

UANL

iINSo

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES SOCIALES

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES SOCIALES

**DOCTORADO EN CIENCIAS SOCIALES CON ORIENTACIÓN EN
DESARROLLO SUSTENTABLE**

TESIS DOCTORAL:
**INFORMALIDAD Y RACIONALIDAD ECONÓMICA-LABORAL EN LA
ZONA METROPOLITANA DE MONTERREY 1995-2004: NUEVOS
PARADIGMAS DEL EMPLEO EN EL SECTOR INFORMAL**

Presenta:
Mtro. José Juan Cervantes Niño

Comité Tutorial
Directora: Dra. Esthela Gutiérrez Garza
Codirectora: Dra. María Estela Ortega Rubí
Codirector: Dr. Eduardo Javier Treviño Garza

**Tesis para obtener el grado de Doctor en Ciencias Sociales con Orientación en Desarrollo
Sustentable**

Octubre 2007

ÍNDICE

AGRADECIMIENTOS

INTRODUCCIÓN

1

1. Perspectivas del sector informal en América Latina

1

1.1. Tendencias del sector informal en América Latina

4

1.2. Sector informal en México

8

2. Objetivos e hipótesis de la investigación

12

2.1. Focalización y contexto del análisis del empleo en el sector informal de la ZMM

14

2.2. Proceso metodológico

17

3. Operacionalización de los capítulos

18

CAPÍTULOS

1. MERCADOS DE TRABAJO EN AMÉRICA LATINA Y LAS PRIMERAS TESIS DEL EMPLEO INFORMAL 1945-1972: DE LA MARGINALIDAD AL INSTITUCIONALISMO

1. Introducción

22

2. Historia y desarrollo del mercado de trabajo en América Latina: Del modelo de sustitución de importaciones al neoliberalismo

24

2.1. El mercado de trabajo en el paradigma del modelo de sustitución de importaciones

24

2.2. El mercado de trabajo en la era neoliberal: El nuevo escenario y una misma perspectiva

30

3. Análisis y evolución de los estudios del empleo informal en América Latina 1945-1972: Dualismo y marginalidad.

34

3.1. Los postulados duales de los mercados de trabajo y los antecedentes del empleo informal

34

3.2. Enfoque de la marginalidad: Los problemas estructurales de América Latina

38

3.2.1. Las primeras aproximaciones

39

3.2.2. La marginalidad económica: Los antecedentes estructurales del subdesarrollo

41

3.2.2.1. Teoría general de la población y el sector marginal: José Núñ 1969

45

3.2.2.2. Las actividades económicas capitalistas y el “polo marginal”: Aníbal Quijano 1969

49

3.2.3. Los legados de la teoría de la marginalidad

52

3.3. Enfoque institucionalista: Las tesis estadounidenses de los mercados duales de trabajo: Una perspectiva global

55

3.3.1. La perspectiva institucionalista: Las características de los mercados duales

55

3.3.1.1. El sector primario

56

3.3.1.2. El sector secundario, una visión de la precariedad laboral

59

4. Las prospectivas de los enfoques de la marginalidad e institucionalismo en los estudios del empleo informal y del sector informal

61

2. ENFOQUES TEÓRICOS DEL SECTOR INFORMAL: EL ESTRUCTURALISMO Y LAS CORRIENTES DIVERGENTES 1972-2002

64

1. Introducción

64

2. Enfoque estructuralista: La búsqueda y comprensión de la identidad informal 1972-1990

66

2.1. Las primeras percepciones teóricas

66

2.2. El concepto de sector informal urbano: El Informe de Kenia 1972

69

2.3. La perspectiva estructuralista Latinoamericana: El PREALC y el sector informal urbano (1972-1990)

76

2.3.1. Bases teóricas del estructuralismo Latinoamericano

76

2.3.2. La visión conceptual del sector informal urbano

82

3. Divergencias teóricas al enfoque estructuralistas: Confrontaciones y contribuciones 1986-1990:

88

3.1. El neoliberalismo y la ilegalidad de las actividades informales: La perspectiva de Hernando De Soto	88
3.1.1. Antecedentes históricos y neoliberalismo	88
3.1.2. Los postulados del enfoque neoliberal	90
3.1.3. La confrontación con el estructuralismo	95
3.2. En búsqueda de las fronteras de la informalidad: Interrelaciones formal-informal, flexibilidad laboral y subcontratación	98
3.2.1. Postulados teóricos	98
3.2.2. Retos y perspectivas de la economía informal	103
3.2.3. Divergencias con el estructuralismo del PREALC	104
4. La búsqueda de un consenso global OIT 1991-1993: Consolidación de las tesis del sector informal	107
4.1. Postulados conceptuales del sector informal OIT-1991	107
4.2. Marco metodológico operativo del sector informal OIT-1993	110
4.3. El sector informal y la perspectiva del “Trabajo Decente”: OIT 1999	114
4.4. Sector informal-economía informal en el siglo XXI: Las complejidades del problema a la luz del Trabajo Decente y la globalización	119
5. Prospectivas de las tesis metodológicas de la OIT en la cuantificación del empleo en el sector informal en México	135
3. PROPUESTA METODOLÓGICA PARA LA CUANTIFICACIÓN DEL EMPLEO EN EL SECTOR INFORMAL: EL CASO DE LA ZONA METROPOLITANA DE MONTERREY (ZMM)	139
1. Introducción	139
2. La perspectiva metodológica tradicional de la OIT: Fundamentos y propuestas de la CIET/15 1993	143
2.1. La cuantificación de las unidades de producción del sector informal	145
2.2. Población ocupada en el sector informal	150
2.3. Prospectivas metodológicas de la CIET 15/1993	153
3. Metodología para la cuantificación del empleo en el sector informal de México	156
3.1. Antecedentes y perspectivas	156
3.2. Propuesta metodológica del INEGI-STPS 2004 (OSNEM 95-03, 2004): Contexto y principios fundamentales	160
3.3. Operacionalización de la propuesta metodológica: Estrategias y aportaciones	167
4. Análisis del empleo en el sector informal urbano de México: Tendencias y dinámicas principales	173
4.1. Estructura del mercado de trabajo en México: Tendencias de los tipos de empleos	174
4.1.1. El crecimiento del empleo formal, informal y del sector informal	174
4.2. Tendencias sociodemográficas del empleo en el sector informal urbano	178
4.2.1. La educación en el empleo en el sector informal urbano	180
4.2.2. La experiencia laboral en el empleo del sector informal urbano	182
4.3. Tendencias estructurales del empleo en el sector informal urbano	184
4.3.1. Las divisiones y las sub-ramas de actividad económica	184
4.3.2. La posición en el trabajo y el tipo de ocupación principal	190
4.4. Tendencias de la situación laboral del empleo en el sector informal urbano de México	196
4.4.1. Tendencias del ingreso real diario y del Salario Mínimo Diario (SMD)	196
4.4.2. Tendencias de las horas trabajadas a la semana	200
4.5. La educación y la experiencia laboral	203
5. Perspectivas de la racionalidad económica-laboral en el empleo del sector informal urbano de	207

México

4. ANÁLISIS DEL EMPLEO EN EL SECTOR INFORMAL EN LA ZONA METROPOLITANA DE MONTERREY (ZMM) 1995-2004	214
1. Introducción	214
2. Mercado de trabajo de la ZMM 1995-2004: Tendencias	218
2.1. Estructura formal e informal del mercado de trabajo ZMM 1995-2004	222
2.1.1. Tendencias sociodemográficas del empleo en el sector informal: Genero y edad	227
2.1.2. Tendencias de socio-laborales del empleo en el sector informal: Educación y experiencia laboral	232
3. Manufactura y comercio: Escenarios de la racionalidad económica-laboral y el subsector informal dinámico	236
3.1. Sub-ramas dinámicas manufactureras: Molienda de trigo, productos de madera y productos metálicos estructurales	243
3.1.1. Empleadores y tendencias de la racionalidad económica-laboral	243
3.1.2. Dinámicas ocupacionales y su relación con la racionalidad económica laboral	249
3.2. Sub-ramas dinámicas del comercio: Comercio, restaurantes y hoteles	253
3.2.1. Empleadores y tendencias de la racionalidad económica laboral	253
3.2.2. Dinámicas ocupacionales y su relación con la racionalidad económica laboral	257
3.2.3. Subsector informal dinámico en la ZMM	261
4. Situación laboral y tendencias de la racionalidad económica-laboral en el subsector informal dinámico	263
4.2. Los empleadores: Núcleo articulador de la racionalidad económica-laboral	265
4.2.1. Ingreso real diario, Salario Mínimo Diario (SMD) por segmentos	266
4.2.2. Las horas trabajadas a la semana	269
4.2.3. Años promedio de educación, de experiencia laboral y regularidad laboral	272
4.3. Filtración de la racionalidad económica-laboral hacia los segmentos del subsector informal dinámico	277
4.3.1. Los trabajadores asalariados	278
4.3.2. Los trabajadores a destajo	280
4.3.3. Los trabajadores sin pago	282
4.4. Adaptación o exclusión: Los trabajadores por cuenta propia	284
5. Prospectivas de la racionalidad económica-laboral y del subsector informal dinámico	286
5. CONCLUSIONES FINALES	289
1. Transformaciones de los mercados de trabajo y la dinámica ocupacional del empleo en el sector informal	393
2. Racionalidad económica-laboral y subsector informal dinámico	396
3. Aportaciones y nuevas líneas de investigación	300
6. REFERENCIAS COMPLETAS	303

AGRADECIMIENTOS

Aunque el mundo actual sea un entramado de intereses contradictorios, en muchas ocasiones estos intereses confluyen en una sola idea, crear y fomentar el conocimiento de los procesos que rodean la vida del ser humano, buscando un gran objetivo: El bienestar futuro de toda la raza humana.

En esta perspectiva, una tesis doctoral es una pequeña contribución en la búsqueda del bienestar humano. Pero esta contribución es una red infinita de aportaciones individuales y colectivas que han ayudado a terminar el proyecto de investigación hasta las últimas páginas. Con la visión de no olvidar a nadie, de antemano agradezco a todos aquellos que aportaron su conocimiento a la investigación, pero externo mi más grande agradecimiento:

A mi esposa María Antonia, por su invaluable apoyo, comprensión y aguante durante todos estos años de estudios y esperando recompensarle en el corto plazo todos los disgustos, desvelos y sinsabores que hemos pasado, mil gracias.

A mis hijos, Yaressy, Kevin y Karen, por su callado consentimiento y por aguantar las largas ausencias y presencias virtuales, así como comprender que todo esto es por ellos.

A la Dra. Esthela Gutiérrez Garza por su invaluable contribución en la elaboración y terminación final de la tesis, así como por su tolerancia y paciencia hacia una mente rebelde que sigue batallando en ser investigador, pero que está seguro que con su guía lo logrará.

A la Dra. Estela Ortega y al Dr. Eduardo Treviño por su loable colaboración en puntos fundamentales de la tesis y por haber batallado en comprender las dificultades del tema de investigación.

A la Dra. Lylia Palacios, que con sus agudas y certeras observaciones contribuyó a modificar algunas visiones de la tesis, así como, por sus invaluable enseñanzas acerca de las dificultades que del trabajo de investigación.

Al Dr. Mario Jurado por que su visión sobre la informalidad laboral contribuyó a afinar la parte final de la investigación y le dio su coherencia definitiva.

A todos los profesores que impartieron seminarios: Dra. Esthela Gutiérrez Garza, Dr. José Maria Infante, Dr. Camilo Contreras, Dr. Pedro Cantú, porque sus conocimientos modificaron las percepciones que se tenían de la realidad y con ello ampliaron el análisis que se puede hacer de la misma.

Al Dr. Arun, por sus certeros comentarios y observaciones a los resultados finales de la tesis y por su ética sobre lo que debe ser un investigador.

A Sandra Ovalle, porque con sus innumerables correcciones ortográficas al total de la tesis contribuyeron a que esta investigación tuviera un mayor entendimiento y por su apoyo en tareas colaterales a esta investigación.

A Diana Hernández, por sus correcciones ortográficas a los borradores iniciales de la tesis, las cuales fueron la base de la versión final.

A los compañeros del IINSO, que de manera implícita y explícita contribuyeron en este proyecto de investigación: Dr. Edgar González, Dr. Efrén Sandoval, Dr. Jose Luis Solís, Mtro. Julio Puente, Marco Moreno, Jesús Sánchez, Eva Hernández.

A la UANL y al CONACYT por su apoyo económico a la realización de este proyecto de investigación.

INTRODUCCIÓN

1. Perspectivas del sector informal en América Latina

Una de las imágenes más generalizadas del mercado laboral de América Latina en las últimas tres décadas es la presencia masiva, multicolor y heterogénea del llamado sector informal¹. Millones de personas y sus familias viven de los ingresos que les deja el laborar en las distintas actividades de este sector, desde el variado comercio callejero, instalado en las principales avenidas de las ciudades, o en los centros históricos de las grandes capitales. Más silenciosamente, otra gran mayoría trabaja en pequeños talleres o en sus domicilios de oficios muy diversificados, conocidos actualmente como microempresarios (Agullo, 2000). Así mismo, muchos otros están ocupados en el servicio doméstico, al interior de los hogares de clase media alta y de altos ingresos, a veces en la más completa invisibilidad.

Sus actividades oscilan desde la mínima escala de supervivencia; hasta aquellas microempresas que han transformado a este sector y lo han vuelto imprescindible para la supervivencia de las masas de la población que permanecen excluidas de los beneficios de la modernización impulsadas por la globalización, hasta quienes alcanzan a participar en alguna medida de los frutos del crecimiento, a través de las microempresas (estas llegan a representar hasta el 30% del sector) vinculadas en circuitos productivos virtuosos, que les reditúan excedentes, en ocasiones mayores o similares a los obtenidos en el sector formal de la economía (Pérez, 1995, 1998).

¹ Concepto esgrimido por la misión de la OIT en África en 1971 y 1972, la cual investigó las diferentes formas de empleo en ese continente, principalmente en Ghana y Kenia. Una mayor comprensión del concepto se dará en la explicación del enfoque estructuralista.

Aunque la productividad global del sector informal es reducida (García, 2003, Tokman, 2001), ésta tiene una importancia insustituible para la estabilidad política y social de los países de la región, pues representa en los primeros años de este siglo, 6 de cada 10 empleos (no agrícolas) generados en la región. No obstante sus características deficitarias desde el punto de vista de los ingresos, protección social, escolaridad, su mayor vulnerabilidad económica y de la precariedad de los trabajadores informales, su existencia ha generado un tipo de vida laboral que ayuda a solventar la sobrevivencia de millones de familias que han emigrado durante los últimos 50 años desde las zonas rurales a las grandes ciudades, atraídos por el sueño de mejorar sus niveles de vida, del jefe de familia y sus descendientes (Carr y Chen, 2002; CIT-OIT 90, 2002).

En este contexto, está comprobado que sin el mundo de la informalidad, las tendencias ya existentes hacia el aumento de la anomia, delincuencia, violencia y desarticulación social, se multiplicarían, con el consiguiente impacto en todas las instituciones, en la calidad y seguridad de la vida urbana en muchos países de América Latina (Tokman, 2001 y 2004; Freije, 2001).

Consecuentemente, durante los últimos 30 años el aumento del sector informal ha ocurrido en casi todos los países de la región en silencio, sin espectacularidad y paulatinamente, en un proceso que sus protagonistas (trabajadores, Estado y empresas) no han advertido, quizá por la falta de grandes conflictos que atraigan a los medios de comunicación². Sólo los trabajadores ambulantes son motivo de preocupación pasajera por su visibilidad y por la amenaza que representa al comercio formal y, en pocas ocasiones para la seguridad de los grandes centros

² Para esta investigación, no se tomará en cuenta a los trabajadores que de alguna manera laboran en la economía ilegal o subterránea, y que para las mediciones de la OIT no forman parte del sector informal, por esta razón, se menciona la falta de conflictos graves generados por el mismo. En la sección donde se analizará el enfoque estructuralista se fundamentará lo anterior.

urbanos, el resto de los estratos (microempresas, trabajadores por su cuenta y trabajadores domésticos) han crecido en la invisibilidad fingida; se localizan con facilidad y aun así nadie sabe donde están, incluidas las autoridades (De Soto, 1986; Carr y Chen, 2002).

En esta perspectiva, la preocupación por el sector informal, ya atravesó las paredes de los organismos de estudio, tanto públicos como privados, donde permaneció enclaustrado durante muchos años. Por distintos motivos desde mediados de la década de los años ochenta, los gobiernos, municipios, legislaturas y universidades comenzaron a destinarle una creciente atención y un mayor espacio en proyectos de investigación; realizados desde distintas perspectivas teóricas, que buscan su análisis e interpretación. En el sentido político, distintos gobiernos, de diversas ideologías, han tomado conciencia de que los trabajadores informales constituyen una masa de votos y de opinión pública de suma importancia, la cual debe ser tomada en cuenta en los procesos electorales, debido a su creciente influencia en los resultados finales.

Consecuentemente, sus necesidades ya son contempladas en los presupuestos locales y nacionales. Sin embargo, a pesar de tener mayor atención, los proyectos focalizados a este sector son todavía ineficientemente implementados y no han podido atender la problemática de manera determinante. Es decir, a pesar de todos los estudios realizados sobre el sector informal y de los recursos públicos en aumento para la atención del mismo, todavía, después, de 30 años existe una gran confusión sobre la definición y sobre las metodologías para analizar este sector; por lo tanto no hay un consenso de su significado y alcances, tanto a nivel global, regional y nacional. Lo anterior invariablemente dificulta la formulación de políticas públicas que pretenden encontrar una solución a este problema (Gherzi, 2001; Salas y Rendón, 2000, Freije, 2001, Tokman, 2001).

En la búsqueda de comprender los alcances de ésta problemática, en las próximas dos secciones se describen las tendencias del sector informal en América Latina y en México, principalmente los últimos 30 años. Estos se enfocaron a los efectos del fenómeno sobre la formación estructural de los mercados laborales en general.

1.1. El mercado laboral y el sector informal en América Latina

Durante el periodo de posguerra (1946-1980), en América Latina se puso énfasis en las condiciones formales de empleo como principal mecanismo de integración social, para lo cual se implementó el “modelo de sustitución de Importaciones” en la mayoría de los países de la región, cada uno con ciertas características propias, teniendo como meta final el progreso y desarrollo igualitario. En este sentido el trabajo formal asalariado era visto como la manera legítima y típica de obtener beneficios económicos y sociales dentro de la legalidad. En ésta perspectiva el Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) y la Organización Internacional del Trabajo (OIT) mencionan que entre 1950 y 1980, en los países que disponen de estadísticas, se pudo observar un crecimiento importante del empleo “formal urbano” y del sector moderno rural (en comparación con el “informal urbano” y el tradicional rural), con lo cual parecía que las metas del modelo en cuanto al empleo se estaban cumpliendo (Tokman, 1995, Freije, 2001, Cornia, 1999).

Este proceso produjo una gran incorporación de la oferta de mano de obra a la economía agropecuaria y urbana en puestos tanto asalariados como no asalariados. Si bien en un primer tiempo la modernización y la urbanización instituyeron el trabajo asalariado como sinónimo de empleo bien remunerado y de buena calidad, esto no pudo ser sostenido por muchos años

(Sábalo, 2000; Chevalier; 2000, Tokman y Klein 2000; Tokman, 2004) debido a errores económicos las relaciones salariales de trabajo se empezaron a informalizar y se observó una decadencia de las sociedades salariales, que provocó un mayor avance del campesinado y una absorción del excedente de mano de obra en trabajo no asalariado, con lo cual se inició el aumento del sector informal a finales de los años setenta del siglo pasado (PREALC, 1987).

Para los años ochenta del siglo XX y en pleno auge de la implementación de las “Estrategias de Desarrollo Neoliberal” (fomentado por el Fondo Monetario Internacional-FMI y el Banco Mundial-BM, en coordinación con ciertos países desarrollados) y de la aplicación de los “Programas de Ajuste Estructural” (PAE) en las economías nacionales, sobreviene el aumento del trabajo informal, el cual se fue desarrollando al ritmo de las crisis económicas latinoamericanas (deuda externa e inestabilidad económica). En la década de los años noventa del mismo siglo, con el cambio de estrategia macroeconómica que indujo el “Consenso de Washington”, ya se percibían ciertos saldos de este modelo de desarrollo, como el aumento de las relaciones comerciales y el ingreso de inversiones extranjeras, sin embargo para el mercado laboral, lo anterior no significó mayores puestos de trabajo ni un mayor bienestar para la población, por el contrario, desde la perspectiva más crítica, la liberalización económica, la flexibilización del mercado laboral (con la promoción de contratos temporales) y los ajustes estructurales profundizaron las desigualdades en América Latina y fomentaron el crecimiento sin empleo (PREALC, 1993; Stiglitz, 2002).

Fue en esta década de los años noventa, cuando la OIT y otros organismos globales y regionales (Banco Mundial-BM, Banco Interamericano de Desarrollo-BID y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe-CEPAL) empezaron a estudiar más a fondo el

problema del sector informal y del empleo informal en general³, y se inició la difusión de algunas estadísticas por sector. Según la OIT en 1990, el 51,6% del total de los empleados de América Latina formaban parte del empleo informal. En 1997, este porcentaje ascendía a 57,4%, con un incremento de 11,2 % entre ambas fechas. En este contexto el sector informal creció en todos los países estudiados (un 30%), así mismo, se observó un incremento notable del mismo en Argentina, Brasil y Venezuela (CIT-OIT 90, 2002).

En 1998 la CEPAL con investigaciones propias, mencionaba que el porcentaje de población urbana ocupada en el empleo informal más alto se encontraba en Bolivia (59,5%), en Nicaragua (57,9%) y en Paraguay (52,2%), mientras que en Chile y Costa Rica estos porcentajes eran menores (ambos 30,8%). Los datos de la CEPAL solo incluyen los trabajadores asalariados que trabajan en empresas de 5 empleados o menos, los trabajadores domésticos y los trabajadores no profesionales que trabajan por cuenta propia (CEPAL, 2000; 2000-2001).

Según estudios de la OIT (2002) para finales del año 1999, la distribución de los trabajadores informales urbanos por posición en el empleo, mostraba que la mayoría eran auto-empleados y asalariados (80%). Así mismo, se anotaba que los trabajadores informales a cuenta propia eran más numerosos en esos años, porque se encontró un crecimiento importante de los mismos entre 1980 y 2002 en toda la región (salvo en el caso de Brasil y de Colombia en los que los asalariados informales son más importantes). En el Caribe, el empleo a cuenta propia tiene una gran incidencia en el aumento de la informalidad (CIT-OIT, 90, 2002).

³ Desde estos años se hacía la distinción entre el empleo informal general (sin prestaciones) y la definición específica de sector informal (la cual incluía sólo a las microempresas que contasen con 1 y hasta 10 trabajadores).

Así mismo, a inicios del siglo XXI, la población urbana femenina en el sector informal es más importante en casi todos los países de América Latina (salvo en el caso de Honduras y México). La mayoría de las trabajadoras en el sector informal son auto-empleados (pero en el caso de Chile y Panamá las trabajadoras domésticas son más importantes) (Freije, 2001; Sotelo, 2002).

En este escenario se menciona que al analizar los datos por sectores, existe una mayor incidencia de la informalidad en el sector servicios en América Latina y del sector comercial en el Caribe. Por otra parte, en el sector industrial, los hombres son más importantes que las mujeres (OIT, 2001).

Según la OIT (2003; Tokman, 1995; 2001) se ha detectado en ciertas investigaciones que los trabajadores a cuenta propia ganan más que los asalariados y los trabajadores domésticos ganan menos que todos ellos. Desde la perspectiva de este organismo la contribución del sector informal en el PIB (Producto Interno Bruto) es de aproximadamente 29% para América Latina. Así mismo, se destaca que en todos los países estudiados los ingresos de los trabajadores informales son menores que el ingreso nacional promedio.

Por su parte la CEPAL (2002-2003) dice que el sector informal en el Caribe parece menor que el promedio de América Latina y los trabajadores informales son mayoritariamente hombres y trabajan por cuenta propia. Este organismo alerta sobre un aumento inusitado del empleo femenino en el empleo informal y en el sector informal, lo cual tiene que ser analizado más profundamente, debido a las implicaciones de esta tendencia para el mercado laboral de la región.

Para Samuel Freije (2001) se puede explicar la incidencia de la informalidad entre las mujeres debido a tres factores: “en primer lugar, el mayor acceso a la educación aumentó la oferta de mano de obra femenina, en segundo lugar, la crisis económica de la región disminuyó los ingresos familiares y las mujeres tuvieron que salir a trabajar. Por último, las mujeres se integraron el mercado laboral en un periodo recesivo del empleo, por lo tanto ellas encontraron una actividad laboral sólo en el empleo informal o el sector informal”.

Finalmente, para finales del 2003 la OIT indicaba que el empleo informal generaba 7 de cada 10 empleos del mercado de trabajo, en cuanto al sector informal, tomando en cuenta la perspectiva de la CIET 15/1993 representaba cuando menos 4 de cada 10 empleos generados. Y advertía también, que según sus análisis se estaba acentuando la precarización (bajas condiciones laborales: Salarios y sin prestaciones) de los trabajadores del sector, afectando principalmente a jóvenes y mujeres que estaban cerca o bajo la línea de pobreza (OIT-PL-AL, 2003).

1.2. El sector informal en México

Aunque las décadas de los años 80 y 90 del siglo XX significaron grandes cambios económicos para el país, debido al abandono del “Modelo de Sustitución de Importaciones”, la adopción de políticas financieras más liberales y la privatización de su economía, inducidas por los Programas de Ajuste Estructural del FMI y BM, los cuales se centraron principalmente en el sector de las exportaciones y fueron promovidos ampliamente por los gobiernos de Miguel de la Madrid y de Carlos Salinas. En este sentido, el crecimiento del empleo informal y del sector informal en México parece corresponder al inicio de la aplicación de las reformas económicas neoliberales, según varias investigaciones (Juárez, 2003; Tokman y O’Donnell 1999).

Dentro del marco de los acuerdos comerciales de los años 90 (el más importante fue el Tratado de Libre Comercio de América del Norte: TLC), la mayoría de las exportaciones (80%) se dirigieron hacia los Estados Unidos. Esta política económica centrada en el comercio externo no significó importantes mejoras para el mercado interno mexicano, ya que sólo desarrolló actividades importantes en el sector denominado manufacturero exportador. Sin embargo también hay que señalar que dicho sector se caracterizó por tener una alta precariedad laboral (bajo ingreso, más horas trabajadas y flexibilización de los contratos de trabajo), además de que no generaba nuevas fuentes de trabajo permanentes (Juárez, 2003).

Lo anterior podría indicar que los acuerdos comerciales no representan entonces un impacto positivo para los trabajadores. Según la OIT, a principios de 1990 el empleo informal sobrepasaba el 30% de la población económicamente activa (PEA) en México. Para 1997 el empleo informal ya era superior al 54% de la PEA (OIT-PL-AL 2001). En el ámbito nacional, según mediciones (las cuales sólo consideran como empleo informal, a la producción de los hogares urbanos no a los rurales, ni al empleo doméstico o ilegal y subterráneo, por lo que difieren de las estadísticas internacionales) del INEGI (2003) en el mismo año, el empleo informal urbano en 1997 representaba el 31,9% de las actividades, según la definición nacional (esta se acercaba más a la definición de sector informal sostenida por la CIET 15/1993), así mismo el 53,8% de los trabajadores en las PyMES (rurales y urbanas) eran informales (Amescua, 1998; Sill, 1999). En tanto para 1998 según la OIT-PL-AL (2001), el 64% de la PEA en México trabajaba en actividades informales urbanas y rurales.

Para la ENE, (2000-2004) y García (2003) al año 2000 la ocupación del sector informal representaba el 24% de la economía nacional, mientras que el empleo informal no agrícola

representaba el 55% en la misma. En cuanto al empleo informal según la ENE, (2000-2004) éste era una fuente de trabajo importante en las zonas rurales, donde representaba el 77% en aquellas áreas con menos de 100'000 habitantes y en un 46% para aquellas con 100 mil o más de habitantes. El empleo informal era importante en cada sector de la economía: Representaba el 94% de las actividades en la agricultura, el 73% tanto para la construcción como para el comercio, el 63% para el transporte, el 48% para el sector servicio, el 22% del servicio financiero y seguros y para la manufactura sólo el 20%.

Finalmente para finales del 2003 el empleo informal llegó a representar el 62.3% de la PEA en las zonas urbanas. En cuanto a la ocupación en el sector informal para 1993 representaba a nivel nacional el 26% de la PEA; en las zonas urbanas estaba localizado el 57% de los ocupados y su tendencia de crecimiento se acentuaba mayormente en las zonas rurales; por género el hombre representaba el 67% del total; por edad registraba una tendencia a concentrarse entre los 30 y 60 años; por educación se detectaba un incremento en los años de formación; por ingreso se anotaba un descenso en los mismos y las horas trabajadas tendían a aumentar. Así mismo se detectaba que el empleo informal y el sector informal se concentraban en los estados del centro y sur de México. En cuanto a la precariedad de estos tipos de empleo se mencionaba que ésta había aumentado, debido a la lenta recuperación de la economía nacional y que era previsible un escenario peor para los próximos años.

En este contexto, la problemática de la ocupación informal y del sector informal; ya sea en ámbitos regionales o locales de México, ha sobrepasado las previsiones económicas más positivas y previsiblemente ha precarizado ciertas actividades de los mercados de trabajo. Enfocando el análisis al sector informal o mejor dicho al empleo en el sector informal en México

(en referencia a las microempresas que producen y prestan algún servicio dentro del empleo informal; esta visión será ampliada en los capítulos 3 y 4), es señalado no sólo en el ámbito de México, sino también a nivel internacional la tendencia a que estas ocupaciones tengan características precarias y que generalmente sean sólo estrategias de sobrevivencia de los desplazados del mercado de trabajo formal (Jusidman, 1995, García y Oliveira, 1998; Juárez, 2003; Tokman, 2002, Freije, 2001). Así mismo, se ha especulado sobre la relación entre el fracaso de las políticas neoliberales y el aumento del empleo en el sector informal y de sus índices de precariedad. En suma, se señala que estos procesos neoliberales han afectado negativamente el mundo del trabajo y en mayor grado las actividades del sector informal (Tokman, 2001; Williamson, 2003; Wade, 2003; Petras, 2002).

Estos efectos negativos; desde el ámbito internacional, nacional y local, han prefigurado la visión de un empleo en el sector informal altamente heterogéneo, dinámico ocupacionalmente, pero con altos grados de marginalidad, discriminación laboral, mayormente marginal de la economía formal y con condiciones laborales bajas, lo cual supuestamente transforma a este sector económico en refugio de los excluidos y desempleados del sector moderno del trabajo (Williamson, 2003; Wade, 2003; Petras, 2002).

2. Objetivos e hipótesis de la investigación

En este escenario, surgen algunas dudas, que inducen a preguntarse inicialmente, ¿que tan realista es esta perspectiva en la actualidad?; ¿se puede generalizar la visión marginalista, atrasada y precarizante a cualquier contexto del sector informal o existen diferentes realidades según el país o la zona analizada, ya sea ésta rural o urbana? Estas dudas iniciales fueron la base para plantearse la realización de la tesis, la cual aborda el análisis del problema del empleo en el sector informal en el contexto de una zona urbana altamente industrializada y moderna, y que pretendiera explicar las dinámicas ocupacionales de dicho sector y en sentido amplio, el comportamiento laboral de sus trabajadores en un periodo multianual.

