo ascenso. En el último trimestre de 1990, el índice de poder adquisitivo familiar era 9% superior al observado en el segundo semestre de 1986.

Como en el caso del ingreso individual, la brecha entre el salario mínimo y el ingreso familiar se abre a partir del primer trimestre de 1988, fecha de implementación de la nueva política económica de Carlos Salinas de Gortari.

*El papel positivo de la tasa de movilización
de la mano de obra familiar*

El ajuste de una ecuación de ingreso global familiar en función de los precios al consumidor y de la tasa de movilización de la mano de obra familiar arroja resultados particularmente convincentes.

En particular, esta segunda variable ejerce sin duda una influencia positiva en el ingreso familiar. La elasticidad ingreso a la tasa de mo-

CUADRO 14. Ecuaciones de ingreso familiar, 1986.2-1989.4

Variables explicativas	Variables dependientes		
	Log INGTOT	Log INGTOT	INGTOT ^a
Constante	-8.63 (-2.73)	-13.21 (-2.89)	0.02 (1.02)
Log (IPC)	1.06 (60.12)	1.05 (59.79)	—
Log (TMOBFAM)	2.36 (2.74)	1.93 (2.17)	—
Log (HORJEF)	—	1.63 (1.34)	—
IPC ^a	—	—	0.93 (10.58)
Núm. de observ.	15	15	14
R ² ajustada	0.996	0.997	0.896
DW	1.91	2.21	2.06
SE	0.043	0.041	0.037

FUENTE: Cálculos personales, a partir de la ENEU 286/489, México. Los números entre paréntesis son las *t* de Fisher.

^a Tasas de crecimiento trimestral.

vilización es de 2.36%. En la estrategia familiar, existe entonces efectivamente un margen de libertad para adaptarse a las condiciones del mercado de trabajo y para tratar de asegurar cierto monto de ingreso permanente. Esa tasa de movilización afecta el ingreso total de la familia, ya sea directamente, cuando la incorporación al trabajo de la mano de obra secundaria pasa por la obtención de un empleo remunerado, o bien de manera indirecta, cuando la mano de obra es movilizadora por un empleo no remunerado (ayudantes familiares) que permite aumentar la reutilización de las unidades de producción familiares del sector informal o de las PME.

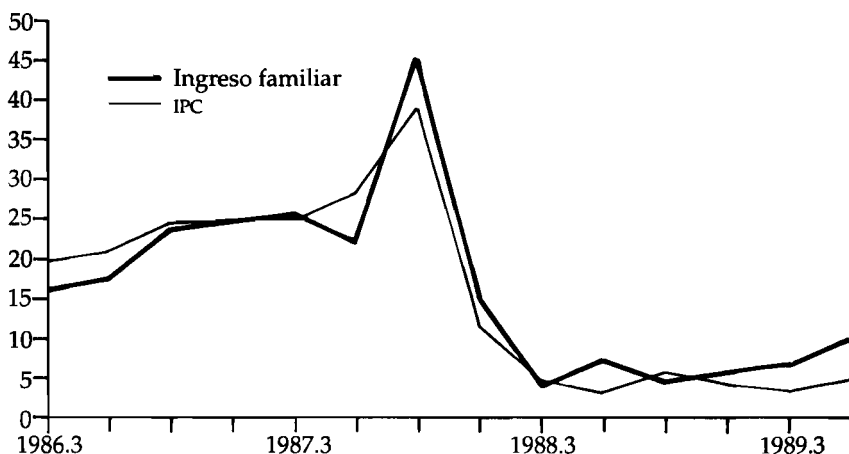
En cambio, el número de horas trabajadas por el jefe de familia no parece ejercer ningún papel notable en el ingreso total familiar. Desde luego, el coeficiente es positivo, pero no estadísticamente significativo. La escasa correlación entre el número de horas trabajadas por el jefe de familia y la tasa de movilización de la mano de obra familiar (0.26) se orienta a demostrar que cuando el ingreso familiar varía, más que al jefe de familia a quien se hace contribuir es a la mano de obra secundaria.

Es particularmente importante la vinculación entre el ingreso familiar y la inflación (tanto en nivel como en tasa de crecimiento). La indexación es unitaria (elasticidad no significativamente distinta de 1). Como no lo hizo en el nivel individual, la nueva política económica tampoco logró poner en duda la lógica de formación de las rentas del trabajo, pese a la reducción del salario mínimo. En fin, es interesante señalar que no existe plazo alguno de ajuste entre precios e ingresos (o por lo menos que éstos son inferiores a un trimestre). La indexación por tanto es "instantánea".

Todos los sectores participan en la recuperación

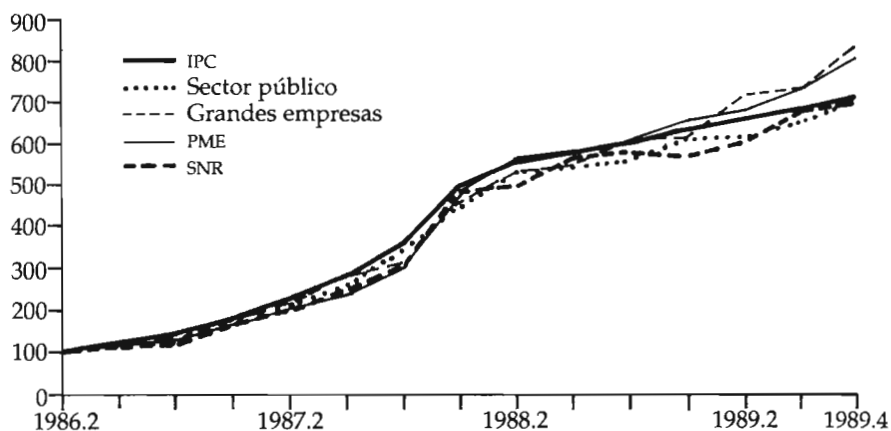
Ese resultado agregado se conserva en el plano de los sectores institucionales. Ya sea que se considere el ingreso medio, o bien el ingreso mediano (para anular el efecto de los puntos "aberrantes") y sea cual fuere el sector institucional del jefe de familia, todos han gozado de un mejoramiento a finales de periodo. Pero las familias cuyo jefe pertenecía al sector privado "formal" (grandes empresas, PME) han logrado mejorar su posición relativa, en tanto que la regulación de los salarios en el sector público ha pesado sobre las familias cuyo jefe trabajaba en él.

GRÁFICA 7. *Tasas de crecimiento trimestrales del ingreso medio familiar y de los precios al consumidor*
(Porcentaje)



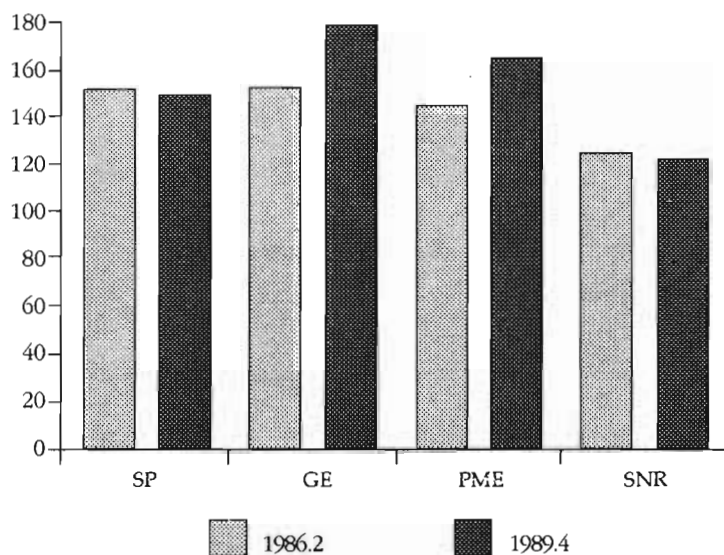
GRÁFICA 8. *Evolución de los precios al consumidor
y del ingreso medio familiar*

(En función del sector institucional del jefe de familia)



GRÁFICA 9. *Ingreso real medio y mediano familiar según el sector
institucional del jefe de familia*

(Miles de pesos de 1986.2)



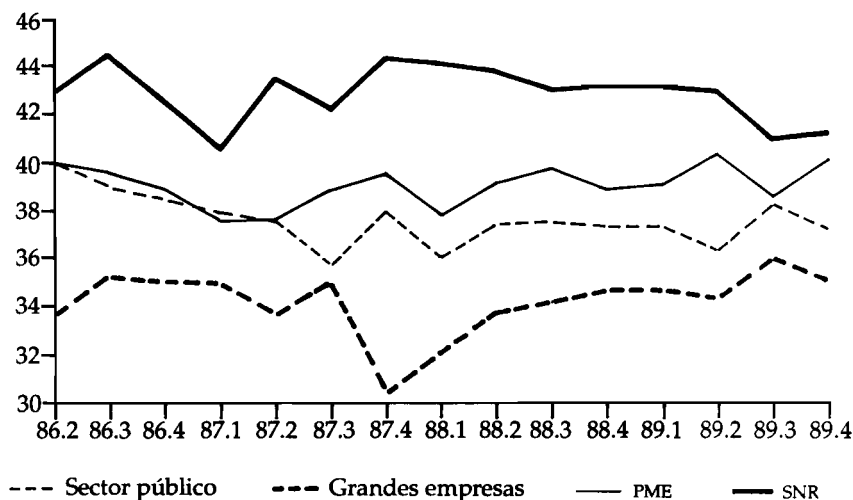
En el segundo trimestre de 1986, las familias ganaban en promedio 152, 153, 144 y 124 mil pesos respectivamente, según perteneciera su jefe al sector público, a las grandes empresas, a las PME o al sector informal. Tres años y medio después, dos de esas categorías habían visto su poder adquisitivo mermar ligeramente (SP y SNR), en tanto que los dos restantes (GE y PME) los habían visto aumentar.

*La tasa de movilización de la mano de obra familiar:
Una variable más "estructural" que coyuntural*

Si bien se ha estabilizado el ingreso familiar, para luego mejorar durante 1988 y 1989, ¿cuál fue el precio que hubo de pagarse? En particular, cabe interrogarse sobre la dinámica de entrada de la mano de obra familiar en el mercado de trabajo.

Partiendo del hecho de que el poder adquisitivo familiar ha caído durante el último decenio, algunos autores concluyen que las familias habrían encontrado la única alternativa posible en una mayor participación en el empleo. De acuerdo con Fortuna y Prates, la autoexplota-

GRÁFICA 10. *Tasa de movilización de la mano de obra familiar según el sector institucional del jefe de familia, 1986.2-1989.4*
(Porcentaje)



CUADRO 15. *Análisis de la varianza de las tasas de movilización de la mano de obra familiar en función del sector institucional del jefe de familia y del tiempo*

<i>Variable dependiente</i>	<i>Sector institucional del jefe de familia</i>	<i>Trimestres</i>	<i>Calidad de ajuste</i>
Tasa de movilización de la mano de obra familiar	SP -0.06 (-11.1)	n. s.	R ² =0.87
	GE -0.09 (-17.5)	n. s.	SE=0.01
	PME -0.04 (-7.6)	n. s.	F=113.03
	SNR ^a	n. s.	

FUENTE: Cálculos personales, a partir de la ENEU 286/489, México. Los números entre paréntesis son las *t* de Student.

^a Modalidad de referencia.

n. s.: No significativos.

ción de los integrantes de la familia se ha vuelto un fenómeno típico, cuyo objetivo va encaminado a atenuar el efecto de los salarios reales decrecientes.¹⁹ A decir verdad, también la pluriactividad debía considerarse teóricamente, pero ya hemos visto que apenas desempeña un papel marginal.

En todo el periodo que estudiamos, las familias no han tenido que aumentar la presión sobre sus elementos inactivos para mantener su poder adquisitivo. Si excluimos el punto 1987.4 para las familias cuyo jefe trabaja en el sector público,²⁰ cada una de las cuatro curvas varía dentro de un intervalo de muy poca amplitud. La tasa de movilización disminuye ligeramente a finales de periodo (de 39.0 a 38.4 por ciento).²¹

Este resultado nos hace pensar que el modo de organización del trabajo en el seno familiar es más un componente estructural del mercado

¹⁹ J. C. Fortuna y S. Prates, "Informal Sector vs. Informalized Labor Relations in Uruguay", *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, A. Portes, L. Benton y M. Castells (comps.), Baltimore y Londres, The Johns Hopkins University Press, 1989, pp. 78-94.

²⁰ Los datos empíricos hacen aparecer una caída brusca de cinco puntos, acompañada por un elevado crecimiento del coeficiente de variación. Ello nos induce a pensar que sin duda se trata de un problema de datos.

²¹ A decir verdad, esta evolución pudiera reflejar algún efecto oculto. Con frecuencia se dice que una de las consecuencias de la crisis ha sido retrasar la separación de los hijos e incluso, para algunos, el regreso al núcleo familiar. Este movimiento podría provocar una disminución de las tasas de actividad familiar. En realidad, el control del número de adultos y de trabajadores activos por familia muestra que este efecto no es significativo.

de trabajo que una variable de ajuste que regule el nivel del ingreso real total.

Para probar esta hipótesis, hemos procedido a un análisis de la varianza de la tasa de movilización de la mano de obra familiar en función del sector institucional del jefe de familia y del tiempo (componente coyuntural). La regresión muestra que la variable de tiempo (trimestre por trimestre) jamás es significativa, en tanto que el sector institucional del jefe de familia explica por sí solo 86% de la varianza. En igualdad de las demás condiciones, la tasa de participación de la mano de obra secundaria es más elevada cuando el jefe de familia pertenece al SNR y luego disminuye del SNR a las PME, al sector público y, finalmente, a las grandes empresas.

Así se mide el bajo grado de libertad familiar frente al medio. Las familias sólo pueden reaccionar marginalmente ante la degradación de sus condiciones de vida. La tasa de movilización es sin duda un instrumento a disposición de las familias, pero su implementación se halla lejos de poseer la plasticidad postulada por algunos estudios. Teniendo en cuenta los pesos demográficos, sólo en el largo plazo podríamos ver derivar esa tasa al alza o a la baja.

Si bien las tasas de movilización permanecieron estables durante el periodo, observamos una ligera deformación del tipo de empleo ejercido. La participación de los asalariados ha decrecido ligeramente (de 78.5 a 76.5%) en beneficio de la proporción de independientes (de 12.8 a 14.5%), en tanto que se mantenía el peso de los ayudantes familiares (de 8.6 a 8.9%, respectivamente). Por lo demás, ya no se solicitó ninguna categoría de mano de obra familiar (cónyuges, hijos y demás).

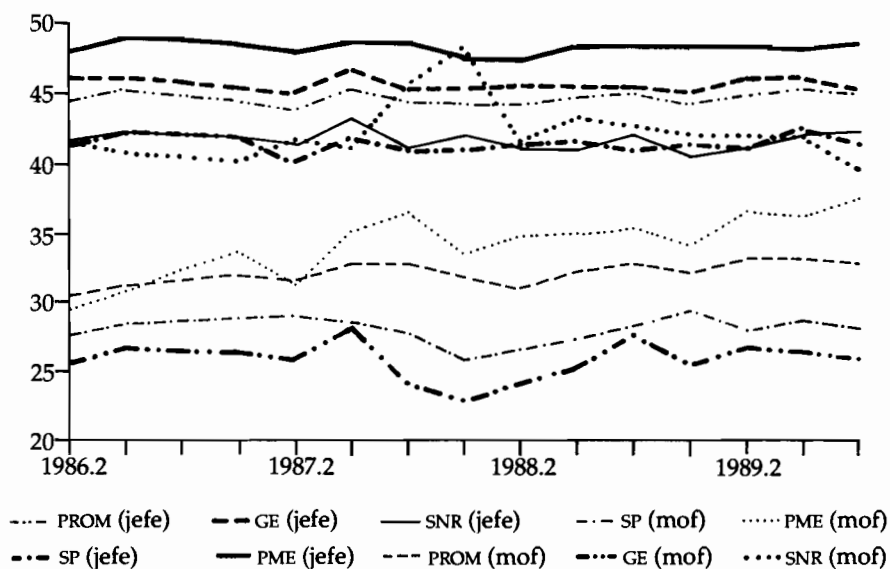
Cierta flexibilidad del número de horas trabajadas

En realidad, la incorporación de la mano de obra familiar al trabajo puede operarse por dos vías: i) el aumento de la tasa de movilización, y ii) el aumento del número de horas/hombre trabajadas.

Si las familias consideran que las variaciones de ingresos son transitorias, la segunda solución parece ser la más razonable. La primera es más rígida, en la medida en que la inserción en el mercado del trabajo está provista de costos de entrada importantes (búsqueda de empleos, costos de oportunidad, etcétera).

En realidad, los resultados obtenidos a partir del número de horas

GRÁFICA 11. Horas por semana trabajadas por el jefe de familia y por la mano de obra familiar según el sector institucional del jefe



trabajadas confirman los concernientes a la tasa de movilización. Sin embargo, con una excepción: al parecer, el mejoramiento del ingreso de las familias cuyo jefe trabaja en el sector de las PME proviene en parte del aumento, en todo el periodo, del número de horas trabajadas por los trabajadores activos secundarios de la familia. En tanto que, en el segundo trimestre de 1986, éstos estaban empleados menos de 30 horas y a finales de 1989 trabajaban más de 37 por semana. Ese aumento en la fuerza de la mano de obra familiar en las PME se puede interpretar más por el relajamiento de la presión de la demanda (demanda de bienes y servicios dirigida a las PME) que por la voluntad exclusiva de las familias para reconstituir su poder adquisitivo. Lo que permite el mejoramiento es la reanudación del crecimiento. En el sector informal este fenómeno no es notable porque, menos ligado en lo estructural al corazón moderno de la economía, ese sector disfruta relativamente menos de la mejoría en curso.

CONCLUSIÓN

En sus versiones más absolutas, las tesis dualistas no se sostiene cuando cambiamos de escala y pasamos de los individuos a las familias. La

CUADRO 16. *Participación diferenciada del SNR según la óptica elegida de familias o individuos*

	<i>Sector institucional</i>				<i>Total</i>
	<i>Sector público</i>	<i>Grandes empresas</i>	<i>PME</i>	<i>SNR</i>	
Población activa	25.3	26.2	28.4	20.1	100
Familias con mínimo de un integrante	36.1	35.7	41.0	23.7	>100

FUENTE: Cálculos personales a partir de la ENEU 387, México.

perspectiva estática de dos universos perfectamente separados e independientes uno de otro no es compatible con la diversidad de los modos de inserción de los diferentes miembros de las familias en el mercado de trabajo.

Sin embargo, no hay duda de que a ese nivel se determinan los comportamientos de la oferta de trabajo, e incluso de la demanda, en el marco de las unidades familiares de producción que recurren a la mano de obra no remunerada. Más de 36% de las familias tiene integrantes activos en diferentes sectores institucionales. Esa inserción compuesta en el mercado de trabajo demuestra la existencia de estrategias de diversificación de las fuentes de ingresos, en el plano familiar.

Entre las que cuentan con elementos tanto en el sector informal como en los demás sectores, es preciso distinguir dos perfiles tipo, según el estatuto de quien ejerce en el sector informal: i) si se trata del jefe de familia, la mano de obra familiar empleada en el sector público, en las grandes empresas o en las pequeñas y medianas empresas está constituida esencialmente por jóvenes cuyo éxito escolar permite una inserción profesional en empleos más calificados y en sectores más remuneradores, y ii) si se trata de elementos distintos del jefe de familia, la mayoría de las veces su empleo en el sector informal es pasajero; su trabajo permite aportar una fuente de ingreso suplementario al presupuesto familiar; esas personas aprovechan la flexibilidad del ritmo de trabajo en el sector informal para combinar diversas actividades, mercantiles y no mercantiles (empleo y estudio entre los jóvenes, empleo y trabajo doméstico entre las mujeres).

Pero, en cuanto a "tendencia", nuestro estudio demuestra que las tesis dualistas siguen siendo válidas. Un grupo que incluya a 11% de

las familias no cuenta con otra fuente de ingreso distinta de la del sector informal. Así, fuerza es recusar los discursos que hacen del sector informal un pulpo cuyos tentáculos invaden todo el sistema social por el camino de la formación del ingreso familiar.

Más de las tres cuartas partes de las familias son enteramente ajenas al SNR. Éste es el sector con el "coeficiente de difusión" más reducido. Si bien es la única solución de que disponen algunas familias para seguir existiendo como unidad de consumo (e incluso como unidad física), el sector informal permanece relativamente localizado. Lo mismo que el sector informal, el sector "formal" tampoco alcanza a la totalidad del mercado de trabajo, en contra de lo que algunos autores afirman de manera un tanto precipitada.²²

Por tanto, tenemos que dejar de ver a ese sector sólo como una fuente de ingresos complementarios (en el plano individual por la vía de la pluriactividad, o en el plano de la familia con la movilización de la mano de obra familiar), fuente que vendría a compensar ingresos percibidos en otra parte y considerados demasiado exigüos.

Finalmente, las puertas de salida de un sector informal caracterizado por la pobre calidad promedio de los empleos que ofrece son pocas. El discurso tranquilizante que consiste en justificar el laxismo ante la degradación de las condiciones de empleo, so pretexto de que los mecanismos institucionales de redistribución llegan a los más desposeídos por la vía de la familia es falaz.²³ Cuatro de cada cinco familias pertenecientes al SNR se hallan totalmente privadas de cobertura social. A decir verdad, el margen de maniobra de los actores se orienta hacia la drástica reducción, a medida que se desciende en la jerarquía de los sectores institucionales. En la parte baja de la escala, la idea de elección

²² Woortsmann, *A Família Trabalhadora*, op. cit., p. 79: "Haverá sempre algum membro do grupo doméstico como empregado assalariado formal."

²³ En su versión más "científica", este discurso es retomado por B. Roberts, "Employment Structure...", op. cit., p. 54: "Most households have at least one member working in the informal sector, usually the male head of the household, and thereby some access to the social security system; but most households are also well integrated into informal employment and the opportunities it provides to increase income at time of needs." O incluso por Woortsmann, *A Família Trabalhadora*, op. cit., p. 81: "Mas é necessário ter sempre algum membro da família formalmente empregada. Se o salário é insuficiente, o emprego que lhe corresponde é fundamental para as estratégias da família, pois é através dele que a família tem acesso à previdência social." El problema esencial de estas conclusiones es que se basan en estudios de casos para sacar conclusiones generalizadoras.

(entre seguridad en el empleo y remuneración monetaria) carece de todo sentido. La pertenencia de un integrante de la familia al SNR no anuncia una estrategia de diversificación y de apertura de ésta, sino que nos da un indicio premonitorio de las dificultades (sobre todo financieras) en las que se encuentra implicada la familia entera.

Para paliar lo exiguo del ingreso del jefe de familia, cuando éste trabaja en el sector informal, se hace contribuir a los demás familiares en edad de trabajar. Pero esa mayor explotación de la mano de obra familiar no basta para compensar el déficit inicial de recursos monetarios. La diferencia de ingreso *per capita*, entre las familias cuyo jefe trabaja en el SNR y las demás, es todavía mayor que el diferencial de ingresos totales promedio. Pese a la imperativa necesidad de aumentar sus ingresos a niveles que permitan la reproducción de la unidad doméstica, los márgenes de maniobra en las estrategias de incorporación al trabajo de la mano de obra secundaria son reducidos. Se pueden considerar dos formas de empleo: *i*) un empleo de ayudante familiar en la unidad de producción informal a cargo del jefe de familia, y *ii*) un empleo en otro sector institucional.

Pero ambas ofrecen oportunidades limitadas.

Si bien, teóricamente, permite elevar la redituabilidad de la unidad de producción familiar, la primera solución tropieza con la limitación de la demanda. En efecto, la demanda dirigida al sector informal es limitada (poca posibilidad de sustitución con los productos del sector moderno). Además, la crisis ha engrosado los efectivos del sector informal y la competencia pesa en los precios. El valor agregado total debe distribuirse entre más personas, abatiendo el nivel de la remuneración promedio.

También la segunda solución ofrece pocas perspectivas. Las posibilidades de que la mano de obra familiar obtenga un empleo bien remunerado son escasas. La competencia por ese tipo de puestos es mayor en la medida en que la crisis ha reducido la oferta. Además, los jóvenes cuyo jefe trabaja en el SNR no son los mejor dotados para obtener esos empleos (capacidades, relaciones personales; véase el capítulo VII, pp. 312-349).

Si bien es a las claras un instrumento a disposición de las familias para tratar de contener la degradación de los ingresos reales, la tasa de movilización de la mano de obra familiar no ofrece sino una facultad de resistencia sumamente limitada ante la amplitud de las fluctuaciones macroeconómicas. La capacidad de ajuste familiar en periodo de

coyuntura adversa no posee la plasticidad que se le atribuye. La implementación de esas estrategias exige plazos considerables. Sólo pueden considerarse desde una perspectiva de largo plazo. En esas condiciones, cabe dudar de la validez de las tesis que conceden a las familias la facultad de haber contrarrestado la formidable contracción de las rentas individuales del trabajo, ocurrida entre 1982 y 1987.

Si bien esa dinámica se produjo efectivamente, en la actualidad no podríamos apreciar tan pocas variaciones en la tasa de movilización de la mano de obra familiar, según el sector institucional del jefe de familia (41.9% en el SNR y 37% en los demás sectores). Si la caída de ingresos había sido más importante en el sector informal durante la recesión de 1982-1987 (como nos induce a pensar el modelo presentado en el capítulo V, pp. 213-251), la tasa de explotación de la mano de obra familiar también habría tenido que aumentar con mayor rapidez. La evolución anterior tendría por consecuencia que, de origen, las diferencias hubieran sido insignificantes. Esta hipótesis parece poco probable.

Podemos adelantar que si la caída de los ingresos individuales ha tenido sin duda como consecuencia una mayor movilización de la mano de obra familiar, ésta se ha producido en todos los sectores institucionales y no sólo en el sector informal. Por lo demás, la movilización no fue tan considerable como se ha dicho, pues la tendencia que regula la tasa de participación en el mercado de trabajo responde más a evoluciones de larga duración (sistema escolar, modelos culturales) que a ajustes coyunturales.

Nuestros resultados nos inducen a pensar que la diferencia observada es más de orden estructural que coyuntural. Aunque no disponíamos de datos para el periodo 1982-1987 (que representa los años más aciagos para las familias), nos vemos tentados a suponer que la pérdida de poder adquisitivo ha sido de igual magnitud en los cuatro sectores. Esta conjetura (que exigiría ser validada empíricamente) podría explicar por qué la cohesión social del país ha logrado mantenerse, cuando el sacudimiento provocado por la crisis económica habría tenido que conducir a una explosión. El poder adquisitivo familiar se habría derrumbado "como un solo hombre".²⁴ Si estas premisas se verificaran,

²⁴ Por lo menos en el nivel de nuestra descomposición en sectores institucionales. Esta hipótesis ciertamente es falsa a un nivel de segregación más fino o si también tomamos en cuenta otros componentes del ingreso familiar, dadas las contrastadas dinámicas de los ingresos del capital o de la propiedad y las rentas del trabajo.

sería legítimo concluir con Cortés y Rubalcava que “el empobrecimiento generalizado de todos los trabajadores habrá impedido que la frustración económica se transforme en agresividad social”.

Todavía están por descubrirse los mecanismos que, esta vez en el plano individual, vinculan la dinámica de los ingresos en los diferentes sectores y explican la reanudación del aumento de poder adquisitivo de todas las familias a partir de 1988.

IX. LAS RELACIONES COMERCIALES DEL SECTOR INFORMAL: EL PROBLEMA DE LA SUBCONTRATACIÓN

INTRODUCCIÓN

EN ESTE capítulo nos interesaremos en la tercera de las relaciones que vinculan al sector informal con el resto de la economía. Desde el punto de vista de la problemática medular de esta parte del estudio, el tema de la subcontratación hacia el sector informal puede aportar una respuesta que dé validez a la teoría de la integración de este sector. Si verificamos la existencia de una relación generalizada de subcontratación de las empresas modernas con el sector informal, el problema de su papel se resolverá de la manera más "limpia". Deberá recurrirse la hipótesis de la autonomía del sector informal. Si los resultados empíricos confirman ese ejemplo, en seguida habremos de interrogarnos acerca del tipo de articulaciones entre el sector informal y el resto de la economía, para determinar si prevalece la interpretación en términos de complementariedad o en términos de subordinación. Por lo contrario, si la subcontratación no es un fenómeno generalizado, no podremos llegar a la conclusión de la autonomía del sector informal. Ya hemos visto que las conexiones posibles son múltiples y a veces indirectas.

Si vale la pena explorar en detalle el asunto de la subcontratación hacia el sector informal es porque esta problemática, que por mucho tiempo ha sido tema recurrente del análisis estructuralista de la dependencia, cobra un nuevo interés asociado a la larga crisis latinoamericana actual. Esta forma de organización de la producción ha sido objeto de abundantes estudios por parte de los economistas y no sólo en América Latina. La prolongada fase de crecimiento la había relegado a un segundo plano: el de los estudios históricos sobre las etapas superadas del largo camino que conduce al desarrollo. Pero ese tema ha recobrado importancia debido a la persistencia de la crisis económica desde hace una década. La tesis más contundente hace de la subcontratación el instrumento privilegiado del capital en su estrategia de reconversión, con el fin de poder enfrentar la crisis de reconvertibilidad. Externalizando una parte de sus gastos, las empresas que recurren a este sistema se allegarían los medios para reducir los costos fijos, para flexibilizar

tanto su línea de producción como la gestión de la mano de obra y, por ende, para aumentar su competitividad.

Para las grandes empresas en cuestión, el subcontratismo asegura la posibilidad de administrar la mano de obra como un flujo. La complejidad y el costo de los procedimientos de despido las llevan a buscar una reserva de mano de obra ligada por contratos puntuales y renovables en función de las variaciones del mercado. También es la oportunidad para incrementar la rapidez de ajuste de la producción a la demanda. En fin, la atomización de los subcontratistas permite ejercer mayor dominio sobre la mano de obra, reduciendo al mínimo el papel de los sindicatos o de las asociaciones de productores y facilitando la elusión de las leyes laborales.

En lo que respecta a los subcontratistas informales, la reducción de los ingresos individuales y las tensiones en el mercado de trabajo explican la aceptación de condiciones de trabajo poco remuneradoras. Para la mano de obra femenina, ese tipo de actividades corresponde a la única forma de actividad que permite la realización de "la doble tarea" (los trabajos domésticos y la actividad remunerada).

En realidad, los argumentos anteriores son parciales. Si la subcontratación fuese tan redituable, ¿cómo explicar que históricamente haya mostrado inclinación a contraerse? Sin duda, la recesión económica le infunde nuevas fuerzas. Mientras la concentración de las actividades traía consigo rendimientos de escala y aumentos de productividad, esa forma de relación entre unidades de producción era más bien generadora de riesgos y, por tanto, peligrosa. Mas, con el estancamiento de la productividad, la subcontratación vuelve a ser un modo privilegiado de abatir los costos de producción.

Naturalmente, la subcontratación entre empresas de diferentes tamaños implica un nexo de subordinación de las pequeñas unidades a las grandes empresas financiadoras, en situación de monopolios o de oligopolios. En ese marco, el sector informal es el segmento en que la subcontratación se puede ejercer con un mínimo de presiones legales. La subcontratación representa la forma más directa de vinculación entre ambos sistemas, colocando al primero en situación de dependencia respecto al segundo. La transformación del sector informal en un gigantesco hormiguero de actividades de subcontratación haría de él un apéndice del sector moderno. En particular, su dinámica sería función de los pedidos de éste. Ambos sectores evolucionarían al unísono. Esta interpretación del papel del sector informal no es, a final de cuentas,

sino la trasposición a escala local de la teoría de la dependencia entre el centro y la periferia.

La analogía anterior cobra en México tanto más agudeza cuanto que el modelo de crecimiento por el que se ha adentrado el país desde hace algunos años corresponde perfectamente a ese proceso de subcontratación de la economía. La dinámica de la industria mexicana redefine el papel del país en la nueva división internacional del trabajo y se organiza en torno a zonas francas de la frontera norte. Las empresas transnacionales norteamericanas, japonesas o europeas se instalan allí para gozar de costos del trabajo especialmente reducidos y para reexportar su producción, sobre todo al mercado norteamericano. Esas industrias maquiladoras son la base de lo esencial en el aumento de las exportaciones no petroleras y de la creación de empleos industriales a lo largo de los últimos cinco años. Ese fenómeno cobra tal presencia que con razón se ha podido hablar de "la 'maquiladorización' de la industria mexicana".¹

EL FANTASMA DE LA SUBCONTRATACIÓN GENERALIZADA: EL CASO DE MÉXICO

La revista *Estudios Sociológicos* dedicaba una serie de artículos a la subcontratación industrial en México.² Ya sea en el medio rural, o bien en las zonas urbanas, los diferentes autores insisten en el resurgimiento de las actividades a domicilio, desde principios de los años ochenta. La interpretación de este fenómeno les es común. La crisis económica provoca el surgimiento o, antes bien, acelera la puesta en marcha de un modo de explotación (o de sobreexplotación) de la mano de obra, sobre todo femenina. Las ventajas de esa forma de incorporación al trabajo son múltiples. Habrá de recordarse tanto lo exiguo de las tasas salariales ofrecidas (y aceptadas) como la falta de sindicalización. Al parecer, esta última característica es más bien consecuencia del desinterés de las organizaciones sindicales existentes que de las propias obreras. Localmente, es posible observar un principio de organización de

¹ M. Husson, "La 'maquiladorisation' de l'industrie mexicaine", mimeografiado, presentado en el Coloquio del GRETD, Amiens, 6-8 de diciembre de 1990, 24 pp. Las "maquilas" es el nombre que se da en México a esas industrias de subcontratación.

² "La sociedad subterránea", *Estudios Sociológicos*, México, El Colegio de México, vol. VI, núm. 18, septiembre-diciembre de 1988.

los trabajadores "informales". La conmoción del terremoto de 1985 trajo consigo la creación de agrupaciones civiles, como el Sindicato 19 de Septiembre. Pero este fenómeno todavía es muy marginal.

Para explicar que los talleres domésticos no forman sino un apéndice deslocalizado de las fábricas modernas,³ J. Alonso se remonta a los análisis de Marx y de Lenin sobre el *putting out system*. Basa sus resultados en investigaciones realizadas desde hace más de 10 años en Ciudad Nezahualcóyotl.⁴ Alonso se concentra exclusivamente en las obreras de la confección que ejercen a domicilio, cuyo número evalúa para 1977 en cinco mil. La extensión del subcontratismo ha cobrado auge en los alrededores de las pequeñas ciudades o en el campo, más que en las grandes metrópolis. P. Arias, quien estudia la región occidental de México (los estados de Guanajuato, Jalisco, Michoacán y Aguascalientes), sitúa el origen del fenómeno a principios de los años setenta.⁵

Tal vez sean Escobar y De la Rocha quienes aportan los datos más sólidos en ese terreno. De acuerdo con sus conclusiones, hasta 1982 se observaba en los talleres manufactureros de Guadalajara un verdadero proceso de formalización. Se acentuaba el divorcio entre la organización doméstica y la organización productiva, en tanto que se legalizaban las unidades. Después de 1982, su dinámica se invierte. Se desarrolla de nuevo la clandestinidad, las actividades a domicilio se desarrollan con la subcontratación y, en fin, las unidades se encuentran en dependencia creciente respecto de la mano de obra familiar.⁶

La tesis anterior pareció lo suficientemente pertinente para alertar a las autoridades estadísticas a partir de 1985. Éstas introdujeron esa problemática en sus instrumentos de medición. Así se justifica la aparición de la categoría de "subcontratistas" en la encuesta del empleo. "El fenómeno principal que llevó a esta decisión fue el crecimiento observado en el sistema de subcontratación y del trabajo a domicilio."⁷ Señalemos que los responsables de la encuesta del empleo fueron los pri-

³ J. Alonso, "La maquila industrial domiciliaria en la metrópoli mexicana", *Estudios Sociológicos*, op. cit., pp. 517-534.

⁴ La mayor de las "ciudades perdidas" del mundo, que en la actualidad tiene más de tres millones de habitantes.

⁵ P. Arias, "El empleo a domicilio en el medio rural", *Estudios Sociológicos*, op. cit., pp. 535-552.

⁶ L. A. Escobar y M. G. de la Rocha, "Microindustria, informalidad y crisis en Guadalajara, 1982-1987", *Estudios Sociológicos*, op. cit., pp. 553-582.

⁷ *Manual del entrevistador. Encuesta de Empleo Urbano*, México, DGE, INEGI, 1985. Traducción personal.

meros (si no es que los únicos) en sensibilizarse respecto al tema de la subcontratación. "Sociológicamente" están más atentos a las situaciones de exclusión (pobreza, precariedad, marginalidad). Por lo contrario, los responsables de las estadísticas sobre establecimientos son menos sensibles a esos problemas, a los que juzgan (o prejuzgan con gran frecuencia) cuantitativamente insignificantes. Estos últimos se interesan más en el núcleo central de la economía real, tal y como quisiera que fuese cierta idea modernizadora y normadora. El "humanismo" de unos y el "economicismo" de otros explican por qué por una parte se captan todas las formas de empleo, en tanto que por la otra sólo se registran los modos más formales de producción. Por ese motivo, la reflexión sobre el sector informal también tomó cuerpo primero entre los economistas y los estadísticos del trabajo, tanto en el plano de los organismos internacionales como en el caso particular de México.⁸ Por lo demás, ese vacío estadístico de las encuestas entre los establecimientos permite a los universitarios que trabajan en el tema de la subcontratación dar a la tesis (tal vez fantasma) de la generalización esas dimensiones innovadoras, puesto que la ocultan las autoridades del país.

La principal debilidad de esos trabajos proviene de la tentación de extraer de ellos leyes generales. Surgidos de observaciones puntuales, con frecuencia de orden cualitativo, son estudios limitados a microterrenos o a ramos muy específicos, cuando no a lo uno y a lo otro; en general, la confección e incluso, en el mejor de los casos, la industria manufacturera. Por tanto, debemos evitar hacer un uso abusivo de resultados parciales. Así, una reciente síntesis sobre el sector informal en los PED, emprendida en el marco del Centro de Desarrollo de la OCDE, afirmaba que la subcontratación hacia el sector informal predominaba en las ciudades industriales mexicanas y argentinas.⁹ La cuestión de

⁸ En lo que se refiere a los organismos internacionales, el BIT es el primer interesado en que se considere al sector informal no sólo en términos de empleos, sino también de producción. En México, es necesario remontarse al grupo de trabajo reunido por la Dirección del Empleo y el Programa de Planificación y Promoción del Empleo (PNUP/ORT), para encontrar los primeros vestigios de interés. Véase *Proposition pour produire des statistiques sur le secteur informel ou marginal urbain*, 1976.

⁹ H. Lubell escribe, entre otras cosas: "Subcontracting from formal sector enterprises to informal sector producers is prevalent in the industrial cities of Mexico and Argentina, but not in much of Sub-Saharan Africa where the small industrial formal sector has been shrinking because of the general economic crisis of the 1980s." Véase H. Lubell, *The Informal Sector in the 1980s and the 1990s*, París, Centre de Développement, OCDE, 1990.

CUADRO 1. *Proporción de actividades a domicilio en postura de subcontratación*
(Zonas de alta densidad, 1988)^a

	<i>Domicilio del cliente</i>	<i>Domicilio del empresario sin local específico</i>	<i>Domicilio del empresario con local acondicionado</i>	<i>Total</i>
Subcontratistas	1.3	7.4	11.1	
"Independientes"	98.7	92.6	88.9	
Total	100.0	100.0	100.0	(1 092)
	41.9	41.4	16.7	100

FUENTE: Cálculos personales a partir de la ENEI 88.89.

^a Las zonas de elevada densidad son las ciudades de más de 100 mil habitantes o las capitales de algunos estados, cuando no unas y otras.

fondo consiste, entonces, en evaluar la parte real que ocupa la subcontratación en la totalidad del sector informal.

A falta de mediciones estadísticas directas, los investigadores con frecuencia han recurrido a indicadores indirectos para validar sus tesis sobre la subcontratación. Así, para demostrar el papel de la subcontratación hacia el sector informal, se trae a colación la importancia del trabajo a domicilio. Por ejemplo, en México, 67% de la población activa del SNR ejerce a domicilio; es decir, 14.3% de la población activa total. Sin embargo, la subcontratación hacia el sector informal no puede confundirse con el trabajo a domicilio.

Aun cuando la Ley Federal del Trabajo codifique el trabajo a domicilio, definiéndolo como el conjunto de "actividades que se ejecutan para un patrón, en el domicilio del trabajador,... sin vigilancia... inmediata de quien proporciona el trabajo",¹⁰ numerosas unidades ejercen en casa y de manera independiente, porque su nivel de actividad no les permite pagar un alquiler adicional. El caso de los comercios a proximidad es ejemplo patente de ello. Se abre un minúsculo puesto en una de las piezas que dan a la calle, sin que por ello se entre necesariamente en una relación de subcontratación. La ENEI nos permite medir la correlación que existe entre la subcontratación y las actividades a domicilio en el sector informal. *Menos de 7% de las unidades informales a domicilio producen según esa forma de dependencia.*

Por lo contrario, la subcontratación no sólo se desarrolla en forma

¹⁰ *Ley Federal del Trabajo*, artículo 311.

de *putting out system* a domicilio. Más de una tercera parte de las microactividades de subcontratación dispone de un local al exterior del domicilio para trabajar. Para las unidades dependientes, la segmentación de los procesos de producción hace necesario que se disponga de capital suficiente para realizar la transformación de los productos que les van dirigidos. Por tanto, hacia un segmento de pequeñas y medianas empresas, que se sitúa por encima de la actividad del sector informal, habrá de orientarse la demanda de las grandes unidades que utilizan procedimientos de subcontratación. El aumento de las utilidades de los subcontratistas junto al número de asalariados, registrado por J. Alonso en sus trabajos sobre Nezahualcóyotl, muestra que ese segmento se sitúa arriba del sector informal.¹¹

La estandarización de los productos, la regulación de los plazos de aprovisionamiento y la complejidad de la elaboración de productos de alto valor agregado reducen la probabilidad de diversificación hacia el sector informal. Además, la "visibilidad" de las grandes empresas dificulta más el recurso a los subcontratistas clandestinos. Ni la racionalidad económica, ni la extralegalidad alientan a las empresas más modernas a vincularse con el sector informal. Escobar y De la Rocha lo verifican, señalando que, en Guadalajara, las que recurren a la subcontratación son más bien las empresas medianas. La inclinación a "subcontratar" aumenta con el grado de formalización, como nos lo demuestra el cuadro 1. Si seleccionamos el tipo de local en el que se ejerce la actividad como indicador de ésta, la tasa de subcontratación es máxima cuando la unidad dispone de un taller al exterior del domicilio (12.5 por ciento).

Esta correlación positiva entre la subcontratación y la escala de actividad propende a relativizar los resultados obtenidos por F. Giner de los Ríos, a partir del censo industrial de 1975.¹² Este autor demostraba que la subcontratación era más apreciada por las microempresas más "pobres" que por aquellas que generaban ingresos más importantes. El recurso a la subcontratación correspondía a cierta necesidad de estabilizar la demanda en periodo de recesión, que afectaba primeramente a las microindustrias más frágiles. De existir todavía en 1988, esa relación sólo es válida por encima de cierto nivel de actividad. En el sector

¹¹ J. Alonso, *op. cit.*, pp. 519 y 523.

¹² F. Giner de los Ríos, *Very Small Industrial Enterprises in Mexico: Stagnation, Disappearance and Growth. (A Typology of Producer)*, tesis de doctorado presentada en la Universidad de Sussex, 1987, 187 pp.

industrial, es necesario disponer de instalaciones especializadas (a domicilio o en un taller autónomo), y por tanto de una escala de producción suficiente, para poder asegurar un mínimo de garantías al proveedor. Pero los censos industriales no pueden tomar en cuenta esa especificidad, puesto que no captan la franja más marginal del sector informal (sobre todo las actividades a domicilio). En conclusión, esta forma de producción concierne antes que nada a unidades situadas entre el sector informal y las empresas más modernas.

Si bien la subcontratación no es comparable al trabajo a domicilio, tampoco debe analizarse *a priori* como una forma de explotación. Por otra parte, la subcontratación no se denuncia de manera sistemática. Por lo contrario, a ciertas instituciones les parece un instrumento privilegiado para asegurar la perennidad del sector informal, en su función de creación de empleos baratos y de proveedor de ingresos. Con frecuencia, las políticas de apoyo al sector informal preconizan la celebración de contratos privilegiados entre el sector público y el sector informal. Su objetivo consiste en beneficiar directamente a éste con las políticas gubernamentales, al mismo tiempo que hace crecer el multiplicador de empleos. En teoría, determinados gastos presupuestales (gastos de funcionamiento, e incluso de inversión pública) podrían ser captados por el sector informal para asegurar el sostenimiento de los funcionarios (gastos de alimentación, confección de uniformes para escuelas y hospitales) y del material (muebles de oficina, servicios de reparación diversos, construcción). Hay que decir que, hasta donde sabemos, esas orientaciones de políticas económicas sectoriales se han quedado en simples recomendaciones y jamás han sido aplicadas en gran escala.¹³

La imagen positiva así descrita de la subcontratación con el sector informal no sólo está asociada al papel redistributivo del Estado. Con frecuencia se menciona a propósito de los ejemplos de industrialización lograda de las NPI de Asia o de los países de la nueva generación (Tailandia, Malasia, etcétera). La dependencia del sector informal sería para éste el mejor modo de atarse a un sector dinámico moderno. Recíprocamente, subcontratar con el sector informal permitiría al sector moderno exportador abatir costos de producción y aumentar su competitividad. Las ganancias de participación de mercado resultantes mejoran las condiciones de producción y de remuneración en el sector

¹³ Sería oportuno analizar por qué y, sobre todo, estimar su viabilidad real.

informal. Parece claro que la parte de subcontratación con el sector informal es mayor en los países asiáticos que en América Latina o en África. Pero, ¿en verdad es ésa la clave del reciente éxito de aquellos países? Difícilmente vemos cómo, en América Latina, podría el sector informal beneficiarse con la dinámica del sector moderno, cuando éste se encuentra exsangüe.

Esta ambigüedad de los efectos de la subcontratación en la dinámica del mercado de trabajo y del sector informal en general se puede explicar gracias a dos estudios particulares que tomaremos de nuestras entrevistas efectuadas en 1987. Resulta evidente que el desplazamiento de unidades informales cada vez menos marginales trae consigo un desplazamiento de unidades formales cada vez más formales. A título indicativo, y sin pretender ninguna representatividad estadística, son las dos únicas unidades comprometidas en un proceso de subcontratación que hemos encontrado a lo largo de nuestras 50 entrevistas.

La subcontratación como forma de sobreexplotación

La señora X, quien vive con su familia en Ciudad Nezahualcóyotl, tiene 51 años. Originaria de Tlaxcala, su familia emigra a la ciudad de México obligada por condiciones económicas difíciles, directamente de una pequeña ciudad en donde su padre era panadero. A la edad de 17 años, entra en una importante fábrica de zapatos, luego se casa y abandona toda actividad profesional por espacio de seis años. En seguida, vuelve a trabajar, en diferentes actividades precarias, vinculadas al servicio doméstico, en casas particulares. Por medio de un pariente, termina por encontrar su empleo actual por casualidad. En un principio, aportaba un complemento de ingreso a su familia. Luego, progresivamente, la remuneración de la señora X sustituye a la de su marido, a medida que los contratos de albañil de éste, que se hunde en el alcoholismo, son cada vez más escasos. Para ella, el trabajo a domicilio es la única opción posible, puesto que debe asegurar todas las labores domésticas de una familia de siete personas, a más de un nieto que tiene a su cargo, de acuerdo con el principio de la doble tarea. A ello se dedica todos los días hasta las seis de la tarde y los domingos. La actividad profesional por consiguiente tiene lugar de las seis de la tarde a la una de la mañana. Ella también centraliza los ingresos (o las

fracciones de ingresos), reunidos en común por los hijos activos en el exterior, y administra los gastos de la casa.

Su trabajo consiste en montar, pintar y decorar figurillas de estuco, por cuenta de un pequeño taller con puesto en uno de los mayores mercados de artesanías de la ciudad de México. La señora X empieza como aprendiz para la dueña de aquel taller, quien luego será su "comadre" (madrina de uno de sus hijos). El taller emplea a cuatro obreros, encargados de los trabajos de acabado, y a tres "independientes" a domicilio, quienes comparten las mismas condiciones que la señora X. Se les suministran todos los insumos, que luego se recuperan una vez transformados. Estamos ante un caso de subcontratación vertical con un particular.

El trabajo es sumamente pesado, por una remuneración irrisoria. Todas las personas ajenas a la familia, que quisieron integrarse a ese sistema, renunciaron al cabo de unos días. Se le paga por pieza, 50 pesos por objetos que habrán de revenderse entre mil y tres mil pesos (según que sean vendidos al mayoreo o al menudeo). El ingreso mensual obtenido de esa actividad es equivalente al salario mínimo. El contrato de trabajo es verbal, la señora X no goza de ninguna prestación. La crisis se manifiesta en una degradación de poder adquisitivo. No en la reducción de la demanda, que permanece estable, sino por el aumento de la tasa de explotación. La ausencia de indexación del salario nominal en la inflación ha roído progresivamente el ingreso real. La incapacidad para reservar un excedente ha obligado a la señora X a trabajar sin interrupción seis de cada siete días, desde los 18 años de edad. Desde hace tres años, a causa de la saturación del transporte urbano, tiene que hacer varios viajes de ida y vuelta por semana, entre su domicilio y el taller para recoger y entregar mercancía. Con anterioridad, aquella etapa del proceso de trabajo corría a cargo de la "comadre". Esa operación moviliza a dos o tres de sus hijos en cada viaje. La señora X no tiene ningún poder de negociación del monto de su salario y la única manera de incrementar su remuneración global consiste en acelerar sus tiempos.

Esa "sobrexplotación con rostro humano" es aprovechada con avidez por la "comadre". La situación de dependencia no tiene salida. Para impedir que los subcontratistas se establezcan por cuenta propia, a pesar de su deseo evidente, se emplean tres recursos: i) la división del trabajo es tal que la señora X ni siquiera sabe en dónde se compran las materias primas, ni en dónde cuelan las figuras, ni tampoco quiénes

son los clientes potenciales (costos de información redhibitorios); las etapas del proceso de producción se descomponen deliberadamente, para reducir las veleidades de autonomización; ii) la modicidad del pago impone un ritmo de trabajo draconiano, que no deja ningún tiempo para la prospección del mercado, y iii) la inversión inicial representa una suma inaccesible para la familia de la señora X, así fuera a plazos. El equipo principal, el molde, valía 60 mil pesos cuando a la señora X se le pagaba un peso por pieza.

Siendo la opacidad informativa clave del éxito de la "comadre", ésta se niega a recibirnos. Esta negativa también es imputable a la ilegalidad de una parte de su actividad, puesto que, de acuerdo con la Ley del Trabajo, ella habría tenido que inscribir a la señora X en el registro de trabajadores a domicilio y afiliarla al Seguro Social.

En términos de perspectivas, la señora X está resignada a ese modo de vida. Si bien es considerado una forma de esclavitud por los hijos (para quienes la "comadre" es una persona deshonesto), el reconocimiento de la calidad del trabajo por parte de la patrona y la falta de alternativa la hacen aceptar su suerte con relativa pasividad. Su ambición es haber permitido a sus hijos, mediante el sacrificio de su vida, escapar de ella, brindándoles la posibilidad de estudiar. Para ellos, que sin excepción han participado en la actividad de su madre para financiar una parte de sus estudios, en modo alguno es posible ver en tal actividad un porvenir posible.

La subcontratación como circuito informal de financiamiento

P. tiene 27 años y es hijo de la señora X. Siempre ha vivido en Nezahualcóyotl en casa de sus padres. Empezó a trabajar para ayudar a su madre a la edad de nueve años, lavando autos en la calle o en estacionamientos. Tras una trayectoria escolar agitada, termina el ciclo de primaria, hace su servicio militar y a los 18 años entra en la vida activa como aprendiz de panadero con un amigo de su tío. Allí permanece dos años y renuncia, insatisfecho por las condiciones de remuneración. En busca de un empleo, lo toma a su cargo un orfebre, al azar de su peregrinar por las calles de la ciudad. Éste le enseña el oficio, pero la situación de subcontratista, cuarto y último eslabón de la cadena, viene a gravar el salario de P. En 1984, la crisis económica hace retroceder a P. al nivel del salario mínimo.

Sale de su empleo y un colega lo pone en contacto con un "ingeniero", quien busca gente que trabaje para él. Éste le propone aportar todo el capital (local, equipo, materias primas), recuperable a una tasa muy baja, a cambio de lo cual P. subcontratará las órdenes que él habrá de pasarle. En la actualidad, P. ha pagado sus préstamos y el taller le pertenece.

La estructura de la cadena de subcontratación incluye un taller central con ocho empleados (tres pulidores, tres encargadas de la decoración y dos muchachos a comisión), a más de cuatro talleres subcontratistas de tres a cuatro personas. P. es el único que no tiene empleados. Éste percibe claramente la estrategia del "ingeniero": se trata de reducir las cargas fiscales. Todos los talleres están declarados al fisco, pero su estatuto legal no corresponde a la actividad real que en ellos se desarrolla. Por ejemplo, el de P. está registrado como taller de reparación, cuando la mayor parte de su trabajo consiste en producir. Además, la deslocalización de la producción y la fragmentación de las unidades permiten reducir la progresividad del impuesto. Todos los talleres secundarios se gravan sobre una base global. En fin, el contador del taller central determina la declaración de cada cual, mediante "mil pequeñas mentiras". La circulación permanente de las mercancías entre los diferentes establecimientos hace inaprehensible el monto total de las operaciones. Por otra parte, entre los agentes del fisco u otros organismos públicos (Instituto Mexicano del Seguro Social, Secretaría de Salud, autoridades municipales) y los diferentes miembros de los talleres, se establece cierto juego para recuperar una parte de los montos defraudados. Los inspectores fiscales saben que P. subdeclara su actividad. Por tanto deben sorprenderlo con mucha mercancía almacenada, a modo de sacarle una "mordida". Para hacer frente a esa eventualidad, todos los talleres trabajan sólo a partir del mediodía. Los inspectores necesariamente pasan por la mañana, puesto que sólo laboran hasta las 13 horas. Además, a causa de ese horario, P. no fue incluido en el censo industrial de 1986.

Si bien "el ingeniero" y los talleres siguen una estrategia de soslayamiento para reducir la sangría fiscal, P. trata de librarse de la tutela del "ingeniero". Realiza una parte cada vez mayor de su volumen de ventas al margen de los contratos concedidos por "el ingeniero". A diferencia del empleo ejercido por su madre, la calificación del trabajo, la existencia de un consumo final familiar y la localización de un taller abierto a la vía pública le ofrecen los medios para proveer directamen-

te a los clientes. No es que "el ingeniero" no ejerza control sobre la actividad de los talleres secundarios. P. está obligado a actuar a escondidas para trabajar por su cuenta. De nuevo, la centralización del proceso de trabajo capta a los talleres secundarios. Al centralizar las máquinas pulidoras, necesarias para el acabado de los objetos transformados (y por consiguiente al término de la cadena), "el ingeniero" se asegura que toda la producción pase por él, antes de ser comercializada. Sin embargo, el control es bastante flojo ("el ingeniero" ya no se desplaza) y P., a espaldas suyas, va a llevar sus contratos personales a otro establecimiento. El segundo factor que explica el mayor margen de manobra del que dispone P. es la calificación del trabajo. Él concibe algunos modelos, que serán reproducidos por los demás talleres. Por tanto, "el ingeniero" debe tomar en consideración el poder de negociación de P., en particular, y de todos sus subcontratistas. Éstos se han puesto de acuerdo para demandar (y obtener) una remuneración común.

Estas características transforman los resultados y las expectativas que puede procurarse P. La falta de competencia por parte de empresas de gran tamaño permite obtener precios remuneradores. En promedio, gana cinco salarios mínimos y en época de gran presión puede llegar a 10. Puede ver realizado su deseo de autonomía. Cuenta con el capital de su taller y está en vía de comprar una casa a su suegro, por cinco millones de pesos, es decir el equivalente a 10 meses de salario. Calcula que necesitará 10 millones para poder instalarse con cuatro o cinco empleados.