En términos generales, la investigación doctoral sostiene y probará los siguientes objetivos. En primer lugar, uno general que implica el:

Analizar y explicar cómo los cambios de los mercados de trabajo crean espacios de beneficio en la conformación estructural del empleo en el sector informal de la Zona Metropolitana de Monterrey entre 1995 y 2004, y cómo estos cambios influyen en las dinámicas de ocupación de los distintos segmentos y en el comportamiento laboral de los trabajadores de este sector.

Este objetivo general se desglosa en tres particulares y así ampliar la visión analítica sobre el tema.

1. Analizar los efectos de los cambios estructurales de los mercados de trabajo y cómo se generan actividades que benefician y no sólo afectan al empleo en el sector informal de la ZMM ente 1995 y 2004.

2. Explicar la dinámica ocupacional del empleo en el sector informal de la ZMM y por qué ésta tiende a concentrarse en algunos segmentos de actividad.

3. Examinar ampliamente cómo las dinámicas de ocupación del empleo en el sector informal pueden provocar el surgimiento de una racionalidad económica-laboral de los trabajadores y explicar sus causas

Para esta investigación la racionalidad económica-laboral se refiere a “aquella estrategia que aplican los trabajadores (empleadores y demás) para adaptarse a los cambios del mercado de trabajo y que fundamentalmente está encaminada a encontrar nichos de producción que les den mayores utilidades y un mejor ingreso, y que colateralmente contribuyan con la mejora de la situación laboral de los empleos del sector informal”.

Con esta aclaración y en base a estos objetivos se plantearon las siguientes hipótesis de investigación. Al igual que en los objetivos en primer lugar se menciona una hipótesis general, la que pretende analizar de que manera:

1. Los cambios estructurales del mercado de trabajo están beneficiando y no sólo afectando al empleo en el sector informal de la ZMM entre 1995 y 2004, así como la influencia de éstos en la dinámica ocupacional de sus distintas actividades y en el surgimiento de una racionalidad económica-laboral de sus trabajadores

En este contexto las hipótesis se desagregan en tres particulares, las cuales abordan los siguientes cuestionamientos:

1. Los cambios estructurales del mercado de trabajo estimulan tendencias ocupacionales que han beneficiado al empleo en el sector informal de la ZMM entre 1995 y 2004, y lo han transformado en una opción viable de empleo
2. Los cambios estructurales del mercado de trabajo han influido sobre la dinámica de ocupación del empleo en el sector informal, lo cual tendió a concentrar en pocas actividades los beneficios que estos han provocado (mejores salarios y condiciones de trabajo).
3. Los cambios en la dinámica ocupacional de las diversas actividades del empleo en el sector informal han provocado el surgimiento de una racionalidad económica-laboral de los trabajadores, la cual tiende a valorar este tipo de empleo desde una perspectiva de costo-beneficio y ésta transforma positivamente su situación laboral.

En suma, la clarificación de los objetivos y las hipótesis representan el inicio formal de la investigación doctoral. En el siguiente apartado se explica más ampliamente el contexto y la focalización que tendrá la presente investigación.

2.1. Focalización y contexto del análisis del empleo en el sector informal de la ZMM

La investigación se focaliza en la Zona Metropolitana de Monterrey (ZMM -que comprende los siguientes municipios: Monterrey, San Nicolás, San Pedro Garza García, Guadalupe, Santa Catarina, Escobedo, Apodaca, García y Juárez-), en el Estado de Nuevo León, del noreste de México. Esta zona metropolitana es una de las tres más grandes áreas industriales

del país, que contribuye con un 7% del PIB; tiene una Población Económicamente Activa (PEA) de casi un millón 567 mil trabajadores (segundo bimestre del 2004); una población mayor de 12 años de más de 3 millones de personas; existen cuando menos 60 mil microempresas que ocupan entre 1 y 15 y éstas concentran 300 mil empleados, OSNEM, 95-03 (2004). El empleo en el sector informal representa el 19% de la Población Económicamente ocupada (PEO) al 2004 (segundo trimestre). La ocupación del sector esta distribuida principalmente en los segmentos de comercio, servicios, construcción, manufactura, comunicaciones y transportes, OSNEM, 95-04 (2004). En términos nacionales, el empleo en el sector informal de la ZMM tiene el tercer lugar en base al número de sus ocupados, sólo después del Distrito Federal y de Guadalajara. Desde esta perspectiva, la ZMM es representativa de la realidad laboral del empleo en el sector informal, principalmente cuando se analiza a las áreas metropolitanas más industrializadas y modernas.

Así mismo, es importante mencionar que en los últimos 30 años no se ha realizado en la ZMM una investigación que se enfoque en el empleo del sector informal, la mayoría de la que se han realizado son focalizadas al mercado de trabajo general o formal propiamente. Un gran segmento de ellas han tendido a explicar las variaciones en la distribución del ingreso, por género, por edad y por educación de los trabajadores de esta zona metropolitana. Por lo tanto y en la búsqueda de comprender las transformaciones del mercado de trabajo de la ZMM es importante la realización de una investigación que se focalice al empleo en el sector informal y sobre a las dinámicas ocupacionales del mismo.

El periodo de la investigación abarca entre 1995 y el 2004; debido a cuestiones de disponibilidad de información significativa. En un inicio la investigación abarcaba desde 1980

hasta el año 2003, sin embargo, en la revisión de la literatura y en la confirmación de las fuentes de información estadística sobre el tema se encontró que en México los datos fiables para realizar este tipo de investigaciones sólo se encuentran entre los años seleccionados, OSNEM, 95-03 (2004). Lo anterior fue confirmado por funcionarios del INEGI, los cuales mencionaron que esto se debe fundamentalmente a que fue a partir del año 1995 cuando se introdujeron en los cuestionarios de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU) y en la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) las preguntas definitivas para localizar el empleo en el sector informal, las cuales tenían como base los postulados de la CIET 15/1993.

Esta contextualización temporal no será una limitante para comprender las dinámicas del empleo en el sector informal, por el contrario es previsible que se puedan detectar algunas particularidades, ya que el periodo incluye el inicio de un sexenio de gobierno que se vio manchado por la crisis económica (1994-2000) y otro que supuestamente representaría el despegue definitivo de la economía mexicana (2000-2006). Sin embargo, como se demostró en esta investigación el mercado de trabajo en México, el último sexenio de gobierno no ha logrado recuperarse de la crisis del 94-95 y por consecuencia el empleo en el sector informal se vio afectado.

Con esta base, en el siguiente apartado se describirá el proceso metodológico para llevar ha cabo todo el trabajo de la investigación.

2.2. Proceso metodológico

El proceso metodológico para elaborar la investigación se dividió en 4 fases, las cuales se describen a continuación:

1. Se recopiló información sobre la literatura del sector informal y de la actividad informal en general (desde una perspectiva global y regional (América Latina); partiendo de las teorías postuladas en la década de los años cincuenta del siglo pasado; continuando con las tesis de finales de los años sesenta y principios de los años setenta y terminando con las tesis sustentadas en los años ochenta y a inicios de los noventa; así mismo incluye las revisiones y revaloraciones teórico-metodológicas formuladas hasta el año 2002. El análisis documental es incluyente ya que abarca fuentes con distintas visiones teóricas e ideológicas; cepalinas, desalinas, funcionalistas, institucionalistas, marxistas, liberales, neoliberales, y una amplia gama de la corriente estructuralistas (OIT y PREALC).
2. Después de la revisión de la literatura se procedió a estructurar los capítulos de la investigación. La estructuración tuvo como meta la búsqueda de las teorías y metodologías más idóneas para cuantificar la ocupación en el empleo informal, así como la búsqueda de la metodología que se utilizaría en la investigación. En esta fase se decidió la metodología a utilizar y se justificó ampliamente.
3. Ya definida la metodología a utilizar se aplicó en las fuentes de información disponibles (bases de datos), y se tabularon los primeros resultados en el ámbito nacional, después de manera más amplia en el contexto de la ZMM. En esta fase se confrontaron los resultados con las perspectivas de las hipótesis y así verificar su significancia.

4. Con los resultados finales ya elaborados e interpretados se formuló las conclusiones finales, así como se plantearon una serie de propuestas de política pública que contribuyen a la resolución del problema.

3. Operacionalización de los capítulos (en proceso de elaboración)

La investigación se divide en 5 capítulos los cuales se operacionalizan y desagregan de la siguiente manera: El capítulo uno incluye una perspectiva sobre la evolución de los mercados de trabajo en América Latina y una retrospectiva de las primeras tesis del empleo informal. En la segunda sección se describe y analiza ampliamente el desarrollo de los mercados de trabajo de América Latina, desde el modelo de sustitución de importaciones hasta las estrategias neoliberales de las décadas de los años ochenta y noventa. Lo cual sirve como base para entender la evolución de estos mercados laborales y las transformaciones que han tenido desde 1950, así mismo se utilizó de base para comprender el surgimiento de algunos enfoques sobre el empleo informal.

En la sección 3 se analiza y explica ampliamente los postulados teóricos sobre la marginalidad y el institucionalismo, donde se destaca las principales tesis que sostienen y sus implicaciones para el estudio de los mercados de trabajo. Así mismo se explica el porque se considera a estos postulados teóricos como los antecedentes básicos del empleo informal. En la cuarta sección se realiza una prospección sobre la relación entre el institucionalismo, la marginalidad y la informalidad a la luz de las tesis del sector informal.

Por su parte el capítulo dos aborda el análisis sobre los principales enfoques teóricos del sector informal desde 1992. En este se examina ampliamente los postulados y aportaciones de la corriente estructuralista sobre el sector informal, desde las visiones de los informes de Ghana y Kenia por parte de la OIT, hasta las tesis sobre la problemática que planteo el PREALC (en el contexto de América Latina). Así también se explican los principales legados de estas tesis en el estudio del sector informal y cómo los mismos incentivaron el debate teórico sobre los alcances del problema y contribuyeron al surgimiento de otros postulados que divergieron de las ideas centrales del PREALC.

En este contexto, en la tercera sección de este capítulo se analiza las dos principales corrientes teóricas que enfrentaron a las tesis del estructuralismo: La visiones neoliberales de Hernando de Soto y las neo-marxistas de Alejandro Portes y otros. El análisis explica las principales influencias de estas corrientes sobre el campo de los estudios sobre el sector informal y cómo éstas también contribuyeron a la formación de una base más teórica para investigar esta problemática.

En la cuarta sección se explica ampliamente cómo los postulados estructuralistas lograron el consenso para postular una mejor perspectiva teórica y metodológica en la cuantificación del sector informal; a pesar de las divergencias con otros postulados. En la sección se enumeran los postulados teóricos de la CIT-OIT 78 (1991) y más fundamentalmente las tesis metodológicas de la CIET/15 en 1993 y como estas últimas contribuyeron a la mejora de las mediciones del sector informal. Así mismo se explican las complejidades de la problemática a la luz de los procesos neoliberales y de las tesis del trabajo decente postulado por la OIT en 1999. En la última sección

se establecen firmemente las bases para plantear una metodología de medición en México y que la misma sostenga las perspectivas de la investigación.

En el capítulo tres se incluye una explicación más amplia de las bases metodológicas para cuantificar el sector informal planteadas en la CIET/15 en 1993, así como la propuesta para México y ejercicio de su aplicación en el ámbito nacional urbano de México. En la sección 2 se amplía la explicación sobre la metodología propuesta en la CIET/15 (1993) para mejorar la cuantificación del sector informal. Así mismo en esta sección se especifican las ocupaciones o tipos de empresa que se consideran dentro de este tipo de actividades y se justifica el uso de la denominación de empleo en el sector informal para lograr una mayor identificación de este tipo de empleos. En la sección 3 se analiza y explica ampliamente la propuesta metodológica de esta investigación, así como su contexto y principios fundamentales y todas las formas y fases en que se operacionaliza, ya sea en el ámbito urbano nacional de México, como en el de la ZMM (foco principal de la investigación). En la última sección (cuarta) se aplica la metodología propuesta en el ámbito nacional urbano de México y se intenta en el mismo probar primariamente las hipótesis de la investigación y que lo mismo sirva como base para su aplicación más amplia en el ámbito de la ZMM.

En el capítulo cuatro se realiza la aplicación de la metodología propuesta en el ámbito de la ZMM y se prueban completamente las hipótesis de la investigación. En las secciones dos y tres se aplican ampliamente las fases de la metodología, la cual abarca los siguientes aspectos: Contextualización de las tendencias de los diferentes tipos de empleo (formal e informal) y una focalización al empleo en el sector informal. Con esta base se desagregan y analizan las actividades que concentran el dinamismo ocupacional y se explican ampliamente sus

causalidades y cómo éstas pueden justificar la instrumentación de la racionalidad económica-laboral por parte de los empleadores o trabajadores. Así mismo en estas secciones se examinan las mejoras que provoca la mencionada racionalidad en las principales variables socio-económico-laborales de este tipo de ocupaciones y como todo esto prueba ampliamente las hipótesis de la investigación y se postulan algunas tesis sobre este tipo de dinámica, las cuales cambiaran la perspectiva que se tiene sobre esta problemática.

Finalmente en el capítulo cinco, se exponen las conclusiones donde se analizan las perspectivas y prospectivas de los resultados conseguidos en el capítulo cuatro y como esto contribuye a formar una nueva visión de este tipo de empleo y de sus posibles resoluciones.

1. MERCADOS DE TRABAJO EN AMÉRICA LATINA Y LAS PRIMERAS TESIS DEL EMPLEO INFORMAL 1945-1972: DE LA MARGINALIDAD AL INSTITUCIONALISMO

1. Introducción

El presente capítulo tiene como objetivo fundamental conocer y analizar desde la perspectiva de la investigación los procesos y transformaciones de las economías nacionales (principalmente en América Latina) entre 1945 y el 2003, para identificar la influencia de los mismos en las mutaciones de los mercados de trabajo y como esto oblige a buscar nuevas teorías que explicasen las realidades del trabajo y del empleo precario que se estaba generando para los estratos más bajos de población.

En este contexto, en la primera parte se explica la evolución; desde la visión de América Latina, de los modelos de desarrollo de sustitución de importaciones (1945-1980) y de las estrategias neoliberales de desarrollo (1980-2003) y se destacarán los efectos; tanto positivos como negativos, de estos modelos sobre las estructuras de los mercados de trabajo y sobre las condiciones laborales de las ocupaciones. Así mismo, se señalarán algunas causas que incidieron en el fracaso del modelo de sustitución de importaciones y se explicará como las estrategias neoliberales no han logrado equilibrar las dinámicas de los mercados, y si han agravado algunas deficiencias ya existentes. Deficiencias que han transformado radicalmente la configuración de los mercados laborales, la mayoría de ellas en deterioro de las clases laborales (Weller, 1998; Valdés, 2001; Wade, 2003; Tokman, 2004).

En la segunda parte, se examinarán ampliamente los postulados surgidos durante la aplicación del modelo de sustitución de importaciones y que estudiaron como las transformaciones de los mercados de trabajo no lograron un equilibrio en sus dinámicas ocupacionales y provocaron el surgimiento de un trabajo precario. De los postulados a analizar, uno tiene un enfoque en América Latina (marginalidad) y el otro es una perspectiva surgida en los Estados Unidos (institucionalista).

Ya que ambos postulados utilizan la perspectiva teórica de los “mercado duales de trabajo”, en esta misma segunda parte se aborda el análisis de esta perspectiva, así como los alcances y sus aplicaciones en las distintas realidades laborales. Ya en el contexto de los postulados, en primer lugar, se analizarán en la marginalidad, se explicarán sus orígenes cepalinos y dependentistas y se destacarán los aportes de la DESAL, así como los de José Nun y de Anibal Quijano, los cuales formularon las primeras tesis sobre el empleo precario en la región (marginación social, masa marginal y polo marginal).

En segundo lugar, se examinarán las principales aportaciones del enfoque institucionalista de Michael Piore. Estas tesis innovaron la percepción de la dualidad de los mercados y asignaron una serie de características distintivas de los dos sectores que forman el mercado de trabajo capitalista (primario y secundario). Así mismo, justificará la aplicación de esta perspectiva a las realidades de los mercados de trabajo de los países en desarrollo.

En las prospectivas del capítulo se destacarán los aportes de estos enfoques en las investigaciones sobre la precariedad de una parte del mercado de trabajo y como éstas fueron las primeras aproximaciones teóricas que advirtieron sobre los desequilibrios que tenían estos

mercados y como éstos incentivaban una dualidad de los mercados. Así se justificara la percepción de esta investigación de que los enfoques son los primeros acercamientos al empleo informal.

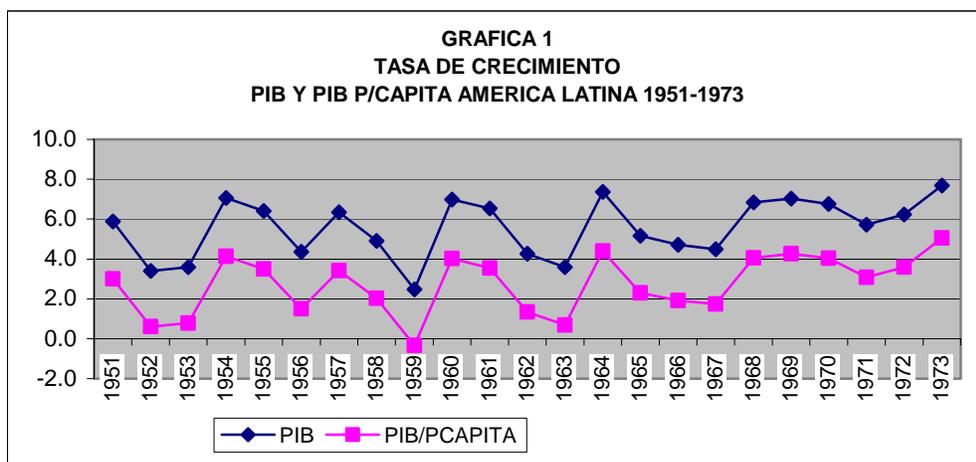
2. Historia y desarrollo del mercado de trabajo en América Latina: Del modelo de sustitución de importaciones al neoliberalismo 1945-2003

2.1. El mercado de trabajo en el paradigma del modelo de sustitución de importaciones 1945-1980

Al examinar retrospectivamente el desempeño en la región del modelo de sustitución de importaciones⁴ en materia de empleo, desde inicios de la década de los años cincuenta hasta los años setenta del siglo XX, se advierte en principio, que este modelo de desarrollo tuvo capacidad de absorber un rápido crecimiento poblacional, donde la oferta laboral era alimentada fundamentalmente por dos procesos: La migración de mano de obra desde el campo a las ciudades y la incorporación de la mujer al trabajo (Tokman, 1978 y 1979; Toharia, 1983; Clavijo y Valdivieso, 2000). En este sentido, la industrialización y sus crecientes requerimientos en materia de servicios, infraestructuras y energía, a la par de un activo papel y presencia del Estado en múltiples ámbitos, generaron economías con gran capacidad de absorción de la fuerza de trabajo en América Latina (PREALC, 1981, 1989, 1990).

⁴ El modelo de desarrollo de sustitución de importaciones se sustentaba en: El control de importaciones y exportaciones, el otorgamiento de subsidios directos e indirectos a las empresas industriales, la regulación de precios, los subsidios a las tasas de interés, la participación del sector público en la relación entre productores y canales de distribución, y las tasas de cambio preferenciales para determinadas importaciones. Así mismo se buscaba una participación amplia de los Estados en el manejo de las variables económica, aplicado principalmente entre 1950-1970 en la región.

Con economías más cerradas y un menor peso del sector externo, el desarrollo y expansión de las actividades más intensivas en trabajo que en capital, especialmente de los sectores dedicados al mercado interno, facilitó la acumulación sobre lo que se forjó el tejido productivo de la mayoría de los países de la región, lo cual contribuyó a dar empleo a quienes se incorporaban al mercado laboral y que primordialmente provenían del campo (PREALC, 1981, 1989, 1990; Clavijo y Valdivieso, 2000). Bajo este modelo de crecimiento dinámico, desde la posguerra hasta la primera crisis del precio del petróleo en 1974, los países de la región crecieron a un ritmo de 5.5 % anual, así mismo el PIB per capita promedio un 2.7% en el periodo; sólo en 1959 se dio una contracción de estos parámetros, la cual fue transitoria (ver graficas 1).



Fuente: CEPAL 2000, anuario estadístico.

En cuanto a las tasas de desempleo en la región entre 1950 y 1980 se mantuvieron relativamente estables, en un rango de entre 3% y 5%. Estas bajas tasas de desempleo indujeron a que el mercado de trabajo se volviera cada vez más urbano, mientras el sector agrícola perdía importancia, salvo en el periodo de alta estacionalidad. Paralelamente, el sector público absorbía mano de obra y el Estado era un empleador relevante y constituía cuando era necesario, un mecanismo de creación de empleo de última instancia en el marco prevaleciente de una

concepción keynesiana del funcionamiento económico (CEPAL, 2000; Clavijo y Valdivieso, 2000).

Desde el punto de vista de la generación de empleo (no de la eficiencia productiva), comenta Tokman (1987 y 2004) “el modelo de sustitución de importaciones fue más eficaz que el actual modelo neoliberal, tal como este se ha expresado hasta la actualidad en la región (p. 178)”, es decir, este modelo logró sostener el crecimiento del empleo, al basar el funcionamiento económico en una lógica de retroalimentación entre el sector privado y público. Dentro de este dinamismo económico el modelo comenzó a presentar una serie de fallas (pobreza y distribución del ingreso), las cuales por diversas motivaciones no se atendieron.

Desde la óptica del empleo y la equidad, de la posguerra hasta 1975 el PIB per capita creció un 2.7% anual en América Latina, sin embargo, el número de desempleados y de familias que vivían en condiciones de pobreza aumentó en varios países, en lugar de disminuir, y el nivel de ingresos de los grupos más necesitados no creció (Tokman, 1987; CEPAL, 1997). Es decir, durante el modelo de sustitución de importaciones existió un crecimiento económico heterogéneo, que afectó la equidad en el empleo y a la distribución del ingreso, en ciertos países de manera positiva y en otros perjudicó al mercado laboral. Lo cual no fue una situación excepcional de algunos años, como mencionan varios estudios, sino que fue el caso típico de todo el periodo (Tokman, 1987 y 2004; CEPAL, 1990; Samaniego, Hernández y Gutiérrez 2000; Altimir y Beccaria, 1999; Agullo, 2000).

Se identificaron ciertas causas del fenómeno anterior, las cuales tenían su base en el tipo de estilo de crecimiento heterogéneo, donde la incorporación del progreso técnico se concentraba

en pocas empresas, sin difundirse al conjunto de la economía, impidiendo un cierre de las brechas de productividad, las que tendieron a aumentar. Esto provocó que se diera un crecimiento desigual, el cual implicaba una insuficiente creación de empleos en las ciudades, lo cual indujo a los migrantes que venían del campo a la ciudad a buscar sobrevivir de alguna manera (surgiendo los sectores marginados). Es decir, el proceso se traducía en la existencia de mercados de trabajo heterogéneos, ante los que era necesario utilizar políticas selectivas, que también debían incorporar la preocupación por la población marginada, lo cual en muchos casos no se realizó (Tokman, 1987; CEPAL, 1990, 1995, 1996).

La OIT constató que algo similar ocurría en otras latitudes (Tokman, 1987), según el Programa Mundial del Empleo (PME) de este organismo. Según el propio PME, no obstante las altas tasas de expansión de las economías desarrolladas y subdesarrolladas, los países tenían problemas de empleo, es decir, parecía que el crecimiento no resolvía por sí mismo la generación de empleos de calidad y por ende la estabilidad lograda en los mercados de trabajo podría fallar en el corto plazo.

A inicios de los años setenta, debido a las fallas mencionadas y a que el modelo de sustitución de importaciones no había logrado generar sus propias fuentes de dinamismo económico en la mayoría de los países de la región, al continuar dependiendo de las exportaciones y del endeudamiento externo para fomentar el desarrollo industrial interno; a pesar del apoyo estatal a los grandes grupos empresariales (límites a las importaciones, subsidios y control de precios) no se generó una verdadera estructura económico-industrial que sostuviera el funcionamiento eficiente de los mercados de trabajo (Samaniego, Hernández y Gutiérrez 2000, Tokman, 2004). Aunado a esto, en 1973 iniciaron una serie de eventos que desestabilizaron la

economía global y que continuaron durante el resto de esa década (crisis de precios del petróleo, abandono del patrón oro, excesiva liquidez internacional, aumento del endeudamiento de los países en desarrollo), lo cual abrió una sombría prospectiva al mantenimiento del modelo de desarrollo en la región (CEPAL, 1990, 1996).

En este mismo contexto mundial, los grandes países desarrollados (Estados Unidos, Gran Bretaña, Francia, Alemania e Italia), estaban teniendo problemas (aumento del déficit fiscal, pensiones y seguridad social) en mantener el funcionamiento eficiente de su modelo keynesiano de desarrollo (Warfare State), lo cual, junto a los problemas globales ya mencionados, condujo a que se replanteara la viabilidad del modelo y sus principales legados (Cornia y Jolly, 1987; CEPAL, 1990; Tokman, 2001).

Consecuentemente, estos países buscaron un enfoque económico que los condujera a la solución de los problemas económicos en el corto plazo. En medio de esta discusión, en Estados Unidos ciertos grupos académicos liberales pugnaron por que se tomaran en cuenta las propuestas; por mucho tiempo criticadas, de Milton Friedman (monetarista, de la universidad de Chicago), que postulaba el regreso del liberalismo para fomentar el correcto funcionamiento del mercado económico; tanto a nivel interno de los países, como a nivel internacional, mediante la instrumentación de políticas que garantizaban la libertad económica y un funcionamiento con pocos controles de los mercados (Friedman, 1979). Es decir, planteaba que el Estado dejara de intervenir en el funcionamiento de la economía y que esto se dejara al juego del mercado, el cual tendería a funcionar eficientemente. Por propugnar el retorno al liberalismo económico, a estas nuevas tesis se les dio el nombre de neoliberales.

Estas tesis, iniciaron su instrumentación a finales de los años setenta por el gobierno Norteamericano e Inglés (Inglaterra) y puestos en práctica a inicios de los años ochenta (en los gobiernos de Ronald Reagan y Margaret Thatcher), además, se indujo su aplicación mundial mediante el Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario Internacional (FMI), los cuales adujeron que el único camino posible para resolver la crisis del keynesianismo y de sus modelos afines, era abandonar esos modelos y aplicar las políticas neoliberales en el corto plazo (CEPAL, 1990, PREALC, 1993).

Esta triple problemática de la década de los años setenta; malfuncionamiento del modelo de sustitución de importaciones de América Latina, de la economía mundial y del keynesianismo de los países desarrollados, precipitó una serie de crisis económicas en los principales países de la región (Argentina, Brasil, México y Chile), que se diseminaron en el corto plazo al resto de naciones, con lo cual el modelo de sustitución de importaciones no logró sostenerse y todos los avances conseguidos, desde la óptica del mercado de trabajo estaban llegando a su fin (Clavijo y Valdivieso, 2000). En suma, la instrumentación de un modelo de desarrollo autóctono de América Latina (escuela cepalina y dependientista), estaba terminando, la llegada de un nuevo modelo de desarrollo era inevitable, así como las nuevas formas de relación económica entre los países, la globalización neoliberal iniciaba y los mercados de trabajo serían los primeros en resentir los cambios.

2.2. El mercado de trabajo en la era neoliberal: El nuevo escenario y una misma perspectiva

En las décadas de los años ochenta y noventa el escenario del mercado de trabajo se modificó de manera sustancial en América Latina, en principio debido al efecto combinado del ajuste y las reformas estructurales puestas en marcha y fomentadas por los grandes organismos financieros internacionales (BM y FMI)⁵, (Chevalier, 2000, Ghersi 2001). Los cambios en el mercado de trabajo (flexibilización laboral) tendieron fundamentalmente a privilegiar la facilidad de despido y a reducir los costos de contratación, para proporcionar la capacidad de adaptación de las empresas al nuevo marco competitivo en el que estaban inversas. Así mismo sucedió una alta inestabilidad de la demanda. Se abrió entonces la posibilidad de ajustarse más rápidamente, pero al mismo tiempo de reducir, con mayor facilidad que en el pasado, los niveles de empleo.

La crisis de la deuda externa de 1982 obligó a un esfuerzo considerable de ajuste de las economías de la región, la cual se transformó paulatinamente en un ajuste estructural, debido a que los países debieron preocuparse al mismo tiempo, de modificar sus instituciones económico-políticas e integrarse al comercio internacional sin restricciones. La globalización neoliberal había llegado, pero los beneficios colaterales de la misma no se dieron con la celeridad pronosticada, y la mayor parte de esos años ochenta se vivieron en plena recesión, en la mayoría de los países de la región (Samaniego, Hernández y Gutiérrez 2000).

⁵ Los ajustes consistieron principalmente en siete pasos básicos: 1) la apertura unilateral al comercio extranjero; 2) la amplia privatización de empresas estatales; 3) la remoción de regulación de bienes, servicios y trabajo; 4) la liberalización del mercado de capital, con amplia privatización de los fondos de pensiones; 5) el ajuste fiscal, basado en la drástica reducción del gasto público; 6) la reestructuración y reducción de los programas sociales, concentrándose éstos en esquemas compensatorios para los grupos más golpeados, y 7) el fin de cualquier forma de capitalismo estatal y la restricción del Estado a la administración macroeconómica (Díaz, 1994).

Consecuentemente, después de caer entre 1982 y 1988 (2 y -4%), en 1989 el PIB regional comenzó a recuperarse lentamente (2%); sólo en ciertos países (Chile, México, Argentina y Brasil) y en parámetros mayormente macroeconómicos, debido a que el ajuste estructural de las reformas neoliberales concentraron su efecto más negativo en esos años y después de la fecha mencionada comenzaron a restablecerse los equilibrios económicos, en particular, a controlar la inflación y reducir el déficit fiscal, en medio de la creciente apertura comercial y financiera.

En 1989 los países con una mayor recuperación, iniciaron una reprogramación del pago de su deuda externa para volver a obtener capitales extranjeros, lo cual implicaba aceptar rigurosos programas de ajuste ordenados por el BM y FMI. En este sentido, el escenario parecía estar mejorando, a pesar de que las perspectivas no eran del todo positivas para la mayoría de los países de la región, se podía especular que esto era un avance después de esa “década perdida” (Tokman, 2004).

Al iniciarse los años noventa inició la aplicación del decálogo del “Consenso de Washington” en la región⁶, con lo que se dio una recuperación económica, pero pronto demostró ser insostenible a mediano plazo. En los años noventa la recuperación fue interrumpida por recurrentes *shocks* externos, generados por los vaivenes del flujo de capitales internacionales, como ocurrió durante los llamados efectos “tequila” en 1995 en México y la crisis asiática de 1998-99 en Japón y Rusia. A pesar de que los grandes países industrializados tenían un gran apogeo económico (principalmente Estados Unidos y la mayoría de los miembros de la Unión Europea). El panorama anterior empezó a modificarse al llegar el nuevo siglo, se inició un cuadro

⁶ Concepto utilizado por John Williamson en 1990, que incluía una serie de reformas que se llevarían a cabo en América Latina y que aceleraron la liberalización comercial, las privatizaciones y la desregulación, teniendo como objetivos el lograr la estabilidad macroeconómica: Balanza de pagos, inflación, acabar con los déficits fiscales y tasas de cambio estables .

de desaceleración mundial, inducido por el menor crecimiento en Japón y Estados Unidos, lo cual se transformó en franca recesión después del impacto económico de los atentados terroristas en Nueva York y Washington en septiembre del 2001. Aunado a estos acontecimientos globales, en América Latina sucedió la crisis de Argentina, la cual en un principio amenazó con extenderse a toda la región.