El diagnóstico que podemos hacer sobre la subcontratación industrial del sector informal es contrastante. Ésta puede ser tanto sinónimo de sobreexplotación y de estancamiento como de motor de una dinámica creadora de valor y de empleos. El comienzo triunfal de P. a partir de un nivel de calificación muy pobre promete tan poco como el quehacer cotidiano de su madre, que no abriga en sí ningún porvenir mejor. En el aspecto cuantitativo, podemos estar de acuerdo en que la subcontratación del primer tipo se impone a la del segundo. Sin embargo, lo que nos muestra la experiencia de P. es que no sólo se necesita denunciar la subcontratación con el sector informal. En ciertos casos, resulta ser la única alternativa posible de inserción acertada en el mercado de trabajo, cuando hace falta un capital inicial. Ningún organismo financiero habría aceptado prestar a P. para empezar su actividad. Sin ese mecanismo, P. sin duda no estaría en posibilidad de pensar en establecerse por su propia cuenta y de dar trabajo a cuatro o cinco obre-

ros. Queda por saber en qué medida se puede promover y generalizar ese tipo de arreglos. En primer lugar, hasta dónde su éxito está condicionado por la violación de las leyes fiscales y de la legislación laboral. Si ese fuera el caso, debería contemplarse su adecuación. En seguida, en qué medida está circunscrito a un campo de actividad muy restringido, que requiere un trabajo sumamente calificado (por ejemplo, artesanía artística), para el cual la demanda es necesariamente limitada. La falta de datos macroeconómicos limita las posibilidades de emitir un diagnóstico general sobre la viabilidad de esa opción.

Pero, antes de decidir acerca de la naturaleza de la subcontratación y de su capacidad para generar ingresos importantes para la mano de obra empleada en el sector informal, es conveniente interrogarse respecto a su peso real en la economía mexicana.

LA SUBCONTRATACIÓN CON EL SECTOR INFORMAL: UN PAPEL MARGINAL

*La batalla de los números... y por tanto de las interpretaciones:
¿Son los caminos de la subcontratación
estadísticamente impenetrables?*

Los datos empíricos parecen poner en tela de juicio el carácter general de ese proceso. En toda la cuenca de empleo de la ciudad de México, apenas 0.4% de la población activa declara ser "subcontratistas", es decir, pequeños patrones o independientes "que reciben de una empresa X las materias primas o los productos semiacabados, para que los transformen en productos acabados que la empresa se encargará de revender".¹⁴ En términos de empleos, podemos adelantar la estimación de 1.5% de trabajadores activos empleados en unidades subcontratantes.¹⁵ Esta proporción puede variar de acuerdo con las regiones, pero sigue siendo muy baja.

La distribución de la actividad del sector informal por ramos ya nos

¹⁴ *Manual del entrevistador. Encuesta de Empleo Urbano, op. cit.*

¹⁵ Este cálculo se efectúa a partir de la encuesta del empleo, que da el número de trabajadores/empleo por cada "subcontratista". Como la información se da por grupo, hemos considerado un número promedio de cuatro empleados en el grupo 3-6 y de nueve en el grupo 7-11. Ningún "subcontratista declara que pertenece a alguna clase superior".

había dado un indicador indirecto de la exigüidad de la subcontratación con ese sector (véase el capítulo IV, pp. 161-212). La inmensa mayoría de las actividades informales están destinadas a satisfacer el consumo final familiar. La proporción de bienes intermedios en la producción del sector informal es marginal y la de bienes de capital, inexistente. Partiendo de una especialización por ramos similar para el sector informal colombiano, y por tanto de la demanda que es dirigida, López Castaño descartaba la posibilidad de una subordinación directa que pasara por la vía de la subcontratación.¹⁶

Tanto como cuando se trata de evaluar la subcontratación con el sector informal a partir de la actividad a domicilio, respecto a estos resultados indirectos es necesario ser prudente en la medida en que no exploran de manera directa el tipo de entrada de las actividades informales en el mercado. Sin duda, el sector de la confección constituye el contraejemplo más convincente a ese respecto. El hecho de que las costureras "informales" elaboren productos que satisfacen el consumo final familiar no significa que no estén involucradas en un proceso de subcontratación. Los resultados de la ENEI demuestran incluso que una quinta parte de las unidades informales de la industria textil se inscriben dentro de ese tipo de relaciones de dependencia. Potencialmente, la subcontratación también podría existir en otros sectores, así fuesen éstos manufactureros o comerciales. La satisfacción de la demanda final interna y la subcontratación son compatibles.

Ante esta aparente contradicción entre la interpretación teórica y los estudios particulares, por una parte, y los datos estadísticos, por la otra, se plantea el problema del modo de captación de esta categoría. ¿A partir de qué grado de dependencia se puede hablar de subcontratación? ¿Hasta dónde están conscientes las personas implicadas en esta relación? En muchos casos, las trabajadoras de la confección a domicilio en el medio rural no saben para quién trabajan.¹⁷ L. Beneria hace evidente la complejidad de las cadenas de subcontratación, que pueden constar hasta de cuatro niveles sucesivos.¹⁸

Sin querer prejuzgar acerca de la calidad de los datos recabados por

¹⁶ C. H. López, M. L. Henao y O. Sierra, *El sector informal en Colombia: Estructura, dinámica y políticas*, mimeografiado, Medellín, Universidad de Antioquia, mayo de 1986, pp. 63-65.

¹⁷ P. Arias, *op. cit.*, p. 545.

¹⁸ L. Beneria, "Subcontracting and Employment Dynamics in Mexico City", *The Informal Economy...*, *op. cit.*, p. 177.

CUADRO 2. *El escaso peso de la subcontratación de las microunidades*
(Porcentaje)

	Unidades	Valor agregado
Industria	12.49	14.57
Servicios	40.27	40.60
Comercio	43.38	42.36
Subcontratación	3.87	2.45
Total	100.00	100.00
	(3 718 857)	

FUENTE: Cálculos personales a partir de la ENIGH 83 (encuesta de ingresos y egresos de las familias). Véase F. Roubaud, "Primer informe de evaluación del cuaderno auxiliar de la cuenta de los negocios no agropecuarios, ENIGH 83, primer trimestre", nota DGE, INEGI, 1989.

la encuesta del empleo, se dará por descontado que sus promotores estuvieron conscientes de las dificultades de identificación. Éstos proponen una estrategia de medición mediante preguntas indirectas.¹⁹ Para ir más lejos, nosotros recurriremos a otras fuentes, que en conjunto vienen a corroborar la presencia sumamente limitada del fenómeno de subcontratación, al menos como algo específico del sector informal.

La encuesta piloto sobre el sector informal registra a todas las microunidades sea cual fuere su estatuto legal.²⁰ En ese universo, restringido a la cuenca de empleo de la ciudad de México, los flujos de subcontratación en las cuentas de explotación son muy reducidos. Sólo 0.6% de las microactividades declara percibir ingresos por subcontratación. Esos ingresos no cubren sino 0.2% del volumen de ventas de toda la muestra. De manera paradójica, la subcontratación cobra una dimensión más importante en el sentido opuesto. Para subcontratar una parte de sus productos, el segmento de microunidades paga más que los pedidos que recibe. El 4.3% de los microempresarios se ve obligado a ese recurso para sacar adelante su actividad productiva. En cuestión de costos, gastan en promedio 0.8% de sus consumos intermedios. *Estos resulta-*

¹⁹ El manual del encuestador especifica: "Dadas las condiciones en que trabajan esas personas, es difícil que la declaren como tal (su actividad), porque se consideran como patrones o trabajadores por su propia cuenta. Sin embargo, podemos darnos cuenta de la posición real de los individuos, de manera indirecta, o por el comentario de otras personas presentes durante la entrevista y, sin hacer comentarios molestos, registrarlo como subcontratista al final de la entrevista."

²⁰ Las cifras que siguen están tomadas de EHSI.

dos brutos demuestran que las transferencias netas del sector informal vinculadas a la subcontratación son negativas. El sector informal es más dependiente del resto de la economía de lo que el sector moderno lo es del sector informal. Por otra parte, más de la mitad de esa subcontratación en el sector informal concierne a flujos internos del sector. Esta disimetría entre entradas y gastos se explica por la fuerte subcapitalización que padece el sector informal mexicano. El equipo de que disponen las microactividades resulta insuficiente para garantizar la autonomía del proceso de producción. Las microactividades dependen de empresas más "formales" para realizarlo.

Si la reflexión se amplía al ámbito nacional, las microunidades subcontratistas apenas representan, en 1984, 3.9% de todas las actividades no agrícolas y producen 2.5% del valor agregado del conjunto de las microactividades. El cuadro 2 muestra la distribución de las microactividades y del valor agregado asociado a éstas, por sector.

La subcontratación es un fenómeno marginal a escala del sector informal en su conjunto. Los datos más recientes de la encuesta nacional sobre la economía informal muestran que la proporción de las microunidades subcontratantes ha permanecido sorprendentemente estable. A finales de 1988, 3.9% de todas las microunidades de las zonas urbanas²¹ declara hallarse implicado en esa forma de producción, parcialmente o por tiempo completo. La "maquila" de las microunidades sólo es un fenómeno de importancia relativa si nos limitamos al sector manufacturero. En 1988 subcontrata 18% de las microindustrias urbanas.

Si comparamos esta cifra con el 23% obtenido en la encuesta de presupuesto y consumo familiar de 1983,²² pero en esta ocasión a escala nacional, podemos suponer que la subcontratación industrial de las microunidades está ligeramente más difundida en el campo o en las ciudades pequeñas que en los grandes centros urbanos.

Habiendo relativizado la importancia de la subcontratación industrial en el sector informal, trataremos de dar algunas de sus características. En particular, resulta interesante saber qué tipo de empresas son sus promotoras y sus beneficiarias. Con base en los trabajos de Watanabe, distinguiremos dos formas de subcontratación:²³ i) la sub-

²¹ Las cifras están tomadas de la Encuesta Nacional de Economía Informal, diciembre de 1988-enero de 1989.

²² Se obtiene 23% relacionando a las maquilas con el total (maquilas + industrias).

²³ S. Watanabe (comp.), *Technology, Marketing, and Industrialization: Linkages between Large and Small Enterprises*, Nueva Delhi, Macmillan, 1983.

contratación vertical, donde al mismo tiempo se suministran todos los insumos, y la producción comprada, y ii) la subcontratación horizontal, en que sólo se compra la producción, quedando las materias primas por cuenta de las empresas.

La primera de estas formas es la más forzada. Coloca a las microunidades en la mayor de las dependencias. A decir verdad, sólo afecta a la cuarta parte de las microindustrias subcontratantes. Calculando de acuerdo con el origen de la demanda de subcontratación, sólo 9% se encuentra relacionado con grandes empresas. Si a ello se agrega la subcontratación horizontal, 14% de las microunidades subcontratantes trabaja exclusivamente para el sector moderno (o sea 2.5% del total de las microindustrias). Este resultado muestra el pequeño papel que desempeña este último en la reproducción del sector informal. El planteamiento evidentemente resulta todavía más sólido si invertimos la perspectiva. *La proporción que representa la subcontratación informal en el volumen de ventas de la industria formal es totalmente insignificante en el nivel macroeconómico.*

En cuanto al resto, alrededor de una tercera parte ejerce por cuenta de las pequeñas empresas y 20% para particulares (mayoristas, etcétera). En fin, la última tercera parte sólo recurre a la subcontratación de manera ocasional o únicamente para una parte de su actividad. El grueso de su producción se vende directamente al público y el volumen de subcontratación no representa sino un simple complemento que viene a estabilizar los ingresos. Por otro lado, quien se asocia de manera privilegiada a las grandes empresas es el segmento más formal de la industria informal (las empresas que disponen de un taller). Para esas grandes empresas, la reducción de los costos ciertamente es un argumento que favorece el recurso a las unidades informales. Pero este argumento se ve contrarrestado por exigencias de calidad de los productos, que no pueden satisfacer las unidades más marginales. En lo que a éstas respecta, más bien son particulares, que posiblemente pertenezcan también al sector informal (comerciantes informales), los que adquieren su producción. Esa asociación (el segmento más arcaico del sector informal y el capital individual) corresponde a la relación más tradicional del empleo, por parte del pequeño capital comercial, de una red de trabajadores a domicilio (por lo general mujeres). La correspondencia es tal que, cuanto más importante es la escala de actividad, menos se dirige a las unidades más marginales el recurso a la subcontratación.

CUADRO 3. *Las formas de subcontratación industrial del sector informal según el tipo de local*

	Tipo de local				Total industria
	Domicilio del cliente	Domicilio del empresario (sin local específico)	Domicilio del empresario (con local acondicionado)	Taller	
Subcontratación vertical de grandes empresas	—	—	3.8	23.0	8.8
Subcontratación horizontal de grandes empresas	17.8	—	10.2	5.3	5.2
Subcontratación vertical de pequeñas empresas	—	15.5	7.7	13.3	11.9
Subcontratación horizontal de pequeñas empresas	46.6	14.7	31.9	13.3	19.9
Subcontratación vertical con particulares	—	7.7	—	5.3	4.6
Subcontratación horizontal con particulares	—	20.0	35.9	—	15.7
Subcontratación parcial	35.6	42.2	10.5	39.8	33.9
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
	5.4	35.4	23.9	34.5	(94) 100.0

FUENTE: Cálculos personales apartir de la ENEI 88.89.

Lo que debe criticarse severamente es la visión de un sector informal como patio trasero industrial del sector moderno, ligado funcionalmente a él por la relación de subcontratación. J. Blanes ha demostrado ya que esa forma de articulación no existía en Bolivia.²⁴ Resulta interesante señalar que, en una economía más desarrollada y compleja

²⁴ J. J. Blanes, "Cocaine, Informality, and the Urban Economy in La Paz, Bolivia", *The Informal Economy...*, op. cit., pp. 135-149. Escribe el autor: "The UIS in Bolivia is closely linked to material surviving. This is in contrast with findings of research elsewhere (Roberts, Benaria). In those case studies productive industrial capital articulates

como la mexicana, esa modalidad también es marginal. Incluso en Colombia, potencia intermedia entre Bolivia y México, que sobre todo presenta la característica de poseer mecanismos de ajuste del mercado de trabajo ante la crisis financiera específica (elevada elasticidad del empleo frente a la contracción de la actividad, componente "procíclico" importante del sector informal),²⁵ la externalización de una parte de la producción de las grandes empresas hacia el sector informal no es sino un fenómeno secundario.²⁶ De acuerdo con M. Lanzetta, G. Murillo y A. Triana, la estrategia de subsistencia de las familias populares es la que explica, antes que nada, la dinámica del sector informal en Bogotá. Aun cuando en todos los países latinoamericanos coexistan dos segmentos del sector informal, de acuerdo con la forma de los nexos que mantienen con el centro moderno de la economía (un sector de supervivencia relativamente aislado y otro sector conectado de manera directa con la economía moderna), como muestra de lo que puede observarse en ciertas economías centrales (por ejemplo, en Miami, en donde la emigración haitiana pertenece al primer grupo, en tanto que los cubanos alimentan a un sector informal),²⁷ como agregado, el sector informal es un fenómeno estructural en el que predomina la autonomía. Cuanto más desarrolladas sean las economías dependientes, más posibilidades tienen las grandes empresas de movilizar al sector informal hacia un nexo de subcontratación, aunque sin lograr subordinarlo nunca.

Pero esa realidad no resuelve el problema medular de la articulación entre el sector moderno y el sector informal, mediante las relaciones comerciales. En un sentido estricto (vertical), la subcontratación se define por la existencia de un solo y mismo proveedor y cliente en torno a una unidad económica. Éste pone los insumos y compra la pro-

with a wide series of informal activities. In the case of Bolivia, such connections are absent."

²⁵ M. Lanzetta de Pardo, C. G. Murillo y S. A. Triana, "The Articulation of Formal and Informal Sectors in the Economy of Bogota, Colombia", *The Informal Economy...*, op. cit., pp. 78-94.

²⁶ PREALC, *Ajuste y deuda social: Un enfoque estructural*, Santiago de Chile, OIT, 1987, 144 pp., y C. H. López, O. Sierra y M. L. Henao, "Sector informal: Entronque económico y desconexión jurídico-política con la sociedad moderna", *El problema laboral colombiano*, J. A. Ocampo y M. Ramírez (comps.), Informes de la Misión Chenery, Bogotá, noviembre de 1987, t. 2, pp. 9-32.

²⁷ A. Stepick, "Miami's Two Informal Sectors", *The Informal Economy...*, op. cit., pp. 111-131.

CUADRO 4. *El origen de los proveedores y de los clientes según el sector de actividad*

	<i>Proveedores</i>				<i>Total</i>
	<i>Grandes empresas</i>	<i>Pequeñas empresas</i>	<i>Particular</i>	<i>Sin proveedores</i>	
Industria	30.9	40.7	11.2	22.7	>100
Construcción	3.7	3.1	2.0	91.7	>100
Comercio	43.8	42.4	18.9	3.9	>100
Servicios	13.8	30.2	5.3	53.2	>100
Total	34.3	38.7	14.3	19.5	>100

	<i>Clientes</i>				<i>Total</i>
	<i>Grandes empresas</i>	<i>Pequeñas empresas</i>	<i>Particular</i>	<i>Familiar</i>	
Industria	7.0	14.8	20.3	62.2	>100
Construcción	0.6	0.4	30.5	68.3	>100
Comercio	0.6	3.6	2.8	93.4	>100
Servicios	2.0	2.9	14.4	81.5	>100
Total	2.1	5.5	9.1	84.5	>100

FUENTE: Cálculos personales a partir de la ENEI. El total en línea puede ser superior a 100% (posibilidad de opciones múltiples).

ducción. Desde esta perspectiva, el microcomercio al menudeo no puede formar parte de ella. Sin embargo, un comerciante ambulante que venda cigarrillos por cajetilla se halla en relación de dependencia directa respecto a las grandes compañías que produjeron esos cigarrillos. En sentido inverso, un carpintero informal que vende toda su producción a un solo cliente, quien resulta ser una tienda de departamentos, también está subordinado a los pedidos del sector formal. Sólo un estudio detallado de las relaciones de producción entre sectores puede ofrecernos elementos de respuesta a esa interrogante.

El lugar de las microactividades en el ciclo económico general

La encuesta de 1988 sobre la economía informal aporta información acerca del tipo de proveedores y de clientes de las microunidades. La estructura por ramo de ambas matrices ofrece una imagen muy clara de

la posición relativa del sector informal dentro del sistema productivo nacional. En tanto que las materias primas provienen más bien de las empresas formales, la demanda que satisfacen las microunidades se orienta en gran parte hacia el consumo final familiar. El 85% de los establecimientos realiza su volumen de ventas directamente con el público. Es todavía más espectacular el número de establecimientos del sector informal cuyos clientes son las grandes empresas: apenas superior a 2%. Esta proporción se eleva a un máximo de 7% en el ramo manufacturero. Hasta 62% de las microactividades manufactureras viene a alimentar las compras de los consumidores. De haber una estrategia de reconversión del capital, ésta no pasa por la subcontratación con el sector informal.

CONCLUSIÓN

Recordando el ciclo en que se inscribe el sector informal, descartamos en igual medida tanto la hipótesis de una economía dual, compuesta de dos conjuntos independientes y cerrados, como la hipótesis del sometimiento al sector moderno de la economía. Aprovechada hacia arriba por el núcleo de la economía y satisfaciendo en parte la demanda final, el sector informal desempeña el papel de intermediario. La dependencia existe incluso en el caso de los servicios y de la construcción, en que la falta de proveedores parece desligar a las microactividades del sector formal. Existe porque, en última instancia, la gran mayoría de esos servicios (en particular los de reparación) se ejercerán en productos elaborados por el sector formal (ya sea de manera directa o secundaria, después de haber sido transformados por las microindustrias). A decir verdad, el único ciclo autónomo que podríamos concebir tendría origen en el sector agrícola, sería transformado en el sector informal urbano y luego vendido a trabajadores activos del sector informal. En una economía como la mexicana, caracterizada por altas tasas de urbanización y de industrialización, y en consecuencia por la complejidad de los circuitos de intercambios y de producción, esos tipos de flujos autónomos son marginales por necesidad. El sector informal subsiste gracias a los espacios que dejan libres las empresas formales, en satisfacción de la demanda final. Ésta puede sustituir a la oferta "formal", mediante el juego de precios, o ser complementaria (cobertura espacial de las redes de distribución formal lagunar, etcétera). Pero, para existir, las microunidades se adosan a las empresas modernas, en todos los casos.

De ese modo se pone en evidencia la inanidad de las políticas económicas que quisieran hacer del sector informal el motor de la economía en ciertos países. La reducción del sector moderno no sólo provocaría un racionamiento de materias primas del sector informal, sino que también contraería sus mercados (a causa de la proporción de ingresos de los asalariados del sector moderno que se gastan en productos "informales"). Esta segunda dimensión, derivada de la demanda final de cada uno de los sectores (moderno e informal), es la que falta para comprender los nexos macroeconómicos entre los sectores de la economía; es decir la proporción de la producción informal que se satisface mediante ingresos generados en el sector informal. En todo caso, resulta inconcebible que sea insignificante, como lo afirman algunos autores.²⁸ Los ingresos del sector informal, en promedio menores que los demás ingresos, deberían caracterizarse por una inclinación relativamente mayor al consumo de bienes informales.

²⁸ Según H. López, la demanda de bienes informales únicamente provendría de los asalariados del sector moderno. C. H. López, "Le secteur informel, substitut d'un système d'assurances sociales en Colombie", *Problèmes d'Amérique Latine*, núm. 92, París, 1989.

X. LAS CONDICIONES DE LA ACUMULACIÓN EN EL SECTOR INFORMAL MEXICANO: EL PROBLEMA DEL FINANCIAMIENTO DE LAS ACTIVIDADES

INTRODUCCIÓN

CENTRÁNDONOS en el estudio de la subcontratación, como modo de inserción en el sistema productivo mexicano, hemos explorado los lazos comerciales más directos entre unidades económicas de tamaños diferentes y, en particular, entre las microunidades (a las que podemos equiparar con el sector informal) y el resto de la economía. Empero, la dependencia del sector informal puede transitar por otros canales. *El modo de financiamiento* debe tomarse en consideración cuando se trata de evaluar el grado de autonomía del sector informal o de caracterizar las formas de articulación que lo vinculan con el sector "moderno". *El recurso al crédito puede intervenir en dos ocasiones principales: durante la creación de la unidad de producción, para constituir el capital inicial del establecimiento en gestación, o para financiar las inversiones a lo largo del ciclo de producción.*

La cuestión del crédito no sólo se plantea para describir la articulación entre sectores. Su disponibilidad limitada, e incluso la exclusión de las microunidades del mercado de capitales, con frecuencia se ha presentado como uno de los argumentos que justifican el estancamiento de ese segmento productivo. La segmentación no sólo influiría en el mercado de trabajo, sino que también afectaría al mercado de capital. El mejoramiento de la productividad, los rendimientos de escala, en suma, los factores del crecimiento son inhibidos por la exclusión del sector informal de los principales circuitos financieros.¹ Este aislamiento ha parecido tan característico del sector informal que Sethuraman proponía (entre otros) tal criterio para definirlo.²

No autorizando préstamos sino a empresas que, por encima de los

¹ Esta conclusión es presentada por numerosos autores. Entre otros, hemos de mencionar a D. Carbonetto, R. Casanovas, G. Farrel y J. L. Ortiz, en diversos artículos de *El sector informal urbano en los países andinos*, Guayaquil-Quito, ILDIS, CEPESIU, 1985, 372 pp.

² S. V. Sethuraman, "The Urban Informal Sector: Concept, Measurement and Policy", *International Labour Review*, vol. 114, núm. 1, Ginebra, julio-agosto de 1976.

criterios de redituabilidad económica y financiera necesarios para la gestión del riesgo económico, hayan presentado certificados de registro en los archivos administrativos, el crédito bancario impide a los establecimientos informales el acceso a su financiamiento. Excluidas del mercado de capitales, las microempresas deben recurrir a intermediarios que aplican tasas de usura. Mientras que el bajo monto del capital inicial limita la capacidad de acumulación del sector informal, el encarecimiento de los costos del crédito (asociado al de los precios de las materias primas) refuerza la escasa redituabilidad de esas actividades.

H. de Soto va más lejos, ajustándose a la lógica siguiente: corrupto e ineficaz, el Estado obliga a gran número de unidades a informalizarse (por el costo exorbitante de la legalidad) y, una vez al margen de la legalidad, éstas ya no pueden tener acceso al crédito formal.³ Por tanto, la administración pública es responsable del estancamiento del sector informal en un estado de subcapitalización crónica. La cuestión del crédito es tanto más decisiva cuanto que las políticas sectoriales dirigidas hoy hacia el sector informal hacen de éste el eje privilegiado de su intervención.

Como la dimensión así descrita nunca fue analizada en detalle en el caso de México, nosotros nos interrogaremos respecto al lugar de los intermediarios financieros en el origen y en el proceso de acumulación del sector informal. Luego trataremos de averiguar si existen caminos alternos al sistema de crédito bancario, algunas formas de autorganización para paliar la falta de recursos líquidos.

Antes de abordar el modo de financiamiento de las actividades productivas informales, mencionemos un último punto liminar. El presente capítulo no está dedicado al estudio del sistema financiero "informal". Esta temática relativamente nueva (respecto a la reflexión sobre el sector informal como productor de bienes y servicios) adquiere un lugar cada vez más importante dentro del amplio campo de las "prácticas informales" en los PED.

Actualmente circunscrita en esencia al África subsahariana, esta vía de investigación está sin duda destinada a ser un eje esencial de los trabajos que habrán de emprenderse en los próximos años sobre "la economía informal". Esta línea resulta tanto más pertinente cuanto que en muchos países la crisis financiera y las modernas prácticas de las instituciones de crédito han conducido a una pérdida de confianza ge-

³ H. de Soto, *El otro sendero*, Bogotá, Ed. Oveja Negra, 1986.

neralizada en la capacidad de gestión de una franja considerable de la población. De ahí el recrudecimiento de instituciones paralelas entre las cuales el sistema de agrupaciones (mutualistas, comerciales y financieras) representa el aspecto más conocido. El fenómeno adquiere importancia principal dado que ciertas economías se caracterizan por un nivel de captación monetaria vinculado con las agrupaciones superior al que registran los bancos.⁴ Una obra reciente hace un balance de los trabajos en ese terreno.⁵

Sin embargo, esta dimensión de la actividad no registrada no será objeto aquí de desarrollos específicos, aunque la abordemos marginalmente cuantificando el efecto de las agrupaciones mutualistas en la creación de unidades informales y en el financiamiento del ciclo de producción. Citaremos varias razones para esa ausencia. En primer lugar, en el momento en que emprendíamos nuestro estudio sobre el sector informal mexicano (último trimestre de 1986), el tema del ahorro informal aún no se había constituido en problemática central de las investigaciones sobre el sector informal en América Latina (además de que todavía no es tal). Muy pocas obras o encuestas se referían a ella. Por consiguiente, hemos redactado el cuestionario de nuestras encuestas evocando la posibilidad de ese modo de financiamiento alternativo, pero sin desarrollar sus modalidades. Por otra parte, siguiendo en ello una práctica corriente en las encuestas sobre el sector informal,⁶ hemos excluido del campo de la encuesta el ramo de los "servicios financieros".

Luego, y de manera más fundamental, existen razones más teóricas que llevan a no confundir el "ahorro informal" y el "sector informal". Para dar un carácter económico y estadístico importante a la idea de sector informal, nos vimos llevados a definirlo como una agrupación de establecimientos *productivos*, en el sentido de la contabilidad nacional, *que no responden a los criterios del registro fiscal*. En particular, para que una unidad económica satisfaga ese criterio, es necesario que sea

⁴ M. Nzemen, *Théorie de la pratique des tontines au Cameroun*, Yaoundé, 1988, 144 pp.

⁵ M. Lelart, *La tontine. Pratique informelle d'épargne et de crédit dans les pays en voie de développement*, Londres y París, UREF, John Libbey EUROTEXT, 1991, 356 pp.

⁶ Numerosas encuestas excluyen *a priori* algunas ramas del campo de investigación (comunicaciones, gas y electricidad, servicios financieros, educación, salud), considerando que la probabilidad de encontrar en ellas unidades informales es insignificante. Respecto a la exclusión de esas ramas, nuestra posición ha sido motivada más por problemas de representatividad estadística, habida cuenta del tamaño de la muestra que era posible financiar. En última instancia, nuestra propuesta de definición del sector informal, presentada en el capítulo II (pp. 80-113), no excluye *a priori* rama alguna.

creadora de valor agregado. En la contabilidad nacional, la actividad productiva de las instituciones financieras corresponde al concepto de "producción atribuida de servicios bancarios". Se trata de las comisiones deducidas del diferencial de intereses, que convencionalmente se miden por el excedente de ingresos de la propiedad, distintos de los provenientes del ingreso de los fondos propios, sobre el monto de intereses pagados a los acreedores.⁷

En materia de ahorro y de crédito "informales", ciertos "mutualistas" o "guardamonedas" cobran una comisión por la actividad que administran y por tanto están en posibilidad de generar una producción. Así ocurre con las agrupaciones comerciales o financieras. Esas personas ejercen una actividad económica (recibir depósitos, administrar el ahorro que se les confía, autorizar créditos), que puede corresponder a su empleo principal, o bien a un empleo secundario. Por definición, los establecimientos que dirigen forman parte del sector informal.⁸ Pero no es el caso de todas las agrupaciones mutualistas. En particular, la más común de las asociaciones rotativas de ahorro y de crédito no paga ni cobra intereses. El organizador de la mutualista no recibe remuneraciones por el servicio que ofrece. Por consiguiente, esas agrupaciones, llamadas agrupaciones mutualistas, carecen de actividad productiva y no pueden compararse con los establecimientos informales. Las operaciones que ponen en juego deben registrarse como transferencias entre familias y no como una producción realizada por agentes económicos.

Tanto como el sector informal, el ahorro informal es generador de flujos económicos en gran parte no registrados, que deben ser captados por la contabilidad nacional. Además debe definirse claramente el campo que cubre y los conceptos que permiten integrarlo en el marco contable. La multiplicación de usos de una misma terminología aplicada a fenómenos distintos (economías informales, prácticas informales, ahorro informal, sector informal) provoca una confusión que, como

⁷ M. Sérurier, *Construire les comptes de la nation*, París, Col. Méthodologie, Ministère de la Coopération, 1988, p. 173.

⁸ En realidad, ninguna de las agrupaciones mutualistas comerciales o financieras pertenece al sector informal. Es necesario que se les considere establecimientos productivos, pero también que no estén registradas fiscalmente. Esto no siempre ocurre, como nos muestra el estudio de T. Pairault a propósito de las sociedades mutualistas, "bancarizadas y legalizadas en Taiwan". T. Pairault, "Sociétés de tontines et banques des petites et moyennes entreprises a Taiwan", *La tontine. Pratique informelle d'épargne et de crédit...*, op. cit., pp. 282-308.

ya hemos visto, tiene como efecto estancar la investigación más de lo que la estimula. Permítansenos algunas sugerencias.

En primer lugar, es necesario distinguir aquello que en "el ahorro informal" corresponde a *operaciones económicas* de lo que sirve para identificar *agentes económicos*. La vaguedad entre ambos conceptos se hace patente en muchos estudios sobre las asociaciones mutualistas. De ello surge una duda teórica respecto a la unidad de análisis pertinente del fenómeno mutualista. ¿Hay que optar por la familia como matriz básica de la formación y del gasto del ingreso, por el individuo en favor del cual aboga M. Dromain y que en África sería la verdadera unidad de análisis de los componentes del ahorro, por el "mutualista" encargado de la colecta o, incluso, por la entidad constituida por la agrupación de individuos que participan en la mutualista?⁹

De aceptar la propuesta metodológica presentada en el capítulo II a propósito de la definición del sector informal, sería conveniente llamar "ahorro informal" al ahorro retirado por el sector informal. En ese marco, a ejemplo de las expresiones "producción informal", "empleo informal" o "inversión informal", el término "ahorro informal" constituye un abuso de lenguaje, un atajo para designar la capacidad o la necesidad de financiamiento del sector informal. Del mismo modo, el "crédito informal" corresponde al monto de los créditos concedidos por establecimientos crediticios informales. Esta definición nada tiene que ver con el uso corriente que se da a la locución "ahorro informal".¹⁰ La perspectiva de la contabilidad nacional que hemos adoptado para tratar del sector informal no permite abordar todos los problemas relacionados con el sistema de asociaciones mutualistas; ni sus modos de funcionamiento como manifestación de redes de solidaridad o de lazos culturales tradicionales en el seno de ciertas comunidades (enfoque antropológico o sociológico), ni tampoco todos los problemas económicos que suscitan (de modo que el fenómeno global de las asociaciones mutualistas no podrá constituirse en las cuentas nacionales, puesto que

⁹ M. Dromain, "L'épargne ignorée et négligée: Les résultats d'une enquête sur les tontines au Sénégal", *La tontine. Pratique informelle d'épargne et de crédit...*, op. cit., pp. 139-176.

¹⁰ Más que una reapropiación del calificativo de relación "informal", nuestro propósito es más bien hacer una distinción entre dos nociones. Sería perfectamente aceptable conservar la expresión "ahorro informal" en su sentido tradicional, pero entonces habría que calificar a nuestro "sector informal" de "sector no registrado" o de "sector no estructurado".

algunas de ellas serán clasificadas dentro del sector informal, en tanto que otras carecerán de entidad propia y sólo serán registradas por medio de las transferencias entre familias que aquellas generen; el estudio de los mecanismos financieros de las asociaciones mutualistas tampoco se podrá llevar a feliz término en el marco de la contabilidad nacional). Pero ofrece la ventaja de hacer coherentes conceptos hasta ahora incompatibles. En particular, se podrán analizar tanto las interacciones cruzadas como el papel de los sistemas financieros formales e informales en el financiamiento de las actividades productivas de los sectores igualmente formales e informales, en un plano macroeconómico.

Una vez definidos los establecimientos de crédito informal y el lugar que les corresponde en el SCN, es necesario idear procedimientos de captación estadística. Al parecer, la renuencia a declarar una actividad de ese tipo es mucho mayor que en el caso de las actividades de producción. El manejo del dinero, la percepción de intereses y de comisiones no declaradas son temas particularmente delicados.¹¹ Por lo demás, todas las encuestas emprendidas sobre ese asunto han procedido mediante relaciones personales. Cuando se ha emprendido algún sondeo aleatorio, éste ha terminado en fracaso (pues el índice de preguntas sin respuesta descarta esa solución). Esta aparente desconfianza de los "mutualistas" nos lleva a interrogarnos respecto a la naturaleza de esa actividad: ¿se trata de una "inmersión" voluntaria para escapar a las reglamentaciones públicas (y por tanto de una economía subterránea) o de actividades informales que permiten crear empleos e ingresos y ofrecer servicios financieros en donde no existen más alternativas?

En este punto no pretendemos dar respuesta a esas interrogantes. Para integrar la reflexión sobre el ahorro "informal" a la metodología macroeconómica de análisis del sector informal, es necesario esperar a que ésta "se decante" y defina las categorías contables que puedan captarla. Luego habrá que elaborar procedimientos adecuados para su captación estadística.¹²

¹¹ Los reparos para divulgar su participación en sociedades mutualistas es mayor entre los "mutualistas" que entre los miembros de las mutualidades. Un estudio reciente realizado en un mercado de Cotonú muestra que la tasa de subregistro podía estimarse en la mitad para los miembros de mutualidades comerciales en ese mercado, en tanto que ninguno de los mutualistas aceptó responder a la encuesta. M. Lelart y S. Gnansounou, "Tontines et tontiniers sur les marchés africains: Le marché Saint-Michel de Cotonou", *La tontine. Pratique informel d'épargne et de crédit...*, op. cit., pp. 113-114 y 120.

¹² M. Lelart concluye que la investigación en ese campo todavía se encuentra en el

LA CREACIÓN DE LAS EMPRESAS INFORMALES:
LA AUSENCIA DE INTERMEDIARIOS FINANCIEROS

La movilización de los recursos iniciales en el proceso de creación de las unidades económicas puede tener diversos orígenes. A éstos se les puede clasificar de acuerdo con su grado de alejamiento del centro moderno de la economía. En un extremo, el capital puede haber sido acumulado progresivamente sobre una base individual (ahorro propio) o en la esfera doméstica (donación o préstamo concedidos por la familia o por amigos). En el otro, el microempresario habrá recurrido al capital bancario o a cualquier otro intermediario financiero, para compensar su propia falta de aportación original. Entre ambos polos, representativos de dos formas de organización social, que los sociólogos acostumbran oponer mediante la mancuerna de comunidad y sociedad,¹³ se pueden identificar algunas fórmulas intermedias. Éstas van desde la constitución de asociaciones mutualistas hasta las formas de crédito más o menos institucionalizadas, como el crédito al cliente o del proveedor, cuando no hasta el uso de las indemnizaciones de despido. Por otra parte, la complejidad de los "montajes financieros" es variable. Las combinaciones de fuentes monetarias nos muestran la mayor o menor fluidez de los intercambios entre los diferentes agentes económicos.

Para obtener las cifras más confiables, es preciso regular la calidad de la información recabada. Algunos trabajadores independientes no crearon por sí mismos el establecimiento que administran. No necesariamente conocen las condiciones de su origen. Presentaremos, entonces, los resultados incluyendo a todos los microempresarios interrogados en la encuesta, tras haber verificado que los datos obtenidos en la submuestra de quienes crearon por sí mismos su empresa no ofrecían ninguna variación significativa respecto al conjunto.

En primer lugar, un número considerable de unidades informales fue constituido sin capital inicial. El 20% de ellas empezó a operar sin

limbo. En particular, es conveniente comprender bien a bien el fenómeno mutualista y su funcionamiento, antes de tratar de medirlo. M. Lelart, "Une tontine mutuelle dans l'administration béninoise", *La tontine. Pratique informelle d'épargne et de crédit...*, op. cit., p. 73.

¹³ N. Elías, *La société des mœurs*, París, Col. Pluriel, Hachette.

acumulación original. Esta impresionante cifra es indicio del grado de subcapitalización que padece el sector y de la precariedad de condiciones en que actúan ciertos establecimientos, por lo menos durante los primeros años de su ejercicio. Esta ausencia de capital inicial es más marcada en el ramo de la construcción y los servicios (74 y 41 %, respectivamente, de las unidades no disponen de algún fondo monetario en un principio). Esa proporción se reduce a menos de 10% en el comercio. Lo cual no significa que una quinta parte de los establecimientos sólo poseyera en un principio "recursos humanos". En este punto sólo tomamos en consideración el capital detentado en forma monetaria. En ciertos ramos (manufactureros o de servicios), el futuro empresario individual ha podido constituir una reserva de máquinas o de pequeña herramienta, a medida que adquiría cierta experiencia profesional.

Cuando existe, el financiamiento del capital inicial proviene principalmente de un ahorro personal o acaso del sistema de asociaciones mutualistas.¹⁴ Más de la mitad de los establecimientos tiene origen en esta forma de acumulación. Si a esta categoría se agregan los préstamos concedidos por integrantes de la familia, por amigos, o las herencias, se llega a 76.5% de los modos de financiamiento. Por consiguiente, lo que *caracteriza al surgimiento del sector informal* es antes que nada *una economía de proximidad* (nexos sanguíneos, proximidad geográfica o social). Estamos muy cerca de la estructura obtenida por Carbonetto, en Lima.¹⁵

Como contrapartida, la participación del sistema bancario es insignificante (0.8%), tanto como los créditos concedidos por los clientes o por los proveedores marginales (3.2%). La única modalidad que indica una vinculación directa, cuantitativamente importante, entre el sector informal y el sector formal es la utilización de las indemnizaciones por despido reinvertidas en la creación de una microempresa. Pero ésta sólo llega a 6.3% de los casos. Por consiguiente, las tesis defendidas por López Castaño a propósito de Colombia no son pertinentes en México. De acuerdo con este autor, las indemnizaciones por separación a los

¹⁴ El cuestionario no nos permite hacer un balance de estas dos modalidades. Sin embargo, los datos obtenidos para el financiamiento de la inversión indican que la participación de las mutualidades es sumamente limitada, e incluso inexistente.

¹⁵ D. Carbonetto, "La medición del empleo en Lima", *El sector informal urbano en los países andinos*, op. cit., p. 188.

CUADRO 1. *Diferentes fuentes de financiamiento al momento de la creación de las actividades informales*

	<i>Industria</i>	<i>Construcción</i>	<i>Comercio</i>	<i>Servicios</i>	<i>Total</i>
Dinero innecesario	29.3	74.4	9.5	40.9	21.2
Crédito bancario	0.3	0.4	1.1	0.3	0.8
Préstamos de amigos o de parientes	17.0	2.4	24.6	14.4	20.6
Préstamos de particulares	0.6	—	1.9	0.5	1.3
Ahorro o "tandas"	48.7	21.5	57.5	41.6	51.8
Indemnizaciones de despido	6.7	1.0	7.1	4.1	6.3
Créditos a clientes	1.9	—	0.3	0.6	0.6
Créditos de los proveedores	1.2	—	3.8	0.8	2.6
Herencia	2.8	0.6	5.3	2.2	4.1
Otros	2.8	—	1.8	0.8	1.7
Total	19.1	2.4	58.5	20.0	100.0

FUENTE: Cálculos personales a partir de la ENEI 88.89.

cuarenta o cincuenta años representan un modo funcional de gestión de la mano de obra por parte de las grandes empresas. Entre el patrón y el empleado se establece cierta complicidad con el fin de despedir a éste, permitiéndole establecerse por su cuenta.¹⁶ Esa rotación de la mano de obra con el ciclo de vida permite instituir un sistema de protección social alternativo. Las prestaciones ya no son financiadas según las reglas institucionales del Estado paternalista, sino garantizadas por los ingresos que retiran las empresas familiares. Por su parte, las grandes empresas pueden deshacerse de los trabajadores que envejecen y limitar el costo de las carreras salariales, vinculado a la antigüedad. Esa gestión es también un modo de reducir las cuotas patronales a la seguridad social. De existir, esta estrategia de las grandes empresas no es, en México, el factor clave del origen del sector informal.¹⁷

¹⁶ C. H. López, "Le secteur informel, substitut d'un système d'assurances sociales en Colombie", *Problèmes d'Amérique Latine*, núm. 92, segundo trimestre de 1989, París, pp. 113-129.

¹⁷ Véase el capítulo VII (pp. 312-349) dedicado a la movilidad profesional.

El efecto de la crisis económica se deja sentir claramente en la medida en que ese procedimiento, que en algunos casos puede convenir tanto al patrón como al empleado, desempeña un papel relativamente más importante desde principios de los años ochenta. Prácticamente inexistentes hace más de 20 años, las indemnizaciones por despido dan origen a la creación de 5% de las actividades informales entre 1970 y 1980. Esa proporción aumenta y se estabiliza en torno a 8% desde aquel entonces. Aunque las cifras mencionadas sean brutas respecto a los efectos de las leyes de mortalidad de los establecimientos, podemos adelantar que a medida que el país se hundía en la crisis, esa modalidad no mostró propensión a generalizarse. Y, sobre todo, como modo de gestión del personal en el largo plazo no interviene sino de manera limitada para explicar el florecimiento de las microactividades.

La conclusión esencial que obtenemos del cuadro 1 es la desvinculación absoluta que existe entre el sistema bancario y el sector informal. En lo que se refiere a la oferta, ello refleja el desinterés que merece a los intermediarios financieros este segmento productivo en México. Este estado de cosas es partícipe del retraso acumulado en todos los terrenos y por todos los actores sociales sobre el sector informal (investigaciones universitarias, políticas económicas gubernamentales, intervenciones del sector privado, profesión de fe de los partidos políticos, plataformas sindicales). Contrariamente a lo que por ejemplo se hace en Colombia o en Perú,¹⁸ las políticas de apoyo al sector informal, mediante préstamos bonificados, apenas se hallan en sus primeros balbuceos. Las iniciativas en ese sentido no se implementaron sino muy recientemente. La escala de las intervenciones todavía es singularmente limitada. El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) ha empezado un programa de préstamos desde 1987, pero su papel es menor.

Sin embargo, tal tipo de actividades habría de desarrollarse en el transcurso del decenio por venir, tras la toma de conciencia de las autoridades gubernamentales, respecto a las necesidades del sector informal. Paralelamente a la ley de promoción de las microindustrias (1988), que busca la simplificación administrativa de los trámites necesarios para

¹⁸ Hemos de mencionar las operaciones realizadas por el organismo privado Acción Comunitaria del IDESI en Perú. En cuanto a Colombia, véase C. H. López, M. Henao y O. Sierra, "Sector informal: Entronque económico y desconexión jurídico-política con la sociedad moderna", *El problema laboral colombiano*, Informe de la Misión Chenery, t. 2, Bogotá, 1987, pp. 9-32.

legalizar esas actividades, se verían surgir algunas instituciones estatales, paraestatales o privadas cuyo papel consistirá en facilitar el acceso a los créditos para ciertos segmentos del sector informal.

La falta de canalización de recursos monetarios que pasen por el sistema bancario mexicano, para financiar las actividades informales, indica más el desinterés de los microempresarios que una negativa explícita de los intermediarios financieros. En efecto, la demanda que se les dirige con vistas a la creación de microempresas es insignificante e incluso inexistente. *El desconocimiento mutuo rige las relaciones entre las instituciones bancarias y el sector informal.*

La independencia de ambas esferas no significa que la economía informal carezca de nexos con la economía moderna, en el terreno de la creación de empresas. Ya hemos visto que las indemnizaciones por separación desempeñaban un papel importante. También hay que tomar en consideración el ahorro que se ha acumulado en el sector moderno (como salariado de las grandes empresas), a lo largo de las etapas anteriores de la trayectoria profesional. Del mismo modo, los préstamos o las donaciones concedidos por familiares o amigos tal vez tengan también origen en el sector moderno. Por ejemplo, un funcionario o un asalariado de una gran empresa prestará a algún miembro de su círculo que desee establecerse por su cuenta, ya sea mediante un ahorro personal u obteniendo un préstamo con algún sistema financiero, en la medida en que su situación profesional pone a su alcance el crédito bancario. Con ello tocamos el tema más general de las transferencias entre familias, cuya importancia decisiva en África ha demostrado F. R. Mahieu.¹⁹ Desde el punto de vista del crédito, lo que habría que poder medir es el origen directo e indirecto de todos los fondos comprometidos en la creación de las unidades informales.

El origen del financiamiento para la creación de unidades informales no presenta un perfil muy distinto, en función de la edad de la unidad de producción.²⁰ En particular, la exclusión, más voluntaria que sufrida, que afecta a los proyectos "informales" ante los organismos

¹⁹ F. R. Mahieu, *Fondements de la crise économique en Afrique*, París, L'Harmattan, 1990. Véase el capítulo VIII (pp. 350-394), dedicado a la composición y a la formación del ingreso familiar.

²⁰ Resultados similares se obtienen tomando en cuenta la edad del microempresario, en vez de la edad de la unidad de producción (estrecha correlación entre las dos variables).

CUADRO 2. *Tipo de financiamientos de las microunidades en función de su edad*

	<i>Menos de dos años</i>	<i>De dos a cuatro años</i>	<i>De cinco a nueve años</i>	<i>De 10 a 19 años</i>	<i>20 años y más</i>	<i>Total</i>
Dinero innecesario	14.0	23.1	19.3	23.4	25.1	
Ahorro o "tandas"	58.4	52.2	53.7	51.7	41.6	
Indemnizaciones por despido	7.4	8.0	8.2	5.0	1.5	
Herencia sucesión	1.3	1.6	3.1	2.7	14.2	
Crédito bancario	1.2	0.7	0.4	0.8	1.0	
Otros modos de financiamiento	29.8	26.4	28.6	25.1	24.3	
Total	16.9	25.3	19.9	22.1	15.8	100.0

FUENTE: Cálculos personales a partir de la ENEI 88.89.

de crédito, es igual de absoluta, sea cual fuere la edad de las empresas y de los empresarios. *Las jóvenes generaciones de microempresarios no tienen una actitud distinta de la de sus mayores respecto a los bancos*, pese a su nivel educativo considerablemente superior. Pese, también, a los profundos cambios que ha tenido la economía mexicana desde finales de la segunda Guerra Mundial. Desde ese punto de vista, el sector informal no muestra inclinación a yuxtaponerse de manera cada vez más intensa en el centro de la economía moderna. Las únicas variaciones en el modo de financiamiento de las unidades informales que se observan en el transcurso del tiempo son el menor recurso a las indemnizaciones por separación y a los préstamos familiares por cuanto a las empresas más antiguas. Este cambio se ve compensado por una proporción más importante de transferencias por herencia y, sobre todo, por aumento del peso de las actividades empezadas sin capital monetario, a medida que nos alejamos en el tiempo. Interpretaremos esas diferencias por los cambios ocurridos en el reclutamiento de los microempresarios entre ambos periodos.

Respecto a las generaciones más viejas, la entrada en el sector informal podía ocurrir por dos caminos principales: i) por una parte, mediante la transferencia de microestablecimientos de tipo artesanal familiar, de una generación a otra, con base en una escasa movilidad

profesional entre generaciones; esas sucesiones alcanzaban antes que nada a las actividades tradicionales más redituables, y *ii*) por la otra, el éxodo rural se hallaba entonces en su apogeo, exiliando hacia las ciudades a una masa de campesinos relativamente desprovistos (en términos de capital y de preparación); un gran número no pudo enrolarse en las grandes empresas y hubo de conformarse con crear su propia fuente de empleo; en la actualidad, y después de 10 años, el éxodo rural ya no es el principal componente en el origen del sector informal; entre los empresarios más jóvenes encontramos una elevada mayoría de nativos de las ciudades; la crisis económica arroja a gran número de recién llegados al sector informal (componente coyuntural), reduciendo considerablemente la importancia relativa de las sucesiones hereditarias tradicionales de microempresas.²¹

EL FINANCIAMIENTO DE LAS INVERSIONES Y EL USO DEL CRÉDITO

Si bien el crédito bancario no desempeña papel alguno en la creación de las microunidades, hay otra oportunidad en que se puede solicitar el sistema financiero: para el financiamiento del ciclo de producción y de las inversiones. Es razonable pensar que esta opción puede ser más común y más interesante para los bancos. *A priori*, el riesgo que corren es poco en comparación con una aportación de fondos cuando se trata de crear por completo una empresa. En primer lugar, la actividad ya existe. Hay ciertas garantías respecto a la "viabilidad" del proyecto. Las unidades generan ingresos o, en su defecto, disponen de activos (terrenos, locales, equipo, existencias), por mínimos que éstos sean. La institución financiera puede cubrirse, por ejemplo, tomando en hipoteca la herramienta de trabajo. Esa es, por cierto, la solución elegida por el IDESI en Perú.²² Pero esta institución no concede préstamos sino a empresas ya constituidas y no financia proyectos de creación. Desde una perspectiva más amplia, nos interrogaremos sobre las fuentes alterna-

²¹ Más de 75% de los microempresarios de menos de 35 años son nativos de las ciudades en que viven actualmente, en tanto que los migrantes representan más de 60% de los individuos de más de 55 años. Véase "Encuesta Nacional de Economía Informal", mimeografiado, Aguascalientes, INEGI, octubre de 1989, p. 42.

²² Instituto para el Desarrollo Económico del Sector Informal (IDESI).

CUADRO 3. *Recurso de las actividades informales
al crédito por ramos y por edades*

	Crédito		Total
	Sí	No	
Por ramo			
Industria	12.9	87.1	100
Construcción	1.6	98.4	100
Comercio	18.6	81.4	100
Servicios	6.7	93.3	100
Total	14.7	85.3	100
Por edades			
Menos de 2 años	14.0	86.0	100
De 2 a 4 años	12.7	87.3	100
De 5 a 9 años	18.4	81.6	100
De 10 a 19 años	14.7	85.3	100
20 años y más	14.2	85.8	100
Total	14.7	85.3	100

FUENTE: Cálculos propios a partir de la ENEI 88.89.

tivas de financiamiento de todas las unidades para las cuales el margen de utilidad es insuficiente para la realización de inversiones (de sustitución o de capacidad).

La disponibilidad de crédito

Pero, en primer lugar, ¿tiene el sector informal disponibilidad de crédito? A decir verdad, sólo 14.7% de las microunidades declaran haber recurrido a él durante su existencia (reuniendo todas las formas de crédito, formales e informales). El uso del crédito se halla más difundido en el comercio al menudeo y en la industria. Llega a una de cada cinco empresas. En cambio, los servicios y sobre todo la construcción son ramos que autofinancian todas sus operaciones. Cuanto más grande sea la escala de actividad, más se generaliza esta opción, sin alcanzar nunca niveles muy considerables.

En cambio, la edad del establecimiento no ejerce influencia alguna en las tasas brutas de movilización de recursos externos. Para ir más lejos, sería preciso poder normar el periodo de referencia (unos meses

en ciertos casos, varios decenios en otros) y corregir las cifras de la dinámica demográfica de las empresas.

Finalmente, a un nivel agregado, el sector informal "camina sobre ambas piernas" y sólo tiene que contar consigo mismo para reproducirse. En ese mundo, no tiene vigencia la economía del endeudamiento. *En el sector informal el autofinanciamiento es la piedra angular del proceso de acumulación* (o de estancamiento, según sea el caso).

La distintas fuentes de crédito

El origen del crédito fortalece sin duda la naturaleza de los nexos comerciales entre segmentos productivos de distintos tamaños que hemos descrito en el capítulo anterior. *Intermediario entre las grandes empresas y el consumo final familiar, cuando emplea fondos externos, el sector informal los encuentra entre sus proveedores.* El 63% de las microempresas a las que se presta para invertir o para aprovisionarse disponen de créditos de esa naturaleza. Esta relación de producción es más marcada en el comercio establecido de productos alimenticios. Las tres cuartas partes de las tiendas de comestibles con deudas sobreviven gracias a ese mecanismo. La integración del sistema productivo nacional pasa por una dependencia hacia "arriba" respecto a las empresas más capitalistas (por una parte del sector informal) y desemboca en el mercado.

Por su parte, la familia sigue desempeñando un papel importante, pero secundario. En fin, corresponde a los bancos 11.5% en el origen de los fondos prestados. Pero de la totalidad de las microunidades, sólo 1.7% ha contratado préstamos bancarios. La banca es más solicitada (18.6%) en la industria y, sobre todo, en los talleres pequeños (es decir, el estrato superior de las actividades manufactureras informales).

La distribución del crédito en función de su origen hace aparecer (o más bien confirma) el bajísimo grado de autorganización de las actividades informales, cuando se trata de rebasar el marco familiar. *Parece excepcional el sistema de mutualidades* (en México "tandas"), que con frecuencia se presenta como alternativa informal a la exclusión de los mercados de capitales. Aunque las modalidades que adopta esta movilización informal varían considerablemente, su forma más común concuerda con el esquema siguiente: las personas que participan ponen en común determinada suma fija e igual para todos, sobre una base consensual, cada semana o cada mes, y disponen por turnos del total de fondos

comprometidos. Sólo el derecho consuetudinario garantiza el respeto a las reglas del juego. Menos de 1% de los establecimientos prestatarios moviliza fondos mediante el mecanismo descrito. Esta práctica se concentra en el comercio.²³

Por tanto, estamos lejos del papel atribuido a las asociaciones mutualistas en África, dentro de la dinámica del sector informal. Los trabajos más recientes sobre el tema demuestran que esos agrupamientos canalizan un ahorro considerable, en algunos países superior al que captan las instituciones financieras modernas.²⁴ En aquel continente, los recursos de las mutualidades se orientan en parte hacia el financiamiento de las inversiones informales. En cambio, el sector informal mexicano no encuentra en la movilización del ahorro informal un modo privilegiado para obtener préstamos inaccesibles por otras vías. Esta realidad puede reflejar el hecho de que el sistema de ahorro informal está menos desarrollado, o bien indicar que la proporción de créditos concedidos para gastos de consumo (acontecimientos familiares, consumo suntuario, etcétera) esteriliza la mayor parte de los fondos prestables. Podemos pensar que la primera opción es la más pertinente, por dos razones principales. Primero, en lo que respecta a la oferta del crédito, el sistema bancario mexicano es incomparablemente más desarrollado y eficaz que su homólogo africano. Éste ha llegado a tal grado de abandono que la pérdida de confianza de los ahorradores es general. En seguida, la tasa de urbanización de México y el debilitamiento de las redes de solidaridad resultante explican sin duda las dificultades que habría para reunir la cantidad necesaria de personas interesadas para ese modo de financiamiento, con la relación de confianza suficientemente sólida que supone para que el sistema funcione. Respecto a la oportunidad de las mutualidades, también habría que pensar en la incidencia de la inflación (e incluso de la hiperinflación). Esta dimensión, que caracteriza a América Latina y, en menor medida, a México, podría provocar, ante la moneda, una huida familiar muy supe-

²³ Es posible imaginar que esa cifra se halla subestimada. Como mencionamos en la Introducción de este capítulo (pp. 418-423), la tasa de negativa a responder sobre las mutualidades es importante (en África). Sin embargo, la presunción que se subdeclara es más limitada en nuestro caso. Nuestra encuesta no trata directamente de las sociedades mutualistas, sino que sólo menciona la posibilidad de haber recurrido a ellas en el pasado, sin precisar el monto.