En suma, los últimos 25 años han modificado el rostro de la economía mundial, regional y nacional, lo cual ha implicado nuevas formas de funcionamiento que disminuyen las opciones disponibles para el diseño de políticas de los países. La mayor integración de las economías y la velocidad de las comunicaciones multiplicaron hasta tornar instantáneo el proceso de transmisión de los beneficios y costos. También se alteró el régimen macroeconómico: El empleo se relacionó más estrechamente con la demanda exterior, y se limitó la posibilidad de expansión de la demanda interna y de aumento de los salarios sobre la productividad. Así mismo, el aumento de gasto de los Estados sin financiamiento por falta de holgura fiscal no son sostenibles; además, dada la apertura externa, resultaba difícil, si no imposible, trasladar un efecto expansivo a los precios sin afectar la competitividad.

En cuanto al mercado de trabajo, los cambios previstos (positivos) con la aplicación del modelo de desarrollo neoliberal en la región no han llegado; a pesar de que la productividad y la calidad del empleo habían aumentado⁷. Esto influyó en otros parámetros, donde los efectos fueron negativos. Por ejemplo, los índices de desempleo crecieron de rangos menores al 3%,

⁷ En una investigación del BM se analizaron los parámetros de productividad y calidad de los empleos en América Latina en las dos últimas décadas y se encontró, que en comparación con los que había en 1980, los parámetros del 2000 eran mayores en un 50 y un 35% respectivamente, tomando en cuenta los parámetros de este organismo (Ferranti et al, 2000: 54).

hasta llegar en ciertos países al 16%. La disparidad de la distribución del ingreso aumentó, en la actualidad (2004), el 10% más rico concentra el 60% del total del ingreso, así mismo, la pobreza no ha disminuido. Actualmente más de un 55% de la población está en situación de pobreza y un 25% en indigencia. Aunado a lo anterior el sector informal ha crecido sin control, de representar menos el 30% de la población activa a finales de los años setenta, ha pasado a rangos superiores al 55% a finales del año 2000 (OIT, 2004; Tokman, 2004). En este sentido, el paradigma de ligar el crecimiento económico a la mejora del empleo y a sus parámetros conexos, no se ha podido lograr. Todavía hay países con un destacable desempeño macroeconómico (Chile, México y Brasil), pero con un gran desequilibrio en sus variables de empleo, salarios y equidad (OIT, 2003).

Finalmente, bajo las perspectivas de dos modelos de desarrollo, la evolución de los mercados de trabajo no ha sido tan distinta como se había pensado. En ambos modelos los problemas de creación y calidad del empleo, así como la distribución del ingreso han sido puntos focales de las políticas de Estado y lastimosamente en cada modelo los resultados no han logrado un equilibrio en las variables de los mercados de trabajo. En suma, una de las variables no controladas y menos resueltas es el problema de la informalidad y sus efectos negativos sobre las condiciones laborales. En base a estos antecedentes el análisis de las transformaciones de los mercados laborales y sus efectos sobre las dinámicas ocupacionales son de suma importancia, ya que ayudará a comprender de manera más amplia el alcance de los efectos y si estos fueron predominantemente negativos o si existen algunos beneficios ocultos para los trabajadores en el sector informal.

3. Análisis y evolución de los estudios del empleo informal en América Latina 1945-1972:

Dualismo y marginalidad

3. 1. Los postulados duales de los mercados de trabajo y los antecedentes del empleo informal

Dentro de la teoría general de los mercados de trabajo surgió en los años cincuenta del siglo XX, una perspectiva de estudios que introdujo la conceptualización de una economía dual en los mercados laborales, tanto en los países desarrollados, como no desarrollados. Las primeras aproximaciones tenían un enfoque microeconómico y se basaban en el análisis de la movilidad de los trabajadores dentro de las empresas modernas, principalmente en los países industrializados (Kerr, 1954). Básicamente se mencionaba que, en base a las calificaciones de cada trabajador, éstos se podían acomodar en los distintos niveles de una empresa. De esta forma, había niveles altos sólo para trabajadores muy calificados y bajos para los menos calificados, lo cual era engendrado por una serie de arreglos institucionales formales o informales de las mismas empresas; para facilitar tal movilidad de puestos se podían usar reglas que estaban en los contratos colectivos o no, la única exigencia (sindicatos) era que fuera en beneficio del trabajador. Según Kerr, esto propiciaba la formación de un mercado dual interno de cada empresa, que de alguna manera beneficiaba al proceso productivo y existía en muchas industrias de esos años.

En 1954 surgió una segunda visión de este enfoque ya a nivel macroeconómico. Esta postulaba la existencia en los países desarrollados y principalmente en los no desarrollados, de dos tipos de mercados de trabajo: Uno moderno, que avanzaba conforme al desarrollo y progreso de los países y otro atrasado, que por varios motivos (económicos, políticos, culturales y sociales)

se iba quedando rezagado del desarrollo propio del mercado (Lewis, 1954; Boeke, 1954). Se señalaba, que en los países desarrollados, el fenómeno era menor y se circunscribía a ciertas labores industriales de poca significancia.

En los países en desarrollo la existencia de estos dos mercados se relacionaba con las asimetrías en la producción y/o en las organizaciones existentes en estos países, lo cual provocaba la coexistencia de una sociedad dividida en dos sectores, uno tradicional y otro moderno ligado a los procesos capitalistas de producción (Boeke, 1954). La perspectiva usada en estos países, partía del análisis de las condiciones socioeconómicas por la que atravesaba la población, como la pobreza, los niveles de ingresos, la educación alcanzada, etc. Es decir, para el mercado laboral una persona con escasa o nula educación, muy difícilmente podría llegar a formar parte del mercado moderno de la economía y por lo tanto sólo podían desarrollar trabajos marginales y de baja productividad en unidades económicas de subsistencia con remotas posibilidades de crecimiento. Estos enfoques duales tenían como base el concepto de economía dual, que se relacionaba con las asimetrías en la producción y/o en la organización existente en los países en desarrollo, así como su relación de dependencia con los países desarrollados

En esos mismos años cincuenta la CEPAL postuló sus teorías de desarrollo, las cuales tomaron en cuenta la existencia de esta dualidad de mercados, pero la ligaron a la dependencia de los países en desarrollo frente a los desarrollados, bajo una perspectiva negativa de esta relación. El término dual, representó a una economía y a una sociedad que se encontraba dividida en sectores tradicionales y sectores modernos capitalistas (Boeke, 1954). La distinción entre los sectores lo predeterminaba, el grado de desarrollo de cada uno, los niveles de ingreso, de pobreza, de capacitación, de educación, su contexto geográfico y el acceso a los bienes públicos, cuando

son más altos es el sector moderno, cuando se carece en demasía de ellos se habla del sector tradicional o atrasado.

Partiendo de estas concepciones, se desarrollaron investigaciones en Estados Unidos (Lewis, 1954; Uzawa, 1961; Jorgenson, 1961; Harris y Todaro, 1970) y en América Latina por parte del Centro de Desarrollo Social de América Latina (DESAL, 1964), así como por parte de algunos investigadores (Nun, 1969; Quijano, 1969 y 1970; Pinto, 1970; Prebisch, 1970) que trataran de analizar las implicaciones positivas o negativas de la dualidad de los mercados en el desarrollo y progreso; tanto en los países desarrollados como en desarrollo, y cuáles podrían ser las políticas laborales para lograr la equidad dentro del mismo ámbito. En este sentido, en cualquiera de sus dos perspectivas, al sector atrasado se le ligó desde esos años con parámetros de pobreza y marginalidad, es decir, se generalizó la tesis de que los trabajadores del sector tenían características propias de esas dos variables, lo cual los convertía en los principales afectados por el desarrollo capitalista.

Desde esta perspectiva desde hace más de 30 años, la literatura del sector informal ha tenido como base principal las tesis los mercados duales de trabajo; aun y cuando provengan o tengan como base teórica distintas escuelas de pensamiento o diferentes visiones ideológicas. Esta predomina en los postulados duales, no sólo proviene desde 1972; cuando se formuló por primera vez el concepto de sector informal, sino tiene antecedentes de años más atrás, principalmente en ciertos postulados formulados en los años cincuenta y sesenta.

En las siguientes dos secciones de este apartado, se realizará un análisis amplio y exhaustivo de los principales teóricos que analizaron la existencia de un sector del mercado

laboral que no había logrado desarrollarse e incluirse en el progreso de los años cincuentas, sesentas y setentas. Los postulados en referencia son dos, el primero, formulado en el contexto de las teorías de los mercados de trabajo de América Latina: El de la marginalidad. El segundo, desde una perspectiva de los países desarrollados (Estados Unidos): El institucionalista.

El análisis se centrará en explicar como fue evolucionando; tanto a nivel de América Latina como global, desde los años cincuenta, la percepción de la existencia de una división del mercado de trabajo en el mundo capitalista moderno, uno avanzado y a la par del desarrollo político-económico y otro atrasado y marginado de los beneficios del desarrollo. Así como, la evolución de las características de los trabajadores de estos sectores atrasados, en los diferentes enfoques.

Así mismo, se analizará como las perspectivas de la marginalidad e institucionalista, desde una base teórica distinta (marxista y keynesiano) fueron los primeros enfoques en formular características distintas de cada sector. Características que guardan una amplia homogeneidad en su interpretación de este sector del mercado de trabajo. El análisis de estos postulados, servirá para comprender más ampliamente como se percibieron las transformaciones de los mercados de trabajo y como éstas afectaron a la dinámica ocupacional, así como las condiciones de trabajo. En suma se tendrá una visión de los principales análisis que antecedieron la perspectiva del empleo informal o del sector informal.

3.2. Enfoque de la marginalidad: Los problemas estructurales de América Latina

A inicios de los años sesenta surgió dentro del marco de las teorías estructuralistas (CEPAL y escuela de la dependencia)⁸ el enfoque teórico de la marginalidad, el cual se basó principalmente de tres tesis: La primera de Raúl Prebisch en su concepción del “empleo ampliado”; la segunda de Aníbal Pinto en su explicación de la entrada del progreso tecnológico en América Latina; la tercera, de la escuela de la dependencia en sus tesis sobre la concentración de los polos de desarrollo en las zonas urbanas (Supervielle y Quiñones, 2002).

En los mismos años sesenta las tesis de la marginalidad se mezclaron con posturas teóricas marxistas y con otras relacionadas de las corrientes dualista del mercado de trabajo. La corriente se enfocó al análisis de aquellos estratos de la población que no están incorporados en los mercados modernos de empleo, entendiendo por éstos, solo donde predominaban las relaciones capitalistas de producción, bajo formas contractuales institucionalizadas y con parámetros de funcionamiento no típicos de un mercado de trabajo capitalista (Nun, 1969; DESAL, 1969, Quijano, 1970).

Al pretender reinterpretar las relaciones laborales de América Latina desde la óptica marxista-dualista; el enfoque de la marginalidad incentivó una visión más crítica de la situación prevaleciente en las décadas de los años cincuenta y sesenta del siglo XX, y a la vez se constituyó en una de las primeras corrientes teóricas que alertaron sobre ciertas imperfecciones del modelo

⁸ Los principales representantes del organismo y de esta escuela fueron: Raúl Prebisch, Anibal Pinto, Osvaldo Sunkel, Celso Furtado, Enrique Cardoso, Theotonio Dos Santos, Vanía Bambirra, Ruy Mauro Marini y Enzo Faletto (Gutiérrez, 2004).

de desarrollo de sustitución de importaciones, las cuales provocaban que siguiera existiendo desigualdad en el mundo laboral de la región (Quijano, 1999).

3.2.1. Las primeras aproximaciones

El enfoque de la marginalidad surgió en América Latina cuando los investigadores sociales detectaron que la población segregada o marginada de muchas ciudades latinoamericanas empezó a constituir un problema social y estaba sobrepasando la capacidad de los gobiernos para atender sus necesidades. Las cualidades novedosas de este fenómeno de inmigración urbana, se supeditaba a la forma en que asumía la urbanización, no sólo por la ocupación ilegal de la tierra para los nuevos asentamientos, sino también por la presión que provocaban sobre la dotación de servicios públicos y la construcción de vivienda, así como, el empleo que solicitaban (Nun, 1969, Germani, 1973).

En un principio, la teoría de la marginalidad, definió el problema a partir de sus apariencias: La presencia cada vez mayor de los “pobres del campo” en las ciudades medianas y grandes de muchos países de la región. Esta realidad social provocó interpretaciones que localizaban el fenómeno en el espacio y pronto el término de marginalidad se utilizó para hacer referencia a características socio-económicas urbanas, es decir; a los sectores de la población segregados en áreas que no contaban servicios urbanos ni tenían acceso a los mismos o a otros satisfactores (DESAL, 1964; Nun, 1969; Vekemans, 1970).

Las primeras investigaciones que utilizaron el enfoque de la marginalidad, se desarrollaron en el seno del DESAL, donde tuvieron como principales expositores a Roger

Vekemans y Ramón Venegas (1966), los cuales privilegiaron una interpretación más social, que se basaba en la identificación de ciertas características individuales (marginación social). Se trataba en esencia de establecer un conjunto de indicadores referidos a individuos y en función de ello se asignaban valores que caracterizaban a los sujetos como marginales o no.

Según la DESAL sería posible actuar sobre los individuos para transformar sus valores y lograr como planteaba Rostow “una sociedad que pudiera explotar los frutos de la técnica moderna, defenderse de los rendimientos decrecientes y gozar de los beneficios y opciones al progreso a ritmo de interés compuesto” (1960: 18). Los alcances de esta primera aproximación no llegaron a profundizar en las raíces del fenómeno, señalaron el determinismo ecológico como símbolo de lo marginal, es decir, sólo identificaron a los cinturones de miseria de las zonas urbanas como poblaciones marginales, supeditando su acceso a varios servicios públicos. Para finales de la década de los años sesenta surgieron una serie de vertientes teóricas que enriquecieron el marco conceptual de la marginalidad (a la social ya existente se agregaron la perspectiva política, general y económica).

De las diferentes tesis de la marginalidad la perspectiva económica fue la más importante en cuanto a sus legados teóricos. Esta se focalizó al análisis de las actividades económicas de los individuos, no solo su situación social individual, fue la que más se estudió y difundió entre el ámbito académico, siendo sus principales expositores José Nun (1969) y Aníbal Quijano (1969 y 1970). Esta perspectiva tenía como fuente dos procesos: En primer lugar, el rápido crecimiento demográfico (provocado principalmente por la migración rural-urbana), en segundo lugar, la incapacidad del sector moderno capitalista para generar suficientes empleos en los grandes centros urbanos. Esta perspectiva dualista, identificaba por lo general, a los marginados con los

sectores no típicamente capitalistas. El debate subsiguiente de esta corriente giró en torno a la funcionalidad que tenían los marginados para el capitalismo, desde una triada de situaciones que tenían una fuente marxista: 1. Cumplían el papel de ejército industrial de reserva, 2. contribuían también mediante otros mecanismos a la acumulación capitalista y 3. Eran redundantes aún como ejército industrial de reserva.

Para lograr un mayor entendimiento de la postura económica de la marginalidad, en la siguiente sección se realizará un análisis amplio a los lineamientos teóricos de esta tesis y se explicarán por separado sus dos principales corrientes.

3.2.2. La marginalidad económica: Los antecedentes estructurales del subdesarrollo

De todas las corrientes teóricas de la marginalidad la más aceptada y mayormente explicada es la económica, la cual parte de reformular la teoría de la marginalidad social (sostenida por la DESAL en los años sesenta), donde se destacaba que las causas de la marginalidad se encontraban estrechamente ligadas al desarrollo de un capitalismo dependiente de los países en desarrollo con los desarrollados, por lo tanto la marginalidad se integraba al sistema económico como parte funcional y necesaria para su reproducción social (DESAL, 1964 y 1969).

El enfoque económico tuvo dos vertientes principales, postulada por José Nun y otra por Anibal Quijano. La primera postulada por José Nun (1969) sostenía una visión dualista de la sociedad Latinoamericana de aquel periodo, característica de la teoría del cambio social como "modernización" de lo existente, definido a su vez como "tradicional". Según esta visión,

derivada de la versión parsoniana del estructural-funcionalismo, la sociedad latinoamericana transitaba de una sociedad tradicional a una moderna. Esta última estaba asociada a la empresa, a la inversión, a la producción industrial como eje de la estructura productiva; al mercado, al empleo asalariado estable; a la vida urbana organizada en esos términos y predominante sobre el campo; al universalismo de la cultura urbana; al estado liberal y a la ciudadanía (Nun, 1969).

Se señalaba que el pasaje de lo tradicional a lo moderno era un proceso histórico necesario y espontáneo. Sin embargo, se advertía que una parte de la población que se desprendía de la sociedad tradicional no lograba integrarse plenamente en la moderna, y quedaba en algún sentido al margen o "marginada". Así mismo, la resistencia al cambio de la sociedad tradicional agravaba el problema, empujando a la moderna a reestructurarse marginando a una parte de la población que provenía de la anterior (Nun, 1969).

Según Nun aquellos sectores sociales sin empleo estable y sin ingresos suficientes eran resultado de ese proceso de cambio. Lo cual dividía a la sociedad en dos campos o sectores: Los integrados y los marginados o marginales. Por lo que era necesario intervenir desde el Estado en el proceso de pasaje de lo tradicional a lo moderno para ayudar a los marginados a integrarse en la modernidad. Ni la marginación social ni la dualidad estructural eran consideradas como una fatalidad. Era o podía ser una cuestión de tiempo.

La segunda vertiente teórica llamada histórico-estructural fue difundida por Anibal Quijano (1969). En principio ésta mencionaba que:

Es falaz representarse la América Latina de los sesenta en términos del pasaje de una sociedad "tradicional" a otra "moderna". En realidad se trata, primero, de una misma sociedad, constituida heterogéneamente, por cierto, con relaciones y estructuras sociales de diverso origen histórico y de diferente carácter; pero todas articuladas globalmente en una única estructura de poder, en torno de la hegemonía del capital. Es esa estructura global la que está afectada por procesos de cambio. Segundo, estos mismos procesos no consisten sólo en la evolutiva "modernización" del poder vigente en determinadas sociedades. Toda la sociedad mundial está afectada, en todas partes, por las nuevas tendencias del capital (p. 25).

Para esta perspectiva, la marginalidad económica se originaba en los cambios de la estructura de relaciones entre capital y trabajo y en primer lugar entre capital y trabajo asalariado. Tales cambios son producidos por una tendencia del capital, apoyada en el desarrollo tecnológico y en el control capitalista del Estado, que lleva al gradual predominio del trabajo acumulado sobre el trabajo vivo dentro del capital (Quijano, 1970).

Por lo tanto, para Quijano (1970) "esa particular tendencia de movimiento del capital implicaba que una proporción creciente de fuerza de trabajo individual salía respecto de las necesidades de trabajo asalariado del capital. Al mismo tiempo, dada la heterogeneidad histórico-estructural del capitalismo a escala mundial, crecía la cantidad de trabajadores que se desprendían de las relaciones de trabajo no-salariales, buscando incorporarse a las relaciones salariales del capital" (p. 36).

De este análisis, se desprendía que una proporción creciente de la población de trabajadores estaba quedando continuamente fuera del empleo asalariado estable, excediendo a

la que normalmente se produce por la alternancia entre ciclos de expansión y contracción del capital, y respectivamente entre "mano de obra activa" y "en reserva", tal como fuera teorizado por Marx. Esa población excedentaria de trabajadores atrapada dentro de la tendencia al predominio del trabajo acumulado respecto del trabajo vivo, es la que se denominaba marginalizada. En otros términos, estaba en curso una tendencia del capital a marginalizar a los trabajadores respecto de las relaciones salariales, en medida creciente en esos años (Quijano, 1970).

Desde esta doble perspectiva, la tesis de la marginalidad económica reconocía como punto de partida el proceso de configuración de los países capitalistas periféricos, cuando se establece una relación de dependencia con las naciones más poderosas e industrializadas. El vínculo establecido con los países centrales promovió formaciones sociales heterogéneas, donde coexisten modos de producción diferentes, todos ellos subordinados a las leyes que rigen el funcionamiento del sistema capitalista y a la dinámica que imponen los países más poderosos (Quijano, 1969).

Los dos autores mencionados (Nun y Quijano) formularon a finales de la década de los años sesenta (al mismo tiempo que representaban las dos corrientes principales de la tesis de la marginalidad económica), dos postulados que se convertirían en las referencias teóricas fundamentales para analizar la situación de América Latina desde la óptica de la marginalidad económica, la primera conocida como la tesis de la masa marginal y la segunda como la del polo marginal, una tenía como base la teoría general de población y la otra se centraba en las actividades económicas, ambas desde la óptica marxista.

3.2.2.1. Teoría general de la población y el sector marginal: José Nun 1969

Esta postura teórica, que toma como base la teoría general de la población, donde se caracterizaba al sector marginal a partir del análisis de la población y su comportamiento como fuerza de trabajo, fue desarrollada principalmente por José Nun (1969), sociólogo y economista ligado a la CEPAL.

Para este autor, fue necesario establecer la noción de “masa marginal” con base en la reestructuración de las categorías de “superpoblación relativa” y “ejército industrial de reserva” que se proponen en la teoría marxista (parte de una relectura del capítulo 23 del Tomo I de El Capital de Marx). Para justificar esto, sugiere que el desarrollo capitalista, en su fase competitiva, forma una superpoblación considerada como coincidente con el “ejército industrial de reserva” en su concepción clásica; por lo tanto, se trata de la fuerza de trabajo en reserva, que en cualquier momento puede ser funcional al sistema económico, es decir, es una parte de la población trabajadora que no dispone de empleo por distintas circunstancias, pero que está lista para trabajar en el momento que el mercado laboral lo requiera (Nun, 1969). Nun indica que los orígenes de esta masa poblacional se deben a tres factores:

- a) La separación de los productores de sus medios de producción.
- b) La sustitución del obrero por la máquina cada vez que el sistema así lo requiera.
- c) Las crisis periódicas que sufre la economía y que no sólo aumentan la desocupación obrera, sino que proletarizan a diferentes sectores de las clases medias y de la pequeña burguesía.

Sin embargo, para Nun (1969) cuando el capitalismo entra en su fase monopolista, el concepto de superpoblación relativa debe ser revisado, porque el desarrollo tecnológico y la necesidad de elevar la composición orgánica del capital requiere de un mínimo de fuerza de trabajo (horas por hombre) para conseguir mayores volúmenes de producción. Así, las posibilidades de que toda o gran parte de la población activa pueda incorporarse al sector capitalista son pocas, incluso en periodos de expansión.

Por lo tanto, según Nun no toda la superpoblación relativa debe ser considerada como ejército industrial de reserva, sino más bien constituiría un contingente que establecía relaciones no funcionales con el sistema económico en su conjunto. Desde esta perspectiva Nun propuso una reinterpretación de ambos conceptos, ya que estos no correspondían a la realidad laboral de América Latina y formuló su tesis de “masa marginal”:

Llamaré masa marginal a esa parte funcional o disfuncional de la superpoblación relativa. Por lo tanto, este concepto (lo mismo que el ejército industrial de reserva) se sitúa a un nivel de las relaciones que se establecen entre la población sobrante y el sector productivo hegemónico. La categoría implica así una doble referencia al sistema que por un lado, genera este excedente y, por otro, no precisa de él para seguir funcionando (p. 201).

Consecuentemente, desde la perspectiva de Nun (1969) se podía situar el surgimiento de la marginalidad desde el momento en que el modo de producción capitalista llega a su etapa monopolista, cuando en el interior de la superpoblación relativa, existía una masa de población que ya no tiene posibilidad de ingresar a las ramas dinámicas del sistema productivo,

refugiándose en las escalas más bajas de las actividades menos productivas o inclusive, en la órbita del desempleo.

En base a las afirmaciones de Nun (1969), en los países periféricos podían existir tres niveles de actividades económicas:

- a) Un conjunto de ramas altamente concentradas con un uso intensivo de maquinaria y tecnología, las cuales operaban a gran escala (producción automotriz, petroquímica, siderurgia, etc.).
- b) Actividades en las que es posible encontrar la participación de la gran industria junto con empresas grandes, medianas y pequeñas (textiles, alimentos, vestido).
- c) Y por último, un sector muy fragmentado y de baja productividad, en el que predominaban las llamadas microempresas (que solían corresponder con los talleres familiares y pequeñas unidades productivas de trabajadores por cuenta propia).

Según Nun toda la población afectada en los dos primeros niveles de actividades mencionadas y que correspondían a las áreas competitivas de la economía constituían una población excedente, la cual no influía en la fijación de salarios ni en la reserva de fuerza de trabajo para la gran empresa.

Y en referencia a la población del tercer nivel, Nun mencionaba, que ésta no estaba formada necesariamente por desempleados, subempleados o por personas que vivieran en una situación de extrema pobreza, sino que era una parte de la población que expresaba una infuncionalidad con el sector más moderno del mercado laboral.

Consecuentemente, en este esquema planteado por Nun (1969), la ley de creación de población marginal adquiriría un vínculo concreto con cada país en particular, pero se podía establecer que la población marginal estuviera compuesta cuando menos por 5 niveles (Nun, 1969):

- 1) Una parte de la fuerza de trabajo ocupada por la pequeña industria.
- 2) La mayoría de los trabajadores que se refugiaban en actividades terciarias de bajos ingresos.
- 3) La mayoría de los desocupados.
- 4) La totalidad de las personas vinculadas con actividades comerciales de pequeña escala,
- 5) Los sectores más oprimidos de la población, los cuales sobrevivían a pesar de las pésimas condiciones en que se empleaban pero que realizaban tareas simples: cargadores, vendedores ambulantes, jornaleros, empleadas domésticas, prostitutas, pobres y mendigos.

En suma, el postulado de Nun sobre la existencia de un estrato de la población, llamado por él masa marginal, que no correspondía a los postulados marxistas de superpoblación relativa o ejército industrial de reserva en las postrimerías de los años sesenta, descubría una realidad que muchos otros teóricos no querían aceptar como fallas del modelo de desarrollo vigente en esos años en la región. Aunado a que identificaba a este estrato como fuera de la lógica del mercado capitalista y sin prospectiva de entrar al mismo, lo que de alguna manera afectaba el desarrollo económico de la región y desequilibraba el funcionamiento del mercado de trabajo.

3.2.2.2. Las actividades económicas capitalistas y el “polo marginal”: Aníbal Quijano 1969

Aníbal Quijano (1970) también partía de una revisión de los conceptos de superpoblación relativa y ejército industrial de reserva marxista, sólo que a diferencia de Nun (1969), difería en la utilidad de estos para interpretar el proceso capitalista de las décadas de los años cincuenta y sesenta en América Latina. Para Nun el concepto marxista ya no era útil para interpretar la realidad de la región y para Quijano este todavía podía interpretar de manera amplia la situación económica y del mercado de trabajo de esos años. Quijano partía de tratar de identificar todas las actividades que de alguna manera despliega la población que había quedado marginada del desarrollo y mercado laboral moderno, y como éstas podían perturbar el funcionamiento del mismo, o en caso extremo inducir fallas graves al desarrollo equitativo del mismo.

En este sentido, Quijano (1970) admite que, partiendo de estos términos la marginalidad, es difícil cuantificar, aunque consideró posible hacerlo, si se observaba la tendencia presentada en la actividad productiva que se quería estudiar, es decir, se analizarían todas las actividades económicas realizadas por la población marginal, y se clasifican de dos maneras:

1. Aquellas que logran formar una red de roles y de relaciones sociales, un nivel de recursos, de productividad y relación de poder con el mundo capitalista.
2. Otras que no logran formar ningún tipo de relación productiva o de poder con el mundo capitalista moderno.

Se interpreta que la marginalidad hacía referencia al proceso de desplazamiento mediante el cual se producía la marginación de un sector productivo cualquiera, donde la población que no lograba crear características o redes que lo ligaran al capitalismo, sería la población marginal. Es decir, cualquier población marginada podía movilizarse entre las actividades del sector moderno y las actividades propias del sector atrasado, pero cuanto más adelantado estaba el proceso de marginalización, más difícil se tornaba el tránsito hacia el sector moderno, por lo que ese estrato era propiamente la población marginal (Quijano, 1970).

Para Quijano la estructura económica de los países latinoamericanos se distinguía, por la incorporación abrupta de formas monopolistas al funcionamiento global de la economía, que lejos de superar los sectores y modalidades de formas de producción anteriores, tenderían a privilegiar la concentración de capital en varios sectores. En consecuencia, ciertos sectores precapitalistas concentrarían un conjunto de actividades que operaban en condiciones precarias, cuyo mercado estaba formado por la propia población que incorporaban, siendo incapaces por lo tanto, de permitir la reproducción ampliada del capital. Las actividades económicas con estas características, fueron llamadas por este autor “polo marginal” de la economía, el cual representaba además un mercado marginal de trabajo donde se refugiaba el contingente de fuerza de trabajo que no tenía cabida en las actividades desarrolladas en el mercado moderno, tanto urbanas como rurales. Según Quijano “polo marginal” era:

Todas las actividades económicas productivas y/o comerciales de trabajadores sin empleo ni ingresos salariales estables, en las que se usan recursos residuales (los que no usa el capital) o de baja calidad y poco precio; que tienen muy baja productividad; ninguna o muy elemental división de trabajo; en las que se intercambia trabajo y/o fuerza de trabajo, principal pero no

exclusivamente, entre miembros de una misma familia y de manera privada; y cuya rentabilidad es tan baja que no permite sino ingresos para la supervivencia familiar y/o la reproducción de la misma actividad económica, sin ningún margen de acumulación o de capitalización (p. 34).

La fuerza de trabajo del “polo marginal” sería un sector diferenciado dentro de la clase trabajadora, ya que era “sobrante” en las actividades donde se empleaba de manera intensiva maquinaria y tecnología moderna y era “flotante” para las ramas menos desarrolladas de la economía. Sólo para las llamadas actividades marginales, la población marginal actuaba como verdadera reserva de fuerza de trabajo, ya que como señalaba Quijano “no constituye más una reserva para esos niveles (los de características modernas) de la producción industrial, sino una mano de obra excluida que conforme avanzan los cambios tecnológicos, pierde de modo permanente y no transitorio, la posibilidad de ser absorbida, ante todo en la producción urbano industrial que tiene la hegemonía dentro de la economía global” (1970: 26).

El hecho de que la población del “polo marginal” no constituyera una reserva de fuerza de trabajo no implicaba necesariamente que fuera superflua desde el punto de vista económico; ni funcional como señalaba Nun, al capitalismo moderno. Desde esta perspectiva, la población del polo marginal desempeñaba un papel como ejército industrial de reserva para los niveles competitivos intermedios de la economía capitalista, es decir, a pesar de la marginación de estos estratos de la población, se mantenía una ligazón con este sector productivo. En este sentido, Quijano advertía en esos años (finales de los años sesenta), que deberían empezar a considerar la desaparición de los niveles intermedios de industrias, debido a la expansión que estaban teniendo las empresas transnacionales en el tejido industrial de la región, por lo que, el papel de ejército

industrial de reserva, que supuestamente cumplía la población marginal, también se debilitaba y deterioraba, lo cual se debería revalorar más ampliamente.

En suma, la tesis del “polo marginal” de Quijano, reivindicaba los postulados marxistas de superpoblación relativa y ejército industrial de reserva, al mismo tiempo que señalaba la existencia de un polo marginal que era sobrante de las actividades económicas capitalistas y también funcional a una parte de esas actividades. Es decir, el polo marginal no estaba fuera o incomunicado totalmente de las actividades modernas de producción, seguía teniendo una ligazón a estas y sobrevivía dentro de la lógica del capitalismo.