²⁴ Véase, por ejemplo, M. Nzemen, *Théorie de la pratique des tontines au Cameroun*, Yaundé, 1988. C. M. Eboue, "Épargne informelle et développement économique en Afrique", *Mondes en développement*, núms. 62-63, t. 16, 1988, pp. 35-64.

rior a la registrada en los países de la zona del franco, en los que la amplitud del fenómeno mutualista está mejor documentada.

Tanto como las agrupaciones mutualistas, la inscripción en las cajas de ahorro, cuya gestión parece a los microempresarios más "benigna" que la de los establecimientos bancarios nacionales, desempeña un papel marginal. *La atomización de los microempresarios, su desconexión del sistema financiero institucional, son los principales factores de inhibición de las posibilidades de acumulación y de crecimiento del sector.* Las verdaderas estrategias de ayuda, descritas por los trabajos antropológicos, rara vez rebasan la unidad doméstica, los lazos sanguíneos o a ciertas comunidades de migrantes rurales.²⁵ Finalmente, la lógica que anima a los microempresarios es una lógica de subsistencia, entendida no en su versión miserabilista (los ingresos que generan pueden alcanzar niveles respetables), sino comprendida como una estrategia de reproducción de la unidad doméstica. La unidad de producción está vinculada estrechamente con la unidad de consumo y los recursos movilizados, antes que nada, se encuentran en el entorno directo de los microempresarios.

Sin embargo, como acabamos de decir, la economía de subsistencia no se sobrepone a la economía de supervivencia (aunque pueda ocurrir en una parte nada insignificante de las actividades informales), como tampoco debe oponerse a la economía de mercado (de acuerdo con la pareja tradicional de economía de subsistencia contra economía de mercado, aplicada al marco de la economía campesina). En general, las actividades informales producen para el mercado, recurriendo en ocasiones a una red de relaciones comerciales complejas (véase los revendedores de productos importados de contrabando o legalmente), y rebasan el marco de lo que la teoría marxista califica de reproducción simple. Pero, en gran parte, hay confusión entre los ámbitos del consumo familiar y de la producción de las empresas.

La edad de la unidad sólo interviene de manera secundaria en la distribución de las fuentes de financiamiento. Al margen, el paso por una institución financiera aumenta con la edad, en tanto que, inversamente, el recurso a los préstamos familiares se hace más raro. Estos resultados difícilmente son interpretables en la medida en que: i) el periodo de referencia no es el mismo para todos, y ii) no tienen en cuenta los sesgos de selectividad debidos a las leyes de mortalidad de las unidades.

²⁵ L. Lomnitz, *Cómo sobreviven los marginados*, México, Siglo XXI, 1975, 229 pp.

CUADRO 4. *Origen del crédito acorde con las actividades informales según el ramo y la edad de la empresa*
(Porcentaje de las unidades que han recibido un crédito)

	<i>Industria</i>	<i>Comercio</i>	<i>Servicios</i>	<i>Total</i>
Crédito bancario	12.5	10.0	22.0	11.5
Crédito de particulares	14.3	5.4	5.3	9.1
Créditos familiares	17.8	18.9	20.9	18.9
Créditos de clientes	4.5	0.4	—	1.1
Créditos de proveedores	49.8	67.4	52.5	63.1
Cajas de ahorro	1.9	—	—	0.3
Tandas (mutualidades)	—	1.2	—	0.9
Otros	2.2	2.3	5.1	2.5
Total	16.7	74.0	9.2	100.0

	<i>Menos de dos años</i>	<i>De dos a cuatro años</i>	<i>De cinco a nueve años</i>	<i>De 10 a 19 años</i>	<i>20 años y más</i>
Crédito bancario	6.4	5.6	8.8	17.7	20.5
Crédito de particulares	9.1	11.5	3.1	6.1	5.4
Créditos familiares	21.4	18.5	26.4	15.7	9.3
Créditos de clientes	1.4	1.5	—	—	3.4
Créditos de proveedores	66.7	66.5	60.9	60.0	62.3
Cajas de ahorro	—	1.5	—	—	—
Tandas (mutualidades)	1.9	1.4	1.2	—	—
Otros	0.0	2.8	1.2	5.3	3.1
Total	16.1	21.8	24.9	22.0	15.2

FUENTE: Cálculos personales a partir de la ENEI 88.89. Hemos eliminado la construcción, pues ninguna empresa hace uso del crédito.

Nos arriesgaremos a adelantar que, en el caso del crédito bancario, las unidades que han sobrevivido más de 20 años deben ser las más redituables de su generación, en tanto que la selección todavía no interviene respecto a los establecimientos más recientes, cuyo número ha aumentado por la crisis del empleo. En cuanto a determinar el orden de causalidad (a saber si las actividades más redituables recurren y tienen disponibilidad de crédito o si el crédito bancario ha elevado la redituabilidad de las empresas prestatarias), sólo un análisis detallado de la determinación de las opciones de proyectos por parte de los bancos podría permitirnos dar una respuesta.

Las motivaciones de la falta de recurso al crédito

¿Cuál es la razón por la que el sector informal no goza de facilidades de crédito, cuando libera ingresos demasiado bajos para adoptar una estrategia de inversión y de crecimiento sostenido? ¿Sufre un racionamiento discriminatorio en el mercado del crédito? ¿Son redhibitorios los intereses o las restricciones formales? ¿O bien nos hallamos ante una repulsa por parte de los microempresarios, que no quieren valerse sino de sus propias fuerzas, por considerar el endeudamiento un mal en sí? ¿Qué aspecto del mercado, de la oferta o de la demanda explica el subempleo del crédito por parte de los microempresarios?

De las tres opciones posibles, tenemos que elegir la última. Cerca de 92% de las unidades que no han recurrido al crédito no hacen ninguna demanda respecto al sistema bancario. Ya sea porque declaran no tener necesidad de crédito (64.4%), o bien porque prefieren el autofinanciamiento (27.3%), la inmensa mayoría de los microempresarios no busca apoyo de las instituciones bancarias. Al parecer, la prosecución de su actividad puede privarse de cualquier forma de apoyo en dinero fresco, fuera de su propia esfera de acción. En consecuencia, pocos son los que se quejan del costo de los intereses (4.3%) o de lo pesado de los procedimientos (2.5%). El costo de la legalidad o una redituabilidad económica fuera de norma de las actividades informales no son factores clave del aislamiento que sufre el sector informal. Como tampoco el Estado

CUADRO 5. Razones de las unidades informales
para no recurrir al crédito según el ramo de actividad
(Porcentaje de unidades que jamás han pedido préstamos)

	Industria	Construcción	Comercio	Servicios	Total
No tiene necesidad	67.2	90.3	59.3	71.4	64.3
Prefiere el autofinanciamiento	24.6	7.0	32.1	20.3	27.4
Los intereses son demasiado elevados	4.1	—	4.7	3.8	4.2
Los trámites son demasiado engorrosos	2.0	1.7	2.6	3.0	2.5
Otras razones	2.1	1.0	1.3	1.6	1.5
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
	19.5	2.8	55.8	21.9	100.0

FUENTE: Cálculos personales a partir de la ENEI 88.89.

o los intermediarios financieros pertenecen al horizonte productivo de los microempresarios.

Sin duda, para comprender esa falta expresada de necesidades financieras, habría que invocar motivos de orden más bien cultural, en particular los que hicieran explícita su función objetivo. Por ejemplo, intriga sobre sus motivaciones el hecho de que una mayoría de microempresarios afirme no tener necesidad de créditos, cuando sus unidades económicas obtienen ingresos demasiado exigüos (en promedio) y no tienen ninguna perspectiva de crecimiento. En nuestra opinión, lo que está en tela de juicio son la maximización de la ganancia como motor del proceso de producción y la mentalidad de acumulación (schumpeteriana) de los microempresarios. Deberían resultar una pista fructuosa tanto los análisis de Chayanov en el marco de la economía campesina como sus extensiones aplicadas al área urbana.²⁶

En realidad, los resultados anteriores no nos permiten saber cuál es la actitud subjetiva de todos los microempresarios ante el crédito, como procedimiento económico con posibilidades de ser empleado. En primer lugar, porque sólo se interrogó sobre la razón de su preferencia a quienes no han pedido crédito. En seguida, porque hemos intentado comprender por qué no habían apelado a ese modo de financiamiento y no lo que pensaban, en general. Por ejemplo, de 55% de las actividades informales que declaran que no necesitan pedir prestado, ¿cuántas lo harían si hubiera necesidad? El asunto es saber si los microempresarios del sector informal consideran el endeudamiento como prueba de precaria salud de su actividad, sea cual fuere su situación objetiva en ese aspecto.

Durante la encuesta piloto sobre el sector informal que habíamos realizado un año antes en el área de la ciudad de México habíamos interrogado a todos los microempresarios respecto a la opinión que les me-

²⁶ Remitámonos a los trabajos de A. V. Chayanov, *La organización de la unidad campesina*, Buenos Aires, Ed. Nueva Visión, 1974. En cuanto a los desarrollos modernos, aplicados al sector informal, véase R. Misrahi, "Economía del sector informal: La dinámica de las pequeñas unidades y su viabilidad", *Desarrollo Económico: Revista de Ciencias Sociales*, núm. 104, vol. 26, enero-marzo de 1987, Buenos Aires, o F. Giner de los Ríos, "Very Small Manufacturing Enterprises in Mexico: Stagnation, Disappearance and Growth. A Typology of Producer", tesis de doctorado, University of Sussex, 1987. De acuerdo con estos autores, la función objetivo de los microempresarios no es la maximización de la utilidad, sino la maximización de los ingresos de la unidad de consumo.

recía el uso del crédito para financiar sus actividades.²⁷ Cerca de la mitad había respondido que, para ellos, solicitar un préstamo era una mala opción. En vez de endeudarse, valía más echar mano de sus propios recursos. Los otros consideraban esa operación una buena idea. Pero, para una tercera parte, los intereses vigentes eran demasiado elevados para que pudieran contraer ese compromiso. En fin, en 15% de los casos, el préstamo tenía buen cartel, pero se incriminaba el conjunto de las condiciones impuestas para disponer de él. Pese a la repulsa del endeudamiento por uno de cada dos patrones, nos sentimos tentados a destacar "la apertura de espíritu" de los microempresarios, para quienes las condiciones imperantes en el mercado racionan sus ambiciones. En cierto modo, ajustan sus actitudes subjetivas a las condiciones objetivas (o percibidas así), que caracterizan su lugar en la sociedad mexicana.

CONCLUSIÓN

En este estudio hemos demostrado que el sector informal no ha podido (o no ha querido) integrarse a los circuitos financieros existentes. La intermediación financiera desempeña en él un papel enteramente marginal. Esta dimensión se inclina a fortalecer la hipótesis según la cual la dinámica del sector informal obedece a una lógica de creación de ingresos autónomos encaminados a garantizar la reproducción de las unidades domésticas, excluidas del mercado de trabajo primario, más que a una verdadera lógica empresarial. El sector informal no es partícipe de la lógica "de endeudamiento" que parece caracterizar a la economía mexicana. Si bien los resultados de actividad de los establecimientos informales no se encuentran gravados por el peso de pagos demasiado elevados (a diferencia de otros sectores institucionales como el Estado o como las empresas modernas), la falta de créditos importantes inhibe la facultad de acumulación en ese sector. Para ir más lejos, tendríamos que ser capaces de cuantificar con precisión la influencia real (o potencial) del crédito en la actividad informal, en términos de multiplicador de empleos y de ingresos.

En el momento en que se desarrollan los organismos y los proveedores de fondos tienen grandes esperanzas en el sector informal como

²⁷ E. Rodaz y F. Roubaud, "Producción y capital", *Encuesta piloto sobre el sector informal (zona metropolitana de la ciudad de México). Documento metodológico, presentación de tabulados y breve análisis*, México, DGE, INEGI, 1989, parte III.

filón de crecimiento potencial, será preciso partir de una situación efectiva mucho menos optimista de lo que permiten pensar los programas en cuestión.²⁸ Al parecer, el monto del ahorro informal se ha sobrestimado demasiado (al menos en el caso de México). En cuanto a los programas de crédito para nuevos proyectos, hasta ahora no han tenido ninguna incidencia en el crecimiento del sector informal.

Por consiguiente, si bien el Estado o, en este caso, los intermediarios financieros tratan de desarrollar una cooperación económica con ese tipo de actividades, será necesario implementar una política específica y activa de promoción y de información, aunada a la implementación de modalidades adecuadas de disponibilidad de crédito. Antes que nada, una política de información y formación, para hacer saber a los microempresarios qué beneficios pueden obtener y a qué presiones se comprometen al contratar un préstamo. En seguida, habrá necesidad de revisar las barreras a la entrada (condiciones de acceso al crédito) y prever las condiciones de tasas favorables, a modo de hacer accesibles y económicamente viables ciertas opciones de endeudamiento. Los resultados serán el crecimiento y la modernización del sector informal. Desde esa perspectiva, y sin hacer de esta dimensión la panacea en el problema de la dinámica del sector informal, la experiencia acumulada en Perú por Acción Comunitaria o por la IDESI podría servir de punto de partida (sobre todo la práctica de los "créditos solidarios").²⁹ Sea como fuere, hay razón para relativizar el alcance macroeconómico de ese tipo de políticas en la medida en que, incluso en países del subcontinente relativamente avanzados en ese terreno, el balance es bastante pobre.³⁰

²⁸ Véase, por ejemplo, Banco Mundial, *Rapport sur le développement dans le monde: la pauvreté*, Washington, Oxford University Press, junio de 1990, 287 pp.

²⁹ La garantía de los créditos concedidos por la AC o el IDESI está dada mancomunadamente por un grupo restringido (cuatro o cinco) y solidario de microempresarios. Además, esta opción tiene la ventaja de desarrollar la cooperación y el nivel de organización. Véase S. Pinilla, "Experiencias y perspectivas de la promoción empresarial en el SIU: El caso peruano", *El sector informal urbano en los países andinos*, op. cit., pp. 301-325. Véase también J. Mezzera, *Crédito y capacitación para el sector informal*, Investigación sobre empleo, Santiago de Chile, PREALC, 1987.

³⁰ C. H. López, A. Corchuelo y S. C. Zorro, "El impacto del crédito sobre el empleo y los ingresos de las microempresas en Colombia", mimeografiado, Universidad de Antioquia, Colombia.

CONCLUSIÓN GENERAL

Escribir un libro sobre el sector informal tratando de rehuir el sabor insípido de lo "ya visto" aún es un reto difícil. Veinte años después de la introducción del término en el léxico de los tópicos tropicales de la economía del desarrollo, su estatuto científico todavía es precario y limitado.

La prensa ha generalizado su uso. Las instituciones multilaterales han lanzado programas y basado sus esperanzas en su capacidad de desempeñar un papel positivo en la dinámica de desarrollo de los países del Tercer Mundo. Las autoridades políticas le han prestado atención. Los universitarios y otros investigadores en ciencias sociales se han enfrentado para darle sentido.

Como es evidente, la crisis económica, que ha aniquilado a los optimistas más arrobados respecto a la capacidad de los PED para generar rápidamente bienestar y equidad, ha sido un factor fundamental de ese reanimado entusiasmo por el sector informal. Las polémicas "economicomediáticas" han tratado de movilizar la problemática del sector informal para demostrar tesis y contratesis.

Por lo demás, éste no es sino un instrumento temático accesorio, invocado para defender las causas más diversas y contradictorias. La oleada liberal que acompaña al gran retorno del mercado en escala mundial ha recurrido al sector informal para criticar las regulaciones públicas excesivas y extraviadas en los PED. El crecimiento del sector informal y la compresión de las clases medias han sido eje predilecto para los autores que intentan demostrar el desarrollo ineluctable de la polarización social y de la "marginalidad" en las economías periféricas y dependientes.

Esa "hipermediatización" del concepto de sector informal ha contribuido a su vulgarización, incluso antes de que cobre su sello científico. Pero también ha tenido como consecuencia provocar una reacción de repulsa en el seno del cuerpo de los economistas del desarrollo. El sector, que poco a poco se ha constituido en una expresión vehicular aceptada universalmente por la "sociedad civil" y sus voceros (la prensa, etcétera), no ha podido imponerse en el lenguaje vernáculo de los fundamentalistas de la ciencia económica.

Intentando situarse al margen de polémicas consideradas demasia-

do ideológicas, la "corriente principal" que domina la ciencia económica (*mainstream economics*) menosprecia con soberbia la temática del sector informal. Basta con enterarse de la última obra norteamericana sobre el estado de la economía del desarrollo para apreciar la atención insignificante que se presta al sector informal.¹ Si bien se le concede una vaguísima capacidad descriptiva, no se le reconoce ninguna virtud teórica, ni para explicar el funcionamiento del mercado de trabajo ni para comprender la dinámica macroeconómica de los PED.

Ese estado de cosas es consecuencia directa de la incoherencia de los métodos analíticos y, como consecuencia de los resultados, de aquellos que han querido ver en el sector informal un concepto operativo para la economía del desarrollo. A pesar de algunos logros parciales, la temática no muestra ningún adelanto. Se enreda en contradicciones con suma frecuencia estériles. Este defecto, que los optimistas quisieran atribuir a la infancia del concepto, a la que debería suceder un largo periodo de prosperidad, bien podría resultar redhibitoria y ser signo premonitorio de una muerte precoz.

Hoy en día, numerosos autores que alguna vez prestaron oídos complacientes al concepto de sector informal, y que incluso participaron activamente en la reflexión en ese campo, han perdido interés por él o lo recusan de manera definitiva. Podría decirse que, tras haber sido catalizador para temas medulares pero descuidados (la "marginalidad" urbana, la subocupación, la heterogeneidad de las formas de producción, la lógica del Estado, etcétera), la falta de consenso sobre la realidad misma del sector informal es un factor que inhibe la comprensión económica de esos temas.

En las condiciones anteriores, se comprenderá el carácter particularmente aventurado de nuestra empresa, que ha impregnado la atmósfera de toda la primera parte de nuestro trabajo. ¿Cómo no dudar de la legitimidad de una investigación sobre un tema tan controvertido? Qué situación más insatisfactoria la de dedicarse a una labor de gran envergadura, acerca de la cual puede pensarse que será definitivamente obsoleta incluso antes de terminada. ¿Debemos aceptar o renunciar a concluir un análisis cuyo campo es tan caótico? A medida que nuestras investigaciones bibliográficas nos llevaban a descubrir el estado de con-

¹ H. Chenery y T. N. Srinivasan (comps.), *Handbook of Development Economics*, Amsterdam, Nueva York, Oxford, Tokio, North Holland, tt. 1-2, 1988-1989, 1773 pp. Véase sobre todo M. R. Rosenzweig, *Labor Markets in Low Income Countries*, vol. 1, pp. 713-762.

fusión de la temática, crecía la incertidumbre en cuanto al propio interés de proseguir. Nuestras estimaciones en cuanto a la probabilidad de ahogarnos en ese pantano, que nadie aún ha conseguido desecar,² eran cada vez más elevadas.

La duda existencial es lo propio de toda investigación. Pero, en el caso actual, a la incertidumbre sobre la probabilidad de obtener resultados convincentes se agrega el interrogante fundamental sobre la pertinencia del objeto de estudio y de los instrumentos de análisis que hay que emplear.

Estos cuantos años de laboriosa investigación han cobrado para nosotros el aspecto de un recorrido iniciático. Finalmente, nos han convencido del interés del concepto de sector informal como instrumento de análisis adecuado para responder a numerosos interrogantes que constituyen el objeto central de la economía del desarrollo. Pensamos que hemos obtenido algunos resultados interesantes, tanto desde el punto de vista metodológico como para comprender la dinámica de ajuste del mercado de trabajo en la capital mexicana, a lo largo de estos últimos años. Además, los interrogantes surgidos durante el estudio, y que han quedado en suspenso, constituyen un verdadero programa de investigación científica que convendría desarrollar en el transcurso de los próximos años.

LOS RESULTADOS TANGIBLES

La elaboración de un instrumento de análisis

La primera parte de esta obra refleja nuestros descubrimientos, nuestras decepciones, nuestras vacilaciones y, por último, nuestra opción metodológica para el sector informal. Este proceso de gestación ha conducido al parto (con dolor) de una solución técnica que, en nuestra opinión, permite superar las contradicciones en que se debate actualmente el análisis del sector informal. Se aprecia, a las claras, que la investigación científica se halla lejos de poseer esa plasticidad, esa "linealidad", esa apariencia de lógica necesaria que pretende darse a sí misma y que, al parecer, constituye el principio básico de los trabajos de economía. Queríamos destacarlo, aun cuando las tergiversaciones,

² L. Peattie, "An Idea in Good Currency and How It Grew: The Informal Sector", *World Development*, vol. 15, Gran Bretaña, 1987, pp. 851-860.

que son su síntoma, hagan la "toma de conciencia" más ardua para el lector.

El primer capítulo muestra la insatisfacción legítima del investigador enfrentado a puntos de vistas radicalmente divergentes. ¿Acaso no es intrínsecamente inaprehensible cualquier fenómeno al que se llame "informal"? La dificultad de nuestra labor era tanto mayor cuanto que su objeto cambiaba de forma en la bibliografía económica, en el momento mismo en que nos proponíamos delimitar el campo de definición en México. En 1986, Hernando de Soto publicaba su libro sobre el sector informal *El otro sendero*. Hubo necesidad de integrar en "tiempo real" este nuevo punto de vista, que rápidamente iba a poner en tela de juicio la interpretación y el tratamiento tradicionales del sector informal. El Estado entraba súbitamente en el centro del problema que se planteaba. La recuperación "ideológica" subsecuente transformaba a los miembros del sector informal en vanguardistas de la resistencia contra el Estado intervencionista y corrupto. Este cambio de perspectiva nos llevó a interrogarnos acerca de las relaciones entre la economía subterránea y el sector informal. El programa de encuestas que desarrollábamos, paralelamente al Instituto Nacional de Estadística de México, nos permitía probar "en tamaño natural", las hipótesis de las diferentes interpretaciones sobre la naturaleza y la función del sector informal.

La primera causa de las incoherencias, que inhiben la transformación del concepto de sector informal en objeto científico operativo, proviene de la amalgama que se hace de manera sistemática entre formas de producción cuyo único denominador común es ejercer al margen de la ley. Las actividades ilegales, las empresas que practican el fraude y la evasión fiscales, las actividades artesanales no declaradas constituyen tres dimensiones inconmesurables de la economía no registrada. Son resultado de una cierta forma de deficiencia del Estado periférico para regular el universo económico que tiene a su cargo.

En primer lugar, nuestras entrevistas cualitativas y nuestras encuestas estadísticas demuestran la existencia de por lo menos dos tipos de comportamientos económicos que caracterizan dos universos, si no inconexos, al menos débilmente sobrepuestos: i) actividades de producción que se apoyan en la violación de las reglas legales para minimizar sus costos o para maximizar sus utilidades; las empresas que ejercen ese tipo de prácticas la mayoría de las veces son medianas o grandes, cuando no están vinculadas al ejercicio de las profesiones liberales; su

“superficie” económica hace que, por lo general, estén debidamente registradas; pero subdeclaran una parte de los factores y de la producción (trabajo, capital, volumen de ventas, etcétera); para éstas, es posible que algunas tasas reglamentarias de presión fiscal demasiado altas y una corrupción apreciable en ciertos servicios públicos (en la administración fiscal o en las aduanas) constituyan un factor que incite a la inmersión en la ilegalidad; hacen malabares con la legislación, para desvirtuarla en provecho propio, y *ii*) en los PED existe una multitud de actividades económicas cuya finalidad no es la maximización de la utilidad, sino la reproducción de las unidades familiares que viven de esas actividades; aunque en la mayoría de los casos escapan a las redes del Estado, no lo hacen de manera deliberada; con frecuencia complejos e ineficaces, los procedimientos de registro les son desconocidos; antes que nada, representan una función de supervivencia para sus integrantes y para las unidades familiares que tienen a su cargo; esa función basta para legitimar, a sus ojos, ese modo de ejercicio fuera de norma; por su parte, si bien tiene la idea de fiscalizarlos (idea tanto más obsesiva cuanto que sus arcas se hallan vacías), el Estado es consciente del costo que le impondría un control demasiado estricto; sus servicios no poseen ni los medios técnicos ni los recursos humanos para hacerse cargo de ese segmento productivo; además, el nivel promedio de beneficios particularmente bajo reduce la oportunidad de una fiscalización, habida cuenta de los costos de recuperación; los datos de encuestas han mostrado que ese tipo de establecimientos no funcionaba contra el Estado, sino junto a él; por lo demás, se multiplican porque éste es demasiado débil; la falta de seguro de desempleo hace de ellos la única alternativa para individuos que no han logrado integrarse al salariado de las grandes empresas, sean éstas públicas o privadas.

Este hecho pone en duda la contundente tesis de Hernando de Soto, conduce a reconsiderar la problemática del sector informal y a intentar precisar su lugar, al mismo tiempo entre los demás componentes de la economía no registrada y en el ciclo económico general de una economía determinada. El marco de la contabilidad nacional nos da las garantías necesarias que satisfacen ambos imperativos. Nosotros proponemos: *i*) abrir un espacio específico, integrado en la estructura general de las cuentas, que permita aislar a un grupo de establecimientos llamado “sector informal”; las empresas individuales que dependen del sector institucional de las familias se separan allí en dos grupos: las empresas individuales formales e informales, y *ii*) una metodología es-

pecífica y original para encuestar a los establecimientos informales que garantice la posibilidad de obtener una muestra representativa, inaccesible mediante procedimientos tradicionales de captación (censos de establecimientos).

La definición operativa del establecimiento informal se basa en la falta de registro en las listas fiscales y, de manera más específica, en las que conciernen al impuesto sobre la renta. Este criterio se ha escogido por razones teóricas. Permite establecer una división formal de las unidades de producción en sectores institucionales, en el seno de los cuales se identifica perfectamente al sector informal. Además, este criterio presenta ventajas de orden práctico: una definición así es inmediatamente operativa y de fácil aplicación.

La técnica de las encuestas mixtas que hemos experimentado en México, y cuyo procedimiento práctico hemos buscado mejorar (capítulo II, pp. 80-113), constituye una vía apropiada para captar de manera directa al sector informal. Su éxito está condicionado por el hecho de que la inmensa mayoría de los establecimientos informales ejercen su actividad en el marco del segundo comportamiento económico descrito por nosotros con anterioridad. Hemos logrado probar que ése era en efecto el caso de México. La proporción de quienes se negaban a someterse al procedimiento de encuesta era sumamente baja.

Nuestra proposición metodológica presenta dos ventajas principales en comparación con los procedimientos anteriores: i) sustituye a los métodos indirectos de medición de la economía no registrada (sobre todo a los métodos monetarioeconómicos) que definitivamente hemos descartado en el capítulo I (pp. 52-79); estos últimos son procedimientos infalsificables, que hacen depender a los diferentes segmentos de la economía no registrada de un solo y único factor (la intervención pública), y ii) el marco de la contabilidad nacional es el único instrumento de análisis que permite un verdadero tratamiento macroeconómico del sector informal. Sólo efectuando una medición confiable del sector informal, y dándole el lugar que le corresponde dentro del sistema de producción nacional, será posible captar el papel del sector informal en los PED.