3.2.3. Los legados de la teoría de la marginalidad

Como se ha constatado el enfoque de la marginalidad fue el primero en el ámbito de América Latina que analizó más ampliamente a esos estratos de la población que estaban quedando fuera del progreso y desarrollo generados por el modelo de sustitución de importaciones en las décadas de los años cincuenta y sesenta, y que de alguna manera señalaba fallas graves en el funcionamiento del modelo y como esto afectaba a los mercados de trabajo.

Los aportes fundamentales del enfoque de la marginalidad se supeditan a las tesis de Nun y Quijano de la corriente de la marginalidad económica, las cuales se enfocaron a analizar las relaciones de producción y trabajo en esos años, además descubrieron y comprobaron un fenómeno que se estaba volviendo generalizado en muchos de los países de la región (principalmente en los más desarrollados): La formación de un estrato de trabajadores de las

áreas urbanas que no habían logrado integrarse al desarrollo moderno y habían quedado marginados de los beneficios que supuestamente se estaban logrando en la región.

Bajo el anterior supuesto, Nun formuló su tesis de la masa marginal y Quijano la del polo marginal, los cuales analizaron e interpretaron las particularidades de este fenómeno desde la perspectiva de cada concepto. Primero, la tesis de la masa marginal logró caracterizar de mejor forma esa población marginal, sin embargo, su señalamiento de que este estrato era infuncional al capitalismo predominante y difícilmente podría incluirse en el sistema productivo y siempre estaría marginado del mismo, fueron duramente criticados por sectores marxistas y liberales de esos años⁹, lo cual le resta cierta predominancia en las décadas de los años setenta y ochenta.

Segundo, el concepto de polo marginal, aunque partió de la misma base teórica que Nun, planteó un enfoque que reconoció la existencia de una población marginal al proceso capitalista en la región, pero señala, que este estrato no era del todo infuncional con el mismo, es decir, bajo ciertas circunstancias ese polo marginal formaban lazos con el sistema capitalista moderno (nivel medio) y aunque no logra crear riqueza, sobrevive en situaciones constantes (pobreza), sin embargo, señala que este proceso se da dentro del capitalismo y sólo dentro de él. Esta

⁹ Para revisar más ampliamente estas críticas, se puede revisar en primer lugar el libro de José Nun (2001). Marginalidad y exclusión social. Editado por el FCE, Donde está el documento de Cardoso que desató las críticas a la postura de Nun. Así mismo, se puede revisar el documento de Marcos Supervielle y Mariela Quiñones, de la marginalidad a la exclusión social expuesta en una Reunión subregional del ALAST. Donde se comenta que “Las tesis de Nun fueron muy criticadas en la época. Las críticas de la derecha, debido a la fundamentación en base a Marx -recordemos que dichas tesis se realizan justo antes del inicio, a mediados de los 60 del último ciclo de las dictaduras latinoamericanas; por parte de la izquierda, debido a que, en parte el financiamiento de las investigaciones de Nun y de su equipo fue realizado por la Fundación Ford, lo que para la ética de un sector de la izquierda en ese período, descalificaba todo aporte teórico. Pero además un amplio sector de la izquierda marxista o no, muy radicalizada, no admitía que la sobrepoblación relativa no fuese otra cosa que ejército industrial de reserva, que hasta el último campesino de América Latina sirviese a la reproducción de la explotación capitalista. Todo ello llevó a que se abandonase durante más de treinta años la teoría de la masa marginal, y poco a poco la referencia a la marginalidad fue perdiendo vigencia (p. 4)”.

conceptualización tuvo menos críticas que la de Nun y tuvo una mayor difusión en las décadas subsecuentes (70s, 80s y 90s).

Finalmente, las aportaciones de los postulados de la marginalidad deben ser revaloradas como las principales críticas a las estrategias que se implementaron sobre la base del modelo de sustitución de importaciones y que destacaron las fallas que el modelo tuvo en el contexto del mercado de trabajo. Fallas que estaban marginando a una parte de la población trabajadora y creando un sector precario y casi totalmente infuncional al mercado capitalista; el grado dependía de la perspectiva utilizada: masa marginal o polo marginal. En suma, estas visiones teóricas fueron las primeras en el ámbito de América latina que intentaron caracterizar a ese sector laboral marginado que se estaba quedando a la cola del supuesto desarrollo conseguido por la implementación del modelo de sustitución de importación y probaron que muchas de las transformaciones de los mercados laborales de la región estaban perjudicando a las masas más desprotegidas de los trabajadores. Sin embargo, como se constatará en la próxima sección esto no era privativo de los países en desarrollo y también estaba sucediendo en los desarrollados y afectaba una porción amplia del mercado de trabajo.

3.3. Enfoque institucionalista: Las tesis estadounidenses de los mercados duales de trabajo: Una perspectiva global

3.3.1. La perspectiva institucionalista: Las características de los mercados duales

En el contexto de Estados Unidos y dentro de la perspectiva de los mercados duales de trabajo, el investigador Michael Piore formuló en (1971) una reinterpretación de estas tesis y propugnó por una interpretación donde se logrará identificar claramente las características de los dos sectores del mercado laboral, de sus interrelaciones y de sus características típicas. Esta teoría, partió de comprobar la existencia de la dualidad de los mercados laborales de los países desarrollados y de ahí se asignó a cada sector una serie de características que los distinguía claramente en el ámbito analítico. Por esta razón, se analizará ampliamente esta posición teórica, la que a pesar de ser planteada solo para países capitalistas modernos, ha sido usada para casos de análisis de países en desarrollo.

La perspectiva formulada por Piore en (1971), tenía como base la visión de que los mercados de trabajo constituían el espacio donde se establecían las relaciones productivas y sociales en la sociedad. En ese sentido, fueron el resultado de un proceso histórico donde las políticas del desarrollo económico, la educativa y la de empleo se entrelazaban configurando un tejido social con características peculiares, las cuales eran el soporte de la estructura productiva de las economías nacionales y sus regiones.

Esta propuesta tuvo como sustento teórico el keynesianismo, donde el peso de las instituciones tenía un papel determinante en la formación de los salarios, la generación del

empleo y la organización del trabajo. Estas instituciones, cuya máxima expresión eran los negocios, los sindicatos y la legislación laboral que los regía, constituían la base estructural sobre la cual se organizaban los mercados de trabajo. Este enfoque, al dar prioridad a las instituciones como garantes del orden en el mercado de trabajo, se le conocía como institucionalista¹⁰.

El análisis de Piore (1971) distinguió claramente la existencia de dos sectores en los mercados de trabajo capitalistas; comprobando lo mencionado por las teorías duales de los años cincuenta y sesenta, uno moderno y otro atrasado. Sin embargo, lo diferente y novedoso del enfoque para esos años, es que encontró características distintivas de ambos sectores, las cuales estaban predeterminadas por la inestabilidad del mercado de trabajo que de alguna manera afectaba a los estratos más bajos (hay que señalar que las tesis de Piore provenían de estudios realizados en la comunidades negras de Estados Unidos y su discriminación en el mercado de trabajo en los años sesenta). Así mismo, para distinguirse de otros estudios dualistas, propuso nombres para los sectores del mercado de trabajo, el moderno, lo llamó sector primario y al atrasado secundario.

3.3.1.1. El sector primario

Dentro de las tesis de Piore (1971) la perspectiva del sector secundario era una de las más importantes, ya que describía ampliamente la situación del mercado de trabajo formado por el modelo de desarrollo del Welfare State, a su vez le asignaba una serie de características que partían de la existencia de instituciones, reglamentaciones y regulaciones que le daban

¹⁰ En el ámbito de América Latina el término institucionalista se usa también para designar a las corrientes teóricas sustentados por Portes (1995) y De Soto (1986), por lo tanto, para esta investigación sólo será institucionalista el enfoque de Piore (1971). Así mismo, en algunos estudios a estos tres investigadores se les llama regulacionistas.

consistencia y eficiencia (era un mercado laboral rígido que funcionaba en base al corporatismo típico norteamericano, donde el gobierno controlaba el mercado de trabajo al asignar una serie de prerrogativa a los empresarios y sindicatos que difícilmente podían romper, Schmitter, (1992) p. 39-93), este era la base del desarrollo económico de los países desarrollados (Piore, 1975). En suma, el sector primario estaría formado por:

Unidades productivas con alta concentración de capital, que operan con tecnología intensiva en capital y sistemas organizativos modernizados. Asimismo, son los negocios que crean los trabajos calificados. El resultado es la existencia de puestos de trabajo complejos, calificados y polivalentes con trabajadores de un alto perfil profesional, que ejecutan sus labores con la mayor calidad. Esta base material va creando sus propias fuerzas institucionales (salarios, jornada, promoción, prestaciones, sindicatos) que dan contenido a las relaciones laborales que existen en el campo del mercado primario de trabajo (p. 34).

Partiendo de esta caracterización, se desprendía que en el sector primario se ubicaban los trabajadores que realizaban el trabajo más creativo, calificado y bien remunerado e integrado a los polos más avanzados del desarrollo capitalista de un país: Eran trabajadores plenamente integrados al mundo del trabajo de las modernizaciones productivas e identificadas con sus jerarquías y valores. Dispuestos a aceptar y tolerar la disciplina de los negocios y sus normas de ascenso y movilidad, incluída la imagen que tienen de sí mismos y la posición social por la que aspiran a depender de estos vínculos (Piore, 1971). Hasta esta parte, la descripción que hacían del sector primario correspondía a las empresas medianas y grandes que estaban siendo beneficiadas por los procesos capitalistas de los años cincuenta y sesenta, en cuanto al trabajador, es el

prototipo de obrero capacitado y flexible que era producto de este tipo de empresas, esto le aseguraba un avance social en el mercado de trabajo capitalista.

Para Piore (1971) lo que le daba fuerza a este sector primario y evitaba su desintegración, eran las diferentes formas institucionales de cohesión. Estas formas no eran homogéneas, sino que respondían a la diversidad y complejidad de factores que constituían la reproducción social de este tipo de trabajador. Era, pues un sector fecundo en la creación de instituciones, la propia empresa y sus espacios organizativos de recursos humanos, centros de adiestramiento y capacitación sindical era las más representativas. Sin embargo, la institución más cohesionada, era la organización sindical, pero no la única: El barrio o el territorio (colonias obreras), por ejemplo, en determinadas coyunturas políticas podían desempeñar un papel predominante en relación con los sindicatos (1979). En esta perspectiva, el sector primario del mercado de trabajo desarrolla las formas institucionales que soportaban las relaciones económicas fundamentales del polo moderno de la economía haciéndolas, incluso, extensivas al resto de la sociedad.

El sector primario de este enfoque fue el típico mercado de trabajo moderno que funcionó plenamente durante el auge del Welfare State en los países desarrollados, principalmente en los años cincuenta, sesenta y parte de los setenta, el cual, como ya se mencionó funcionaba en base a reglas institucionales laborales rígidas, que para finales de los años setenta terminarían por ser un lastre en la búsqueda de la modernización. En ese mismo periodo en América Latina no se llegó a tener un sector moderno con esas características, menos en el sentido de la cohesión institucional, ya que en los países de esta región el corporativismo fue muy diferente al que se formó en las naciones desarrolladas.

3.3.1.2. El sector secundario, una visión de la precariedad laboral

Así como la caracterización del sector secundario identificó las fortalezas del mercado de trabajo moderno en las economías capitalistas desarrolladas y lo relacionó invariablemente al éxito del modelo de desarrollo keynesiano. La tipificación del sector secundario representó una advertencia de la existencia de un malfuncionamiento de los mercados laborales que provocaba el surgimiento del sector secundario; sector que terminaba convertido en refugio de los desempleados y de los estratos más pobres y menor educados de la economía, lo cual denotaba que dentro del Warfare State no todo funcionaba perfectamente. En este contexto, el sector secundario se caracterizaba por la:

Existencia de empresas y negocios precarios en capital, que operan con baja tecnología y un uso intensivo de la mano de obra. Pagan salarios a nivel del mínimo. Asimismo, por ser empresas muy sensibles a los cambios de la demanda, sólo contrataban a trabajadores eventuales a los que fácilmente se les podía despedir, de acuerdo con el ciclo de sus negocios. Además en este sector donde se crean y están los trabajos con menor calificación. En suma, dadas sus características tecnológicas y las necesidades de su reproducción social, se constituían en la instancia institucional generadora de los trabajos secundarios y el polo de atracción de los estratos bajos y las minorías sociales que mayormente los desempeñan (Piore, 1971: 54).

Según Piore (1983) el sector secundario del mercado de trabajo podía ser tipificado por la ausencia de instituciones que daban contenido a la relación laboral. Ante esta ausencia de normatividad interna y formas institucionales establecidas (como el salario mínimo, la jornada legal y la legislación de la seguridad social, entre otras) no existían puntos de referencia tan

claros en el ámbito del consenso y entendimiento entre patrones y asalariados. Estas formas institucionales no fueron creadas ahí, sino en el sector primario, pero servían de mecanismos reguladores con tendencia hacia los niveles mínimos en el resto de la sociedad.

Para el enfoque institucionalista, el sector secundario podía ser representativo de los pequeños negocios que por diversas fallas de mercado no habían logrado beneficiarse del desarrollo capitalista en las décadas de los años cincuenta y sesenta, pero, de alguna manera subsistían con bajos parámetros, tanto laborales como productivos, lo cual lo convertía en un refugio de los trabajadores poco calificados y de niveles bajos. Así mismo, lo más distintivo de este sector es que no formaban instituciones que regularan sus relaciones laborales y utilizaban las del sector primario para buscar los mínimos beneficios.

Desde esta última perspectiva, existía una complementariedad de ambos sectores, la cual podía no estar supeditado al ámbito productivo (en esos años), pero sí al tejido institucional en cierta medida, lo que de alguna manera ligó el desarrollo capitalista del mercado de trabajo a este sector secundario. En los años setenta la existencia del sector era poco significativa para el mercado primario, sin embargo, al igual que los académicos de la OIT, se pensó que se podría controlar el crecimiento del sector aplicando políticas compensatorias más amplias a los sectores afectados y así lograr su integración al sector primario.

En suma, el análisis del sector secundario realizado por el enfoque institucionalista a principios de los años setenta, fue la descripción más acertada sobre la situación del sector atrasado del mercado de trabajo en los Estados Unidos, pero que reflejaba la realidad de la mayoría de los países desarrollados de esos años y representó la pauta para incidir en el estudio

por separado de este sector, tanto en los países desarrollados, como no desarrollados en los años posteriores.

4. Las perspectivas de los enfoques de la marginalidad e institucionalismo en los estudios del empleo informal y del sector informal

Es indudable que el enfoque institucionalista de Piore (1971)¹¹ fue un parteaguas en los estudios de los mercados de trabajo duales a nivel global, ya que a diferencia de otras tesis similares logró caracterizar ampliamente la situación de los distintos sectores del mercado laboral de los países desarrollados. Características que pueden ser también contextualizadas al ámbito de los países en desarrollo y que incentivaron la instrumentación de investigaciones más integrales sobre el comportamiento de la ocupación en los mercados de trabajo.

En cuanto a América Latina, en ciertos ámbitos académicos se utilizaron estas tesis, pero supeditadas a investigaciones sobre el mercado de trabajo formal y a los efectos del modelo de desarrollo neoliberal sobre los mercados de trabajo locales y en las características que se identificaron; principalmente durante las décadas de los años ochenta y noventa,

A pesar de que la caracterización de los sectores primario y secundario se refería a contextos de los años cincuenta y sesenta de los países en desarrollo (principalmente la realidad

¹¹ Los fundamentos de las investigaciones de Piore (1971, 1979, 1983) fueron retomadas por teóricos franceses (Rober Boyer, Michel Aglietta) que formularon a finales de los años setenta la teoría de la regulación. Esta teoría analiza en forma específica el funcionamiento histórico-geográfico del capitalismo (taylorismo y fordismo), e identifica las fallas económicas que incidieron sobre las estrategias de acumulación y de regulación de capital, lo cual provocó la desestabilización económica del modelo de producción keynesiano. En la dualidad de los mercados, esta teoría encontró evidencia para sus postulados y para sus propuestas.

de Estados Unidos), es innegable que correspondieron en muchos aspectos a la evolución de los mercados de trabajo de la región desde los años setenta, y que de alguna manera sirvieron como referencia al tipo de evolución que han tenido los mercados laborales desde esos años.

Aunado a lo anterior, también es innegable, que muchas de las características mencionadas por este enfoque como típicas del sector secundario, coinciden en lo fundamental con el estrato atrasado o marginado descrito por los teóricos de la marginalidad y que en algunos aspectos analítico-identificatorios supera la descripción lograda por esos análisis. Técnicamente es más pragmática y no se involucra en discusiones ideológicas, lo único que busca es encontrar las causas de esa dualidad y su resolución para equilibrar el mercado laboral.

La similitud de elementos analíticos entre los enfoques de la marginalidad y del institucionalismo, supondrían la existencia de una relación tácita entre ambos enfoques, la cual se da desde una visión meramente descriptiva, y no teórica, ya que ambos enfoques provienen de distintas corrientes teóricas (marxista y keynesiano) que las separan definitivamente y que diferencian la manera de interpretar y proyectar esta problemática y su posible solución.

Sin embargo; dejando de lado las perspectivas ideológicas, lo significativo de ambas tesis fue su comprobación de la existencia de malfuncionamiento de los mercados de trabajo (generados desde los modelos de desarrollo keynesiano y sus corrientes colaterales), el cual inducía el atraso de un sector laboral del mundo capitalista. Además, probaron que el fenómeno no era privativo del mundo subdesarrollado y más bien era una tendencia global de esos años y que posiblemente su no solución podría afectar gravemente al capitalismo global; tal como sucedió años después.

Para esta investigación las tesis planteadas por los enfoques de la marginalidad y de la institucionalidad serán consideradas como los primeros antecedentes de las investigaciones sobre el empleo informal, tanto en la región como en el ámbito global. Ya que estos antecedentes analizados a la luz de las tesis del sector informal ayudarán a comprender más integralmente como las transformaciones de los mercados de trabajo han afectado las dinámicas ocupacionales de los mercados de trabajo y fundamentalmente las de este tipo de empleo.

Para comprender los alcances de estos enfoques en la formación de las teorías del sector informal en el siguiente capítulo se analizan las principales posturas de este campo del conocimiento. El capítulo se analiza fundamentalmente las propuestas teórico-metodológicas de la OIT y del PREALC, así como los enfoques colaterales que divergieron de estas tesis. El análisis de estos enfoques justifica la metodológica propuesta por esta investigación, la cual se utiliza en el análisis del sector informal en una zona urbana de México.

2. ENFOQUES TEÓRICOS DEL SECTOR INFORMAL: EL ESTRUCTURALISMO Y LAS CORRIENTES DIVERGENTES 1972-2002

1. Introducción

El capítulo 1 mostró que desde una perspectiva regional y global antes de 1972 se habían analizado las transformaciones de los mercados de trabajo y encontrado fallas que estaban marginando o aislando a sectores de trabajadores de los beneficios del desarrollo. Con en base en esto, el objetivo fundamental del presente capítulo será analizar cómo los postulados de la OIT y del PREALC enfocaron sus análisis a un fenómeno laboral que ellos denominaron sector informal, el cual se focalizaba a algunos estratos de trabajadores que obligados por las circunstancias del mercado estaban al margen del mismo. Así mismo, el análisis detalla las propuestas teórico metodológicas que se plantearon para cuantificar el fenómeno y se explican algunas posturas que divergieron con estos postulados, pero que incentivaron un campo de estudio separado.

Operacionalmente el capítulo se divide en 4 secciones. En la primero, se explican las tesis originales del sector informal (1971 y 1972), así como, sus principales aportaciones a las discusiones del fenómeno en los mercados laborales de esos años. Además, se señalan sucintamente los debates teóricos dejados por estos postulados y que incentivaron el surgimiento de una gran diversidad de tesis sobre la informalidad en los años siguientes. En esta misma parte, se exponen las tesis sobre el sector informal que formuló y difundió el PREALC en América Latina desde los años setenta, donde se resaltará la contribución de este organismo regional en el entendimiento y comprensión del fenómeno tanto a nivel de Latinoamérica, como global hasta 1993.

En este escenario, en la segunda parte se analizan dos enfoques que tuvieron su origen en teóricos Latinoamericanos, los cuales divergieron de las tesis estructuralistas del PREALC y replantearon la manera en que se debía de analizar el fenómeno de la informalidad, desde una visión global e integral. Uno de los enfoques fue el propuesto por Hernando de Soto (1986), donde se introdujó la perspectiva de la ilegalidad de las actividades informales y su relación con el mercado de trabajo. Otra, fue la postura esgrimida por Portes et al (1989 y 1995), donde se plantea una perspectiva amplia de las actividades informales y su relación con los procesos neoliberales en boga desde principios de los años ochenta.

En la tercera parte, y a manera de complementar la perspectiva estructuralista de la OIT y comprender su evolución hasta el 2002, se examinan ampliamente los postulados promulgados en la 78 Conferencia Internacional del Trabajo (CIT, 1991) y en la 15 Conferencia Internacional de Estadísticas del Trabajo (CIET, 1993). Donde se consensó la primera definición de sector informal (CIT-OIT 78, 1991) y se redefinieron características del sector. Así como, se promulgó las directrices fundamentales para unificar la metodología de medición de la informalidad desde la perspectiva de las empresas en el sector informal (empleo en el sector informal).

Así mismo se explicará como la vorágine de transformaciones del mercado de trabajo; de la década de los años noventa, afectó a las tesis del sector informal y como estas indujeron el surgimiento de revaloraciones en el análisis del fenómeno, desde el llamado “Trabajo Decente”, hasta el advenimiento de un concepto sustitutivo de sector informal: El de economía informal.

En las prospectivas, se justifica ampliamente la utilización de las posturas metodológicas de la CIET/ 15 1993 para el análisis sobre el sector informal que realizará esta investigación, así

como su significancia para resolver las hipótesis de la misma. En suma, lo planteado y explicado en este capítulo será la base para formular e implementar la metodología en el contexto de esta investigación.

2. Enfoque estructuralista: La búsqueda y comprensión de la identidad informal 1972-1990

2.1. Las primeras percepciones teóricas

Como se comprobó en la literatura académica sobre el mercado de trabajo, existió en las décadas de los años cincuenta y sesenta un dominio de las perspectivas dualistas, sobresaliendo a nivel global las tesis de investigadores norteamericanos (Boeke, 1954; Lewis, 1954; Uzawa, 1961; Jorgenson, 1961; Harris y Todaro, 1970) y que culminaron con el enfoque institucionalista de inicios de los años setenta (Piore, 1971). En América Latina, en tanto, estaban en apogeo las perspectivas cepalinas y dependentistas, dentro de las cuales el enfoque de la marginalidad tuvo una mayor difusión (DESAL, 1966; Nun, 1969; Quijano, 1969), debido a su contenido crítico a la situación que atravesaba el mercado laboral de la región. Ambas perspectivas privilegiaban para el análisis la existencia de un sector moderno y otro atrasado, tradicional o marginado en el mundo laboral capitalista. Así mismo, diferían sobre sus causalidades y su utilidad. Para unos era parte del proceso de desarrollo capitalista (institucionalista) y para otros eran fallas del modelo de desarrollo (cepalinos, dependentistas y teóricos de la marginalidad). En ninguno de estos enfoques se llegó a teorizar el concepto de sector formal e informal, no fue hasta 1971 cuando se formuló la primera mención de esta categoría analítica.

A inicios de los años setenta existía una polarización de las perspectivas de estudio del mercado de trabajo, en un extremo las tesis dualistas keynesianas (Piore, 1971, 1983) y en otro

las dualistas de índole cepalista (DESAL, 1966; Nun, 1969; Quijano, 1969 y 1970). Cada una había conseguido identificar un estrato del mercado de trabajo que se estaba quedando al margen del progreso en el mundo laboral capitalista, así mismo, habían tipificado varias de sus características. En esos años parecía que las discusiones teóricas continuarían centrándose sólo en estas tesis.

Sin embargo, en 1971 el investigador Keith Hart; ligado a la OIT, mencionó por primera vez en la literatura académica, un análisis del mercado de trabajo que tenía como base la noción formal/informal; la cual difería de la típica visión dual. Esta era resultado de un estudio llevado a cabo en Ghana a finales de los años sesenta. Hart introdujo la noción de oportunidades de ingresos formales e informales para estudiar la ocupación en el medio urbano de dicho país, en particular entre los estratos de población de menores ingresos y múltiples ocupaciones. Hart distinguió lo formal de lo informal, identificando al primero con el empleo asalariado y al segundo con el empleo por cuenta propia. Con esto, definió al sector informal como el “formado por trabajadores no asalariados o auto empleados” (1971: 5). La perspectiva del investigador se centraba en el funcionamiento de las unidades productivas y de los trabajadores pobres que sobrevivían en las más atrasadas de éstas¹².

La tesis de Hart no tenía como base explícita fundamentos teóricos ya existentes, dualistas keynesianos y marxistas, sin embargo, la relación implícita con las teorías dualistas y con las características de los sectores descritos desde Boeke (1954), hasta Piore (1971) eran innegables.

¹² Aunque Hart nunca planteó una metodología técnica propiamente para cuantificar a los trabajadores en la informalidad, su perspectiva de señalar a los que realizarán actividades por cuenta propia, en condiciones de precariedad y sin seguridad social fueron las primeras guías para intentar saber la cantidad de informales en algún mercado laboral.

Soslayando esta relación, y en búsqueda de una tesis más plural y objetiva, Hart fundamentó su hipótesis en observaciones empíricas, con las cuales logró detectar ciertas características existentes en el mercado de trabajo de ese país africano, que desde la perspectiva del investigador prefiguraba una categoría analítica no estudiada por las corrientes teóricas en boga de esos años (Cortes, 2000; Rendón y Salas, 2000). En suma, Hart buscó fomentar el estudio de esta nueva dualidad formal/informal y contender sus tesis con las tradicionales, abriendo una nueva corriente de estudio que reinterpretara los procesos productivos que se daban en una parte importante del mercado laboral (atrasado).

Para 1972 a un año de la divulgación del estudio de Hart, el Programa Mundial de Empleo de la OIT dio a conocer otro estudio desarrollado en Kenia sobre la situación del empleo. El cual fue realizado por los investigadores Richard Jolly, Hans Singer y Manfred Bienefeld del Instituto de Estudios del Desarrollo (IED) de la Universidad de Sussex, Inglaterra¹³. Este estudio adoptó y reformuló las concepciones planteadas por Hart, añadiéndole una mayor amplitud al concepto y encontrando una serie de características afines a los trabajadores del sector informal, lo cual ampliaba la percepción de Hart y añadía definitivamente una nueva línea de investigación en los mercados de trabajo y sentó las bases para un análisis más completo de este problema (Tokman, 2001 y 2004).

¹³ El artículo original de Hart (1971) fue presentado en un seminario del IED de esa universidad, debido a esto, Hart tuvo participación en la elaboración de las conclusiones del informe de Kenia, por lo cual la influencia de sus tesis fueron fundamentales en el informe final de esta misión (Tokman, 2004).

2.2. El concepto de sector informal urbano: El Informe de Kenia 1972

A pesar que Hart (1971), fue el primero en formular el concepto del sector informal, éste no logró conceptualizarlo ampliamente, ni formuló una teoría base para el mismo, ni una metodología para medir el problema, sin embargo, su estudio y su asesoría fue utilizado por los investigadores que realizaron el estudio de Kenia para ahondar en el fenómeno de la informalidad y tratar de formular una tesis más estructurada.

Una de las cuestiones que incentivó a los investigadores a realizar el estudio fue que desde su inicio esperaban encontrar un desempleo de gran magnitud en ese país, sin embargo, esto no fue lo que se encontró. Al contrario detectaron la existencia de numerosos subempleados, los cuales habían logrado sobrevivir en condiciones adversas, al margen de la ley o incluso en contra y resolvieron estudiar a profundidad cómo sucedía este fenómeno (OIT, 1972).

Ellos encontraron que existían trabajadores que para subsistir en los espacios urbanos atrasados habían desarrollado oficios, tareas y negocios en escala reducida o individual, en unidades productivas de escala pequeña. De allí desarrollaron la noción de oportunidades de ingresos formales e informales, similar a la tesis de Hart, pero distinguiéndose de éste, ya que identificaron una serie más amplia de nuevas actividades generadoras de ingresos en este tipo de trabajadores. Así mismo, sostuvieron que los bienes y servicios producidos en este sector eran económicamente necesarios, porque establecían una relación funcional con la economía moderna y encontraban un cierto nivel de demanda, a pesar de que la actividad no era reconocida, registrada ni reglamentada e incluso en muchos casos reprimida por las autoridades. Por su naturaleza, tales actividades se concentraban en el sector “no organizado” o “no estructurado” de

la economía urbana, y se estableció que el tipo de ocupación era independiente o por cuenta propia y con salarios bajos (OIT, 1972; Tokman 2001, 2004)

Los investigadores plantearon una hipótesis, la cual mencionaba que si se promulgaban políticas gubernamentales tendientes a eliminar dichas interferencias, se fomentaría condiciones para el desarrollo, incluyendo protección legal, y sería posible que los trabajadores de este sector elevaran sus ingresos y calidad de vida, además, de ahí se generaron más empleos con estabilidad, con lo cual tendería a desaparecer este tipo de actividades (OIT, 1972).

La perspectiva del informe de Kenia era similar a la de Hart, ya que partía de un análisis empírico más que de una elaboración teórica, sin embargo, fundamentaron sus tesis en sus observaciones cualitativas del mercado laboral de Kenia. Estas partían de calificar como formal o informal a un trabajador, en base a su acceso o no a los recursos productivos y a los mercados modernos y de ahí se podían identificar características distintivas de los mismos (1972). En este sentido, dedujeron que esta perspectiva sí era realmente una nueva línea de investigación, como lo había planteado Hart, por lo tanto, se reafirmó el nombre de sector informal y lo asignaron también en sus tesis¹⁴. En base a esta visión empirista, el informe de Kenia formuló una definición de lo que se consideraba como actividades informales, la cual mencionaba que:

¹⁴ En el informe de Kenia el fenómeno de los working poor (trabajadores pobres) recibió en inglés el nombre de “informal sector”, en el sentido de “no institucionalizado”. Aunque en español también se ha llamado “sector no estructurado”, denominación usada en la Memoria del ex Director General de la OIT, Michael Hansenne, en la CIT 78 de 1991, sin embargo, en diversas instituciones de América Latina, entre ellas el PREALC, se utilizó desde el primer momento la traducción literal del inglés, que es “sector informal”.

Debemos por tanto enfatizar que las actividades informales no están confinadas al empleo en la periferia de las ciudades, a ocupaciones particulares o aun a actividades económicas. Más bien, las actividades informales son la forma de hacer cosas, caracterizado por:

- a) Facilidad de entrada.
- b) Apoyo en recursos locales.
- c) Propiedad familiar de las empresas.
- d) Escala de operación pequeña.
- e) Tecnología adaptada e intensiva en fuerza de trabajo.
- f) Destrezas adquiridas fuera del sistema educativo formal.
- g) Mercados no regulados o competitivos. (1972: 6).

La percepción del informe de Kenia representó un mayor avance en la caracterización de este nuevo ámbito de estudio, ya que a diferencia de Hart que sólo consideraba a los informales como los no asalariados del mercado de trabajo, el informe trató de incluir una gama más extensa de trabajadores y distintos tipos de empresas, desde las familiares hasta las pequeñas. Aunado a lo anterior, tendía a identificarlos por temas: Facilidad de entrada, de recurso, tipo de tecnología, mano de obra, experiencia laboral y tipo de actividad en el mercado económico. Lo esencial de esta concepción era el reconocimiento de un sector distinto, capaz de dar empleo y generar auto ocupación. Por lo tanto; la informalidad era la alternativa que tenían los sectores pobres africanos para no caer en el desempleo¹⁵. Su sola existencia significaba que en algunos países (principalmente en desarrollo) al ocurrir drásticos cambios del ciclo económico, los niveles de

¹⁵ Estas observaciones sobre las características del sector informal y sobre los trabajadores resultaron ser en esos años las principales guías metodológicas para cuantificar las actividades informales y para tratar de remediar el problema. En el resto de los años setenta se aplicaron estas tesis en muchos países en desarrollo y se implementaron distintas políticas gubernamentales con base en los resultados de las cuantificaciones.

desocupación no aumentaban acorde con las previsiones oficiales, porque el sector informal absorbía como esponja al excedente de mano de obra y evitaba el aumento desmedido del desempleo¹⁶.

El informe de Kenia contenía otras precisiones que además de las ya mencionadas, no son anotadas en la mayoría de las ocasiones en que se cita en la literatura de la informalidad, lo cual le resta una mayor comprensión de los alcances de dicho informe. Se pueden destacar las siguientes tesis (OIT, 1972, Salas y Rendón, 2000):

1. El informe de Kenia argumenta a favor del uso de los términos formal e informal como una alternativa a la distinción convencional entre el sector moderno y el tradicional, atrasado o marginal; que postulaban otros enfoques en esos años, donde se mencionaba que el sector moderno era la fuente del dinamismo y del cambio, mientras que el tradicional o marginado era un sector estancado y condenado a la extinción. Esta última imagen, sostenían los autores del informe, no correspondía a la realidad de Kenia, pues los dos sectores debían ser tomados como modernos, al ser ambos una consecuencia de procesos de urbanización capitalistas. Por lo tanto, al extrapolar el análisis a otros contextos, la realidad del mercado de trabajo de ese país podría ser la misma en otros países en desarrollo.
2. El informe señala que el sector informal continuaba en expansión, aun cuando las actividades del sector habían sido por mucho tiempo ignoradas, raras veces apoyadas y

¹⁶ Esto ha quedado demostrado, porque cuando en los países desarrollados se da una crisis económica, sucede un aumento fuerte del desempleo, debido a la no existencia de un sector informal. Por el contrario en América Latina, este efecto ha ocurrido sólo después de los ajustes de los años ochenta y sólo en aquellos países que han conseguido un grado de modernización relativamente más elevado (Tokman, 2004: 195).

algunas veces desalentadas activamente por las autoridades. Lo anterior se explicaba debido a que los ingresos de los trabajadores informales urbanos eran mayores que las retribuciones del trabajo agrícola, pero inferiores a los que se percibían en las empresas formales. Sin embargo, el sector informal de alguna manera permitía el acceso de la población de menores ingresos a una serie de bienes y servicios que el sector formal no le proporcionaba.

3. En cuanto a la distinta evolución de los sectores formal e informal, el informe lo atribuía a las diferencias en el acceso a los recursos productivos, licencias y estímulos para operar existentes entre ambos sectores. Así mismo, se afirmaba que las diferencias entre ambos sectores se acentuaban, debido a que el sector formal concentraba el poder político y las relaciones con el gobierno, lo cual le daba ventaja en la relación salarial.
4. El informe de Kenia señalaba una precisión importante con respecto a la presunta ilegalidad de las actividades informales. En él se distinguía entre la ilegalidad criminal y la originada por el no cumplimiento de obligaciones fijadas a las actividades legítimas, a ésta se denominó “reglamentaria” y especificó que las actividades informales se desarrollaban en la segunda acepción. Es decir, las actividades criminales como el contrabando, el narcotráfico, robo de autos, y mercancía, así como venta de mercancía robada, etc. No son actividades informales. Esta puntualización marcó una de las diferencias fundamentales entre los estudios de la OIT a partir de 1972 y las realizadas por otras corrientes del mismo estructuralismo, así como, las formuladas por otros enfoques, los cuales no diferenciaban entre lo ilegal y criminal de la actividad informal.

Con estas precisiones, el informe de Kenia amplió las perspectivas de estudio del sector informal, al señalar claramente su concepción formal/informal y los porqués estos eran diferentes a las de otros enfoques en boga de esos años. Así como clarificó los alcances y evolución de este sector en la formación de los mercados de trabajo y sus efectos en el progreso de los países en desarrollo. Además, señaló que tipo de actividades debían ser tomadas como informales, descartándose a las criminales dentro de éstas. En suma, el informe de Kenia fue la base para que la Oficina Mundial de Empleo difundiera a nivel global la nueva línea de investigación, la cual fue adoptada en la OIT e instrumentada en diferentes regiones del mundo desde los años setenta (Salas y Rendón, 2000).

No obstante, el legado del informe de Kenia al estudio de esta nueva categoría del mercado de trabajo, dejó algunos pendientes que desde entonces formaron parte del debate sobre la informalidad:

1. Ligar teóricamente el origen descriptivo de la definición del sector informal a alguna corriente de pensamiento.
2. Encontrar un cuerpo teórico de análisis social que justifique la noción de informalidad.
3. Clarificar las actividades informales tanto de trabajadores como de empresas, para que su medición se facilite.
4. Calcular cómo debían insertar las actividades de servicios y comercio en pequeña escala dentro de la clasificación del sector informal (el informe de Kenia sólo mencionaba a las actividades de producción de bienes).

En consecuencia, desde 1972 la discusión teórica sobre la conceptualización del sector informal, se extendió predominantemente al ámbito de estudio de los países en desarrollo. Aunado a su origen estructuralista, se mezcló con posiciones marxistas, socialistas y liberales, que trataron de interpretarlo según sus perspectivas ideológicas. Así mismo se polemizó desde ese año cuales eran las características del problema, la manera de cuantificarlo y hasta el mismo nombre del concepto.

Durante los años setenta y ochenta, la polémica sobre cual enfoque teórico tenía la mejor definición continuo, y no se logró un consenso sobre el tema, lo cual provocó que al fenómeno se le asignara distintos nombres, como sector no institucionalizado, no estructurado, economía oculta, subterránea, ilegal, etc. Así mismo, se formularon varios conceptos tanto en la misma OIT, como en otros organismos de la Organización de Naciones Unidas (OIT, 1991), y en otros órganos internacionales públicos y privados.

En lo que respecta a América Latina, se tomó como punto de partida la tesis del informe de Kenia y se desarrollaron investigaciones tendientes a instrumentar las mismas, así como encontrarle una base teórica y a tratar de formular una definición apegada a la realidad de la región. Dentro de estas investigaciones, las desarrolladas en los años setenta y ochenta por el PREALC (Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe)¹⁷ de la OIT, son las

¹⁷ Programa creado por la OIT en 1967, cuya finalidad básica era realizar investigaciones sobre las problemáticas del mercado de trabajo en América Latina. Se realizaron a lo largo de esos años 541 investigaciones, que incluyeron a la mayoría de los países de la región. En cuanto a estudios del sector informal es una de las fuentes más reconocidas en este campo, concluyó sus funciones en 1993.

más destacadas; lo cual convirtió a este programa en el principal realizador, expositor y difusor de la temática del sector informal de la zona¹⁸ (Tokman 1987, 2001, 2004).

2.3. La perspectiva estructuralista Latinoamericana: El PREALC y el sector informal urbano (1972-1990)

2.3.1. Bases teóricas del estructuralismo Latinoamericano

En sus primeras aproximaciones sobre el tema del sector informal, el PREALC buscó fundamentar teóricamente sus formulaciones sobre el fenómeno y las basó primordialmente en la corriente estructuralista, la cual considera que el comportamiento de una sociedad esta predeterminada de manera fundamental por sus características económicas principales (estructurales): La distribución del ingreso, la propiedad de los medios de producción y elementos sociales y políticos relacionados con los actores sociales, como la organización de los trabajadores. Tenía sus raíces clásicas en la tradición marxista y schumpeteriana que se desarrolló y germinó en América Latina, especialmente dentro de la CEPAL, bajo el impulso creador de Raúl Prebisch, así como de Pinto, Sunkel, Furtado, Amin y otros. Se puede enmarcar dentro de la interpretación keynesiana de la política económica en su versión más reformista (Prebisch), y en la marxista en su visión más radical. Su diferencia básica con el marxismo, es que no concluía que las contradicciones del capitalismo lo llevaran a su autodestrucción y que no era necesariamente conveniente o deseable dicha destrucción (Lustig, 2000).

¹⁸ A pesar de que el PREALC formaba parte de los programas institucionales de la OIT, la producción teórica sobre el sector informal del mismo, no siempre correspondió a las políticas fomentadas por el organismo internacional, por cual provocó que en ciertos momentos pareciera que eran dos entidades separadas. Para finales de los años ochenta, las tesis de la informalidad del PREALC comenzaron a ser tomadas más en cuenta dentro de la OIT y fueron fundamentales en las formulaciones en la CIT-OIT 78 (1991) y en la CIET/15 (1993).

Aunado a lo anterior, el PREALC tomó como base las perspectivas duales de los mercados de trabajo, particularmente la tesis de Lewis sobre las migraciones rural-urbanas y su contenido económico y las interpretaciones cepalinas sobre el efecto de éstas en el avance de los países en desarrollo (Tokman, 1976: 71). Lewis (1960: 629-675) planteó una economía con dos sectores: El de subsistencia y el capitalista. Para Lewis se dio la existencia del sector de subsistencia, porque este se encontró por debajo de la productividad del sector capitalista, por lo que, para que el capitalista pudiera absorber el exceso de fuerza de trabajo del sector de subsistencia, debería ofrecer un salario levemente superior a la productividad media sin afectar la producción de aquél. Esta situación posibilita la concentración del ingreso en manos de los capitalistas, quienes reinvertían sin afectar el precio de los bienes salarios hasta el punto en que se agota la reserva de mano de obra. Sin embargo, la reinversión no es automática, sino que en su contra opera una serie de factores: En mercados oligopólicos, la concentración del ingreso, la estrechez de los mercados, las discontinuidades tecnológicas. Estos factores obligaban al oligopolista a no expandir la producción por el posible efecto sobre los precios, lo cual impedía el aumento paulatino de la producción y consecuentemente no se contrataba más mano de obra, provocando un sobrante de misma que se refugiaba en el sector de subsistencia.

Con la concepción cepalina de la dualidad de los mercados el PREALC explicó la emergencia del sector informal en América Latina. Según esta tesis la informalidad se genera por la confluencia del crecimiento natural de la población de las ciudades y del flujo migratorio hacia ellas, que seguía al diferencial de ingreso entre el sector de subsistencia y el sector capitalista¹⁹. Esta corriente no podía absorberse productivamente en su totalidad por el sector formal debido a

¹⁹ Versiones más actuales usan el modelo Harris-Todaro (1970) que considera como factores explicativos de la migración rural-urbana los diferenciales de ingreso y la probabilidad de obtener trabajo, es decir, la migración dependerá del ingreso esperado y de que este supere al que obtienen en la zona rural (Mezzera, 1987: 9)

las limitaciones en la reinversión de las utilidades. En esta tesis el peso de la explicación de la informalidad recayó sobre la dinámica poblacional: “La creación de un puesto de trabajo dentro del sector no respondía tanto a la acumulación de capital dentro del mismo, sino que está determinado, principalmente por el excedente de población que no se encuentra ocupado en el resto de la economía y por las posibilidades que ofrecía el mercado de producir o vender algo que generara algún ingreso” (Tokman, 1976: 2).

Partiendo de estos postulados teóricos, principalmente el excedente de mano de obra, a partir de 1972 los investigadores del PREALC desarrollaron un conjunto de estudios empíricos y teóricos (1975, 1981, 1987, 1989, 1990 y 1993; Tokman, 1976, 1978, 1979, 1987; Tokman y Souza, 1978; Tokman y Klein 1996; Souza, 1980; Kowarick, 1977; Hoffman, 1977; Oliven, 1980) para analizar y caracterizar el fenómeno de la informalidad. Bajo la guía de Víctor Tokman (director en dos periodos del programa, 1973-1988 y 1991-1993) las investigaciones partieron de afirmar que la existencia de un excedente de mano de obra, que comprobaba los postulados teóricos ya mencionados, demostraba que, si bien el proceso de industrialización (basado en el modelo de sustitución de importaciones) aplicado en la región desde los años cincuenta, había logrado un aceptable aumento de la producción, así como el acceso al empleo en áreas dinámicas de la economía y un crecimiento económico destacado, estos logros no habían conseguido aumentar las oportunidades de empleo. Consecuentemente, problemas ancestrales como la pobreza y la distribución desigual del ingreso no se superaron satisfactoriamente, lo cual estaba provocando un desajuste en las economías de la región.

El PREALC señalaba que el desajuste en las economías de América Latina; que de alguna manera venía sucediendo desde los años cincuenta, se debía a tres causas principales (Kowarick, 1977):

- a) La orientación de la producción hacia un mercado de bienes reducidos.
- b) El contexto de transnacionalización, que imponía el tipo de bienes por producir y la tecnología por utilizar.
- c) El progreso técnico, el cual se caracteriza por ser intensivo en capital.

Estas causas y la presencia del excedente laboral, hacía suponer que su absorción con toda probabilidad se localizaría fuera del sector moderno de la economía. Así mismo, se postulaba la existencia de segmentos diferenciados de trabajadores en el mercado de trabajo urbano, pero articulados entre sí, dando lugar a distintas situaciones dependientes del desarrollo del sector formal. Tal diversidad de situaciones llevó a acuñar la expresión "subordinación heterogénea", la cual sugería que la expansión del sector informal dependía de los espacios o nichos económicos no ocupados por el sector moderno, el cual fungía como líder del proceso de desarrollo (Tokman, 1976).

Por otro lado, se enfatiza la idea de una estructura única de producción, pero de carácter heterogéneo, con diferentes niveles tecnológicos y salariales. Así, se afirmaba que:

Existen estratos diferenciados en el mercado de trabajo formal, lo que implica a su vez una estructura de remuneración también diferenciada. Por otra parte, el número de puestos de trabajo en cada uno de los estratos es limitado, siendo previsible que sea menor cuando más alto es el

estrato en referencia. Sin embargo, las personas pueden, individualmente y bajo ciertas condiciones, transitar de un estrato del mercado a otro. Esta concepción de un mercado de trabajo formal estratificado permite visualizar al sector informal como el último eslabón en la jerarquización de la actividad económica establecida por la heterogeneidad estructural (Tokman, 1976: 64).

Esta tesis, tenía como base tres postulados teóricos (Pinto, Aníbal 1970, PREALC, 1975 y 1989):

- a) El mercado laboral debía entenderse en términos de segmentos y no como un agregado homogéneo.
- b) Los mecanismos determinan el nivel de empleo y salario, difieren según el segmento.
- c) La segmentación debería concebirse como un fenómeno permanente y no coyuntural, el cual se modifica con el desarrollo económico, pero no desaparecería.

Es decir, en las tesis del PREALC se entendía la informalidad como sector productivo, por esta razón se privilegió el análisis de las relaciones de producción, para identificar a las empresas y a los trabajadores que estaban en el sector informal. Así mismo, se rescataba del pensamiento cepalino la idea de conformación heterogénea de la estructura productiva que la modernización había generado (Pinto, 1970).

Así mismo los estudios del PREALC pusieron especial atención en la facilidad con que se podía acceder a ser trabajador informal o a desarrollar alguna actividad en el sector (rasgo señalado desde el informe de Kenia), por tal motivo, desde el comienzo de su reflexión el

organismo marcó como característica clave para lograr la comprensión del fenómeno, el entendimiento pleno de esta facilidad de acceso. Ésta se entendía en un doble sentido, por un lado implica escasos recursos tecnológicos, en tanto que las actividades informales se caracterizan por su poca capitalización y por constituir unidades productivas de reducido tamaño; por otro lado, estas actividades eran accesibles, al localizarse en mercados competitivos o en la base de la estructura productiva en el caso de los mercados oligopólicos concentrados; es decir, las actividades informales eran aquellas que obtenían ganancias de origen no monopolístico (Souza y Tokman, 1976).

Consecuentemente, en esos años setenta, las reflexiones en el PREALC tenían a la heterogeneidad de la estructura productiva y su reflejo en la segmentación del mercado de trabajo, como referentes básicos de sus análisis teóricos. Así mismo, se logró delimitar los tipos de trabajadores informales: Los patrones de las microempresas; los asalariados de los mismos; los trabajadores por cuenta propia; y los trabajadores familiares no remunerados. Tales categorías se podían localizar en establecimientos de menos de cinco personas, donde la relación capital/trabajo era la variable clave (Tokman, 1976).

Estos avances teóricos del PREALC incentivaron más investigaciones sobre el sector informal, muchas de las cuales contribuyeron a que la percepción sobre la importancia del sector en las economías de la región se extendiera fuera de los centros académicos, y lograra difundirse en otros órganos públicos y privados, lo cual obligó a los gobiernos a atender las recomendaciones del programa y formular una serie de políticas públicas que supuestamente resolverían el problema de la informalidad. Sin embargo, el PREALC subestimó la importancia del sector informal en la región, ya que se preveía una disminución futura del problema con el

cambio de modelo de desarrollo que se estaba ya gestando a finales de los años setenta. Sin lugar a dudas, en el PREALC (en la OIT en general) no esperaba que los efectos negativos del nuevo modelo fueran de tal magnitud, que el mismo transformara drásticamente a los mercados laborales de la región. A tal grado que el sector informal continuó aumentando a pesar de las políticas instrumentadas por muchos gobiernos²⁰ (Rendón y Salas 2000).

2.3.2. La visión conceptual de sector informal urbano

En la década de los años ochenta el PREALC continuó con investigaciones teóricas y empíricas sobre el tema y en los primeros años formuló una definición de sector informal y una propuesta metodológica para su cuantificación, que pretendió terminar con las disputas conceptuales sobre el problema en la región. La definición abarcaba a: “Trabajadores y/o empresas en actividades no organizadas, que usaban procedimientos tecnológicos sencillos y trabajaban en mercados competitivos o en la base de estructuras económicas caracterizadas por la concentración oligopólica (Tokman, 1987: 38)”.

Conscientes de que la definición planteada podría generar polémica, debido a su amplitud, dentro del PREALC se formuló una de carácter operativo. Esta definición operativa pretendió ser la primera que impusiera bases estadísticas para medir la cuantía de trabajadores informales en América Latina. La definición restringió el alcance del sector informal a sólo los trabajadores que cumplían con las siguientes condiciones: “La fuerza laboral del sector informal se componía de los ocupados en empresas pequeñas no modernas (de 5 a 10 trabajadores), los trabajadores

²⁰ Después de 1982 prácticamente desaparecieron estas políticas debido a los ajustes estructurales llevados a cabo en la región y que se enfocaron a resolver problemas macroeconómicos, olvidándose de las cuestiones laborales (Rendón y Salas, 2000).

independientes con exclusión de los profesionales universitarios, y los que trabajaban en el servicio doméstico” (Tokman, 1987: 39).

Así mismo, señalaron tres características distintivas del sector informal (PREALC, 1987: 45):

1. En la mayoría de los casos no existía separación entre empresa (demandante) y trabajador (oferente) sino, por el contrario, predominan las actividades por cuenta propia donde ambas funciones eran desempeñadas por la misma persona (microempresarios).
2. Y en gran parte como consecuencia de lo anterior, el salario no constituía la forma de remuneración más generalizada (relación salarial atípica).
3. La acción del Estado en la regulación de las relaciones de trabajo, tanto en materia de legislación como de control, era prácticamente inexistente (desregulación).

Las investigaciones del PREALC concretaron una definición de sector informal, tanto general como operativa; lo cual constituyó un postulado metodológico, con sólidas bases teóricas y apegada a la realidad laboral de América Latina de la década de los años setenta y anteriores (cincuenta y sesenta). La definición logró acotar los tipos de trabajadores que desempeñan este tipo de empleo y encontraron características que los distinguen claramente de los empleados formales. Por lo cual, la definición teórica y estadística representó un avance significativo en la comprensión del fenómeno, aun más que el conseguido en esos años por otros organismos laborales regionales. Así mismo, abrieron una línea de investigación que implica una conexión directa con los gobiernos, al señalar que muchos no le daban importancia a la existencia del sector informal, por lo cual, no promulgaban leyes para controlarlo o no hacían cumplir

eficientemente las ya existentes. Sin embargo, esta línea fue poco abordada en los años subsiguientes (fue retomada y ampliada por Hernando De Soto, quien formuló otro enfoque para estudiar el problema difundido en 1986).

En este orden de ideas, el PREALC poco exploró otra línea de investigación que causaba polémica a inicios de los años ochenta: La comprensión de la interacción entre el sector formal e informal o en caso dado si existía esta, qué implicaciones tenía para el mercado laboral general. Esta línea fue retomada por Portes y otros (1989) y postularon el replanteamiento de la problemática informal, desde la perspectiva de la división internacional del trabajo y los cambios en los mercados laborales globales y regionales. La corriente que surgió de esta postura criticó ciertas tesis estructuralistas, lo cual indujo un debate teórico que perduró varios años (Tokman, 2004).

Para 1987 cuando se conmemoraban 15 años de la publicación del informe de Kenia y el concepto se extendía y consolidaba en América Latina, se publicó un trabajo del PREALC (dirigido por Tokman, 1987), que recapituló sobre los avances alcanzados en este campo de estudio. Este distinguió cuatro grandes áreas donde se habían logrado consensos con especialistas de diversas tendencias:

1. Respecto de la definición, había avances en cuanto al origen del sector, ubicado en el excedente de mano de obra que emigraba desde el campo a las ciudades y no conseguía empleo en el sector moderno o formal. Debido a que carecían de capital, el rango de sus posibilidades de acción se veía inmediatamente acotado a la pequeña escala o supervivencia, por lo que era fundamental su facilidad de acceso (entrada y salida) al

mercado, lo que condicionaba a su vez sus formas de inserción y especialmente de organización del trabajo. Así mismo, según Souza (1980), quien profundizó en las formas de producción informales, advirtió que las relaciones de producción eran diferentes a las del sector moderno en tanto que el objetivo del proceso no era maximizar la utilidad, a diferencia de las empresas capitalistas, sino maximizar el ingreso total.

2. Consenso respecto que el sector informal absorbía el excedente de mano de obra que no encontraba empleo en las zonas urbanas, aunque se difería en el tipo de relación entre los sectores. Sin embargo, no había consenso del porqué en unos países el sector informal absorbía más mano de obra que en otros. En el PREALC se explicaba esta situación en base a la heterogeneidad estructural de la región, que implicaba mayores diferencias de productividad entre los sectores (debido a la incorporación tardía de América Latina al proceso de industrialización y a la concentración de la riqueza y el patrimonio), lo que hacía más costosa y paulatina la absorción de los trabajadores informales por el sector moderno (Tokman, 1981).
3. Convergencia respecto de la heterogeneidad estructural del sector informal, donde coexistían segmentos de naturaleza muy diferente, que emergían con nitidez al examinar tanto las formas de organización del trabajo y el capital que implicaba, como por los ingresos que percibían. Desde el punto de vista de la organización, era diferente una microempresa con cinco trabajadores, que la actividad de un taxista, pero también éstos se distinguían por el mayor capital que requieren respecto de un vendedor callejero o el servicio doméstico. En algunos segmentos, el ingreso del sector informal implica remuneración del trabajo y en otros, también del capital. Así mismo, había consenso en la dificultad de medir los ingresos de los segmentos. En primer lugar, no existía una separación clara en las estadísticas de la región, del sector de las microempresas

(segmento de mayor ingreso). Segundo, en las fuentes de información no está claro la funciones que desempeñan los trabajadores familiares remunerados y propietarios. Tercero, en los datos de la región, se subestimaba el segmento de menor ingreso de la informalidad, el trabajo doméstico, porque no se incluía el valor de la remuneración en especie. Dentro del PREALC la segmentación que manejó el programa hasta ese año, estaba formada por la microempresa, trabajador por cuenta propia no profesional o técnico y no incluía al trabajo doméstico (basado en la disponibilidad de información).

4. Avance en los términos de la conceptualización, se tenía claro que al examinar la unidad de producción como universo analítico, se debía comenzar desde el mercado de productos, pero a la vez era necesario considerar al mercado de trabajo, dado que una parte del sector informal son trabajadores asalariados en microempresas. En esos años era difícil ampliar el universo de análisis más allá de la unidad de producción, debido a la falta de información, y que no había un consenso sobre cuál era el tamaño mínimo de una microempresa para considerarla dentro del sector informal.

Las investigaciones sobre el sector informal promovidas por el PREALC lograron subsanar la falta de especificidad teórica que contenían los postulados del informe de Kenia y formular una metodología más firme para cuantificar el problema, lo cual contribuyó a difundir las tesis de la informalidad en América Latina, dentro de la corriente estructuralista y en otras corrientes de pensamiento. Así mismo, en el ámbito de la OIT adoptó y difundió muchos de los postulados teórico-metodológicos del PREALC, lo que reforzó la difusión de las investigaciones sobre la informalidad en la mayoría de los países que habían detectado el problema y estaban iniciando políticas públicas para resolverlo (Tokman, 2004).

Para finales de los años ochenta, la situación del mercado de trabajo en América Latina había mutado drásticamente, muchas de las previsiones del PREALC y de otras corrientes teóricas se vieron rebasadas; los efectos de las doctrinas neoliberales fueron más negativos de lo esperado (para esos años se estaba replanteando a nivel de los organismos internacionales BM y FMI la forma de aplicar las políticas de ajuste en la región), entre ellas las concernientes al sector informal, el cual pese a las previsiones llegó a niveles superiores a los registrados en la década de los años setenta. Estos cambios indujeron la expansión a su vez de las tesis sobre la informalidad. Después de 1985, surgieron dos tesis sobre el sector informal que cuestionaron las sostenidas por la corriente estructuralista del PREALC y que replantearon el fenómeno a la luz de los cambios en los mercados laborales globales o regionales.

3. Divergencias teóricas al enfoque estructuralista: Confrontaciones y contribuciones 1980-1990:

3.1. El neoliberalismo y la ilegalidad de las actividades informales: La perspectiva de Hernando de Soto

3.1.1. Antecedentes históricos y neoliberalismo

Para mediados de los años ochenta, los estudios de la informalidad en América Latina eran coto exclusivo de las tesis estructuralistas, principalmente del PREALC (en menor medida las de la marginalidad, las cuales tenían antecedentes cepalinos y dependentistas). Lo anterior, no evitaba la confrontación entre estas distintas tesis, principalmente con las sostenidas por el PREALC-OIT; las cuales habían obtenido significativos avances en la comprensión del sector informal, y los postulados de los llamados neomarxistas que estaban construyendo una reinterpretación de la visión de informalidad. En este sentido, se pensaba que el campo de los estudios informales estaba completo en la región, con las estructuralistas y con las percepciones dualistas norteamericanas, lo cual, complicaba el escenario para formular algún enfoque novedoso para estudiar el fenómeno (Tokman, 2004).

En 1986, el economista peruano Hernando de Soto publicó el libro “El otro sendero”, postulando otra perspectiva para comprender y solucionar la problemática del sector informal²¹. Desde el principio, las tesis del libro fueron bien recibidas por los medios de comunicación afines

²¹ Fue publicada en Lima, Perú y contó con el apoyo del Instituto Libertad y Democracia: Centro de investigaciones sociales, fundado en 1980 en Perú, el cual se dedica principalmente a realizar estudios económicos sobre la pobreza y el trabajo. Hernando de Soto fue uno de los fundadores.

al régimen en el poder y por los órganos económicos públicos y privados de Perú (en esos años se aplicaban en ese país políticas de ajuste neoliberal); debido a que formulaba la tesis de que el problema de la informalidad era causado fundamentalmente por el exceso de reglamentación pública (existente en ese país y en muchos otros de la región), lo cual, obligaba a los trabajadores informales a laborar en la ilegalidad, ya que no conseguían cumplir con la normatividad laboral. Y sostenía que era necesaria, la implementación de una reforma a los órganos del Estado (adelgazamiento y desregulación), que fomentara el ingreso de los informales a la modernidad (De Soto, 1986).

Al ser funcional a las estrategias del gobierno peruano en esos años, en cuanto a la necesidad de reducir el aparato burocrático (empresas y órganos públicos) y la normatividad del Estado, las cuales estaban basadas en las estrategias neoliberales instrumentadas en la región, las tesis se empezaron a difundir ampliamente. Así mismo, fueron bien recibidas a nivel regional por los funcionarios del BID y llamaron la atención del BM y del FMI, así como, por los círculos gubernamentales de Washington, los cuales también detectaron la funcionalidad de los postulados con sus estrategias neoliberales de reducción del Estado (política recomendada por estos organismos desde principios de los años ochenta para disminuir y reorientar el gasto público en los países de América Latina). Esta relación funcional de la tesis de De Soto y las neoliberales, provocaron que desde esos años a este enfoque se le conociera como neoliberal de la informalidad.

Consecuentemente, la aceptación de los círculos de poder político y económico, nacional, regional y global, le redituó a estas tesis una amplia difusión más allá de estos círculos. Superando las críticas a su supuesta relación funcional con las políticas neoliberales

(principalmente de las corrientes de izquierda estructuralistas); que tantos estragos estaban causando en la región, las tesis de De Soto, lograron penetrar dentro de la población laboral del sector informal, debido principalmente a que sus tesis fueron formuladas de manera simple y eran fácilmente explicables y entendibles por gente común (se abandonó la complejidad de los textos estructuralistas y cepalinos, por una explicación pragmática del problema y de su solución). Aunado, a que se alentaba la esperanza de la población pobre que estaba en la informalidad, de llegar a disfrutar algún día de los beneficios de la modernidad, con lo que, muchas personas (primero en Perú, después en América Latina) lograrían construir un mejor futuro dentro del mundo capitalista (De Soto, 1986).

3.1.2. Los postulados del enfoque neoliberal

El fundamento teórico de las tesis de De Soto, tenía como base los postulados neoclásicos (de tendencia liberal), donde se mencionaba que los recursos eran asignados en forma más eficiente cuando los mercados podían funcionar libremente, sin regulación o intervención del Estado, y prefería actuar sobre la oferta de factores de producción y los niveles de inversión por medio de la desregulación de la carga impositiva, directa o indirecta (De Soto, 1986).

Con esta base teórica, el enfoque de De Soto orientó su análisis sobre el carácter ilegal del sector informal y lo definió como “el conjunto de actividades que no cumplían una reglamentación establecida en el ámbito económico, fueran éstas fiscales, laborales, sanitarias o de cualquier tipo” (p. 54). Según De Soto, las empresas formales e informales funcionaban con idéntica racionalidad productiva y lo único que las distinguía era su condición legal, provocando

diferencias en el acceso a recursos y mercado, lo cual predeterminaba el desarrollo o no de las mismas (De Soto, 1986).

Para De Soto (1986), el origen del Fenómeno en Perú (se debe señalar que el libro referido se basó en investigaciones empíricas realizadas sólo en la ciudad de Lima, entre 1980 y 1996) se localizaba en las masivas migraciones rurales-urbanas, sucedidas durante todo el siglo XX (aunque con mayor intensidad después de los años cuarenta), las cuales habían inducido un excedente de trabajadores en los mercados laborales urbanos, que provocaba la no absorción de todos los migrantes en el sector formal y una gran parte de ellos terminaba laborando en el sector informal (el origen del fenómeno es coincidente con la perspectiva estructuralista).