También es posible que ése sea el precio para superar al fin el estancamiento al que conduce el análisis del debate teórico sobre el sector informal, que señalaba ya P. Hugon hace más de 10 años.³ Nuestra pro-

³ P. Hugon, "Dualisme sectoriel ou soumission des formes de production au capi-

posición permite allanar un camino de superación del doble escollo que constituyen, por una parte, las microencuestas que es imposible generalizar y, por la otra, las consideraciones teóricas tan generales que sólo terminan en tautologías.

Nuestra solución técnica ha suscitado mucho interés en América Latina. Ha parecido lo suficientemente convincente para que el Instituto Nacional de Estadística de México, en colaboración con el Banco Mundial, el BIT, la Secretaría del Trabajo y la Universidad Nacional Autónoma de México hayan previsto realizar una nueva encuesta sobre el sector informal, a partir de las experiencias anteriores (EPSI, ENEI). Ésta se hará extensiva a todo el territorio nacional y servirá de base para alimentar directamente las cuentas nacionales. El proyecto se encuentra en su fase final y la realización de la encuesta debe tener lugar en el último trimestre de 1991.

Finalmente, esta primera fase del estudio ha consistido en transformar el sector informal en una unidad taxonómica que ha de abordarse desde una perspectiva macrocontable.

El análisis empírico

No basta con prometer mañanas halagüeños. También es preciso someter nuestros esquemas teóricos a la validación de los datos empíricos. A ello nos hemos dedicado en la segunda y en la tercera partes de nuestro estudio. Abordamos dos temas: i) la naturaleza y el papel del sector informal en la estructura y la dinámica de ajuste del mercado de trabajo en la capital mexicana, en el transcurso de los años recientes, y ii) las interrelaciones del sector informal urbano con el resto del sistema productivo mexicano.

Para responder a estos interrogantes, movilizamos los datos de las encuestas sobre el sector informal, en cuya realización participamos. También recurrimos a la encuesta del empleo urbano presentada por el Instituto Nacional de Estadística de México.

La disponibilidad directa de las cintas magnéticas que contenían los datos primarios representó una ventaja decisiva para el análisis. Por ese camino, dejamos de depender de fuentes secundarias elaboradas

por otros, frecuentemente con otros objetivos. Pero, además del hecho de que el procesamiento de tan cuantioso volumen de información tiene un costo nada insignificante, ello va acompañado de inconvenientes inevitables.

De manera paradójica, si bien amplía el campo de las hipótesis que es posible probar, esa disponibilidad reduce el número de grados de libertad del investigador, cuando llega el momento de interpretar los resultados. En efecto, en ausencia de datos empíricos (ausencia total o parcial), el investigador puede dar libre curso a su sentido interpretativo, para proponer esquemas de análisis que no serán sancionados por los hechos. Por ejemplo, cuando sólo dispone de dos cortes transversales del mercado de trabajo, en dos fechas determinadas, puede construir por entero un camino de uno a otro punto, sin ser capaz de estimar la verdadera probabilidad de esa trayectoria, entre todas las posibles. No escogerá necesariamente la interpretación más simple. Pero la elegirá porque es fácilmente racionalizable y porque él puede darle un sentido; a su entera discreción y a satisfacción de sus lectores.

En cierto modo, cuanto más lagunar sea la información mayor será la "legibilidad" de los modelos interpretativos. A este respecto, el caso del sector informal es ejemplar. El fenómeno es poco conocido empíricamente. Y, sin embargo, la tesis acerca de su origen y sobre su papel en la economía son límpidas (ejército de reserva, esponja del excedente estructural de mano de obra, paraíso en que se ejerce la competencia creadora). La contrapartida de la "belleza teórica" de las soluciones propuestas es que resulta imposible dar un voto de desempate entre interpretaciones tan interesantes como contradictorias.

La riqueza de nuestras fuentes nos ha permitido someter varias de esas tesis sobre el sector informal a la prueba de la realidad. En general, no resistieron el examen. Las bellas construcciones como "la trayectoria trifásica", "la sala de espera posmigratoria", "la subcontratación generalizada", "el dualismo creciente de la economía mexicana" volaron hechos añicos; o, por lo menos, en ellas se revelaron visiones sumamente parciales de la realidad.

Pero, si bien hemos ganado en rigor, perdimos en legibilidad. Nuestros resultados se integran en falso. Antes que nada son negativos. La variabilidad individual, muy especialmente en el sector informal, hace fracasar la mayor parte de las tentativas de interpretaciones generalizantes. Feliz el macroeconomista cuya información se resume en al-

gunas docenas de puntos, el que ha reducido a nada la variabilidad individual. Dichoso el analista que sólo dispone de algunos datos parciales e indirectos (los *proxys*), pues él puede inventar y crear sentido. Afortunado el "deductivista" que, en el marco de modelos formales de hipótesis restrictivas, se limita a sacar resultados, sin preocuparse por el tamaño del campo de definición en el interior del cual son válidas sus estimaciones.

La solución aportada al problema de la variabilidad todavía es en gran parte insatisfactoria. Por ejemplo, ¿cómo juzgar la calidad del ajuste de una función de ganancia que deja sin explicar más de 60% de varianza? No es posible conformarse con el argumento empleado tradicionalmente para justificar ese bajo nivel, argumento que se enuncia como sigue: "el nivel del R^2 se sitúa en el intervalo que generalmente se obtiene para ese tipo de estimaciones".

En ese contexto, nuestra opción metodológica consta de tres características fundamentales. En primer lugar, nos pareció esencial poner especial cuidado en el acopio y en la crítica de los datos utilizados. En segundo, nos negamos a utilizar fuentes externas más o menos aproximativas para responder a los interrogantes que nos planteábamos. En fin, adoptamos un procedimiento "inductivoextensivo" antes que deductivo y parcial. Pretendemos comprender la naturaleza del sector informal en su globalidad y no especializarnos en un tema particular en el que tendría cabida el sector informal.

En nuestra opinión, la falta de conocimientos previos sobre el sector informal justifica ese procedimiento secuencial. La primera etapa (que constituye el objetivo del presente estudio) consiste en cubrir el campo más amplio posible, a modo de que sirva de punto de partida para una fase ulterior, dedicada a investigaciones más específicas.

El resultado de ese procedimiento inductivo es contrastante. Se obtiene: i) el cuestionamiento de la mayor parte de las tesis existentes; ii) una multitud de resultados parciales, pero sólidos, y iii) un "resurgimiento de ramificaciones" inconcluso, en la medida en que no llegamos a un modelo único, en última instancia a un principio explicativo del sector informal.

Intentaremos resumir aquí nuestros resultados principales. Pero debemos convenir en que nuestra elección es subjetiva, pues no existe procedimiento científico que nos permita escoger entre resultados fundamentales y resultados de segundo orden.

El sector informal y el mercado de trabajo

Nuestro primer campo de investigaciones fue el mercado de trabajo de la capital mexicana. Podría parecer paradójico hacer intervenir el concepto de sector informal para el análisis del empleo, cuando, durante toda la primera parte, nos esforzamos por demostrar que el sector informal debería definirse como un grupo de unidades de producción y no de individuos o de actividades.

Nuestra aceptación del sector informal condujo a considerar al empleo sólo como un factor de producción entre otros, factor que el sector informal moviliza para producir. Antes que nada, éste representa una categoría instrumental que debe servir para estudiar la estructura del sistema productivo y no de la fuerza de trabajo.

Si hemos escogido esta vía de "segundo orden" para hacer intervenir el concepto de sector informal, en ello nos ha guiado el oportunismo metodológico legítimo del investigador. Ese oportunismo consiste en modular su problemática en función de las fuentes de información disponibles. En el caso actual, sólo la encuesta sobre el empleo urbano (ENEU) podía movilizarse para servir a nuestro propósito.

El objetivo principal de nuestro trabajo consistía en demostrar que el concepto de sector informal era una categoría analítica pertinente para el estudio macroeconómico de los problemas de desarrollo. Para lograrlo, era preciso ensanchar la perspectiva elegida habitualmente por los economistas del sector informal, que hacen de él un objeto de estudio en sí. El sector informal debía reintegrarse como uno de los elementos que permiten dar sentido a una problemática más general. Nuestra división en sectores institucionales, en el seno de los cuales el sector informal encuentra un lugar natural, constituye el equipo teórico para ese propósito. Todavía era necesario hallar el apoyo empírico para cimentar su validez.

Las encuestas específicas sobre el sector informal no poseen esta propiedad. Concentradas en un segmento particular de las unidades de producción, sirven para sacar a la luz las características de ese sector. Pero, por sí solas, son incapaces de aclarar su carácter específico, comparado con los demás sectores. Las encuestas de que se trata conducen de manera natural a favorecer el análisis intrasectorial. Permiten "organizar" la heterogeneidad estructural del sector informal y establecer tipologías internas más o menos finas (sector informal evolutivo o involutivo; de subsistencia o en transición, con o sin barreras a la entra-

da, etcétera). Pero, postulando *a priori* la categoría "sector informal", las encuestas específicas no permiten responder al interrogante fundamental de su pertinencia. En nuestra opinión, allí radica la razón esencial de la impotencia para integrar el concepto de sector informal como herramienta operativa del análisis macroeconómico.

En cambio, la encuesta sobre el empleo urbano toma en consideración todas las formas de empleo, en particular el empleo en el sector informal. Por tanto, ofrece una imagen representativa del mercado de trabajo.

Los datos de la encuesta del empleo nos han permitido proponer una red de lectura de la estructura y de la dinámica del mercado de trabajo, en que el concepto de sector informal es clave importante. Pensamos que nuestros resultados demuestran el interés intrínseco de este concepto. Nuestro estudio tiene mayor posibilidad de validarlo en la medida en que la problemática del mercado de trabajo no es, *a priori*, el terreno más fecundo en que conviene aplicarlo. Como concepto, con toda evidencia debe servir prioritariamente para el análisis del ámbito de la producción: dualismo tecnológico, diferencial de productividad, formación de precios, etcétera.

Apoyándonos en nuestra descomposición en cuatro sectores institucionales (sector público, grandes empresas del sector privado, pequeñas y medianas empresas, sector no registrado), en una primera etapa buscamos verificar de manera empírica su capacidad para describir la realidad.⁴ Esos sectores se definen a partir de un doble criterio: la propiedad del capital y el registro administrativo. La aplicación de técnicas estadísticas "robustas" de análisis de los datos corroboró nuestra hipótesis básica. Tanto desde el punto de vista de las características físicas de las empresas como de la calidad de los empleos que ofrecen a sus miembros, los sectores institucionales en general, y el sector informal en particular, son poderosos indicadores económicos. Las topologías del espacio de las unidades de producción y de las formas de empleo están estructuradas por los polos que constituyen los sectores institucionales.

⁴ Nuestra presentación de los resultados no distinguirá de manera sistemática los cuatro sectores institucionales, sino que se centrará en la oposición entre el informal y los demás sectores (a los que calificaremos alternativamente de "formal" o de "moderno"). Para nosotros, no se trata de volver aquí a una descomposición dual estricta, sino de aclarar los resultados del sector informal respecto a los obtenidos por otros sectores (que se han agregado en busca de la simplificación).

En esos dos espacios, el sector informal ocupa un lugar bien definido. Por una parte, está compuesto por los establecimientos más marginales del sistema productivo mexicano. Por la otra, esa precariedad tiene su manifestación directa en la pobre calidad de los empleos que el sector genera. Los ingresos directos en él son bajos, los indirectos y las prestaciones, insignificantes.

Este último resultado es evidente cuando se trata de prestaciones sociales institucionalizadas como el Seguro Social, por la definición misma de sector informal (el sector no registrado no puede afiliarse a él a sus empleados). En cambio, cobra amplio sentido cuando nos referimos a formas de socialización del ingreso, que podría distribuirse en forma consensual. El sector informal no ofrece ni primas, ni vacaciones pagadas, ni participación en las utilidades de la empresa, ni tampoco servicio médico a sus empleados. El sector informal no ha sabido (o podido) poner en pie un sistema autónomo y alternativo de protección social, así fuese parcial. Los nexos de solidaridad que unen a sus integrantes se atomizan y rara vez rebasan el marco de la economía familiar. Ninguna forma de organización social de envergadura (asociación popular, sindicato o corporación) ha logrado implantarse de manera perdurable, ni erigirse en portavoz de una población caracterizada por ese modo de inserción específica en el mercado de trabajo.

Si el sector informal no constituye en la actualidad un cuerpo social, que pueda pesar por su importancia en las decisiones públicas o en los escrutinios electorales, es que en las personas que lo integran no existe conciencia orgánica de que pertenecen a una categoría social específica. O, antes bien, porque, de existir, esa conciencia no se manifiesta en la creación de modos de expresión propia. Por consiguiente, el sector informal aún es un grupo, identificable objetivamente, pero dominado porque es "conducido" por entidades exteriores (poderes públicos, partidos políticos, etcétera).

Esa falta de cohesión social, que impide a los integrantes del sector informal pensarse como parte de una entidad propia, tal vez sea resultado de su heterogeneidad interna. En particular, ésta se refleja en el nivel de las rentas del trabajo. Si, en promedio, las rentas del trabajo son inferiores en el sector informal a las que se registran en los demás sectores, sus distribuciones en gran parte se sobreponen. El resultado anterior conduce a poner en duda los modelos dualistas del mercado de trabajo en los PED, que colocan el nivel de ingresos en el centro de su formalización, de manera demasiado simplista.

En realidad, el asunto de la segmentación de los mercados de trabajo es más complejo y no puede satisfacerse con la simple confrontación de los niveles de ingresos por sector. Por una parte, todos nuestros análisis muestran que, a productividad potencial idéntica, los integrantes del sector informal perciben un ingreso alrededor de 40% inferior al de los demás miembros de la población activa. Esta debilidad estructural de los ingresos individuales se encuentra en el plano familiar. Aunque estructuralmente cuenten con más integrantes y aunque exploten de manera más intensa su mano de obra familiar, las familias cuyo jefe trabaja en el sector informal tienen un ingreso *per capita* claramente inferior al de las demás familias. Ese déficit sistemático de ingresos en el sector informal parece conducirnos a una validación de la hipótesis de la segmentación.

Mas, por otra parte, la inmensa mayoría de la mano de obra del sector informal declara que ha elegido deliberadamente ejercer en ese sector, sin haber deseado nunca trabajar en el sector llamado "moderno".

Los argumentos esgrimidos para reivindicar esa elección positiva del sector informal son de diversos órdenes, pero todos indican una repulsa generalizada de la relación salarial, tal como se presenta en las grandes empresas mexicanas. Aunque, en la capital, tres de cada cuatro trabajadores activos sean asalariados, México no es una sociedad salarial, en el sentido en que lo entienden los regulacionistas. Incluso en la ciudad de México, que representa el corazón más avanzado de la economía mexicana, es válida la hipótesis de fijación restringida de la mano de obra en el salariado. La integración en el salariado protegido no es "el horizonte irrebasable" que se fijan todos los activos. Una franja importante de mexicanos en edad de trabajar es profundamente refractaria a los ritmos de la fábrica. Esta idea del trabajo se caracteriza por una repulsa explícita de la división del trabajo, de la rigidez de las relaciones laborales y los horarios, de las limitaciones codificadas por el tabulador de salarios, de las posibilidades de remuneración. Esa repulsa es un poderoso motor que favorece la dinámica del sector informal.

El empleo en el sector informal desde ese momento ya no es una limitante enteramente padecida, como lo postulan de manera sistemática los modelos del mercado de trabajo. En gran medida, es resultado de una elección deliberada. Debe revisarse la propia idea de excedente estructural de mano de obra, en relación al mismo tiempo con la desocupación y con el empleo informal.

De los resultados anteriores se desprende una consecuencia funda-

mental. Si bien los integrantes del sector informal escogen deliberadamente trabajar en él, la existencia de un diferencial de ingreso entre los sectores ya no es argumento suficiente para demostrar la hipótesis de la segmentación del mercado de trabajo. Los integrantes del sector informal podrían elegir entre el nivel de ingresos y la forma de incorporación al trabajo, en función de un sistema de preferencias que valore de modo más específico este segundo argumento. En esas condiciones, algunas tendencias competitivas del mercado de trabajo podrían ser perfectamente compatibles con una diferencia persistente de remuneración del trabajo entre sectores.

Si bien es hipotética, esta interpretación posee el mérito de presentar la paradoja fundamental que constituye la doble realidad siguiente: *i*) todas las medidas de calidad de los empleos (ingresos, prestaciones) indican que hay un déficit importante y sistemático, en contra de los integrantes del sector informal, y *ii*) casi todas las personas que integran el sector informal reivindican su pertenencia a ese sector.

La interpretación tiene la ventaja de resolver la paradoja sin recurrir a la argumentación "denunciadora" que explica la elección positiva del sector informal por una racionalización *ex post* de una situación de fracaso.

Pero, si bien devuelve cierto margen de libertad al comportamiento de los actores, que los modelos dualistas solían ocultar, esa formalización conduce también a una concepción demasiado optimista en cuanto a la transparencia de la asignación de recursos humanos (la elección del sector). Equivale a enunciar de manera abrupta: "los miembros del sector informal han escogido ser pobres, porque les gusta la cultura de la pobreza".

Mediante el análisis de las características de la oferta de trabajo, podemos efectuar una primera prueba de esa hipótesis. Si los integrantes del sector informal fueran intrínsecamente diferentes (origen social, migratorio, capacitación, etcétera) de los de otros sectores, entonces sería razonable considerar que también poseen un sistema de preferencias radicalmente diferente.

A decir verdad, y sin ambigüedad, la prueba resulta negativa. Las características de la oferta de trabajo por sector institucional no son fundamentalmente diferentes. Todas las tesis funcionalistas que justifican la existencia del sector informal se derrumban. En primer lugar, no se le puede igualar a un refugio para migrantes rurales. El sector informal posee claramente una dinámica propia que rebasa con mucho el

problema migratorio. En seguida, no es fuente de ingreso complementario para la mano de obra secundaria, que venga a completar el salario insuficiente de un jefe de familia empleado en el sector moderno. Constituye la base misma de los ingresos de un gran número de familias. En fin, no se distingue de los demás sectores porque acoja a todos los desprotegidos y demás marginados de la capital.

Si bien, en general, las características de la oferta de trabajo no difieren estructuralmente de uno a otro sector, el sector informal señala sin embargo su singularidad en un aspecto: el nivel de educación escolar de sus integrantes.

En ese terreno debemos buscar la debilidad fundamental del sector informal. Más de la tercera parte de las personas que lo integran no terminó el ciclo primario. Sabiendo que el diploma es uno de los instrumentos preferidos del sector moderno (las grandes empresas, el sector público) para seleccionar a sus asalariados, podemos apreciar la dificultad que encontrarían los "informales" si alguna vez desearan que se les diera trabajo en él.

Mas no es conveniente generalizar ni hacer del diploma la clave de distribución de la mano de obra entre sectores. Cerca de 30% de los analfabetos y 40% de quienes no terminaron sus estudios primarios trabajan en las empresas del sector privado o en el sector público.

En la composición de la mano de obra, las diferencias entre sectores no sólo son ligeras sino que, además, propenden a reducirse con el tiempo. El nivel de capacitación aumenta considerablemente entre los jóvenes, incluyendo a todos los sectores.

En tanto que la diferencia de calidad de los empleos perdura sin reducción sensible, esa tendencia a la homogeneización de la oferta de trabajo bien podría ser el fermento de un nuevo conflicto social. En efecto, en su gran mayoría, los jóvenes pertenecientes al sector informal que pasaron por el molde de la escuela son portadores de los mismos valores que los demás (la "meritocracia").

Por otra parte, una paradoja más, que hace todavía más complejo el ámbito de las "representaciones" del sector informal, es el hecho de que aquellos que declaran haber elegido para sí mismos trabajar en ese sector abriguen la esperanza de que sus hijos ingresen a las profesiones calificadas del sector moderno. La escuela constituye el medio privilegiado de esa ambición. Nos hallamos aquí ante una nueva contradicción entre una estrategia declarada de inversión escolar para sus descendientes, por una parte, y la necesidad de recurrir a la mano de

obra familiar, para hacer redituable la unidad de producción informal, por la otra.

Finalmente, la evolución divergente de la oferta y la demanda de trabajo plantea un problema. Los jóvenes del sector informal pudieran no estar satisfechos con sus particularmente difíciles condiciones de trabajo, cuando bien podrían aspirar, como sus homólogos, a puestos mejor pagados y más protegidos.

Al parecer, la crisis de los años ochenta ha venido a sembrar la confusión, haciendo que numerosos trabajadores calificados pongan en duda el interés de trabajar en el sector moderno. El tope a los aumentos salariales y la caída de ingresos en las grandes empresas y el sector público son factores que exaltan, por parte de todo un segmento de la población mexicana, cierto gusto innegable por el riesgo y un deseo real de establecerse por su propia cuenta. Mas ese dinamismo voluntarista hacia el sector informal podría ser sólo de corta duración.

*Dos razonamientos alternativos acerca del papel
del sector informal en la dinámica social mexicana*

Los resultados empíricos de la evolución de las características de la oferta y la demanda de trabajo nos llevan a proponer dos razonamientos alternativos acerca de la función del sector informal en la dinámica social del país. Difieren entre sí por el peso de las consecuencias de la crisis en los comportamientos. En el primero son transitorias y en el segundo permanentes.

Argumento 1

Parece poco probable que la recuperación económica del país sea provocada por el sector informal. En gran parte, éste aún está dominado. Parafraseando la observación de S. Latouche, los integrantes del sector informal sin duda son ingeniosos, pero no son ingenieros. Pueden ser emprendedores, pero no son empresarios. En fin, seguramente son industriales, pero no son industriales.

El sector moderno y su apéndice exportador será (y es ya) el polo de crecimiento. Así, el periodo de crisis no habrá sido sino una cortina de humo que da al sector informal legitimidad provisional en los pro-

yectos de porvenir de los jóvenes. Éstos se han forjado en el molde de los valores republicanos inspirados en gran parte en nuestros valores occidentales. Esos valores sólo dejan un lugar subordinado y marginal para "proyectos informales". De esa suerte, los jóvenes corren el riesgo de resentir de manera particularmente difícil una inserción profesional que no les permite obtener condiciones de vida aceptables o equivalentes a aquellas de las que gozan los trabajadores del sector moderno.

Resumiendo:⁵ i) para las antiguas generaciones, las diferencias en las características de la oferta de trabajo eran los factores fundamentales que justificaban la existencia de sistemas de preferencias divergentes, en los que algunos integrantes de la población activa reivindicaban modos "informales" de inserción en el mercado de trabajo; ii) la crisis económica habrá disimulado durante cierto tiempo el desajuste creciente entre la homogeneización de la oferta de trabajo y las desigualdades persistentes de las condiciones de vida, originados por la heterogeneidad estructural del sistema productivo; provisionalmente, esa crisis habrá puesto en tela de juicio la superioridad de la "modernidad" (encarnada entre los jóvenes por el deseo de trabajar en el sector moderno) y dado algunas cartas de nobleza al sector informal, en el sistema de valores de los jóvenes; iii) ese avance de los "proyectos informales" no podría ser sino de breve duración; a partir del sector exportador y de las grandes empresas, la recuperación económica debería devolver a éstos los favores de la mano de obra, al mismo tiempo que reubica a México en su dinámica de largo plazo (modernización mimética de la sociedad mexicana, con la escuela desempeñando aún su papel de vector de integración), y iv) así, en el largo plazo, la imposibilidad del sector informal de absorber el rezago tecnológico, y por tanto el diferencial de calidad de los empleos, que lo separan de los demás sectores productivos, debería ser un fermento de inconformidades sociales.

Argumento 2

A ese razonamiento, en que la perennidad del sector informal refleja tensiones en el modelo de desarrollo mexicano, se le puede oponer un

⁵ Este argumento propone además una explicación de la paradoja formulada anteriormente.

razonamiento alternativo, donde la persistencia de estructuras duales o segmentadas del sistema productivo y del mercado de trabajo sea compatible con un desarrollo social más armónico, en que el sector informal ocupe un lugar importante. Este razonamiento alternativo podría articularse de la manera siguiente.

La crisis económica de los años ochenta tuvo por efecto invertir las tendencias de fondo anteriores, respecto a las orientaciones principales de la sociedad mexicana. A ojos de los mexicanos, ésta habría puesto definitivamente en tela de juicio la supremacía de la sociedad salarial y permitido devolver al sector informal la preferencia de una parte de la población activa. Ante los proyectos profesionales que puedan forjar los individuos, ese cambio de actitud podría verse favorecido por tres tipos de razones: i) la crisis ha frenado el proceso de homogeneización de la oferta de trabajo, sobre todo generando un proceso de desescolarización; aunque esté mal cuantificado, este fenómeno es innegable; el proyecto escolar de padres e hijos habría perdido su carácter universal y algunas familias se habrían orientado voluntariamente hacia "proyectos informales" basados en el aprendizaje (más que en el diploma), en la transmisión de unidades de producción informales de una a otra generación, es decir a un sistema de preferencias radicalmente diferente del de los demás grupos sociales; ii) el proyecto modernizador del gobierno mexicano marca un alto en el desarrollo del Estado paternalista; el cuestionamiento de las funciones distributivas del Estado y el rigor salarial impuesto por la presión de competitividad y por los desequilibrios macrofinancieros limitan por igual los beneficios de la integración en el sector moderno; el aumento de la incertidumbre para la mano de obra del sector moderno (salario al mérito, desarrollo de primas, menor seguridad en el empleo) nuevamente hace viable un proyecto no más incierto en el sector informal; una reducción de la diferencia de condiciones de empleo entre sectores aumentaría la probabilidad de verdaderas alternativas; por consiguiente, sería causa de mayor dinamismo de los "proyectos informales", y iii) esa inversión de la tendencia a la homogeneización de la fuerza de trabajo y de los proyectos individuales se facilita por la "fijación restringida en el salariado", que hasta entonces caracterizaba a México; la presencia de una "contracultura" (antisalarial) es un terreno propicio que favorece el desarrollo de los "proyectos informales"; esta reapropiación de su porvenir en el sector informal, por parte de diferentes generaciones, permite a los padres resolver la contradicción entre los proyectos escolares que formu-

laban de manera generalizada para sus hijos y sus reivindicaciones personales del modo de trabajo en el sector informal.

A diferencia del anterior, este razonamiento ya no es necesariamente generador de tensiones, puesto que la oferta y la demanda de trabajo evolucionan conjuntamente. La aceptación o la repulsa del proyecto escolar es entonces el pivote alrededor del cual se organizan dos segmentos de la población activa, o dos tipos de familia, cada una de las cuales valora de manera diferente el hecho de trabajar en tal o cual sector.

Pensamos que el primer razonamiento es el más probable. En efecto, se antoja poco razonable creer que el proyecto liberal de las autoridades mexicanas pueda poner en tela de juicio los propios fundamentos del modelo occidental que le sirve de objetivo, modelo caracterizado también por el papel medular de la escuela y por el desarrollo de las clases medias. No creemos que la crisis económica pueda afectar de manera duradera el proceso de desarrollo de la escolarización, que debería resurgir con el crecimiento. Aun cuando, por otra parte, las autoridades mexicanas organicen el parcial desmantelamiento del Estado paternalista.

Sin embargo, ambos razonamientos fueron hechos sin tomar en consideración una incógnita importante: a saber, la evolución del diferencial en la calidad de los empleos entre sectores. Ahora bien, dicha calidad es un parámetro absolutamente determinante en la dinámica de proyectos individuales de inserción profesional en el sector informal.

Pero todo lo anterior nos remite a las posibilidades económicas del sector informal para generar aumentos importantes de ingreso *per capita*. Sólo el estudio de las condiciones de la demanda y de la productividad de las unidades informales podría permitirnos responder a este interrogante. Insistiremos al respecto en la parte dedicada al programa de investigación.

Sin embargo, hemos intentado aportar algunos elementos de respuesta, ciertamente modestos, pero también menos coyunturales, analizando la dinámica del mercado de trabajo durante este breve periodo: 1986-1989. No insistiremos detalladamente en los resultados obtenidos, que ya fueron sintetizados en la conclusión del capítulo VI (pp. 252-298; sobre todo en lo concerniente a la dinámica comparada de los cuatro sectores institucionales).

La dinámica del mercado de trabajo entre 1986 y 1989

La mayor parte del ajuste en el mercado de trabajo tuvo lugar en el transcurso de los años 1982-1985. Ese ajuste se manifestó en una caída de las tasas de salarización, en el ascenso del sector informal y en una contracción importante y generalizada de las rentas del trabajo. Los dos años siguientes constituyeron un periodo de transición en el que los ingresos siguieron bajando considerablemente, pero en el que se estabilizó la estructura de la población activa. La llegada del nuevo equipo gubernamental generó una nueva política macroeconómica, que se manifestó en una recuperación de las rentas del trabajo, por primera vez desde hacía más de seis años. El factor clave del crecimiento recobrado de los ingresos reales debe atribuirse al logro de la desinflación, centrada en torno a la gestión del tipo de cambio.

Ese resultado positivo viene a agregarse a un balance más bien favorable de los resultados y de la política mexicana (sobre todo en relación con muchos otros países de América Latina). La espectacular corrección en México de los equilibrios financieros y de los precios no se obtuvo gracias a una nueva política de contracción salarial, contrariamente a lo que por lo general se dice.

Sin embargo, el restablecimiento de los salarios y de las remuneraciones del trabajo aún es parcial y los niveles obtenidos aún son considerablemente inferiores a los que estaban vigentes a principios del decenio.

El descubrimiento más interesante fue sin duda el hecho de que todos los sectores institucionales participaron en la recuperación, incluyendo al sector informal. Este último incluso fue el más beneficiado con la desinflación, en la medida en que la erosión inflacionista es más fuerte en ese sector.

La conservación de la estructura de ingresos promedio por sector condujo a poner en duda la validez de la polarización creciente de la mano de obra, como consecuencia de la nueva estrategia de la industria exportadora. No era que dudáramos de que en la sociedad mexicana hubiera una profunda desigualdad, lo que a decir verdad se ha comprobado. Pero no es seguro que las desigualdades de las rentas del trabajo estuvieran comprometidas ineluctablemente en un proceso de crecimiento.

La historia más reciente muestra que, en el sector informal, los ingresos no obedecen a una dinámica totalmente autónoma. Además, en

el mediano plazo, algunos factores teóricos intervienen en favor de la reducción de las desigualdades en las remuneraciones del trabajo: i) la sobrevaluación del peso debería dar por resultado mayor redevuabilidad de los sectores de bienes no intercambiables, y ii) la recuperación del crecimiento debería permitir aumentar el ingreso promedio en el sector informal, por la vía de la demanda y de la recomposición de la fuerza de trabajo.

Finalmente, si bien no hay duda de que el sector informal todavía permanecerá por mucho tiempo en la estructura del mercado de trabajo mexicano, aún estamos muy lejos de poder predecir en qué sentido evolucionará la calidad relativa de los empleos entre sectores.

Sin embargo, podemos identificar dos categorías de agentes que permanecerán sensibles a su capacidad de atracción. Se trata de los jóvenes y de las mujeres, para quienes la inserción en el mercado de trabajo se combina con otras actividades (estudios, trabajos domésticos). En esos casos, lo que se aprecia es la flexibilidad de trabajo en el sector informal.

Las interrelaciones entre el sector informal y los demás sectores

Nuestra segunda línea de investigación concernía al análisis de las interrelaciones entre el sector informal y los demás sectores productivos. Fuerza es señalar que ese campo de investigación, crucial para el entendimiento de la dinámica del sector informal, está poco explorado. Desde el artículo precursor de Tokman, en 1978, la problemática prácticamente no ha avanzado. La bibliografía al respecto da la impresión de una eterna repetición, en la que las declaraciones de intención rara vez van seguidas de efectos. Al parecer, todo se ha dicho, pero muy pocas cosas se demuestran efectivamente.

La complejidad de las relaciones con el sector informal es tal que resulta conveniente seriar los problemas. Abordamos sucesivamente: i) el problema de la movilidad intersectorial de la mano de obra, al mismo tiempo en el transcurso de la trayectoria profesional de los individuos y de una a otra generación; ii) el problema de la composición del ingreso familiar y de la distribución de labores; iii) las relaciones comerciales entre el sector informal y los demás segmentos productivos, a través de un análisis de los clientes y de los proveedores, y iv) el financiamiento de las actividades del sector informal.

Todos nuestros resultados convergen para concluir en la existencia de una dependencia no funcional del sector informal ante los demás sectores: *i*) dependencia porque, en la ciudad de México, el sector informal está inmerso en un sistema de relaciones económicas más amplio, del que se alimenta para reproducirse; *ii*) recluta a buena parte de sus "empresarios" entre los antiguos asalariados del sector moderno; éstos son precisamente los más calificados y los que ocupan el sector informal "superior" (el más productivo); *iii*) otro punto de contacto entre los sectores pasa por la formación del ingreso familiar; en una misma familia, las fuentes de ingresos con frecuencia son compuestas y provienen de diferentes sectores; según el caso, el sector informal constituye la única fuente de recursos monetarios (11% de las familias) o un ingreso complementario; *iv*) numerosas unidades de producción fueron creadas o mantuvieron su fondo de operaciones gracias a algún pequeño ahorro acumulado en el sector "formal" (en forma de liquidaciones por separación, o bien, la mayoría de las veces, sobre el salario personal o el de otros integrantes de la familia); *v*) en su gran mayoría, las unidades informales adquieren sus consumos intermedios en el sector moderno, y *vi*) en lo que se refiere a los mercados, el sector informal satisface casi exclusivamente el consumo final familiar; pero una parte importante de la demanda que le es dirigida proviene de los asalariados de otros sectores.

Por tanto, el sector informal se encuentra subordinado parcialmente al sector moderno por medio de la constitución de su capital físico y humano, de sus insumos y de sus mercados. Pero esa dependencia no constituye en absoluto una sumisión. Como ejemplo de lo que observábamos durante el análisis del mercado de trabajo, se vienen por tierra todas las tesis de la dependencia funcional.

En primer término, la de la trayectoria trifásica o bifásica (dependiente del sector informal-asalariado del sector moderno-independiente del sector informal, en el primer caso, y las dos últimas etapas, en el segundo). La bella articulación entre las decisiones individuales de los agentes (deseo de independencia) y el modo de gestión social de la mano de obra por parte del sector moderno (las empresas buscan deshacerse de la mano de obra que envejece, demasiado costosa y menos productiva) no posee la limpidez de las tesis que hacen del sector informal un sistema de seguridad social alternativo.

Además, los importantes flujos de asalariados del sector formal que se instalan por su cuenta en el sector informal no ingresan en él para

valorizar su saber técnico adquirido en las grandes empresas. Muy rara vez los individuos permanecen en el mismo ramo, cuando pasan de un sector a otro. Ello muestra que la competencia o la experiencia acumulada en el sector formal no busca emplearse en el sector informal. Los procesos técnicos de producción y de organización del trabajo carecen de punto de comparación.

En segundo término, la tesis de la extracción del excedente del sector informal por parte del sector formal, mediante una relación de subcontratación, resulta totalmente errónea. Esa modalidad no afecta sino a una proporción marginal de unidades informales de producción. En cuanto a la producción del sector moderno, que pasa por el sector informal, su parte es infinitesimal. Más todavía, el sector informal subcontrata una parte de su producción con las empresas de mayor tamaño (esencialmente con las PME). Su bajo grado de desarrollo tecnológico no le permite realizar ciertas etapas del proceso de producción, por falta de equipo adecuado.

Finalmente, si bien la versión más estricta del dualismo (hermetismo estricto entre sectores) se ve invalidada por la multitud de puntos de contacto, de transferencias y de intercambios entre sectores, la dualidad como "tendencia" aún es efectivamente una realidad. Si bien el sector informal dispone de gran autonomía, no por ello es menos dependiente del sector formal. Éste determina la naturaleza y la importancia de aquél, pero el sector informal posee su dinámica propia.

Pero esa subordinación se halla lejos de ser movilizada y utilizada por el sector moderno en servicio propio. En cambio, también hay que insistir en la ausencia de relación inversa, en la que el sector informal sistemáticamente sacaría provecho del sector moderno. Por ejemplo, es sumamente limitada la estrategia de diversificación sectorial de las familias con jefe perteneciente al sector informal (familias "informales"), con el fin de gozar de las ventajas de ingresos o de protección social concedidas por el sector moderno. Además, si bien la tasa de movilización de la mano de obra familiar sin duda es utilizada por las familias "informales" para contrarrestar los efectos negativos de la crisis en su nivel de vida, el margen de maniobra es singularmente exiguo.

El sector informal se desarrolla en sus márgenes, a veces compite con él, pero la mayoría de las veces invade los espacios comerciales que deja vacantes el sector capitalista moderno. El sector informal ocupa un lugar intermedio entre el sector de producción de las grandes empresas, en donde se provee, y los mercados de consumo final fami-

liar, en donde encuentra sus clientes. La naturaleza de los nexos intersectoriales se sitúa en una posición intermedia entre los dos casos polares de la independencia total y del sometimiento generalizado.

EL PROGRAMA DE INVESTIGACIÓN

Abrir perspectivas de investigación al final de un estudio como éste es sin duda una figura de estilo impuesta por las "reglas del arte". Pero nosotros trataremos de rebasar el simple ejercicio retórico, para definir un verdadero programa de investigación operativo y no sólo pistas que, por falta de equipo adecuado, nunca podrán desbrozarse o que podrían serlo en un porvenir lejano e improbable.

De manera deliberada hemos sacrificado la dimensión puramente mexicana del programa de investigación que proponemos. No es que consideremos secundario el estudio específico del caso de México. Son muchos los temas dignos de interés que merecerían investigaciones más amplias. Para convencer de la importancia de ciertas prolongaciones directas de este trabajo, sólo mencionaremos uno de ellos.

En los capítulos VI y IX, que tratan de la dinámica del mercado de trabajo, desde el punto de vista al mismo tiempo individual y familiar, demostramos que el verdadero efecto consecutivo a la crisis y al ajuste se había producido entre 1982 y 1985. Lamentablemente, el periodo para el cual disponíamos de datos era posterior a esos años. Sin embargo, comprender cómo se recompusieron precios y cantidades en el mercado de trabajo aportaría grandes enseñanzas, desde el punto de vista tanto descriptivo como teórico; en particular, para someter a prueba la verdadera dinámica del diferencial de ingresos entre el sector informal y los demás sectores. En efecto, es un reto fundamental saber si el formidable crecimiento del sector informal en el transcurso de los años de crisis se reflejó en una reducción de la diferencia de ingreso intersectorial (por ejemplo, bajo el peso de un efecto de sustitución hacia productos del sector informal) o, al contrario, por un aumento del diferencial.

Pero nuestro propósito en este punto consiste más en arrojar luz sobre las actuales lagunas del análisis económico del sector informal, en general, y en proponer soluciones para remediarlas.

El objetivo que (nos) proponemos perseguir es la integración del sector informal a la problemática macroeconómica del desarrollo. De manera más precisa, para alcanzar ese objetivo, una de las perspectivas

posibles podría ser la construcción de un modelo macroeconómico y sectorial nacional, en el que tuviera cabida el sector informal. Dos requisitos previos son necesarios para llevar adelante esta labor: i) la elaboración de un marco contable adaptado a ese proyecto, y ii) la especificación de relaciones de comportamientos y la estimación de algunos parámetros clave, que permitan describir los nexos entre el sector informal y el resto de la economía, tal como entra en el modelo.

En primer término, y para aplicar el marco analítico, parece ser conveniente nuestra propuesta de creación de un espacio específico para el sector informal en las cuentas nacionales. La división sectorial podría basarse en una nomenclatura que cruzara ramos de actividades y sectores institucionales, a un nivel de agregación considerado deseable. Pero, para lograrlo, es preciso que las diferentes fuentes de información sobre el sector informal, y en particular las encuestas específicas, se integren efectivamente a las cuentas nacionales. El ejemplo de Níger constituye una experiencia precursora en ese campo. Pero también México se orienta por ese camino.

Así, la elaboración de un ciclo económico simplificado, a partir de las cuentas nacionales, puede servir de referencia en la construcción de un modelo macrocontable. En una versión más ambiciosa, puede ser deseable formalizar un modelo "micromacro", de tipo "equilibrio general calculable", para el cual se necesita una matriz de contabilidad social. El marco de las cuentas nacionales es entonces una primera etapa, a partir de la cual es conveniente ampliar el campo para descomponer, por ejemplo, el sector familiar en diferentes categorías socioeconómicas, o incluso distinguir entre bienes intercambiables y no intercambiables, etcétera. Algunas experiencias recientes han abierto ese camino.⁶ Pero el procesamiento del sector informal que éstas proponen en gran parte es muy insatisfactorio, por falta de información de primera mano sobre él.

En segundo lugar, sacar a la luz relaciones económicas intersectoriales estilizadas, que hacen intervenir al sector informal, exige un conocimiento previo de éste. En el cuerpo de esta tesis, hemos estudiado algunas de esas interrelaciones. Sin embargo, aún quedan por lo menos tres temas de investigación principales que resulta conveniente abordar prioritariamente.

⁶ F. Bourguignon, W. Branson y J. de Mello, "Macroeconomic Adjustment and Income Distribution: A Macro-micro Simulation Model", *Technical Paper* núm. 1, París, Centre de Développement, OCDE, marzo de 1989.

Primeramente, el problema de la formación de los precios. Éste se plantea tanto en nivel como en evolución. Si bien es claro que los integrantes del sector informal se enfrentan a costos de transacción distintos de los demás agentes, en la actualidad somos incapaces de precisar para quién son más bajos. Estructuralmente, determinados componentes de los costos son superiores en el sector informal. Por ejemplo, los costos del crédito (dualismos financieros) o el precio de los insumos resultan más elevados en el sector informal, a causa tanto de la reducida escala de actividad, que impide las economías de escala, como del precio que ha de pagarse por subsistir en situación "de extralegalidad".

Pero, como contraparte, otros factores pesan en los precios del sector informal. Es preciso tomar en cuenta la intervención de la competencia, que influye más en la medida en que hay interés por actividades en que son escasas las barreras a la entrada (capital humano y capital físico). En seguida, la flexibilidad y la ausencia de reglamentaciones laborales hacen posible cierta subvaloración de las remuneraciones de la mano de obra o cierta contracción de los márgenes, cuando no lo uno y lo otro.

Por tanto, se trata tanto de cuantificar el peso de cada uno de esos factores, para medir el nivel de los precios relativos intersectoriales (mediante actividades en que los sectores compiten entre sí), como de estimar la deriva de esos mismos precios relativos a un nivel agregado, en el transcurso del tiempo. Sin embargo, es claro que a través del proceso de formación de los precios se pueden comprender los mecanismos de creación de un posible excedente, a su vez motor de la dinámica de acumulación en el sector informal.

En segundo lugar, es necesario analizar las condiciones de formación de la demanda dirigida al sector informal. Con demasiada frecuencia, la demanda de bienes y servicios que debe satisfacer este sector deriva exclusivamente del sector moderno, ya sea a través del consumo final de las categorías salariales que trabajan en el sector moderno (funcionarios, obreros de fábrica, etcétera),⁷ o bien por medio de los consumos intermedios de las empresas de esos sectores (subcontratación, etcétera). La formulación anterior equivale a negar toda autonomía al sector informal, condenado irreductiblemente a ajustarse al ciclo económico generado por el sector moderno. Sin embargo, numerosos ar-

⁷ Véase, en el capítulo V (pp. 213-251), el modelo de Márquez-Ros.

gumentos nos conducen a pensar que el margen de maniobra del sector informal es mucho más amplio.

En particular, la propensión de los empleados del sector informal a consumir bienes "informales" sin duda es más importante que la de los asalariados del sector moderno (autoconsumo, niveles de ingresos menores, etcétera). Lo que se hace preciso estimar es la composición de la demanda de bienes producidos por el sector informal (consumo final/consumo intermedio, procedente del mercado doméstico o exterior, con ingresos surgidos del sector formal o informal), así como la elasticidad de esos distintos componentes en comparación con diversas variables macroeconómicas (precios, ingresos, demanda de exportación, etcétera).

Entonces, y sólo entonces, dispondremos de elementos para juzgar la naturaleza del ciclo en el sector informal. La mayor o menor dependencia del sector informal respecto de los demás sectores caracterizará en parte la especificidad nacional de éste y de la economía en general. Podremos juzgar la mayor o menor capacidad de los diferentes sectores para movilizarse recíprocamente y para orientar propuestas encaminadas a desarrollar ciertos nexos orgánicos.

En tercer lugar, debe hacerse un estudio de las funciones de producción y de la productividad en el sector informal.

Así, cuando se estudia ese campo, se plantean las hipótesis más burdas sobre el tipo de combinaciones de factores puestos en juego para producir en el sector informal. Con mucha frecuencia se reduce al sector informal a producir sin capital, únicamente a partir de sus recursos de trabajo.⁸ No obstante, las encuestas demuestran que las reservas de capital no son insignificantes, si no en valor absoluto, cuando menos en relación con el trabajo.⁹ La formalización de funciones de producción adecuadas permitiría demostrar que todos los mercados para los cuales produce el sector informal no tienen sistemáticamente exceso de oferta (en particular los que necesitan trabajo calificado o capital importante).

Además, sería posible cuantificar la productividad de los factores

⁸ S. Lambert y A. Suwa, "Un modèle d'équilibre général appliqué à la Côte d'Ivoire", *Économie et Prévision*, núm. 97, París, 1991.

⁹ Algunos trabajos han podido demostrar que, en Níger, 56% de la remuneración del capital total nacional provenía del sector informal. P. A. Dorosh y B. Essama Nssah, "A Social Accounting Matrix for Niger: Methodology and Results", *WP*, núm. 18, Washington, Cornell Food and Nutrition Policy Program, diciembre de 1991.

con el fin de medir la diferencia existente con el sector moderno, tanto como las determinantes de ésta. La modernización en los PED y la correcta dirección del desarrollo pasarán necesariamente por la reducción del déficit de productividad del sector informal.

Ya bosquejados los tres temas de investigación anteriores, será posible tomar cabal medida de la función del sector informal en el proceso de desarrollo de los PED. El resultado de ese esfuerzo de investigación podría ser un modelo que estilizara las relaciones intersectoriales. En fin, una de sus vocaciones consistiría tanto en apreciar la eficacia de las políticas económicas,¹⁰ sobre todo a través de su influencia en un conjunto tan vulnerable como el sector informal, como en juzgar su verdadero potencial de crecimiento.

Una vez presentado este programa de investigación sobre el papel del sector informal en las economías de los PED, quisiéramos concluir destacando dos temas de reflexión. Desde luego, ambos se sitúan al margen en relación con la problemática principal que acabamos de trazar, pero en repetidas ocasiones hemos tropezado con ellos, por no haber podido tomarlos efectivamente en consideración.

El Estado y la economía no registrada

El primero busca esclarecer los nexos que existen entre los diferentes segmentos de la economía no registrada. El sector informal no constituye sino uno entre tantos elementos, de una vasta constelación de actividades económicas al margen de la legalidad.

Las economías de los PED se caracterizan (aunque no únicamente) por la existencia de una multitud de actividades de producción regidas por lo que Hernando de Soto llama "la normatividad extralegal". Esas prácticas, a las que provisionalmente calificaremos de "informales",¹¹ proliferan en todos los niveles del campo económico (producción, distribución, intercambios, etcétera) y en todos los sectores (tanto público como privado, en empresas tanto grandes como pequeñas). Al-

¹⁰ Tradicionalmente, el diagnóstico resulta sesgado, sea por no tomar en cuenta al sector informal en los indicadores macroeconómicos que sirven para definir las políticas o para hacer sus balances, sea por la agregación de categorías de agentes a los comportamientos económicos divergentes.

¹¹ En efecto, esa terminología puede prestarse a confusión con el concepto de sector informal que hemos formulado.

gunos ven en ello el símbolo de la gangrena que roe a los países del Tercer Mundo. Otros son más optimistas y ven en él la prueba de que en esos países aún existen fuerzas creadoras que no fueron aniquiladas por las distorsiones de todo orden introducidas por el sistema de regulaciones públicas.

En este trabajo llegamos a la conclusión de que no había que confundir al sector informal con la economía subterránea, pues cada cual está caracterizado por un comportamiento modal particular. Pero existen esferas de recubrimiento. Ejemplo de ello es el contrabando en pequeño relacionado con el comercio transfronterizo, en numerosos países de África. Además, dichas esferas de la economía no registrada pueden depender una de otra. Por ejemplo, así ocurre con el ciclo de la droga. Los pequeños campesinos bolivianos o peruanos que cultivan la hoja de coca (los "cocaleros") forman parte del sector informal. Esa producción se vende a traficantes internacionales que la transforman en cocaína, sobornando si es necesario a algunos funcionarios para no ser penalizados. El producto de la venta puede ser lavado en parte por ciertos bancos con puerta a la calle y en parte reinvertido localmente en el sector informal. El ciclo anterior muestra claramente las posibles conexiones entre varios segmentos de la economía no registrada. De esa suerte, se plantean dos interrogantes: *i)* ¿cómo formalizar esos nexos desde el punto de vista del análisis económico?, y *ii)* ¿cuáles son las causas de ese florecimiento de "prácticas informales" en los PED?

Esta segunda interrogante sitúa el problema de la naturaleza del Estado en esos países en el centro de la reflexión.

La coherencia social del sector informal y sus representaciones

El segundo tema que merecería un estudio más riguroso que el que hemos realizado aquí concierne a los modos de representación que tienen los integrantes del sector informal de su propia actividad, de su propia inserción social. Con ello llegamos a la paradoja que no habíamos podido elucidar entre la elección deliberada de trabajar en el sector informal, de una parte de la población activa, por un lado, y el dominio económico de ese sector que, en el nivel de la mano de obra, se manifiesta en empleos de calidad mediocre, por el otro. Esta aparente contradicción, que no se nos manifestó sino luego de efectuar nuestro

trabajo de campo, exigiría una aclaración. Las interpretaciones que hemos hecho al respecto aún son, en gran parte, hipotéticas. La comprensión de la verdadera dinámica del sector informal (incluso desde el punto de vista exclusivamente económico) no podría constituir su economía.

El problema radica en saber si el sector informal es sólo un esquema teórico (científico o tecnocrático), que sirve de ayuda para la interpretación (de los mecanismos económicos para el investigador, con el fin de elaborar políticas económicas para el "decididor"), o si se corporiza en la realidad social de un país determinado. ¿Se conciben los miembros del sector informal como un grupo social autónomo, dotado de una identidad propia, y, en caso afirmativo, sobre qué bases (valores comunes, solidaridades étnicas, religiosas, regionales, etcétera)? ¿Es el sector informal un actor social o está en vía de serlo? ¿Es vector de una "nueva socialidad", verdadera alternativa a la occidentalización del mundo, como lo vislumbra S. Latouche?¹² He ahí un campo virgen de investigación sociológica particularmente apasionante.

¹² S. Latouche, *La planète des naufragés. Essai sur l'après-développement*, París, Ed. La Découverte, 1991, 235 pp.

BIBLIOGRAFÍA

- Acharya, S., "The Underground Economy in the United States: Comment on Tanzi", *International Monetary Fund Staff Papers*, vol. 31, Washington, 1984, pp. 742-746.
- Aglietta, M., y A. Brender, *Les métamorphoses de la société salariale. La France en projet*, París, Calman-Lévy, 1984, 274 pp.
- Akerlof, G., y J. Yellen, *Efficiency Wage Models of the Labor Market*, Orlando, Academic Press, 1986.
- Archambault, E., y X. Greffe, *Les économies non officielles*, París, La Découverte, 1984.
- Ayala, U., "Hogares, participación laboral e ingresos", *El problema laboral colombiano*, J. A. Ocampo y M. Ramírez (comps.), Informes de la Misión Chennery, t. 1, Bogotá, noviembre de 1987.
- Banco Mundial, *Rapport sur le développement dans le monde: La pauvreté*, Washington, Oxford University Press, junio de 1990, 287 pp.
- Barthelemy, P., "The Macroeconomic Estimates of the Hidden Economy: A Critical Analysis", *Review of Income and Wealth*, series 34, núm. 2, junio de 1988, pp. 183-209.
- Bartra, R., *La jaula de la melancolía. Identidad y metamorfosis del mexicano*, México, Grijalbo, 1987, 271 pp.
- Bayart, J. F., *L'État en Afrique*, París, Fayard, 1990.
- Benton, L., y A. Portes, "Industrial Development and Labor Absorption: A Reinterpretation", *Population and Development Review*, vol. 10, núm. 4, diciembre de 1984, pp. 589-612.
- Blades, D., "The Hidden Economy and the National Accounts", *Occasional Studies*, París, OCDE, 1982.
- Bortz, L. J., *Los salarios industriales en la ciudad de México. 1939-1975*, México, Fondo de Cultura Económica, 1988, 412 pp.
- Boudon, R., *L'idéologie: à l'origine des idées reçues*, París, Fayard, 1986, 330 pp.
- Bourguignon, F., "The Role of Education in the Urban Labour Market During the Process of Development: The Case of Colombia", mimeografiado, París, ENS, 1979.
- _____, *The Labour Market in Colombia. An Overview of its Evolution Over the Past Three Decades*, Banco Mundial, 1986, 55 pp.
- _____, W. H. Branson y J. de Melo, bajo la dirección de Ch. Morrisson, "Macroeconomic Adjustment and Income Distribution. A Macro-micro Simulation Model", *Document Technique*, núm. 1, OCDE, 1989, 45 pp.
- Boyer, R., *La théorie de la régulation: Une analyse critique*, París, Agalma, La Découverte, 1987, 142 pp.