Las masas de migrantes rurales que terminaban en el sector informal, continuaban indefinidamente en el sector, debido a que cuando lograban auto-emplearse o formar un negocio, estos no podían cumplir con la normatividad que el Estado exige para que su trabajo fuera legal y formara parte del sector formal. Por esta razón, para sobrevivir, los migrantes se convertían en informales desempeñando múltiples y heterogéneas actividades productivas y de servicios con las que regularmente vulneraban las leyes y normas laborales, entre otros factores, porque, el costo de cumplirlas excedía a los beneficios conseguidos por su trabajo y a ellos les convenía seguir en la ilegalidad (De Soto, 1986). De alguna manera según De Soto los trabajadores de este tipo de empleo instrumentan una racionalidad económica, la cual les ayuda a sobrevivir en las precarias condiciones del mercado de trabajo²².

²² Esta perspectiva de una posible racionalidad de los trabajadores del sector informal fue la influencia inicial para plantear la visión principal de la investigación, sobre la existencia de una racionalidad económica-laboral en los ocupados de este tipo de empleo. Aunque hay que señalar la visión de la investigación se adecuó a las fuentes de información y a la metodología emanada de la CIET/15 (1993) e instrumentada en México por el INEGI y la STPS.

Para justificar más ampliamente sus postulados sobre la informalidad, De Soto señalaba la existencia de una miopía en la comprensión del sector informal, ya que, sin lugar a dudas la formación histórica del Estado había guiado; al amparo del derecho, la formación económica de los países de la región. Sin embargo, olvidaban este antecedente normativo, que venían desde la colonia y querían ver las causas de la informalidad en otros factores, tales como:

Las migraciones, la distribución del ingreso, el desempleo y aún el clima. Sin embargo, fue quedando en evidencia que ninguna era eficiente para explicar satisfactoriamente la magnitud y complejidad de tales problemas. Las migraciones pueden explicar el incremento de gente que vive en la capital. La distribución del ingreso puede explicar por qué ocurren tales migraciones. A su turno el desempleo puede explicar por qué cierto tipo de desarrollo urbano es posible en un contexto geográfico determinado. Empero, ninguno de estos factores puede explicar por qué la gente opta por invadir terrenos para edificar sus casas, ocupa las calles para comerciar o apropiarse de rutas para prestar el servicio de transporte. En suma, ninguno puede explicar por qué algunos prefieren la formalidad y otros la informalidad ni determinar las consecuencias que resultan de dicho proceso (p.67).

La perspectiva de De Soto recalca que las tesis de la informalidad divagaban en encontrar diferentes causas del fenómeno, debido a su perspectiva demasiado general (múltiples variables), lo cual provocaba que no encontraran una solución al mismo y obviaban analizar la visión individual de cada trabajador en esta situación. Por esta razón, las tesis de De Soto enfocaban el análisis en el individuo y en cómo la condición informal se derivaba de un esfuerzo por evadir parte de la reglamentación legal que, apoyada en “leyes malas”, obstaculiza y restringe

la iniciativa individual. Dicho esfuerzo era resultado de una elección, aparentemente libre, de cada informal, de adoptar una distinta forma de producir.

Así mismo De Soto sostenía que el Estado, la burocracia y la frondosidad de las normas del mercantilismo vigente mantenían semi-asfixiado el potencial del sector informal, en el que a pesar de estas limitaciones los trabajadores se las ingeniaban no sólo para subsistir, sino además para crecer, en lo que De Soto llamaba una “revolución sin aspavientos”. La riqueza del sector informal era el capital humano de sus integrantes, los empresarios informales, por lo que se debían eliminar las trabas institucionales y terminar con las restricciones improductivas impuestos por el sistema legal, a través de una simplificación de procedimientos, una descentralización que diera más protagonismo al poder local y una desregulación de los mercados.

Según De Soto, su enfoque, eminentemente individualista, lograba explicar las condiciones de actividad de las personas o de grupos informales por su estatus legal, y menciona que:

La noción de informalidad que utilizamos en el presente libro, es pues, una categoría creada con base en la observación empírica del fenómeno. No son informales los individuos sino sus hechos y actividades. La informalidad no es tampoco un sector preciso ni estático de la sociedad sino una zona de penumbra que tiene una larga frontera con el mundo legal y donde los individuos se refugian cuando los costos de cumplir las leyes exceden a sus beneficios. Sólo en contados casos la informalidad implica no cumplir con todas las leyes; en la mayoría se desobedecen disposiciones legales precisas (p: 58).

En síntesis, según las tesis de De Soto, los trabajadores informales se veían obligados a violar la normatividad de manera racional, cuando ellos detectaban que el costo de cumplir determinadas reglas excedía las ganancias que conseguían con su actividad. Por lo tanto, para ayudarlos a cumplir las normas, el gobierno debía de fomentar la modificación y flexibilización de las leyes que afectaran directamente al sector informal. Invariablemente, con esto se lograría resolver esta problemática, ya que los informales tenderían a cumplir las normas que les beneficiaban y les significaran un menor costo.

Ciertamente De Soto logró un gran mérito en esos años, al llegar a convencer a muchos organismos públicos y privados; nacionales, regionales e incluso internacionales, de que sus tesis podían resolver la problemática del sector informal. Dichas tesis que reducían el fenómeno al manejo de pocas variables (informales, flexibilización normativa, políticas públicas), que aplicadas automáticamente podrían resolver el problema. En búsqueda de su más fácil difusión estos postulados obviaban la complejidad multivariada del sector informal y evitaron postular una clara metodología para cuantificar el problema, con lo que su contribución prácticamente fue menor. Así mismo, indujo a que el problema se analizara de forma individualista y no general, lo que provocó la formulación de políticas públicas focalizadas (a trabajadores con ciertas características), que si bien, han beneficiado a algunos estratos de la informalidad, no tuvieron el mismo efecto en la totalidad del sector informal, el cual, continuó aumentando en la mayoría de los países de la región; incluso en Perú. Esta misma simplicidad metodológica de las tesis de De Soto, lo confrontó con las tesis estructuralistas de la región en los años subsiguientes a su publicación. Confrontación que con el paso de los años se tornó ideológica y sólo el avance de los procesos de desarrollo neoliberal dejaron el justo valor a esta tesis.

3.1.3. La confrontación con el estructuralismo

A partir de 1986 y principalmente en América Latina, la discusión teórica-empírica entre las tesis de De Soto y las estructuralistas (fundamentalmente con el PREALC hasta 1993, después el enfrentamiento se torno más personal con Víctor Tokman, principal exponente de esta corriente en cuanto al sector informal), se suscribió a los siguientes temas:

1. La ilegalidad informal: Según De Soto se debía de calificar como informal a todo trabajador que actuara fuera de la legalidad, con lo cual, era factible que las actividades criminales se cuantificaran como informales. Para el PREALC esto inducía a aumentar el tamaño del sector informal, porque se contabilizaban como informales todas las actividades criminales, y aducía que desde el informe de Kenia estaba claro que estas actividades no entraban en esta problemática.
2. Desregulación normativa: Para De Soto la sola desregulación y flexibilización de las normas que bloqueaban el acceso de los informales a la formalidad, contribuirían para fomentar su potencial y consecuentemente se lograría su desarrollo y progreso. Por el contrario, el PREALC argumentaba que esto era insuficiente para lograr el desarrollo del sector informal, porque la ausencia de normas no resolvía problemas sustantivos, tales como el acceso al crédito, capital, capacitación, tecnología, mercados y la necesidad de su organización, eran necesarias políticas estructurales que modificaran no sólo la normatividad y el tamaño del Estado, sino su funcionalidad y eficiencia en las formulación de políticas públicas.

3. Perspectiva individualista: Para De Soto el fenómeno debería ser visto desde la racionalidad del individuo, es decir, de cómo el trabajador informal escogía racionalmente laborar en este sector, al detectar que el cumplimiento de las leyes le era perjudicial. En cambio el PREALC, formulaba, que eran las circunstancias estructurales del mercado laboral (fomento de empleo, salarios, productividad, capacitación, inversión y normas, etc.), las cuales obligaban al migrante rural a laborar en el sector informal, no como opción de costo-beneficio, sino como opción de sobrevivencia.

4. Aplicación de las tesis de la informalidad: Para De Soto su propuesta podría ser fácilmente aplicable en otros países de la región; no sólo en Perú, debido a que en muchos existían reglas, leyes y normas que obstaculizaban el ingreso de los informales a la formalidad. En este sentido, el PREALC señalaba que las estrategias de flexibilización normativa propuestas por De Soto, tal como estaban formuladas, podían ser aplicables sólo al contexto de Lima, y si se aplicaban en otro país debían ser contextualizadas a la realidad del mismo, debido a que, desde una perspectiva normativa, cada país de la región tenía sus particularidades y no existía una homogeneidad entre países (Tokman, 2004).

Esto puntos continuaron discutiéndose en el campo de las investigaciones del sector informal, sin que en esos años se lograra un consenso de ideas que acercara a los postulados de De Soto con los del estructuralismo. En este sentido, a partir de 1993, la disputa pasó al escenario internacional, debido a que la OIT logró formular lineamientos para medir el sector informal e

incentivó la formulación de políticas públicas más estructurales para resolver el fenómeno. Los lineamientos fueron calificados en ese año, como el mayor avance en la comprensión del problema de la informalidad. Esto incentivó que durante los años noventa la disputa continuara y tanto las tesis de la OIT como las de De Soto expandieran su influencia en este campo de estudio, cada uno por su sendero (Tokman, 2004).

Por otra parte y acorde con la evolución de las investigaciones sobre la informalidad, en el año 2000, De Soto reformuló y amplió sus tesis, las cuales se publicaron en el libro “El misterio del capital”. Donde a las visiones de la ilegalidad e informalidad, se agregó la variable de legalizar la propiedad que tienen los informales (habitualmente no regularizada y carente de títulos a pesar del dominio que confiere el uso), para que la pudieran utilizar como un factor productivo, debido a que el título de una propiedad les permitiría el acceso al crédito del sector financiero, establecer garantías y emplearlo como moneda de cambio. Según De Soto (2000), se trataba de que existiera un reconocimiento al principal activo de los pobres; al único capital que poseían, lo cual repercutiría en aumentar los activos del sistema económico nacional, en incentivar la productividad y consecuentemente en mayores ingresos fiscales para los gobiernos.

Estas tesis de De Soto, agregaban una mayor operatividad a la propuesta original, a la vez que era funcional a la búsqueda de mayores recursos por parte de los países en desarrollo, los cuales habían sufrido una disminución en sus recaudaciones fiscales, debido principalmente a la no aplicación de reformas fiscales que simplificaran y flexibilizan las normas impositivas (dentro de las estrategias neoliberales de segunda generación era fundamental la reforma fiscal), con lo cual, se incentiva el desarrollo económico de los países. Esta perspectiva había logrado revalorar

las tesis de De Soto, al buscar asignar otro valor más tangible a la actividad informal, como la legalización de sus propiedades y no sólo su esfuerzo individual.

Finalmente, aunque esta revaloración de las tesis de De Soto también obtuvo críticas de círculos intelectuales cercanos a la OIT, la organización no ha tomado posturas oficiales a favor o en contra. Así mismo, personajes claves del PREALC y la misma OIT (Víctor Tokman) han aceptado; dentro de los la vorágine de los procesos de la globalización en la región, que ciertas propuestas de esas tesis han contribuido a disminuir la problemática del sector informal y a incentivar la formulación de políticas públicas.

3.2. En búsqueda de las fronteras de la informalidad: Interrelaciones formal-informal, flexibilidad laboral y subcontratación

3.2.1. Postulados teóricos

A la vera de la corriente estructuralista Latinoamericana se postularon entre 1983 y 1995 otras tesis que intentaron reinterpretar al sector informal. Estas tesis fueron postuladas por Alejandro Portes (1989 y 1995), Portes, Manuel Castells y Lauren Benton (1989) en una serie de artículos y en dos investigaciones de 1989 y 1995. Las tesis para investigar al sector informal partían del contexto de la división internacional del trabajo, e intentaban explicar el fenómeno de la informalidad a la luz de las transformaciones de los mercados laborales y de la relación entre los sectores formal e informal desde una perspectiva histórica y abarcar tanto las realidades de los países en desarrollo como la de los desarrollados.

Estos postulados difieren de aquellos postulados que utilizan el concepto de informalidad como otra forma de denominar la pobreza al aludir a que el fenómeno está formado principalmente por trabajadores de mínimos ingresos: También toma distancia de la perspectiva desarrollada por la OIT y por el PREALC que definen al sector informal como componente de un mercado laboral segmentado, caracterizado por su fácil acceso, bajos capitales, nulas prestaciones sociales y poca capacitación. A la vez, discrepa de las tesis desarrolladas por Hernando De Soto, que piensa a la empresa informal como una respuesta a un Estado excesivamente interventor de la economía (Portes et al, 1989).

Las tesis de Portes y compañeros, se enfrentan con estas corrientes argumentando que tanto las definiciones teóricas como los indicadores empíricos utilizados por ellas presentan en menor o mayor medida, tres problemas fundamentales: Primero, una visión dualista de la economía, que la divide en formal e informal, sin analizar las interrelaciones entre ambas; segundo, una visión antihistórica que les impide comprender el proceso de articulación de las distintas relaciones de producción que crearon la división formal-informal en una economía determinada; tercero, que por sus definiciones y sobre todo por los indicadores empíricos que se utilizan para medir la informalidad, no dan cuenta de la heterogeneidad en el tipo de empleo dentro de dicho sector.

Según Portes (1995), si se revisa la historia del capitalismo moderno se constataría que aquellas actividades que se denominan comúnmente como informales, han constituido el elemento general en la economía y que contrario a lo que menciona generalmente la literatura (fundamentalmente la sostenida por la OIT y el PREALC) el trabajo formal constituye un fenómeno de reciente aparición, producto de las luchas históricas que promovieron la

institucionalización de la regulación estatal de las relaciones laborales. Así según estas tesis, la distinción formal-informal era resultado no sólo de un proceso económico, político e histórico.

Los postulantes de estas tesis, se asumen como parte de la escuela estructuralista latinoamericana, y por tal proponen que para entender la informalidad hay que concentrarse en “la estructura de las relaciones entre las actividades reguladas por el Estado y las que no lo están”; por ello se define la informalidad como “todas las actividades generadoras de ingreso que no están reguladas por el Estado en un ambiente social donde actividades similares sí lo están”. En este sentido la clasificación de lo formal e informal no depende del producto que se genera, sino de la forma en que se produce y se distribuye: Al margen de la regulación estatal.

De esta definición se desprenden los indicadores que según los autores (1989 y 1995) se deben de utilizar para estimar la magnitud de la economía no regulada: Se calcula la proporción de la fuerza laboral que está excluida de la cobertura legal del empleo; como protección contra despidos arbitrarios, seguridad social, seguro de desempleo, programas de pensiones y jubilaciones, etc., recurriendo para ello a una metodología tanto cuantitativa como cualitativa, a la cual se le pueden incorporar tendencias estadísticas como estudios de caso.

Al contrario de otras perspectivas teóricas la de estos autores, considera que las actividades informales son heterogéneas y proponen una clasificación de éstas de acuerdo con los objetivos que cumplan en la vida laboral del trabajador (Portes, Alejandro 1995: 26):

- a) Actividades de sobrevivencia: Del individuo o del hogar a través de la producción de subsistencia directa o la venta de bienes y servicios en el mercado.

b) Actividades de explotación dependiente: Estas tienen como finalidad buscar el incremento de la flexibilidad gerencial y reducir los costos laborales de las empresas formales a través del empleo no registrado y la subcontratación de empresas informales.

c) Actividades de desarrollo: Estas se realizan para la acumulación de capital a través de microempresas por medio de la movilización de relaciones solidarias de una mayor flexibilidad y de costos de producción reducidos.

Según Portes y acompañantes (1989 y 1995), la presencia y extensión de cada uno de estos tipos de actividad difiere de sociedad en sociedad, dependiendo mayormente del desarrollo económico que hayan logrado en un mismo mercado laboral. Así, mismo en un país se pueden identificar segmentos de trabajadores que desempeñan actividades de subsistencia y otros que desempeñan actividades en microempresas con altos niveles de productividad y menor precariedad en sus condiciones de empleo, las cuales contribuyen al desarrollo y crecimiento de dichas regiones. Como ejemplo de lo anterior mencionan a los distritos industriales en Italia, cuya flexibilidad para adaptarse a las demandas del mercado se les permiten ser altamente competitivas, a pesar de estar desreguladas del Estado.

Para Portes (1995) el tipo más extendido de informalidad es aquel que busca aliviar; desde el punto de vista empresarial, las consecuencias del proceso de proletarianización y encontrar una flexibilización fuera de los estándares legales. De esta manera la informalidad permite a las empresas retardar o evadir los aumentos salariales y la legislación laboral exigida por el Estado, ya sea recurriendo a la utilización directa de la fuerza de trabajo informal, o bien, mediante

procesos de subcontratación de la producción y la comercialización a distintas empresas informales. La reducción de costos se realiza fundamentalmente mediante dos formas:

1. Facilitando a los trabajadores formales un mejor acceso al consumo, al producir y distribuir productos a precios más baratos y con ello compensar los bajos salarios del sector formal.
2. Violando los niveles mínimos de salario y los pagos indirectos de seguridad social.

De esta manera, la informalidad según los autores no es el resultado del exceso de mano de obra ni de una actividad marginal en la economía moderna, sino que es parte integrante de esta última al permitir a las empresas utilizar de formas alternativas la mano de obra eludiendo la regulación estatal. En este sentido, la segmentación de la fuerza de trabajo bajo distintas formas de contratación permite a las empresas controlar los costos laborales y disminuirlos tanto por las bajas remuneraciones y prestaciones por la mayor flexibilidad en la contratación y el despido. Según Portes (1995) ello permite explicar que el fenómeno de la informalidad no sea un rasgo exclusivo de las economías en desarrollo, sino que constituya un problema mundial con fuerte presencia y en expansión en los países desarrollados.

Como ejemplo de la existencia de la articulación entre los sectores formal e informal, Portes et al (1989 y 1995) mencionan los procesos de ajuste que a vivido América Latina desde finales de los años setenta, en los cuales la contención salarial o el desempleo masivo en la economía regulada también comprometió la viabilidad de las empresas informales, cuyos mercados dependen de las empresas formales y de sus trabajadores, impidiendo que el sector informal diera refugio amplio a los trabajadores formales que perdieron su empleo. Según Portes (1995), hasta mediados de los años noventa se había dado un incremento en el sector informal en

Latinoamérica, pero, este no reflejaba los alcances de la crisis económica, lo cual significaba que los efectos negativos de la crisis estaban afectando la dinámica de la informalidad, más aun, de los segmentos con mayor productividad y más ligados al sector formal.

En base a estas perspectivas Portes et al (1989 y 1995) no hablan más de la existencia del sector informal, sino de la emergencia de la “economía informal”. El sector informal se había transformado en una economía productiva que contenía características que la volvían afín a la economía formal y parte incluyente de la dinámica de los mercados de trabajo, así como del desarrollo y progreso de las economías nacionales.

3.2.2. Retos y perspectivas de la economía informal

Para Portes (1995) las características y el desarrollo de los sectores no regulados dependen en gran medida de las formas que adoptan los que sí lo están. Esta relación puede asumir características distintas dependiendo de la historia específica del orden social y económico en el cual concurren. Así mismo menciona que frente a la reorganización del capitalismo mundial en actividades descentralizadas que buscan aumentar su flexibilidad para adaptarse a las condiciones de la oferta y la demanda, y ante el hecho de que las empresas modernas recurren cada vez más a la subcontratación o la utilización directa del trabajo informal, se esfuman las expectativas de absorción de mano de obra en las actividades formales.

Según Portes (1995), el reto para formular políticas públicas dirigidas a resolver la informalidad es cómo flexibilizar los controles estatales, permitiendo a las economías ganar competitividad pero sin que ello se traduzca en la informalización total y por lo tanto, en la

agudización de las condiciones de precariedad, bajos salarios y pocos incentivos para la capacitación y la innovación tecnológica en las empresas.

Sin embargo, para Portes (1995), regresar al Estado regular ya no es una alternativa viable, ya que la tarea consistiría en redefinir la lucha por la equidad sin atar los derechos y beneficios sociales básicos al empleo formal, es decir, la construcción de una nueva política pública en la que los gobiernos garanticen niveles mínimos de vida y seguridad a la población en su calidad de personas y no sólo de trabajadores. En suma, toda política pública que busque una solución al fenómeno de la informalidad no debe dejar de lado al sector formal ni olvidar la dinámica de articulación entre ambos sectores.

3.2.3. Divergencias con el estructuralismo del PREALC

Como se constató, estas tesis representaron fuertes críticas a las concepciones postuladas por el PREALC y avaladas por la OIT, fundamentalmente en los siguientes 7 puntos:

1. En cuanto al origen de la informalidad: Para Portes et al (1989 y 1995) el fenómeno siempre ha existido en los mercados de trabajo; bajo diferentes concepciones, para los investigadores del PREALC era consecuencia del excedente de mano de obra provocado por la inoperancia de las economías en desarrollo.
2. En cuanto a la homogeneidad del sector informal: Portes menciona que existe una alta heterogeneidad desde cualquier perspectiva, tanto relaciones de producción como en las

laborales, en tanto el PREALC mencionaba la existencia de segmentos en el sector, pero supeditados sólo a las relaciones de producción.

3. En cuanto a las unidades económicas de análisis: Portes et al (1989 y 1995) centraban sus análisis tanto en las relaciones de producción como laborales, de manera cuantitativa y cualitativa. Por su parte el PREALC se supeditaba sólo a las relaciones de producción en las unidades económicas.
4. En cuanto a las diferencias de la informalidad: Según Portes (1995), el fenómeno tenía las mismas características tanto en los países en desarrollo como desarrollados, lo distintivo era la dinámica de la articulación entre los sectores. Para el PREALC, el problema era predominante en los países en desarrollo, ya que el fenómeno de la economía subterránea de los países desarrollados tenía otra dinámica estructural no asociado con el sector informal.
5. En cuanto a las características para estimar la magnitud de la informalidad: Para los investigadores encabezados por Portes, todo trabajador que careciera de las prerrogativas básicas del trabajo, debía ser calificado como informal, sin importar su estatus profesional o técnico. Por su parte el PREALC identificaba sólo como trabajadores informales a los empleadores, asalariados de empresas pequeñas no modernas (de 5 a 10 empleados), por cuenta propia y no incluían a los profesionales universitarios o al trabajo doméstico. Y aducían la significancia de la información para aplicar esta metodología.

6. En cuanto a la subcontratación como predominante en el sector informal: Para Portes esta estrategia de contratación dominaba el mercado laboral informal y provocaba su mayor precarización. Según el PREALC, la subcontratación existe, pero supeditada a los segmentos más altos del mercado laboral y no toda ella podía ser calificada de precaria; específicamente el de empleadores.

7. En cuanto a la articulación formal-informal: Portes et al, argumentaban por la existencia de una interrelación intensa entre los sectores económicos, que provocaba una dependencia entre los sectores. Para el PREALC es posible que exista una relación entre sectores económicos, sin embargo, esta no es la predominante en todos los segmentos, aunada a que la misma es complicado probar con las actuales fuentes de información estadística (principios del siglo XXI).

Muchas de las críticas a las tesis de la informalidad del PREALC, encontraron amplia respuesta en varios documentos del organismo hasta 1993, posteriormente en artículos de investigadores ligados al programa y que siguieron dentro de la OIT²³. Sin embargo a pesar de que dentro del PREALC y en la propia OIT no se estuvo de acuerdo con estos postulados en esos años; debido principalmente a que a mediados de los años noventa era prácticamente imposible cuantificar el sector informal con sus tesis metodológicas, porque no se contaba con información estadística confiable para tales análisis.

En los años subsiguientes varias de las tesis teórico-metodológicas del enfoque de Portes et al (subcontratación, interrelación entre sectores, diferenciación salarial, explotación laboral y

²³ Para analizar más ampliamente estas críticas consultar paginas 207- 212 (Tokman, 2004)

dignidad del trabajo) fueron incorporándose a las líneas de investigación fomentadas dentro de la misma OIT. Especialmente después de 1996 cuando el organismo mundial instauró un comité especial para encontrar y formular nuevos mecanismos para estimar la informalidad desde una perspectiva más integral.

4. La búsqueda de un consenso global OIT 1991-1993: Consolidación de las tesis del sector informal

4.1. Postulados conceptuales del sector informal OIT-1991

Para finales de los años ochenta en América Latina, la polémica sobre la conceptualización y características del sector informal había generado tesis teóricas que ampliaron la comprensión de este fenómeno; las descritas en esta investigación y que forman parte de la corriente estructuralista (así como, las divergencias dentro de la misma corriente y la cercana al neoliberalismo). Dentro del enfoque estructural la región contribuyó a mejorar las investigaciones sobre el sector, no sólo en este ámbito sino también a nivel global, ya que algunas de sus tesis (principalmente las del PREALC) serían utilizadas por la OIT para tratar de modernizar las concepciones sobre el fenómeno de la informalidad y así revitalizar la formulación de políticas públicas para intentar solucionarlo.

Desde 1972 cuando se formuló la definición de actividades informales en el informe de Kenia, la OIT buscó ampliar sus formulaciones básicas, tanto en el sentido teórico como empírico, sin embargo, por más de 20 años el organismo prefirió fomentar estas investigaciones en instituciones anexas al mismo, en la búsqueda de contextualizar las investigaciones del sector

informal a las realidades de cada región. Esta visión descentralizadora, incentivó un auge de los estudios sobre la informalidad, tanto por organismos afines regionales o nacionales, como por instituciones públicas y privadas, las cuales formularon definiciones y políticas sobre el sector, tan diversas y muchas de ellas no se podían aplicar en más de un país. Como ejemplo, en 1987 un estudio del Georgia Institute of Technology había encontrado, en 75 países, 50 definiciones distintas de sector informal (Neck y Nelson, 1987). En este sentido, las tesis del PREALC, habían contribuido a fundamentar teóricamente el enfoque formal/informal promovido por la OIT e incentivaron a que la realización de investigaciones cuantitativas y cualitativas se pudieran llevar a cabo en distintos contextos, sin embargo, prevalecía a nivel global incertidumbre sobre la promoción de directrices que tendieran a consensar una perspectiva del sector informal que unificara las distintas percepciones del fenómeno (Salas y Rendón, 2000).

Para inicios de los años noventa la OIT trató de enmendar la omisión persistente desde 1972, de no fomentar una definición de sector informal que lograría un consenso entre sus miembros y el mundo académico laboral. En este escenario la OIT, planteó como objetivo fundamental (inmersa en la corriente estructuralista) de la Conferencia Internacional del Trabajo número 78, sobre el “Dilema del Sector no Estructurado” en 1991 (CIT-OIT), formular un concepto del sector informal, el cual contribuyera a la unificación de las investigaciones sobre el tema y así eliminar las polémicas sobre el concepto o avanzar en directrices concretas para tenerlo en el corto plazo. Sin embargo, el carácter institucional existente dentro de la OIT predeterminó que la posición del organismo continuara manteniéndose plural y objetiva, sin influencias ideológicas en sus postulados. Bajo este razonamiento; aun con la influencia estructuralista (reacordando que una parte de esta corriente pugnaba por el nombre de economía informal), se acordó llamar al problema de la informalidad sólo como sector informal (previendo

que en el futuro se logaran mecanismos estadísticos eficaces para medir la actividad informal agrícola) (Cortes, 2000). En este sentido se definió al sector informal de la siguiente forma:

Las muy pequeñas unidades de producción y distribución de bienes y situados en las zonas urbanas de los países en desarrollo, dichas unidades pertenecen casi siempre a productores independientes y trabajadores independientes que a veces emplean a miembros de la familia o a algunos asalariados o aprendices. Estas unidades disponen de muy poco o de ningún capital, utilizan técnicas rudimentarias y mano de obra escasamente calificada, por lo que su productividad es reducida, quienes trabajan en ellas suelen obtener ingresos muy bajos e irregulares, y su empleo es sumamente inestable (CIT-OIT 78, 1991: 4).

La definición identificó claramente como informales sólo a las microempresas y que tengan relación con cierta producción de los hogares, con sus formas laborales, sean estas colectivas o individuales (esta focalización provenía de las tesis del PREALC). Así mismo en esta Conferencia se anotaron otra serie de características distintivas del sector informal. Entre las más importantes destacan: No cuentan con prestaciones sociales; los contratos son verbales; el ingreso no es siempre monetario; aislamiento de los apoyos públicos; alta precariedad; ingresos en niveles bajos; inestabilidad y transitoriedad del empleo. En este sentido se aclaró distinguir las actividades informales de las criminales (tal como se mencionaba desde el informe de Kenia).

Con estas precisiones conceptuales y características especificadas se asentaron las bases para construir en una futura Conferencia Internacional de Estadísticas del Trabajo (CIET) de la OIT, un consenso sobre un marco metodológico homogéneo para cuantificar al sector informal y tratar de comprender el futuro de esta problemática desde cualquier nivel.

4.2. Marco metodológico operativo del sector informal OIT-1993

En 1993 se celebró la CIET número 15, donde se abordó el problema de formular un marco metodológico consensuado que sirviera para unificar los criterios de medición del sector informal tanto a nivel mundial, como regional. En esta conferencia la participación del PREALC fue importante al contribuir con ciertos postulados. Cumpliendo con los objetivos de la CIET 15, se propuso incentivar el cumplimiento de cuatro criterios básicos, los cuales deberán ser acatados e instrumentados en las encuestas laborales que se levanten en todos los países miembros de la OIT y con ello incentivar la mejor cuantificación del sector informal.

Los cuatro criterios (en el capítulo 3 se explicará desagregadamente las partes fundamentales de cada uno) enumeraron ampliamente las directrices que deben seguir todos los instrumentos que se apliquen para recolectar información sobre el sector informal. Las directrices abarcan todo tipo de encuestas, desde las encuestas aplicadas en establecimientos, en hogares, en cuentas nacionales y en las de tipo mixtas. Con la aplicación de los criterios propuestos las encuestas lograrán cuantificar el total de unidades del sector informal, sus características fundamentales, sus tipos de funcionamientos, sus segmentos conformantes, el total de ocupados en este sector, así como sus características socio-demográficas y las condiciones de empleo, y algunas características de producción.

Con base en estos criterios se formuló una definición de sector informal, donde se especificaba que las unidades de producción del sector eran las:

Dedicadas a la producción de bienes o la prestación de servicios con la finalidad primordial de crear empleos y generar ingresos para las personas que participan en esa

actividad. Estas unidades funcionan típicamente en pequeña escala, con una organización rudimentaria, en la que hay muy poca o ninguna distinción entre el trabajo y el capital como factores de producción. Las relaciones de empleo -en los casos en que existan- se basan más bien en el empleo ocasional, el parentesco o las relaciones personales y sociales, y no en acuerdos contractuales que supongan garantías formales.

Con la definición propuesta se identificó a las unidades de producción del sector informal con las empresas de hogares, por lo cual se mencionó que éstas deberían de cumplir con las características típicas de las mismas. Aunado a lo anterior, se especificaron criterios más amplios para identificar a las unidades de dicho sector (en el capítulo 3 se explicarán ampliamente las características de los hogares y de las unidades). Con la clarificación de estos criterios se especificó que el análisis de las unidades del sector se dividía en empresas de trabajadores por cuenta propia y de empleadores (también en el capítulo 3 se explicaran estos análisis). Todas estas recomendaciones contribuyeron a especificar de forma más clara la cuantificación de las unidades de producción del sector informal en las encuestas laborales y sentó la base para proponer el análisis de los ocupados en dicho sector.

En cuanto a los ocupados en el sector informal la CIET 15/93 propuso una definición de empleo en el sector informal; éste hacía referencia sólo a los trabajadores empleados en las unidades de producción del sector informal e incluía a:

Todas las personas que, durante el periodo de referencia dado, estaban ocupadas por lo menos en una empresa del sector informal, independientemente de su situación en el empleo (categoría ocupacional) y si éste era su principal empleo o uno secundario (CIET 15, 1993, p. 16).

Con esta definición se acoto definitivamente a los ocupados del sector informal y para señalar límites de ocupados en las unidades del dicho sector la misma CIET 15/93 propuso una definición estadística de empleo en el sector informal. La definición sugiere medir de manera cuantitativa y cualitativa a los ocupados del sector, entre los que incluye a:

Todos los trabajadores por cuenta propia (salvo los administrativos, profesionales y técnicos) y los familiares no remunerados, así como los empleadores y los que trabajan en establecimientos con menos de 5 o 10 personas empleadas, dependiendo de la información disponible. Se excluye a los trabajadores domésticos y agrícolas remunerados (CIET, 15,1993: 12).

La definición estadística sugerida tendía a acotar el universo de lo que se consideraba sector informal, al supeditarlo a categorías identificables en el mercado laboral, principalmente las microempresas, y excluía al trabajo doméstico; propuesta que formaba parte de los postulados del PREALC (se argüía falta de información confiable). Sin embargo, en esa misma conferencia a la vez que se excluía a los trabajadores agrícolas, se dejó abierta la posibilidad de integrar estas actividades a la definición planteada, siempre que existieran las estadísticas adecuadas para captar el trabajo realizado en las unidades del sector agropecuario. Debido a esta flexibilización, dentro de la OIT se dejó de llamar al problema “sector informal urbano” y se oficializó el nombre de sólo sector informal o como lo especifica la metodología de empleo en el sector informal, A partir de esa fecha en la mayoría de los documentos de la OIT se maneja el nuevo nombre, sin embargo esta ya se utilizaba en investigaciones fuera del organismo internacional²⁴.

²⁴ En la OIT se popularizó el nombre sin el uso de la palabra urbano, sin embargo, a nivel de muchos países y otros organismos ya se manejaba el nombre de sector informal, sin el urbano desde años antes, es decir, muchas investigaciones realizadas desde 1972 ya habían intentado contabilizar a las actividades agropecuarias dentro de este sector, sin demasiado éxito (Tokman, 2004). A partir de esto, en el resto de la sección se manejará sólo el nombre de sector informal.

Con base en la definición estadística de empleo en el sector informal, la CIET 15/93 propuso una clasificación amplia de los ocupados en el sector desde la perspectiva de la posición en el trabajo. La clasificación constó de cinco categorías: Trabajadores por cuenta propia, empleadores, trabajadores asalariados, trabajadores familiares sin pago y trabajadores asalariados que eligen su lugar de trabajo (al igual que los criterios y características de las unidades de producción del sector informal en el capítulo 3 se explicaran los alcances de esta clasificación).

Junto con todas estas directrices metodológicas propuestas por CIET 15/93, en el documento completo de esta conferencia se explican ampliamente muchos otros criterios que se deberían de aplicara a las encuestas laborales y así eficientaza la recaudación de información referente al sector informal. Las recomendaciones del documento abarcan desde la manera en que se deben de diseñar las encuestas, hasta la forma de aplicarlas en los distintos contextos, sean estos nacionales o locales. Así mismo, se especifican criterios para cada tipo de encuestas. En síntesis este documento de la CIET 15/93 reúne las pautas fundamentales para cuantificar la actividad de las unidades de producción del sector informal y las cualidades de los ocupados en el mismo.

En suma, con la formulación una metodología para cuantificar el sector informal en la CIET 15/93; así como, sus definiciones colaterales y criterios clasificatorios, la medición y análisis del sector se facilitó ampliamente en estudios posteriores. Es este sentido, dentro de la OIT y entre los expertos de la corriente estructuralista; y en algunos fuera de ésta, se difundió la suficiencia de este marco metodológico para eficientizar las investigaciones a nivel global, regional o nacional sobre este problema (Rendón y Salas, 2000). En América Latina para 1993 el

PREALC había finalizado debido a reestructuraciones en las estrategias de la OIT. Sin embargo, en la región las investigaciones sobre el sector informal continuaron realizándose, ahora ligadas a la oficina regional del organismo, donde Víctor Tokman y otros estudiosos que formaron parte del PREALC implementaron distintas investigaciones cuantitativas y cualitativas en los años noventa con las nuevas metodologías, con resultados alentadores que incentivaron una mayor comprensión del sector informal y abrieron nuevas líneas de investigación en este campo del conocimiento (Tokman, 2004).

4.3. El sector informal y la perspectiva del “Trabajo Decente”: OIT 1999

A partir de 1993 los marcos metodológicos de la CIET/15 1993 fueron ampliamente difundidos por la OIT, tanto a nivel global, regional y en ciertos países específicos. Así mismo, el organismo instrumentó una estrategia, que consistió en organizar y financiar a grupos de investigadores (de la propia OIT y externos) para que se continúe avanzando en las investigaciones sobre el sector informal y que se actualice constantemente los conocimientos sobre el fenómeno, así como las metodologías para cuantificarlo.

En 1994 se organizó en la OIT una oficina especial para atender el problema del sector informal, la cual concentraría todo lo referente a este ámbito de estudio, tanto investigaciones, como la relación de la organización con las distintas instituciones que realizarían estudios de la problemática (WIEGO, CIOLS, CMT, GLI). En este sentido, en 1997 se fundó como parte de la

oficina de estadísticas de la OIT el Grupo Delhi²⁵, investigadores expertos en estadística, que trabajarían en continuar mejorando la instrumentación estadísticas para medir el sector informal, así como, difundir la eficacia y eficiente aplicación de la misma en todos los países miembros de la OIT. La prospectiva del organismo, era mantener actualizados los conocimientos sobre el sector informal, en prevención de cambios drásticos en los mercados laborales, los cuales influieran, aún más, en aumentar la importancia y complejidad del sector.

Sin embargo, para 1999 cuando se estaban realizando los trabajos previos a la CIT-OIT 87 y se obtuvieron las primeras conclusiones, se detectó que las mutaciones sufridas por los mercados de trabajo, principalmente en los países en desarrollo, los últimos 20 años, habían sido mucho más drásticas de lo detectado a inicios de los años noventa, debido a la aplicación del modelo de desarrollo neoliberal. La precarización, terciarización e informalización de los mercados de trabajo había sobrepasado los parámetros pronosticados por la OIT, por lo que, la situación de los trabajadores de estos países empeoró a niveles alarmantes, y parámetros como: Pobreza, falta de seguridad social y contratos inestables, entre otros, ya no eran coto exclusivo del sector informal. Es decir, las transformaciones negativas de los mercados laborales se estaban homogeneizando, a tal grado, que en muchos países (más atrasados), era complicado distinguir entre sector formal e informal, por lo cual se empezó a teorizar la existencia de las “zonas grises” del mercado laboral²⁶. Por lo tanto, se volvía indispensable²⁶ que la OIT revalorara sus postulados sobre el mercado de trabajo y fundamentalmente sobre la situación del sector informal, a la luz de estas nuevas realidades. (Carr y Chen, 2002).

²⁵ Grupo de expertos en estadísticas del sector informal formado en 1997, tiene como miembros a destacados investigadores de varios países, los cuales se encargan primordialmente de formular políticas para mejorar la medición del sector informal, depende de la Oficina de Estadísticas de la OIT y hasta el 2002 han tenido seis reuniones internacionales.

²⁶ Zona del mercado de trabajo, que tiene características tanto del sector formal como informal, donde los trabajadores gozan de ciertos beneficios modernos (contrato de trabajo) y al mismo tiempo carecen de otros (seguridad social), por lo que su situación es difícil de cuantificar en las investigaciones y encuestas laborales (Tokman, 2001).

La OIT buscó no quedar relegada de la nueva realidad del mercado de trabajo, la cual había desbordado sus previsiones y marcó como objetivos fundamentales de la CIT-OIT 87 (1999), plantear y replantear las estrategias para formular alternativas eficientes, para detectar todos los cambios que se estaban generando en los mercados laborales globales, tanto en el sector formal como informal. Lo primordial era que de esta reformulación de estrategias surgieran una serie de indicadores, que fueran la base para la instrumentación de políticas públicas tendientes a solucionar la problemática laboral. En esta conferencia internacional, se identificaron serias deficiencias de los empleos; principalmente de los países desarrollados; desde la falta de contrato y seguridad social hasta la discriminación de género o raza, etc. (Carr y Chen, 2002).

Habiéndose identificado las deficiencias del mercado de trabajo, en la CIT-OIT 87 (1999), se formuló el concepto de “Trabajo Decente”, el cual planteaba la necesidad de identificar las características que debería de tener todo empleo de un mundo moderno y globalizado, el cual pretendiera ser equitativo e igualitario. El “Trabajo Decente” se entendería como: “Aquella ocupación productiva que es justamente remunerada y que se ejerce en condiciones de libertad, equidad, seguridad, y respeto a la dignidad humana” (CIT-OIT 87, 1999, Director General: Juan Somavía).

La pretensión de la OIT en cuanto al concepto de “Trabajo Decente”, era que indujera una sinergia entre los elementos que componen el mercado de trabajo y los elementos que inciden sobre el desarrollo del mismo, fueran estos políticos, económicos, sociales y hasta culturales, lo cual, tendería a la búsqueda conjunta de las mejores condiciones de todos los trabajadores del mundo. Por esta razón, y para operacionalizar el concepto de “Trabajo Decente”, se separó en cuatro dimensiones la posible medición de esta nueva categoría laboral: 1) derechos de los

trabajadores, 2) empleo, 3) protección social, 4) diálogo social. Estas dimensiones serían la base para que en años posteriores se desagregaran cada una de estas y se pudiera especificar variables de las mismas.

En esta misma CIT-OIT (87, 1999), se recomendó fundamentalmente, el contextualizar las dimensiones básicas propuestas a la información disponible en cada país y que en un futuro cercano se contase con un marco de variables aplicables de manera general. Esto mismo sería en el caso de las variables con que contasen cada dimensión. Cuando se logrará medir las variables de cada dimensión se recomendó formular un índice que se conocería como “déficit de trabajo decente”, el cual serviría para medir los progresos y déficit de los empleos en las regiones y países miembros de la OIT. Dicho índice, se basaría en la identificación de valores a cada una de las variables e indicaría los niveles mínimos, medios y altos que tienen cada país, con esto, se identificara claramente el grado de “Trabajo Decente” existente y se podrían recomendar las políticas públicas más pertinentes para revertir este déficit.

La nueva perspectiva de la OIT, a la vez que trataba de adaptarse a las transformaciones de los mercados laborales (principalmente las ocurridas en los últimos 10 años) pretendió adelantarse a las mutaciones que probablemente sucederán en estos mercados los próximos años y así lograr fomentar políticas públicas más eficientes y que realmente tiendan a resolver los problemas laborales. Es claro que el concepto de “Trabajo Decente” y el déficit del mismo, son formulaciones amplias y muy ambiciosas, ya que, pretenden instaurar una serie de cuantificaciones, que en principio pudieran instrumentarse a niveles regionales y después al ámbito de cada país y en un futuro consensar su aplicación a nivel global. Sin embargo, desde ese año (1999), los obstáculos para avanzar en el camino pretendido por la OIT han sido muchos,

fundamentalmente la diversidad de formas de captación de información laboral que tienen la mayoría de los países miembros de la organización, así como, la falta de seguimiento de las recomendaciones estadísticas para mejorar el levantamiento de datos.

Para el campo de los estudios informales; aunque muchos expertos no lo acepten (Tokman, 2004; Portes, Alejandro 2002), este concepto de “Trabajo Decente” invadió áreas de investigación que supuestamente eran coto exclusivo de este campo del conocimiento laboral. Debido a que las variables propuestas para desagregar las dimensiones 2, 3 y 4 (principalmente características negativas del empleo) salarios y relaciones laborales, son elementos típicos de la informalidad. Características que se miden desde la visión de carencia parcial o total de la misma; como existencia o no contrato de los mismos en los diferentes segmentos del sector informal y la perspectiva del índice de déficit de trabajo decente tiende a cuantificarse de la misma forma, la diferencia estriba en que se incluye tanto al sector informal y formal. Es decir, esto indujo a que los expertos del sector informal de la OIT replantearan cual sería su relación con este nuevo concepto, y la prospectiva de los estudios del sector a la luz del nuevo concepto.

En consecuencia, desde 1999, la OIT intentó y fomentó la realización de investigaciones que se utilizarían como base para convocar a una Conferencia Internacional del Trabajo que abordara el tema de la relación del “Trabajo Decente” y el sector informal, así como, encontrar la manera de conjugar ambos conceptos. Distintos motivos retrasaron la realización de la conferencia sobre el tema hasta el año 2002. Aunado al retraso, el mundo de la informalidad continuó cambiando en complejidad e importancia y lo que algunos teóricos vieron como un fenómeno pasajero (años setenta) y destinado a desaparecer, se había vuelto parte insustituible del mercado de trabajo capitalista, principalmente en los países en desarrollo, por lo que su

atención y solución eran básicas para el buen funcionamiento de muchas economías (Carr y Chen, 2002).

4.4. Sector informal-economía informal en el siglo XXI: Las complejidades del problema a la luz del Trabajo Decente y la globalización

Para OIT, en los primeros años del nuevo siglo (XXI), la tesis del “Trabajo Decente” y la problemática del sector informal pasaron a formar parte de una estrategia conjunta, lo cual indujo una transformación de los estudios sobre el sector; debido a que cualquier planteamiento por realizarse debería tener como base las perspectivas del “Trabajo Decente”, sino perdería actualidad en la solución del fenómeno informal. Sin embargo, la OIT no había formulado reglas claras y amplias para sortear este problema. Consecuentemente, en el ámbito académico ligado a la OIT se esperaba que en la CIT número 90 a celebrarse en el 2002 despejara muchos de estos inconvenientes y a su vez marcará directrices claras para avanzar en la búsqueda de una sinergia entre estos temas.

Dentro del ámbito de las investigaciones sobre el sector informal, ciertos autores afines al tema (Pérez 1995, 1998; Saavedra, 1999; Saavedra y Chong, 1999; Freije, 2001; Carr y Chen, 2001), propugnaban por su parte revisar la definición de sector informal y adaptarla a las perspectivas recientes del fenómeno, debido a que el concepto ya no explicaba completamente las complejidades del mismo. Aducían, que desde las perspectivas de las empresas no se lograba explicar el porqué un problema que parecía complementario al mercado de trabajo capitalista, se había vuelto funcional al mismo, a tal extremo que cuando se analiza el mercado laboral se tiene que hacer referencia al sector informal, si se quiere conocer la realidad del mismo.

En consecuencia, los investigadores aludidos, recomendaban incluir en el análisis de la informalidad las relaciones laborales, es decir, analizar el tipo de interrelación laboral que se da dentro del sector informal y como éstas predeterminan la funcionalidad o no de este sector con el sector formal. Lo cual, ayudaría a entender mayormente el fenómeno en la última década de los años noventa, no sólo en los países en desarrollo, sino también en los desarrollados (2002)²⁷.

Dentro de la OIT se tenía clara perspectiva de este escenario, así como de la complejidad que se había agregado al introducir el concepto de “Trabajo Decente” en las investigaciones y discusiones sobre el sector informal, tanto a nivel regional como global. Por esta razón y como parte de los preparativos para la celebración de la CIT 90 que abordaría el tema sobre el “Trabajo Decente y la Economía Informal” (en uno de sus informes). La OIT ordenó la elaboración de una serie de documentos de investigación que sintetizarán la evolución del sector informal desde 1972, hasta sus mutaciones durante el proceso neoliberal de globalización entre 1980 y 2000 (Carr y Chen, 2002; Chen; Jhabvala y Luna 2002; Schlyter, 2002; Amin, 2002; Thomas, 2002; Horn, Pat y Motala, 2002; Kante, 2002; Musiolek, 2002; Mahdi, 2002; Cortes, 2002; Bernabé, 2002; Howel, 2002) y que formarían la base sobre la que se realizaría la Conferencia.

Meses antes de la celebración de la CIT 90, se dieron a conocer las conclusiones de estos documentos, los cuales reflejaron una mayor complejidad del sector informal de lo esperado y por esta causa la necesidad de definir claramente los alcances actuales del problema y su relación con el “Trabajo Decente”. Así mismo, se reforzó la idea de una revaloración del concepto de sector informal y la incursión de la noción de “economía informal” para ampliar la comprensión

²⁷ Esta perspectiva revaloraba las tesis de Portes et al (1989), donde habían explorado los efectos de la flexibilización laboral en la informalidad.

del problema. Esta nueva definición abarcaría tanto el análisis de las relaciones de producción y las laborales, así como, la existencia de distintos tipos de trabajadores informales; no sólo en los mercados laborales de los países en desarrollo, sino también en los desarrollados.

En síntesis, las conclusiones de los documentos se pueden agrupar en once puntos, los cuales reflejan la cambiante realidad de la informalidad hasta el 2002 y en parte su prospectiva, a la luz de la globalización y del “Trabajo Decente” (CIT-OIT 90, informe VI 2002):

Primero, en referencia a la magnitud, complejidad y prospectiva de la informalidad y su relación con el “Trabajo Decente”:

En contra de las primeras predicciones, la economía informal ha crecido rápidamente en casi todos los puntos del planeta, incluidos los países industrializados, y ya no puede seguir considerándose un fenómeno temporal o marginal. La mayor parte de los nuevos empleos de los últimos años, particularmente en los países en desarrollo y en transición, se ha creado en la economía informal. La mayoría de las personas han pasado a la economía informal porque no podían encontrar un empleo o emprender una actividad empresarial en la economía formal. En África, por ejemplo, en los últimos diez años el trabajo informal ha representado casi el 80 por ciento del empleo no agrícola, más de 60 por ciento del empleo urbano y más del 90 por ciento de los nuevos puestos de trabajo. El trabajo en la economía informal no puede calificarse de “decente” en comparación con el empleo reconocido, protegido, seguro y formal (Carr y Chen, 2002: 3).

Segundo, en relación a los efectos del neoliberalismo sobre el mercado de trabajo, la flexibilización laboral y la subcontratación como casos típicos de la informalidad:

Se ha dado asimismo una mayor *flexibilización e informalización de la producción y de las relaciones laborales* en el contexto de la competencia mundial y de la tecnología de la información y de las comunicaciones (TIC). Hay cada vez más empresas que, en lugar de recurrir a una plantilla regular a tiempo completa ubicada en una sola fábrica o lugar de trabajo ampliamente registrados, están descentralizando la producción y reorganizando el trabajo por medio de unidades de producción más flexibles y especializadas, algunas de las cuales no se registran y se mantienen en el sector informal. Una variación mundial de la especialización flexible es el rápido crecimiento de las cadenas transfronterizadas de bienes y valores, en las cuales la empresa o el minorista principal se encuentra en un país industrializado avanzado y el productor final es un trabajador por cuenta propia en una microempresa o un trabajador a domicilio de un país en desarrollo o en transición. Como parte de sus medidas para recortar los gastos y de sus esfuerzos para mejorar su competitividad, las empresas trabajan cada vez más con un pequeño núcleo de trabajadores asalariados en condiciones regulares de empleo y una periferia cada vez mayor de trabajadores “no normalizados” o “atípicos” en diferentes tipos de lugares de trabajo dispersados en distintas ubicaciones, y algunas veces en distintos países. Estas medidas suelen incluir acuerdos de contratación externa o subcontratación y relaciones laborales más flexibles e informales (Chen, Jhabvala y Luna, 2002: 7).

Tercero, en relación al tipo de empleo que ha generado la globalización y su relación con la informalidad, se señala:

El empleo asalariado no reglamentado al que ha dado lugar la especialización flexible incluye a trabajadores explotados en fábricas, trabajadores a domicilio, trabajadores industriales que trabajan fuera de la empresa y trabajadores ocasionales, temporales y a tiempo parcial. Sin

embargo, no todos estos trabajadores flexibles o “atípicos” son “informales”. Por ejemplo, en los países industrializados avanzados, los trabajadores temporales y a tiempo parcial, al igual que los teletrabajadores a domicilio, están normalmente cubiertos por la legislación laboral y de seguridad social (aunque el nivel de remuneración y las prestaciones es inferior al de los trabajadores regulares a tiempo completo y las perspectivas de promoción, formación o mejora de las capacidades son limitadas). No obstante, con frecuencia los trabajadores ocasionales o pequeños subcontratistas o el personal al servicio de agencias de colocación no tienen protección laboral ni social. En los países en desarrollo y en transición el trabajo a domicilio, así como el trabajo en empresas explotadoras y el trabajo subcontratado u ocasional, es más típico que atípico, pero no suele estar reconocido ni protegido por el derecho laboral, ni tampoco cubierto en términos de protección social (Chen, Jhabvala y Luna 2002: 9).

Cuarto, sobre las limitaciones del concepto de sector informal, la emergencia de la economía informal y la ampliación de la perspectiva cuantitativa de la informalidad:

La expresión “sector informal” se considera cada vez más inadecuada, e incluso errónea, para reflejar estos aspectos dinámicos, heterogéneos y complejos de algo que en realidad es un fenómeno más que un “sector” en el sentido de grupo industrial o actividad económica específica. En cambio, la expresión “economía informal” se utiliza ampliamente para hacer referencia al grupo, cada vez más numeroso y diverso de trabajadores y empresas tanto rurales como urbanas que operan en el ámbito informal. Difieren en términos de tipo de unidad de producción y de tipo de situación en el empleo. Entre ellos se incluye a los trabajadores por cuenta propia dedicados a actividades catalogadas de subsistencia, como los vendedores callejeros, los limpiabotas, los recogedores de basura y los chatarreros y traperos, a los trabajadores domésticos remunerados empleados por los hogares, a los trabajadores a domicilio y a los trabajadores de fábricas

explotadoras a los que “se hace pasar por trabajadores asalariados” en cadenas de producción, y a los trabajadores independientes de microempresas que funcionan en solitario, con trabajadores familiares o algunas veces con aprendices o trabajadores asalariados. Es importante señalar la diversidad de quienes trabajan en la economía informal porque los problemas y necesidades de quienes realizan actividades de subsistencia, por ejemplo, no son los mismos que los de los trabajadores a domicilio cuya relación laboral con un empleador no está reconocida o protegida, o que los de los trabajadores por cuenta propia o empleadores que se enfrentan a diferentes obstáculos y dificultades para establecer y hacer funcionar empresas formales (Carr y Chen, 2002: 12; Chen, Jhabvala y Luna, 2002. 10.).

Quinto, sobre los marcos jurídicos laborales y los efectos de estos, en las actividades informales:

Estos grupos diferentes se han denominado “informales” debido a que tienen en común una importante característica: no estar reconocidos ni protegidos dentro de los marcos jurídico y reglamentario. Sin embargo, ésta no es la única característica que define la actividad informal. Los trabajadores y empresarios informales se caracterizan por su alto nivel de vulnerabilidad. No están reconocidos por la ley y, por consiguiente, reciben poca o ninguna protección jurídica o social, no pueden establecer contratos ni tienen asegurados sus derechos de propiedad. Es raro que puedan organizar una representación eficaz o hacer oír su voz para que se reconozca y proteja su trabajo. Su acceso a la infraestructura y a las subvenciones públicas es limitado o inexistente. Tienen que confiar como pueden en acuerdos institucionales informales, con frecuencia explotadores, para obtener información, acceso a los mercados, créditos, formación o seguridad social. Dependen en gran medida de las actitudes de las autoridades públicas, así como de las estrategias de las grandes empresas formales, su empleo es generalmente muy inestable y sus ingresos muy bajos e

irregulares. Están en desventaja competitiva porque no tienen el tipo de influencia como la que pueden ejercer quienes se encuentran en la economía formal, influencia que viola algunas veces una característica esencial de toda economía de mercado como es el acceso libre y equitativo a los mercados sobre la base de la eficacia más que de la influencia (Carr y Chen, 2002: 12-14; Schlyter, 2002: 6; Amin, 2002: 3-7).

Sexto, en relación a la diferencia de la “economía informal” con la economía ilegal:

Dado que las actividades informales se desarrollan en un ámbito de vacío jurídico, las autoridades públicas las confunden algunas veces con actividades delictivas y, por consiguiente, las someten a acoso, sin excluir el soborno y la extorsión, y las reprimen. No cabe duda de que en la economía informal hay actividades delictivas, como el tráfico de drogas, el tráfico de personas y el blanqueo de dinero. También existen otras actividades ilegales, como la evasión deliberada de impuestos. Pero la mayoría de los que se encuentran en la economía informal, aunque no están registrados o declarados, producen bienes y servicios legales (Carr y Chen, 2002: 16; Schlyter, 2002: 12; Amin, 2002: 8).

Séptimo, en relación a la pobreza y el género en la informalidad:

No existe una relación directa entre el trabajo informal y la pobreza, o entre el trabajo formal y escapar de la pobreza. Sin embargo, es innegable que el porcentaje de pobres que trabajan en el sector informal es mucho más alto que el de los que trabajan en la economía formal, y es aún más innegable que la proporción de mujeres pobres que trabajan en la economía informal es superior a la de los hombres pobres (Carr y Chen, 2002: 16-18.)”.

Octavo, de la normatividad existente dentro de la actividad informal y su organización:

El término “informal” no significa que no haya reglas o normas que regulen las actividades de los trabajadores o de las empresas. Las personas que participan en actividades informales tienen su propia “economía política”, es decir, sus propias normas, acuerdos, instituciones y estructuras informales o grupales de ayuda mutua y solidaridad para proporcionar préstamos, organizar formación, transferir tecnología y capacidades, comerciar y acceder al mercado, hacer cumplir las obligaciones, etc.; lo que no se sabe es en qué están basadas estas reglas o normas informales, si respetan los derechos fundamentales de los trabajadores, y cómo los respetan (Carr y Chen, 2002: 19).

Noveno, el grado de seguridad de los trabajadores y los empresarios informales dentro de los mercados de trabajo:

Otra forma útil de describir la situación de los trabajadores y de los empresarios informales consiste en indicar el grado de seguridad que tienen en siete aspectos de su actividad, seguridad de la que a menudo carecen:

1. La seguridad del mercado laboral (buenas oportunidades de trabajo derivadas de un nivel elevado de empleo resultante de políticas macroeconómicas adecuadas);
2. Seguridad del empleo (protección contra el despido arbitrario, reglamentación de la contratación y del despido, estabilidad en el empleo compatible con el dinamismo económico);
3. Seguridad ocupacional (este aspecto implica implantarse en un segmento profesional o carrera, y tener la oportunidad de consolidar un sentimiento de pertenencia mediante el propio perfeccionamiento);

4. Seguridad en el trabajo (protección contra accidentes de trabajo y enfermedades profesionales mediante normas de salud y seguridad, la regulación del tiempo de trabajo, etcétera);
5. Seguridad para el desarrollo de las competencias (amplias oportunidades para adquirir y mantener calificaciones profesionales mediante métodos innovadores, así como aprendizaje y formación en el empleo);
6. Seguridad del ingreso (obtención de ingresos adecuados);
7. Seguridad de representación (protección del derecho a la representación colectiva en el mercado de trabajo a través de los sindicatos y de las organizaciones de empleadores independientes, así como de instituciones de diálogo social) (Programa infocus, OIT, 2002: 34).

Décima, en relación al “déficit del trabajo decente” como forma de medición de la informalidad:

Para la OIT la forma más consistente de analizar la situación de quienes se encuentran en la economía informal es en términos de *déficit de trabajo decente*. Los trabajos en malas condiciones, improductivos y no remunerados que no están reconocidos o protegidos por la ley, la ausencia de derechos en el trabajo, la inadecuada protección social y la falta de representación y de voz se producen más en la economía informal, especialmente en el extremo inferior que constituyen las mujeres y los trabajadores jóvenes (Carr y Chen, 2002: 21; Chen, Jhabvala y Luna, 2002. 10).

Onceava, en referencia a la diferencia entre economía formal e informal y sus problemas comunes desde la perspectiva del “Trabajo Decente”:

Algunos de los problemas y dificultades para el trabajo decente sufridos por los trabajadores y las empresas no se limitan a la economía informal; son comunes a algunos sectores de la economía formal. Por ejemplo, los “trabajadores pobres” (que ganan menos de lo suficiente para generar un ingreso familiar de un dólar de los Estados Unidos diario per-cápita) pueden encontrarse tanto en trabajos formales como informales. No existe una clara dicotomía o división entre la “economía informal” y la “economía formal”. Lo que ocurra en la economía informal repercutirá en los trabajadores y los empleadores de la economía formal, y viceversa. Las empresas informales constituyen una competencia desleal para las empresas formales, ya que no pagan impuestos, no contribuyen a la seguridad social de los trabajadores, o evitan otros costos empresariales en los que se incurre en la economía formal. Las medidas para reducir los costos excesivos de las transacciones empresariales y las barreras institucionales fomentarían la legalización de las empresas informales, beneficiarían a los trabajadores de esas empresas y reducirían asimismo la competencia desleal contra las empresas formales. Por consiguiente, conviene adoptar la perspectiva de que *las empresas y los trabajadores formales e informales coexisten en un continuo económico en el que los déficit de trabajo decente más graves se producen en el extremo inferior* (aunque existen también en algunos trabajos formales) y en el que las condiciones de trabajo son más decentes a medida que se asciende hacia el extremo formal (Carr y Chen, 2002 (p. 12-21).

Los once puntos reflejan la realidad cambiante del sector informal y las complejidades del mismo dentro de los procesos neoliberales de la globalización, así como sus perspectivas en relación con las tesis del “Trabajo Decente”. Por lo tanto, estos puntos que abarcan desde los análisis de la magnitud creciente del fenómeno, la flexibilización y subcontratación como empleos típicos de la informalidad, así como, su expansión a los países desarrollados; las limitaciones del concepto sector informal y la emergencia de la economía informal como nuevo

paradigma; la complejidad de la normatividad laboral y la perspectiva de la ilegalidad de la informalidad; su relación con la pobreza y el género; el tipo de normatividad interna; la seguridad de estas actividades; hasta como las tesis del “Trabajo Decente” pudieran incidir sobre la solución de la informalidad, conforman una base amplia para plantear la sinergia entre este concepto y el de sector informal y su futura reconceptualización. Estas conclusiones, fueron retomadas en la CIT-OIT 90 (2002), donde la OIT buscaría reconfigurar los estudios sobre el sector informal y formular una serie de directrices que lo ligen a las perspectivas del “Trabajo Decente”.

Así mismo, se debe señalar que partes fundamentales de estas conclusiones guardan coincidencias con las tesis propuestas por Portes y compañeros (1989, flexibilidad laboral, subcontratación y relación entre los sectores formal e informal), así como con los principios sustentados por De Soto (1986, desregulación y su efecto en la informalidad) desde los años ochenta, aunque esto no se mencione explícitamente, la visión institucional de la OIT (donde no se distinguen posturas ideológicas, sino propuestas de solución) tiene como objetivo fundamental darle una visión más integral y global al fenómeno. Además, se mantienen postulados básicos del PREALC (tipos de trabajadores y la visión estructuralista para resolver el problema) (Tokman 2004). Con esta perspectiva institucional y ecléctica de la OIT, donde se privilegiaría el pragmatismo sobre las tendencias ideológicas, se celebró la CIT 90 (2002), todas las conclusiones fueron ampliamente discutidas por todos los actores involucrados en la problemática del sector informal: Funcionarios del organismo, representantes de los sindicatos, de las empresas y del ámbito académico (Tokman, 2004).