- Boyer, R. (dir.), *La flexibilité du travail en Europe*, París, La Découverte, 1987, 331 pp.
- Cagan, P., "The Demand of Currency Relative to Total Money Supply", *Occasional Paper*, Nueva York, NBER, 1958.
- CANACO, *Economía informal: El comercio ambulante en la ciudad de México*, diciembre de 1988, 2a. ed., 63 pp.
- Cartaya, F. V., "El confuso mundo del sector informal", *Nueva Sociedad*, núm. 90, Caracas, julio-agosto de 1987, pp. 76-88.
- Casar, M. A., y C. Márquez, "La política de salarios mínimos legales: 1934-1982", *Economía Mexicana*, México, CIDE, 1985, pp. 221-259.
- Castells, M., y A. Portes, "World Underneath: The Origins, Dynamics, and Effects of the Informal Economy", texto presentado en la Conference of Informal Economy, Harper's Ferry, Virginia Occidental, octubre de 1986.
- CEPAL, "El desarrollo de la pequeña y la mediana empresa en el sistema industrial: El caso italiano", *Cuadernos de la CEPAL*, núm. 57, Santiago de Chile, 1988, 112 pp.
- _____, *Transformación productiva con equidad*, Santiago de Chile, 1990, 185 pp.
- CEESP, *La economía subterránea en México*, México, Diana, 1986, 115 pp.
- Charmes, J., "Débat actuel sur le secteur informel", *Revue Tiers-Monde*, tomo XXVIII, núm. 112, octubre-diciembre de 1987.
- Chayanov, A. V., *La organización de la unidad campesina*, Buenos Aires, Ed. Nueva Visión, 1974.
- Chenery, H., y T. N. Srinivasan (comps.), *Handbook of Development Economics*, tt. 1-2, Amsterdam, Nueva York, Oxford, Tokio; North Holland, 1988-1989, 1773 pp.
- Chiswick, C., "On Estimating Earning Functions for LDC's", *Journal of Development Economics*, 3, núm. 3, 1976, pp. 67-78.
- Cole, J. H., "Sobreestimando la economía informal: Comentarios sobre la metodología del ILD", mimeografiado, Universidad F. Marroquín, Guatemala, 1987.
- CONAPO, *Características principales de la migración en las grandes ciudades del país. Resultados preliminares en la Encuesta Nacional de Migración en Áreas Urbanas (ENMAU)*, México, 1987, 313 pp.
- Corbo, V., y M. Stelcner, "Earnings Determination an Labour Markets, Gran Santiago, Chile", *Journal of Development Economics*, número 12, 1983, páginas 251-266.
- Cortés, F., y R. M. Rubalcava, "Equidad vía reducción. La distribución del ingreso en México (1977-1984)", mimeografiado, La Jolla, Estados Unidos, junio de 1990, 89 pp. más anexos.
- Coutrot, T., "Système d'emploi urbain et informalité au Brésil", mimeografiado, presentación en el coloquio del GREITD-CREPPRA-ERSI, Amiens, 7-8 de diciembre de 1990, 27 pp. más anexos.
- Depardieu, D., y J. F. Payen, "Utilisation d'un modèle linéaire sur les données

- de l'enquête structure des salaires 1978", *EUROSTAT*, número especial, 1984, pp. 119-138.
- Dirección de Empleo UCECA, Proyecto de Planificación y Políticas de Empleo, PNUD/OIT, *Características de la ocupación informal urbana*, Serie Estudios, núm. 2, México, 1983, 196 pp.
- Durand, M., *La tourmente mexicaine: Révolution, miracle et crise*, París, La Brèche, 1987, 198 pp.
- , "Dette extérieure et régime d'accumulation", *Problèmes d'Amérique Latine*, núm. 88, segundo trimestre de 1988, pp. 25-43.
- Elías, N., *La société des moeurs*, collection Pluriel, París, Hachette.
- Estudios Sociológicos, *La sociedad subterránea*, México, El Colegio de México, vol. VI, núm. 18, septiembre-diciembre de 1988.
- Feige, E. L., "How big is the Irregular Economy?", *Challenge*, noviembre-diciembre de 1979.
- , "Defining and Estimating Underground Economies: The New Institutional Economics Approach", *World Development*, vol. 18, núm. 7, Gran Bretaña, 1990, pp. 989-1002.
- Fields, G. S., "Rural-Urban Migration, Urban Unemployment and Underemployment, and Job Search Activities in LDCs", *Journal of Development Economics*, junio de 1976.
- Fourquet, F., *Les comptes de la puissance. Histoire de la comptabilité nationale et du plan*, París, Encres, Ed. Recherches, 1980.
- Frey, B. S., y H. Weck, "The Hidden Economy as an 'Unobserved Variable'", *European Economic Review*, vol. 26, núms. 1-2, octubre-noviembre de 1984.
- Garavito, R. A., "Homogeneización salarial, retos y respuestas sindicales", *Análisis Económicos*, vol. VI, núm. 10, enero-junio de 1987.
- García Alba, P., y J. Serra Puche, *Causas y efectos de la crisis económica en México*, México, El Colegio de México, 1984.
- García, B., H. Muñoz y O. de Oliveira, *Hogares y trabajadores en la ciudad de México*, México, El Colegio de México-UNAM, 1982, 202 pp.
- , *Desarrollo económico y absorción de fuerza de trabajo en México. 1950-1980*, México, El Colegio de México, 1988, 212 pp.
- García, N. E., y V. Tokman, "Acumulación, empleo y crisis", *Investigación sobre empleo*, núm. 25, Santiago de Chile, PREALC, 1985.
- Giner de los Ríos, F., "Very Small Industrial Enterprises in Mexico: Stagnation, Disappearance and Growth. (A Typology of Producer)", tesis de doctorado presentada en la Universidad de Sussex, 1987, 187 pp.
- Gregory, P., *The Myth of Market Failure. Employment and Labor Market in Mexico*, A World Bank Research Publication, Baltimore y Londres, Johns Hopkins University Press, 1986, 299 pp.
- Guerguil, M., "Some Thoughts on the Definition of the Informal Sector", *CEPAL Review*, núm. 35, 1988.
- Gutiérrez, G. E., *La crisis del Estado del bienestar*, México, Siglo XXI, 1988.

- Gutmann, P. M., "The Subterranean Economy", *Financial Analysts Journal*, noviembre-diciembre de 1977.
- Harris, J. R., y M. P. Todaro, "Migration, Unemployment and Development: A Two Sectors Analysis", *American Economic Review*, marzo de 1970.
- Hart, K., "Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana", texto presentado en la Conferencia sobre "El subempleo urbano en África", Institute of Development Studies, University of Sussex, 1971.
- Hugon, P. (dir.), "Secteur informel et petite production marchande dans les villes du Tiers Monde", *Revue Tiers-Monde*, t. XXI, núm. 82, París, abril-junio de 1980.
- Husmanns, R., y F. Mehran, "Viable Approaches for Measuring Employment in the Informal Sector of Developing Countries", OIT, 47a. Sesión del ISI, París, 29 de agosto-6 de septiembre de 1989.
- Husson, M., "La politique économique du gouvernement mexicain", *Problèmes d'Amérique Latine*, núm. 92, París, segundo trimestre de 1989.
- , "Los parámetros de la economía mexicana", *La modernización de México*, A. Anguiano (coord.), México, UAM-Xochimilco, 1990, pp. 30-63.
- , "La 'maquiladorisation' de l'industrie mexicaine", mimeografiado, texto presentado en el coloquio del GRETD, Amiens, 6-8 de diciembre de 1990, 24 páginas.
- , "La modernisation libérale de l'économie mexicaine", *Problèmes d'Amérique Latine*, núm. 101, tercer trimestre de 1991.
- Instituto Libertad y Democracia, "Estimación de la Magnitud de la Actividad Económica Informal en el Perú", *Cuadernos Técnicos*, Lima, Ed. El Virrey, julio de 1989, 59 pp.
- ILDIS-CEPESIU, *El sector informal urbano en los países andinos*, Guayaquil-Quito, 1985, 372 pp.
- ILDV, "The Informal Sector in Venezuela", texto presentado en la Conferencia CIPE-USAID, Washington, D. C., octubre de 1987.
- INEGI, *Encuesta Nacional de Economía Informal*, Aguascalientes, 1990, 54 pp.
- Jatoba, J., "État actuel de la recherche sur le marché du travail en Amérique Latine", *Travail et Société*, vol. 14, núm. 4, OIT, Ginebra, octubre de 1989, pp. 317-354.
- Klein, E., y V. Tokman, "Sector informal: Una forma de utilizar el trabajo como consecuencia de la forma de producir y no viceversa. A propósito del artículo de Portes y Benton", *Estudios Sociológicos*, México, El Colegio de México, núm. 16, enero-abril de 1988.
- Lautier, B., "Fixation restreinte dans le salariat, secteur informel et politique d'emploi en Amérique Latine", *Revue Tiers-Monde*, t. XXVIII, núm. 110, abril-junio de 1987, pp. 345-367.
- , Cl. de Miras y A. Morice, *L'État et l'informel*, París, L'Harmattan, 1991, 221 pp.
- Lelart, M., *La tontine. Pratique informelle d'épargne et de crédit dans les pays*

- en voie de développement*, Londres y París, UREF, John Libbey EUROTEXT, 1991, 356 pp.
- Levy-Garboua, L., y A. Mingat, "Le taux de rendement de l'éducation", *Économique de l'éducation*, París, Economica, 1979.
- Lewis, W. A., "Economic Development with Unlimited Supply of Labor", *Manchester School of Economic and Social Studies*, núm. 22, Gran Bretaña, mayo de 1954, pp. 139-191.
- Lindauer, D., y R. Sabot, "The public/private wage differential in a poor urban economy", *Journal of Development Economics*, núm. 12, Estados Unidos, 1983.
- Livas, A., "México: Dos sexenios de deterioro en el salario mínimo, 1977-1988", *Economía da America Latina*, núms. 18-19, 1989.
- Lomnitz, L., *Cómo sobreviven los marginados*, México, Siglo XXI, 1975, 229 pp.
- López, C. H., M. L. Henao y O. Sierra, "El sector informal en Colombia. Estructura, dinámica y políticas", mimeografiado, Medellín, Universidad de Antioquía, mayo de 1986, 261 pp.
- , — y —, "Sector informal: Entronque económico y desconexión jurídico-política con la sociedad moderna", *El problema laboral colombiano*, Informe de la Misión Chenery, t. 2, Bogotá, 1987, pp. 9-32.
- , "Secteur informel et société moderne: L'expérience colombienne", *Revue Tiers-Monde*, t. XXVIII, núm. 110, abril-junio de 1987.
- , "Le secteur informel, substitut d'un système d'assurances sociales en Colombie", *Problèmes d'Amérique Latine*, núm. 92, París, 1989.
- López, T. A., "Migration and Urban Marginality in Underdeveloped Countries", *Demografía y Economía*, México, 1970.
- Lubell, H., *The Informal Sector in the 1980s and the 1990s*, París, Centre de Développement, OCDE, 1990.
- Lustig, N., "Crisis y niveles de vida en México: 1982-1985", *Estudios Económicos*, vol. 2, núm. 2, México, El Colegio de México, julio-diciembre de 1987, pp. 227-249.
- MacGaffey, J., "Smugglers and Other Illegal Traders: Coping with Africa's Crisis", mimeografiado, 1990.
- , "Zaire's Hidden Revolution: The Second Economy", mimeografiado, Bucknell University, Estados Unidos, 1990.
- Magnac, Th., "Segmented or Competitive Labor Markets?", *Econometrica*, vol. 59, núm. 1, enero de 1991, pp. 165-197.
- Mahieu, F. R., *Fondements de la crise économique en Afrique*, París, L'Harmattan, 1990.
- Malinvaud, E., *Voies de la recherche macroéconomique*, París, Ed. Odile Jacob, 1991, 507 pp.
- Márquez, P. C., *La ocupación informal urbana en México: Un enfoque regional*, México, ILET, 1988, 45 pp.

- Mathias, G., y P. Salama, *El Estado sobredesarrollado. De las metrópolis al tercer mundo*, México, Era, 1986.
- , "État et salarisation restreinte au Brésil", *Revue Tiers-Monde*, t. XXVIII, núm. 110, abril-junio de 1987, pp. 333-346.
- Mazumdar, D., "The Urban Informal Sector", *World Development*, vol. 4, núm. 8, Gran Bretaña, 1976.
- Mesa-Lago, C., *El desarrollo de la seguridad social en América Latina*, Santiago de Chile, Estudios e Informes de la CEPAL, Naciones Unidas, 1985, 348 pp.
- Mezzer, J., "Crédito y capacitación para el sector informal", *Investigación sobre empleo*, Santiago de Chile, PREALC, 1987.
- , *Notes on Segmented Labour Markets in Urban Areas*, Documento de trabajo, Santiago de Chile, PREALC, 1987, 36 pp.
- Miller, S. M., "The Pursuit of Informal Economies", *Annals AAPSS*, núm. 493, septiembre de 1987.
- Mincer, J., *Schooling, experience and earnings*, Nueva York, NBER, 1974.
- , "Unemployment Effect on Minimum Wage Changes", *Journal of Political Economy*, agosto de 1976.
- Misrahi, R., "Economía del sector informal: La dinámica de las pequeñas unidades y su viabilidad", *Desarrollo Económico: Revista de Ciencias Sociales*, núm. 104, vol. 26, Buenos Aires, enero-marzo de 1987.
- Navarrete, R. V., y F. Roubaud, "La economía subterránea en México: Una crítica econométrica", *Revista de Estadística*, núm. 3, 1988.
- Neck, P. A., *Small Scale Enterprise Development: Policies and Programs*, Ginebra, OIT, 1977.
- OCDE, "Le travail indépendant dans les pays de l'OCDE", *Perspectives de l'emploi* 1986, París, OCDE, 1986.
- OIT, *Employment, Incomes and Equality. A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya*, Ginebra, OIT, 1972.
- Ominami, C., *Le tiers monde dans la crise*, París, La Découverte, 1986, 246 pp.
- Paz, O., *El laberinto de la soledad*, México, Fondo de Cultura Económica, 1959, 191 pp.
- Peattie, L., "An Idea in Good Currency and How it Grew: The Informal Sector", *World Development*, vol. 15, núm. 7, Gran Bretaña, 1987, pp. 851-860.
- Piore, M., "Dualism in the Labour Market. A Response to Uncertainty and Flux. The Case of France", *Revue Économique*, núm. 1, París, enero de 1978.
- , "Unemployment and Inflation: Institutional and Structuralist View", *White Plains*, Nueva York, M. E. Sharpe, Inc., 1979.
- Portes, A., "La informalidad como parte integral de la economía moderna y no como indicador de atraso: Respuesta a Klein y Tokman", *Estudios Sociológicos*, núm. 16, México, El Colegio de México, mayo-agosto de 1989.
- , L. Benton y M. Castells (comps.), *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, Baltimore y Londres, Johns Hopkins University Press, 1989.

- PREALC, *Sector informal: Funcionamiento y políticas*, Santiago de Chile, OIT, 1978.
- , *Más allá de la crisis*, Santiago de Chile, OIT, PREALC, 1985.
- , "Ajuste y deuda social: Un enfoque estructural", Santiago de Chile, OIT, 1987, 144 pp.
- , "Bibliografía comentada sobre el sector informal urbano en América Latina: 1975-1987", Santiago de Chile, Documento de Trabajo núm. 332, 1988.
- Revue Tiers-Monde*, "Secteur informel et développement", t. XXXI, núm. 122, París, abril-junio de 1990, pp. 325-404.
- Roberts, B., "Employment Structure, Life Cycle and Life Changes. Formal and Informal Sector in Guadalajara", texto presentado en la Conference on the Informal Economy, Harper's Ferry, West Virginia, octubre de 1986, 27 pp.
- Rodríguez, G. F., y J. C. Erreguerena A., "Evasión fiscal y economía subterránea en México", *Documentos de Investigación Económica*, México, Universidad Anáhuac, 31 pp.
- Rodríguez, O., *La teoría del subdesarrollo de la CEPAL*, México, Siglo XXI, 1980, 361 pp.
- Rossini, R. G., y J. J. Thomas, *Los fundamentos estadísticos de "El otro sendero": Debate sobre el sector informal en el Perú*, Lima, Fundación F. Ebert, diciembre de 1987, 74 pp.
- , y —, "Lies, Damned Lies and Statistics: A Comment on Hernando de Soto's *El otro sendero*", *World Development*, 1988.
- Roubaud, F., "La valeur ajoutée du secteur non enregistré urbain au Mexique: Une approche par l'enquête emploi", *STATECO*, núm. 57, París, marzo de 1989, pp. 5-39.
- , y M. Sérurier, "Économie non enregistrée par la statistique et secteur informel dans les pays en développement", *STATECO*, núm. 68, INSEE, París, 1991, 165 pp.
- Ryscavage, P., "The Underground Economy in the U. S.: What we Know, what we don't Know, and what we're Doing to Find Out", *IS*, 47a. Sesión, París, septiembre de 1989.
- Salama, P., *L'intervention de l'État et la légitimation dans la crise financière: Le cas des pays latino-américains semi-industrialisés*, CREI-GREITD, Université Paris Nord, 1988.
- Sethuraman, S. V., "The Urban Informal Sector: Concept, Measurement and Policy", *International Labour Review*, vol. 114, núm. 1, julio-agosto de 1976, Ginebra.
- Siesto, V., "Macroeconomic Statistics and the Submerged Economy", *Review of Economic Conditions in Italy*, núm. 1, Banco di Roma, 1987, pp. 21-47.
- Soto, H. de, *El otro sendero*, Bogotá, Ed. Oveja Negra, 1986, 337 pp.
- Souza, C. P. R., *The Informal Sector: A Critical Evaluation after 10 Years*, Brasil, Univ. de Campinas, 1982, 31 pp.
- SPP, STPS, PNUD/OIT, *La ocupación informal en áreas urbanas*, 1976, México, diciembre de 1979, 340 pp.

- Tanzi, V., *The Underground Economy in the United States and Abroad*, Estados Unidos, Lexington Books, 1983, 339 pp.
- Todaro, M. P., "A Model of Labour Migration and Urban Unemployment in Less Developed Countries", *American Economic Review*, marzo de 1969, pp. 138-148.
- Tokman, V. E., "Una exploración sobre la naturaleza de las interrelaciones entre los sectores informal y formal", *Revista de la CEPAL*, Santiago de Chile, 1978.
- , "El imperativo de actuar: El sector informal hoy", *Nueva Sociedad*, núm. 90, Caracas, julio-agosto de 1987, pp. 93-105.
- , "El sector informal: Quince años después", *El Trimestre Económico*, núm. 215, México, Fondo de Cultura Económica, julio-septiembre de 1987.
- Trejo, R. S., *Empleo para todos. El reto y los caminos*, México, Fondo de Cultura Económica, 1988, 199 pp.
- Turnham, D., y B. Salome, bajo la dirección de A. Schwarz, *Nouvelles approches du secteur informel*, París, OCDE, Séminaire du Centre de développement, 1990, 271 pp.
- Velasco, A. E., "Desarrollo desigual y combinado de la productividad en las industrias de México y Estados Unidos: 1970-1985", *La modernización de México*, A. Anguiano (coord.), México, UAM-Xochimilco, 1990, pp. 30-63.
- Willard, J. C., "L'économie souterraine dans les comptes nationaux", *Économie et statistique*, núm. 226, INSEE, París, noviembre de 1989, pp. 35-51.
- Woorstmann, A. A. W., "A Família Trabalhadora", *Ciencais Sociais Hoje*, Brasília, ANPOCS, Ed. Cortez, 1984.

ÍNDICE

<i>Introducción general</i>	7
Entrevistas	7
Lupita, costurera, 7; Una familia de sastres, 12; Un taller con asalariados, 16	
La problemática	23
Definición del sector informal, 23; Medida y apreciación cuantitativa del sector informal, 25; Heterogeneidad y resultados económicos del sector informal, 27; Formas de articulación del sector informal con el resto de la economía mexicana, 30	
Presentación de la obra	34

PRIMERA PARTE MÉTODOS

<i>Introducción</i>	45
El nuevo entusiasmo por el sector informal: Un fenómeno mundial	45
Un debate nacional muy presente en México	47
"Tan lejos de Santiago y tan cerca de Estados Unidos" . . .	49
Los problemas metodológicos por resolver	50
I. <i>El sector informal en los PED: El estado del problema</i>	52
Introducción	52
La economía subterránea y el sector informal: Dos lógicas distintas	52
El método de la demanda de liquidez, 56; El monismo de las causas: Una simplificación abusiva, 58	
La problemática del sector informal desde hace 15 años . . .	63
El sector informal como forma de producción, 65; El sector informal como sector extralegal, 66; El cuestionamiento del concepto de sector informal, 76	
Conclusión	79

II. <i>Propuesta para integrar el sector informal en las cuentas nacionales: Concepto y medición</i>	80
Introducción	80
El sector informal como sector institucional de las cuentas nacionales	81
La caracterización del sector informal, 83; Elección de un criterio de pertenencia, 94; El sector informal y la falta de registro estadístico, 98	
Una estrategia de recaudación de datos: La técnica de las encuestas mixtas	102
Dos estrategias de muestreo previsibles, 102; La cobertura geográfica de la encuesta y la elección de la encuesta filtro, 104; La selección de la muestra, 106; La reducción de las diferencias temporales, 106; La inclusión de la actividad secundaria, 107; Cuestionarios adaptados, 107; La participación de los contadores nacionales, 107; El seguimiento en el tiempo, 108	
Conclusión	110

SEGUNDA PARTE

EL SECTOR INFORMAL: LA ESTRUCTURA DEL MERCADO DE TRABAJO Y LA DINÁMICA DE AJUSTE

<i>Introducción</i>	117
III. <i>El sector informal en cuestión: Una división en sectores institucionales del mercado de trabajo en México</i>	124
Introducción	124
Los sectores institucionales: La discusión de un indicador	128
Las nomenclaturas de la contabilidad nacional y nuestros sectores institucionales: Una misma perspectiva, 129; De la definición a las propiedades: Mostrar evidencias, 130	
La topología del mercado de trabajo: Tipo de establecimientos y calidad de los empleos	133
El sector institucional: Un indicador de las características físicas de los establecimientos, 134; La calidad de los empleos: Ingresos y prestaciones, 138	
La protección social en México: Legislación dinámica y crisis	147
La reglamentación pública del empleo: La Ley del Trabajo y la Ley del Seguro Social, 147; Un proyecto universalista, una aplicación	

trunca: La exclusión de los no asalariados, 150; De los textos a la realidad: La crisis de la seguridad social, 153	
Conclusión	159
IV. <i>El sector informal en el mercado de trabajo: Los mitos y la realidad</i>	161
Introducción	161
La oferta de trabajo informal: La composición de la mano de obra	163
Por unas mujeres más, 164; La posición en la familia: El sector informal no es un segmento para la mano de obra secundaria, 164; La pirámide de edades: Jóvenes y viejos, 167; El sector informal y la migración: La autonomización, 168; El nivel de educación escolar: La gran fractura, 179; Posición jerárquica en la unidad de producción, 180	
Las características de la demanda de trabajo del SNR: Las unidades de producción	184
Las bolsas de informalidad se concentran en ciertos ramos, 185; El tamaño y el tipo de local: Por una definición operativa del SNR, 187; El SNR y los indicadores de crisis en el mercado de trabajo, 191	
Empleo y subempleo	192
La "semana de 40 horas": Una norma bastante frágil, 194; Las causas del tiempo parcial: ¿Imposición del mercado o elección personal?, 196; ¿Son la pluriactividad o la búsqueda de otro empleo alternativas al subempleo?, 200; Al margen de las actividades comerciales, 204; El sector informal en los límites de la actividad, 206	
Conclusión	209
V. <i>El problema medular de los ingresos</i>	213
Introducción	213
Los ingresos y el sector informal: ¿En qué punto está la teoría?	215
Los modelos teóricos de equilibrio parcial, 215; Modelos macroeconómicos y modelos "compuestos", 218; El cuestionamiento del diferencial de ingresos y el cambio de actitud de las autoridades públicas respecto al sector informal, 224	
La distribución de los ingresos: El análisis de los datos empíricos	226
Lo exiguo de las remuneraciones en el sector informal, 226; ... No es consecuencia del reducido número de horas trabajadas, 228; El ingreso y el estatuto en el establecimiento, 230; La distribución	

de los ingresos, 234; La estimación de una ecuación de salario, 236; La variabilidad de los ingresos, 239; ¿Una dinámica específica de las "carreras" en el sector informal?, 245; El ingreso, la calidad de los empleos y la elección del sector: Un misterio no elucidado, 247	
Conclusión	249
VI. <i>Crisis, ajuste y dinámica del mercado de trabajo</i>	252
Introducción	252
El contexto macroeconómico	254
El origen de la crisis y la política de Miguel de la Madrid, 254; El impacto del rigor en el mercado de trabajo, 258; La política liberal de Salinas de Gortari, 262; ¿Cuál modelo de crecimiento para México?, 266	
La dinámica de los ingresos en la ciudad de México (1986-1989)	270
La recuperación de los ingresos reales, 270; Cambio de estrategia en la gestión del salario mínimo, 271; Ingresos nominales, precios y tasa de desempleo, 273; No hay dualismo creciente del mercado de trabajo, 276; El efecto diferenciado de la tasa de desempleo, 278; El modo de indexación por sector, 280; Una menor resistencia del sector informal a la inflación, 284; La recomposición de la mano de obra, 286	
Conclusión	291

TERCERA PARTE

LAS INTERRELACIONES ENTRE EL SECTOR INFORMAL Y LOS DEMÁS SECTORES PRODUCTIVOS

<i>Introducción</i>	301
VII. <i>La dinámica del sector informal urbano en México: El papel de la movilidad intersectorial</i>	312
Introducción	312
El modelo de Hugo López Castaño y sus límites	316
Interpretación del papel de la movilidad intersectorial, 317; Un ejercicio de simulación que pone en duda la demostración de López Castaño, 320	
La movilidad profesional de los independientes del sector informal	327

El origen sectorial de los independientes del sector informal, 329;	
Las razones de la movilidad hacia el sector informal, 338	
La influencia de la trayectoria profesional en el ingreso de los microempresarios del sector informal	342
Conclusión	348
VIII. <i>Formación del ingreso familiar y distribución de tareas</i>	350
Introducción	350
Las características estructurales del mercado de trabajo . . .	352
Los jefes de familia y la mano de obra familiar: Un intento por comprender la lógica de reproducción de la fuerza de trabajo	358
La consideración exclusiva de los ingresos monetarios de actividad, 358; La formación del ingreso familiar, 361; La familia ante la protección social, 376	
Ajustes II (2o. trimestre de 1986-4o. trimestre de 1989)	379
La lenta recuperación del nivel de vida familiar, 381; El papel positivo de la tasa de movilización de la mano de obra familiar, 382; Todos los sectores participan en la recuperación, 384; La tasa de movilización de la mano de obra familiar: Una variable más "estructural" que coyuntural, 386; Cierta flexibilidad del número de horas trabajadas, 388	
Conclusión	389
IX. <i>Las relaciones comerciales del sector informal: El problema de la subcontratación</i>	395
Introducción	395
El fantasma de la subcontratación generalizada: El caso de México	397
La subcontratación como forma de sobreexplotación, 403; La subcontratación como circuito informal de financiamiento, 405	
La subcontratación con el sector informal: Un papel marginal	408
La batalla de los números... y por tanto de las interpretaciones: ¿Son los caminos de la subcontratación estadísticamente impenetrables?, 408; El lugar de las microactividades en el ciclo económico general, 415	
Conclusión	416
X. <i>Las condiciones de la acumulación en el sector informal mexicano: El problema del financiamiento de las actividades</i>	418

Introducción	418
La creación de las empresas informales: La ausencia de intermediarios financieros	424
El financiamiento de las inversiones y el uso del crédito	430
La disponibilidad de crédito, 431; Las distintas fuentes de crédito, 432; Las motivaciones de la falta de recurso al crédito, 436	
Conclusión	438
<i>Conclusión general</i>	441
Los resultados tangibles	443
La elaboración de un instrumento de análisis, 443; El análisis empírico, 447	
El programa de investigación	464
El Estado y la economía no registrada, 468; La coherencia social del sector informal y sus representaciones, 469	
<i>Bibliografía</i>	471

Este libro se terminó de imprimir y encuadernar en el mes de diciembre de 1995 en los talleres de Impresora y Encuadernadora Progreso, S. A. de C. V. (IEPSA), Calzada de San Lorenzo, 244; 09830 México, D. F. La tipografía y formación se realizó en los talleres de *Vic Editor*. La edición, que consta de 2 000 ejemplares, estuvo al cuidado de *Rubén Cortez A.*

François Roubaud

La economía informal en México

De la esfera doméstica a la dinámica macroeconómica



Tres entrevistas dan inicio a la obra de François Roubaud *La economía informal en México*. Trabajadores del sector informal, los entrevistados pertenecen a un mismo ramo de actividad: la confección. Aunque comparten técnicas de producción similares, los divide una profunda heterogeneidad, que subraya la distancia entre las concepciones y los conceptos del economista y las categorías familiares propias de la actividad del pequeño patrón informal.

Dividida en tres partes, la obra expone en primer término la laboriosa creación de herramientas operativas para superar las contradicciones de los estudios del sector informal: un marco de análisis estandarizado para reducir los conflictos metodológicos con sus consecuentes divergencias de interpretación y una metodología integrada de inclusión del sector informal en la contabilidad nacional sobre bases permanentes. Estos principios se ponen a prueba en la segunda parte: se aplican al mercado de trabajo de la capital mexicana y se analiza el carácter específico del sector informal. En la última parte se examinan las articulaciones y los vínculos directos entre el sector informal y el resto de la economía.

Rica por la extraordinaria documentación que reúne, esta obra es una aportación sustanciosa y perdurable al conocimiento del sector informal no sólo en México sino en otros países. Su novedosa y atinada metodología implica una revisión completa de los enfoques anteriores y la convierte en una referencia ineludible.

François Roubaud, economista, es investigador del ORSTOM. Durante dos años (1987-1989) coordinó el programa de estudios sobre el sector informal de México en el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI). Hoy día trabaja en el agrupamiento de interés científico DIAL, dependiente de Francia, dedicado a analizar las perspectivas macroeconómicas a largo plazo de los países del África subsahariana.

Diseño: Luis Valverde S./Fotografía: Ángel Chiani



ORSTOM

Institut Français de Recherche
Scientifique pour le Développement en Coopération



Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática



Fondo de Cultura Económica/Economía Latinoamericana