De los resultados de esta CIT 90, se desprendió el consenso para sustituir al concepto de sector informal por el de economía informal y formular una metodología para cuantificar la nueva tesis. El consenso, parte de:

Reconocer que en contra de las predicciones iniciales, la informalidad ha crecido rápidamente en todo el planeta los últimos 20 años, incluyendo a los países industrializados, al punto que la mayor parte de los nuevos empleos de los últimos años; particularmente en los países en desarrollo y en transición, se ha creado en la economía informal, en un escenario donde predomina una mayor flexibilización e informalización de la producción y las relaciones laborales” (CIT-OIT 90, 2002, informe VI: 30).

Por lo tanto, y en concordancia a los documentos previos, se argumentó en esta CIT que la “expresión sector informal” se consideraba cada vez más inadecuada, e incluso errónea, para reflejar los aspectos dinámicos, heterogéneos y complejos de la problemática, porque se adoptó la definición de economía informal para hacer referencia al grupo, cada vez más numeroso y diverso de trabajadores y empresas tanto rurales como urbanas que operan en el ámbito informal. El término hace referencia al

Conjunto de actividades económicas desarrolladas por los trabajadores y las unidades económicas que, tanto en la legislación como en la práctica, están insuficientemente contempladas por sistemas formales o no lo están en absoluto. Las actividades de esas personas y empresas no están recogidas por la ley, lo que significa que se desempeñan al margen de ella; o no están contempladas en la práctica, es decir que, si bien estas personas operan dentro del ámbito de la ley, ésta no se aplica o no se cumple; o la propia ley no fomenta su cumplimiento por ser inadecuada, engorrosa o imponer costos excesivos (CIT-OIT 90, 2002, informe VI: 12).

En segundo lugar y como complemento de esta definición, se acordó incluir en las cuantificaciones de la informalidad no sólo las relaciones de producción de las empresas, sino también las relaciones laborales, así como, especificar tipos especiales de situaciones en el empleo. En este sentido, la definición de economía informal pretende incluir a los trabajadores por cuenta propia en actividades de subsistencia, a los trabajadores domésticos, los trabajadores a domicilio y a los de las fábricas explotadoras donde se les presenta como trabajadores asalariados, así como a los trabajadores independientes de microempresas. Y para ligar esta definición al concepto de “déficit de trabajo decente”, se mencionó que los informales comparten características comunes: No están reconocidos ni protegidos por la ley, su nivel de vulnerabilidad es elevado y carecen de seguridad (del mercado laboral, del empleo, ocupacional, en el trabajo, de capacitación, de ingresos y de representación). Consecuentemente, las políticas que servirán para buscar el “Trabajo Decente”, serán compatibles con la búsqueda de soluciones a la informalidad (CIT-OIT 90, 2002, informe VI).

En esencia, la nueva definición de la OIT surgida en la CIT- 90 implica que el universo acotado de la definición anterior (sector informal), que incluía a los trabajadores y propietarios de microempresas, trabajadores por cuenta propia y al servicio doméstico (si existen datos), se le suman en la definición de economía informal, todos los trabajadores sin protección, independientemente de si están en grandes, medianas o pequeñas empresas de zonas urbanas o rurales, con lo cual se lograría captar la amplia realidad de esta economía. El factor homogéneo y aglutinante de esta definición es que en cualquier situación se trata de trabajadores laborando en un proceso productivo o de servicios. Por ejemplo, todo trabajador no cubierto por la seguridad social en la nueva perspectiva quedaría incluido a la economía informal.

En la misma CIT 90 (informe VI) se recomendó un marco metodológico para operacionalizar el nuevo concepto. El marco se basó en una matriz que pretende identificar tanto las relaciones de producción como laborales y las situaciones atípicas de empleo que se dan entre el empleo formal e informal en empresas de cualquiera de los dos sectores. En primer lugar, la matriz se puede describe desde la perspectiva de las columnas, donde se analiza la situación del empleo (relaciones laborales) de los diferentes tipos de trabajadores: Trabajadores por cuenta propia, empleadores, trabajadores familiares, asalariados y miembros de cooperativas de producción, desde la doble vertiente formal e informal. En segundo lugar, desde las filas se analizan las unidades de producción (relaciones de producción), donde se toman en cuenta tres tipos de clasificación: empresas en la economía formal, empresas en la economía informal y de los hogares, también desde la doble perspectiva formal e informal.

Supuestamente la matriz sintéticamente descrita podrá identificar todas las situaciones especiales en que surgen los empleos informales. Situaciones que se analizarán desde una perspectiva integral, donde la existencia del sector informal es complementaria y funcional al sector formal. A final de cuentas la CIT 90 dejó en una próxima CIET y en el Grupo Delhi la ampliación de la operacionalización de la metodología para cuantificar el fenómeno de la informalidad desde la perspectiva de la economía informal.

Sin embargo, esta nueva conceptualización del sector informal; aunado a que todavía no se especificaba el marco metodológico completo, podía presentar algunos cuestionamientos que necesariamente estarían en el futuro desarrollo del concepto. Por ejemplo, menciona Tokman (2004) que si se aplicase el concepto de economía informal; tal como se describió sintéticamente,

a la realidad de América Latina en el año 2000, significaría en instantáneo un aumento del tamaño del sector informal en todos los países. De acuerdo a los datos para la región en el citado año, el sector informal, representaba el 46.9% de la estructura del empleo no agrícola, desde el sentido del nuevo concepto habría que agregar aquella parte del sector formal que carece de protección. Si sólo se adopta el criterio restringido de quienes en la misma fecha no cotizan en la seguridad social (12% de los trabajadores formales), en América Latina la economía informal representaría el 58.9% del empleo no agrícola. Pero este resultado subestimaría el tamaño real de la informalidad, porque los trabajadores que carecen de protección son un universo mayor que el 12% que no cotiza de los formales. Además, tal como está definida, participaría en la economía informal una fracción significativa de los trabajadores rurales de la región, para los que no existe información adecuada hasta el 2002, por lo tanto es muy complicado cuantificarlos, con lo que, la definición de economía informal estaría incompleta (Tokman, 2004).

En concordancia con la perspectiva de Tokman (2004), la definición de economía informal resuelve un problema operativo, brinda mayor coherencia al discurso institucional y pragmático de la OIT y otorga un instrumento de organización significativo, que cuando se logre aplicar completamente, obtendrá resultados valiosos para entender la informalidad de manera más integral. Sin embargo, como menciona Tokman, detrás del giro semántico, se pueden esconder problemas importantes que deben inducir a ver con recelo esta nueva terminología.

Al ser definido el sector informal a partir de la relación laboral, surgirán inconsistencias con las plataformas sindicales, ya que muchos tipos de subcontratación y de relación laboral no existen en la normatividad de la mayoría de los países de la región y por lo tanto los sindicatos no pueden buscar extender la protección a estos nuevos tipos de trabajadores. Pero el riesgo central,

según Tokman, especialmente en países como los de la región, con Estados crónicamente carentes de recursos, es que la responsabilidad de proveer de protección a los trabajadores recaerá sobre los gobiernos, que probablemente verán incrementarse las presiones que reciben en materia de estabilidad laboral, salud y pensiones. Esto, que hasta cierto punto puede absorberse en sociedades desarrolladas, como los países europeos, es política y financieramente insostenible en América Latina en el corto, mediano y largo plazo.

Consecuentemente, y tomando en cuenta las anotaciones de Tokman sobre el concepto de economía informal y que, aun dentro de la propia OIT no existe un consenso sobre como aplicar este nuevo concepto, así como, para cuando se podrá contar con información confiable y homogénea en los países miembros de la organización (principalmente los emergentes y en desarrollo) que haga operativo el mismo.

En esta investigación y con el objetivo de no entrar en el debate de la factibilidad de uno u otro concepto de informalidad; lo cual sería una línea de investigación posterior, se utilizará el concepto de empleo en el sector informal, el cual es más preciso y se adapta a las perspectivas de la investigación, las cuales para los fines analíticos toman como base principal las indicaciones metodológicas formuladas en la CIET/15 1993, aunado a que éstas son las bases de las mediciones realizadas en México desde ese año.

5. Prospectivas de las tesis metodológicas de la OIT en la cuantificación del empleo en el sector informal en México

Como se ha demostrado, de los tres enfoques analizados en este capítulo, el sostenido y difundido por la OIT desde 1972 se ha adaptado a los cambios en los mercados de trabajo. Aun y cuando los postulados originales de las tesis sobre el sector informal (Hart, 1971 y OIT, 1972) eran técnicamente descripciones empíricas sobre el problema ocupacional de los trabajadores pobres (en África), estas reflejaban una tendencia en boga en los mercados de trabajo de los países en desarrollo. Dicha tendencia, como se analizó en el capítulo 1, ya había sido detectada en América Latina y con algunas acepciones lo mismo sucedía en el mercado de trabajo de los Estados Unidos.

A diferencia del origen con tintes ideológicos de los postulados explicados en el capítulo 1, las perspectivas de la OIT pretendieron ser una visión plural del problema, bajo este razonamiento las actividades o trabajadores que se estaban quedando al margen del desarrollo y que sobrevivían de alguna manera se les denominó informales o en general sector informal. El deslinde de la OIT en cuanto al uso de un concepto propio para identificar estas actividades le valió al mismo su rápida aceptación y expansión entre los teóricos del mercado de trabajo, sin embargo como se explicó, esto contribuyó a su mala definición. Ya que aunque Hart (1971) y el Informe de Kenia clarificaron las características de los trabajadores en esta situación informal; más el segundo, no especificaron una definición estadística clara, lo cual propició que las distintas investigaciones que supuestamente usaban el postulado definieran cada una su visión del problema y en el mismo sentido la cuantificaran.

Dentro de esta confusión teórica metodológica que indujo la perspectiva del sector informal, los postulados del PREALC sobre el tema representaron una contribución que logró teorizar y proponer bases metodológicas más firmes para las tesis del sector informal. Dichas bases; contextualizadas a América Latina, cuantificaron y analizaron el problema desde la perspectiva estructural, que relacionó el mismo con los desequilibrios provocados en el ámbito de una nación y que fueron provocados por el cambio de modelo de desarrollo. En suma, las contribuciones del PREALC cuestionaron el funcionamiento del mercado de trabajo y su adaptación a las transformaciones mundiales, así mismo pusieron las bases para focalizar la problemática del sector informal al sector de las pequeñas empresas, que eran primordialmente el refugio de los desplazados.

En este sentido, la OIT tendió a incluir algunas perspectivas del PREALC, fundamentalmente en los postulados de la CIET/15 1993. Como se comprobó las perspectivas metodológicas esgrimidas en esa conferencia de estadísticas del trabajo clarificaron definitivamente los ámbitos (microempresas) y alcances de la ocupación en el sector informal. En la misma se definieron los alcances generales y estadísticos del sector informal, el cual esta incluido dentro de la perspectiva más amplia de empleo informal, por lo cual al sector informal se le debe denominar más acertadamente como empleo en el sector informal, para evitar confusiones con el universo del empleo informal (esto se especificará más ampliamente en el próximo capítulo).

Aunado a lo anterior, la perspectiva metodológica de la OIT (1993) ha superado serios cuestionamientos planteados en 1986 (De Soto) y en 1989 (Portes et al). Dichos cuestionamientos surgieron de postulados que extendieron una polémica regional con el PREALC a ámbitos

internacionales y que analizan desde tesis más flexibles la problemática del sector informal. Los mismos no lograron desacreditar las perspectiva de la OIT, aunque si se instalaron como tesis alternativas dentro de las discusiones sobre esta problemática. En este sentido y como ya se había anotada la presente investigación adapto y modificó la tesis de la racionalidad económica de De Soto y formuló una tesis propia para interpretar el problema a la luz de la metodología de la OIT.²⁸

Aunado a lo anterior, lo más significado de los postulados de la OIT sobre el sector informal es su predisposición (doctrinaria y burocrática) a evolucionar siguiendo las transformaciones económicas mundiales y al mismo tiempo intentar predecir los efectos de las estas sobre las dinámicas de los mercados de trabajo de cualquier, en los ámbitos globales y regionales. Aunque la presente investigación no aborda las tesis sobre el “Trabajo Decente” y las discusiones sobre su relación con el concepto de economía informal. Estas demuestran la propensión de la OIT a seguir investigando y mantenerse abierta a postulados que ayuden en la solución de algún problema del mundo laboral, fundamentalmente a los que afectan a las ocupaciones más precarias.

Desde esta visión conjunta, la significancia para esta investigación de los postulados de la CIET/15 1993 se relaciona con sus alcances analíticos sobre la realidad de la evolución del sector informal en México. Dichos alcances cumplen con los objetivos planteados por la investigación y previsiblemente con estos se logrará resolver las hipótesis la investigación, ya que como se

²⁸ La diferencia fundamental entre la percepción de De Soto y de la investigación sobre la racionalidad económica, es que para el primer autor, la racionalidad esta implícita en todos los trabajadores de la economía informal y la misma es aplicada para lograr sobrevivir y burlar la normatividad vigente. Para el caso de la investigación, la tesis de la racionalidad económica-laboral es instrumentada por un segmento muy específico de los trabajadores y el mismo es capas no sólo de sobrevivir sino también de lograr la acumulación de capital y de extender los beneficios de la misma a otros segmentos de trabajadores.

comprueba los mismos se pueden utilizar ampliamente (en el capítulo 3 se complementará esta afirmación) para identificar cómo las transformaciones de los mercados de trabajo han afectado las dinámicas y las situaciones laborales de los ocupados en el sector informal, o más específicamente en el empleo en el sector informal. Además, como se muestra en la propuesta metodológica de esta investigación la aplicación de los postulados de la CIET/15 1993 se pueden adaptar a las especificaciones de las encuestas laborales aplicadas en hogares, con lo cual su alcance analítico puede llegar a percibir las tendencias de las zonas urbanas; que es la perspectiva de la investigación) y en caso determinado de las rurales.

Finalmente las revisiones y análisis de los capítulos 1 y 2, han mostrado las dificultades para abordar una investigación sobre esta temática del mercado laboral, así como su complejidad y larga historia dentro de la problemática de los mercados laborales. Sin embargo, esto también comprueba la factibilidad y significancia de seguir investigando y buscando nuevas interpretaciones del empleo en el sector informal, las cuales logren sean la base para lograr comprender la evolución de este tipo de empleo y con el fin primordial de formular políticas que se apeguen más a la realidad del fenómeno de la informalidad.

3. PROPUESTA METODOLÓGICA PARA LA CUANTIFICACIÓN DEL EMPLEO EN EL SECTOR INFORMAL: EL CASO DE LA ZONA METROPOLITANA DE MONTERREY (ZMM)

1. Introducción

La propuesta metodológica que se explica en este capítulo tiene como meta fundamental el concretar los objetivos y resolver las hipótesis de la investigación doctoral. El objetivo general analiza y explica cómo los cambios de los mercados de trabajo crean espacios de beneficio en la conformación estructural del empleo en el sector informal de la Zona Metropolitana de Monterrey entre 1995 y 2004, y cómo estos cambios influyen en las dinámicas de ocupación de los distintos segmentos y en el comportamiento laboral de los trabajadores de este sector.

En una primera parte se pretende analizar los efectos de los cambios estructurales de los mercados de trabajo y cómo se generan actividades que benefician y no sólo afectan al empleo en el sector informal de la ZMM ente 1995 y 2004. En una segunda parte, se explica la dinámica ocupacional del empleo en el sector informal de la ZMM y por qué ésta tiende a concentrarse en algunos segmentos de actividad. Por último en una tercera parte se examina ampliamente cómo las dinámicas de ocupación del empleo en el sector informal pueden provocar el surgimiento de una racionalidad económica-laboral²⁹ de los trabajadores y explicar sus causas.

Con este estudio se pretende analizar de qué manera los cambios estructurales del mercado de trabajo están beneficiando y no sólo afectando al empleo en el sector informal de la ZMM entre 1995 y 2004, así como la influencia de éstos en la dinámica ocupacional de sus

²⁹ Para esta investigación la racionalidad económica-laboral se refiere a aquella estrategia que aplican los trabajadores (empleadores y demás) para adaptarse a los cambios del mercado de trabajo y que fundamentalmente esta encaminada a encontrar nichos de producción que les den mayores utilidades y un mejor ingreso, y que colateralmente contribuyan con la mejora de la situación laboral de los empleos del sector informal.

distintas actividades y en el surgimiento de una racionalidad económica-laboral de sus trabajadores.

Así mismo, el análisis se desagregará en tres partes: En la primera parte, se verá cómo los cambios estructurales del mercado de trabajo estimulan tendencias ocupacionales que han beneficiado al empleo en el sector informal de la ZMM entre 1995 y 2004, y lo han transformado en una opción viable de empleo. En la segunda parte, prueba como los cambios estructurales del mercado de trabajo han influido sobre la dinámica de ocupación del empleo en el sector informal, lo cual tendió a concentrar en pocas actividades los beneficios que estos han provocado (mejores salarios y condiciones de trabajo). Por último en la tercera parte, se muestra que los cambios en la dinámica ocupacional de las diversas actividades del empleo en el sector informal han provocado el surgimiento de una racionalidad económica-laboral de los trabajadores, la cual tiende a valorar este tipo de empleo desde una perspectiva de costo-beneficio y ésta transforma positivamente su situación laboral.

La investigación se concreta en la ZMM, en el periodo 1995 al 2004 para el empleo en el sector informal; es decir, aquel formado por trabajadores de microempresas manufactureras y no manufactureras (construcción, comercio, restaurantes y hoteles, transporte y comunicaciones y servicios sociales, comunales y personales) de 1 a 15 miembros que reúnan algunas de las características que se explicarán en el segmento sobre México. La fuente de información de la metodología serán las bases de datos de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU) y la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) de México. De la primera se analizan sólo los segundos bimestres de 1995 a 1999, de la segunda, los mismos bimestres del 2000 al 2004 (se cuantificarán

sólo las poblaciones de más de 100 mil habitantes). En el apartado correspondiente se justifica la utilización de dichas fuentes de información.

Con esta aclaración y en la búsqueda de un mayor entendimiento de los alcances analíticos de la metodología que se propone, el presente capítulo se dividió en tres partes. En la primera parte se explican los fundamentos teóricos y metodológicos que propone la OIT a nivel global desde 1993 para cuantificar el sector informal. En esta parte y con base en las directrices de la Conferencia Internacional de Estadísticas de Trabajo número 15 del año 1993 (CIET 15/1993), se exponen ampliamente los alcances de la metodología, el concepto general y la definición estadística, los cuales serán analizados desde dos criterios señalados: El de las unidades de producción y el de los ocupados del sector informal. La explicación de cada criterio clarifica la manera en que se debe identificar y cuantificar las empresas y los trabajadores del sector informal en cualquier contexto, desde sus características productivas hasta las sociales, económicas y situacionales.

En la segunda parte, en el ámbito de México, se expone detalladamente los fundamentos de la metodología que se aplica en la investigación. En el primer punto se explican los antecedentes de las distintas metodologías que se han aplicado en México desde 1975, así como las variadas percepciones generadas por el problema; las estrategias de inclusión de variables sobre el empleo en el sector informal en las encuestas laborales; los informes sobre el empleo en el sector informal siguiendo la metodología propuesta por la CIET OIT 15/1993. En el segundo punto, se explican las partes principales de la metodología propuesta en el estudio sobre la Ocupación en el Sector no estructurado en México 1995-2003 (OSNEM 95-03,2004), realizada por el INEGI-STPS para cuantificar la ocupación del sector informal: Conceptos generales,

estadísticos y clasificación de actividades por posición en el trabajo. En esta misma parte, se describirá la propuesta metodológica, donde se destaca la justificación del uso de bases de datos de la ENE y se presenta la manera en que se instrumenta la misma. En el tercer punto, se explica la forma en que se operacionaliza la metodología propuesta por esta investigación, la cual estará centralizada al análisis de la ZMM y se enfoca en las transformaciones de este tipo de empleo, en sus dinámicas ocupacionales, en el surgimiento de la racionalidad económica-laboral y se enumerarán los aportes que se dejarán para la comprensión de este tipo de empleo.

En la tercera parte, se presentan los resultados más importantes de la aplicación de la metodología propuesta por esta investigación (con base en la OSNEM 95-03,2004) en el contexto de las ciudades de 100 mil y más habitantes en México (empleo en el sector informal urbano), que incluye sólo a los trabajadores ocupados mayores de 12 años. El análisis está guiado por la perspectiva de la hipótesis de esta investigación y dentro de los resultados se prueba las mismas en este contexto, con lo cual se tendrá una base sólida para el análisis sobre la ZMM (capítulo 4). Se analizan las transformaciones del empleo en el sector informal y su efecto sobre la tendencia de algunas variables sociodemográficas y laborales, y así comprender las particularidades de este tipo de empleo en México. Así mismo, se estudian las tendencias ocupacionales estructurales de éste empleo, desde la perspectiva de las divisiones económicas, de las sub-ramas, de la posición en el trabajo y por ocupación principal, para identificar los segmentos dinámicos y sus posibles causalidades, así como la existencia de una racionalidad económica-laboral en alguno de estos segmentos. Además, se muestra cómo las tendencias del ingreso real diario y de las horas trabajadas guardan relación con las tendencias ocupacionales dinámicas y con la racionalidad económica-laboral del empleo en el sector informal. Por último se examinan las tendencias de la

educación y de los años de experiencia laboral y su posible complementación con la racionalidad económica-laboral.

Finalmente, las tendencias encontradas en los análisis, serán la base para profundizar en el estudio del empleo en el sector informal de la ZMM, y así identificar las dinámicas ocupacionales, y los efectos de estas sobre las actividades y segmentos dinámicos y como la relación de los mismos con el surgimiento de una racionalidad económica-laboral de los trabajadores de este tipo de empleo.

2. La perspectiva metodológica tradicional de la OIT: Fundamentos y propuestas de la CIET 15/1993

Las recomendaciones que emitió la CIET-OIT 15/1993 para cuantificar el empleo en el sector informal tuvieron como base las resoluciones emitidas en la CIET 14/1987. Dichas recomendaciones versaron sobre la importancia de las estadísticas de la Población Económicamente Activa (PEA), el empleo, el desempleo y el subempleo (CIET 13, 1984) y sobre el sector informal y las formas de su medición (CIET 14). Con estos antecedentes la CIET-OIT 15/1993 planteó como necesaria la formulación de directrices estadísticas precisas para cuantificar el empleo en el sector informal, primordialmente en los países en que las actividades de dicho sector constituyen una parte importante del volumen total del empleo y contribuyen de manera significativa a la generación de ingresos.

La propuesta metodológica sobre el sector informal de la CIET-OIT 15/1993 se articula en torno a cuatro criterios que deben cumplir las encuestas. Los criterios tienen como objetivo

primordial guiar la elaboración de estadísticas detalladas y fiables que interpreten la evolución y tendencias del problema. Las encuestas deberán lograr cuantificar:

- El número total de unidades del sector informal, clasificadas según diversas características estructurales, a fin de proporcionar datos sobre la composición del sector informal y de identificar determinados segmentos del mismo.
- El empleo total en dichas unidades, incluyendo información sobre el número total de personas ocupadas, agrupadas según características sociodemográficas o de otra índole, y sobre las condiciones de empleo y de trabajo de dichas personas.
- Los datos sobre la producción y los ingresos generados por las actividades del sector informal, de ser posible calculados a partir de datos sobre la producción, los insumos y las operaciones conexas.
- Otras características relativas a las condiciones en las que se crean y funcionan las unidades del sector informal, así como a sus relaciones con otras unidades tanto dentro como fuera del sector informal.

Los cuatro criterios tienen referencia directa a los distintos tipos de encuestas existentes. El primero y el cuarto se refieren a las típicas encuestas de establecimientos (empresas), donde siguiendo las directrices propuestas se lograría identificar a las unidades de producción del sector informal, así como sus características básicas, los segmentos que lo forman y la interrelación de las unidades. La segunda va dirigida a las encuestas en hogares, las cuales deberán lograr medir desde la perspectiva del trabajador el total de la ocupación en el sector, sus características sociales y económicas, así como la situación del empleo y algunas características conexas. El tercero va dirigido a las encuestas económicas o de ramas industriales y pretende cuantificar la

producción e ingresos de las unidades con base en sus propios datos de producción, insumos y otras operaciones.

En razón de que la metodología que se propone tiene como base la del INEGI-STPS (OSNEM 95-03, 2004), en los siguientes apartados sólo se explicarán desagregadamente los criterios uno y dos mencionadas por la CIET-OIT 15/1993. En estos criterios se resumen las directrices principales que se deben aplicar en las encuestas de hogares para cuantificar el sector informal, tanto en las unidades de producción, como la ocupación en las mismas.

2.1. La cuantificación de las unidades de producción del sector informal

El primer criterio de la metodología pretende conocer y cuantificar las unidades de producción típicas del sector informal, para esto la CIET-OIT 15/1993 propuso tomar como base el siguiente concepto general. El concepto incluye a aquellas unidades (p. 3):

Dedicadas a la producción de bienes o la prestación de servicios con la finalidad primordial de crear empleos y generar ingresos para las personas que participan en esa actividad. Estas unidades funcionan típicamente en pequeña escala, con una organización rudimentaria, en la que hay muy poca o ninguna distinción entre el trabajo y el capital como factores de producción. Las relaciones de empleo -en los casos en que existan- se basan más bien en el empleo ocasional, el parentesco o las relaciones personales y sociales, y no en acuerdos contractuales que supongan garantías formales.

Al limitarse las características de las unidades de producción del sector informal a las mencionadas, la CIET-OIT 15/1993 (principalmente la noción de generación de empleo e ingreso

para sus propios miembros) tendió a identificar estas unidades como empresas típicas de los hogares, por lo tanto, estas deben de cumplir con las características típicas de las mismas: (p. 5):

- El activo fijo y otros valores no pertenecen a la empresa en sí, sino a sus propietarios.
- Las unidades como tales no pueden efectuar transacciones o celebrar contratos con otras unidades, ni contraer obligaciones en su propio nombre.
- Los propietarios tienen que reunir los fondos necesarios por su cuenta y riesgo, deben responder personalmente, de manera ilimitada, de todas las deudas y obligaciones que hayan contraído en el proceso de producción.
- En muchos casos, es imposible distinguir claramente entre la parte de los gastos asignables a las actividades de producción de la empresa y la que corresponde simplemente a los gastos normales del hogar. Asimismo, ciertos bienes de equipo, como los edificios o los vehículos, pueden utilizarse indistintamente para fines comerciales y para uso propio del hogar.

Con base en el concepto y en las características anotadas en la CIET-OIT 15/1993 se establecieron criterios más amplios para identificar a las unidades de producción del sector informal, los cuales son útiles para su mejor identificación y cuantificación (1993: 98). Los criterios abarcan a las:

- Empresas privadas no constituidas en sociedad (con exclusión de las casi-sociedades), es decir, empresas que eran propiedad de personas individuales o de hogares, que no estaban constituidas como entidades jurídicas separadas, con independencia de sus propietarios, y para las que no había cuentas completas disponibles que permitirían una separación financiera de las actividades de producción de la empresa de otras actividades de su(s) propietario(s). Las

empresas privadas no constituidas en sociedad incluían empresas que eran de propiedad y manejadas por miembros individuales de hogares o por varios miembros del mismo hogar, así como sociedades no constituidas y cooperativas de hecho formadas por miembros de diferentes hogares, si carecían de conjuntos completos de cuentas.

- Todos, o por lo menos algunos de los bienes y servicios producidos, están destinados a su venta o intercambio, con la posible inclusión en el sector informal de hogares que producen servicios domésticos o personales al contratar trabajadores domésticos asalariados.
- Su tamaño, en términos de empleo, se encuentra por debajo de cierto umbral al ser determinado de acuerdo a las circunstancias nacionales, y/o no contaban con registro de conformidad con formas específicas de la legislación nacional (como por ejemplo las leyes comerciales o de fábricas, las leyes tributarias o del seguro social, las leyes que reglamentan a los grupos profesionales o leyes similares, u otras leyes o reglamentos establecidos por los organismos legislativos nacionales a diferencia de reglamentos locales para emitir licencias comerciales o permisos de negocio), y/o sus asalariados no estaban registrados.
- Sólo aquellas unidades de producción que participan en actividades no agrícolas, incluyendo actividades secundarias no agrícolas de empresas del sector agrícola.

Combinando las características típicas de los hogares y los criterios de identificación anotadas, la CIET-OIT 15/1993 (p. 99) propuso desagregar; para facilitar su análisis en dos categorías las unidades de producción; tomando en cuenta dos indicadores de la clasificación laboral por posición en el trabajo: Empresas de trabajadores por cuenta propia y las empresas de empleadores informales.

Las empresas de trabajadores por cuenta propia se identifican por el cumplimiento de los siguientes criterios:

- Ser empresas de hogares pertenecientes a, y administradas por, trabajadores por cuenta propia, ya sea individualmente o asociados con otros miembros de su propio hogar o de otros hogares, que pueden emplear trabajadores familiares auxiliares de manera ocasional, pero no emplean empleados asalariados de manera continua y que tienen las características descritas en el concepto.
- Por razones operativas, las empresas informales de trabajadores por cuenta propia pueden incluir, según las circunstancias nacionales, todas las empresas por cuenta propia o solamente las que no están registradas conforme a la legislación nacional.
- Por registro puede entenderse la inscripción prevista en la reglamentación industrial o comercial, las leyes fiscales o de seguridad social, la reglamentación de los grupos profesionales o por leyes, reglamentos o textos similares establecidos por la legislación nacional.
- Los trabajadores por cuenta propia, los trabajadores familiares auxiliares y los empleados de manera continua deberían definirse de conformidad con la versión más reciente de la Clasificación Internacional de la Situación en el Empleo (CISE, 1993).

En tanto, las empresas de empleadores del sector informal cumplirán con los siguientes criterios para su cuantificación:

- Ser empresas de hogares pertenecientes a, y administradas por, empleadores ya sea individualmente o asociados con miembros de su propio hogar o de otros hogares, que emplean uno o varios empleados de manera continua y que reúnen las características descritas para las personas ocupadas en este tipo de empleo.
- Por razones operativas, las empresas de empleadores informales pueden definirse, según las circunstancias nacionales, en función de una o varias condiciones siguientes:

i) el tamaño de las unidades es inferior a un nivel determinado de empleo.

ii) no están registradas o no ocupan empleados registrados.

- Aunque en la práctica el mejor criterio a ese respecto sería el número de empleados contratados de manera continua, puede también definirse el tamaño en función del número total de empleados o del número de personas ocupadas durante el período de referencia.
- El límite superior de tamaño para definir las empresas de empleadores informales puede variar según los países y las ramas de actividad económica. Este límite se puede definir en base al tamaño mínimo fijado en la legislación nacional, cuando exista, o en términos de normas definidas empíricamente. La elección del límite superior debería tener en cuenta la cobertura que realizan otras encuestas de unidades más grandes, en las correspondientes ramas de actividades económicas, donde existan, a fin de evitar superposiciones.
- En el caso de las empresas que llevan a cabo sus actividades en más de un establecimiento, el criterio de tamaño debería en principio aplicarse a cada uno de los establecimientos individualmente y no a la empresa en su conjunto. Por consiguiente, se debería considerar que una empresa satisface el criterio de tamaño si ninguno de sus establecimientos sobrepasa el tamaño superior definido.
- La inscripción de la empresa puede referirse al registro conforme a la legislación nacional aplicable. Los asalariados pueden considerarse registrados si están empleados con arreglo a un contrato de trabajo o de aprendizaje que obliga al empleador a pagar los impuestos y las contribuciones de la seguridad social correspondientes y/o en virtud del cual la relación de empleo está sujeta a la legislación laboral vigente. Los aprendices deberán considerarse o no como empleados registrados en función de los mismos criterios que se apliquen a los demás asalariados.
- Las categorías de empleadores, de empleados y de empleo de asalariados de manera continua deberían definirse de acuerdo con la versión más reciente de la Clasificación Internacional de la Situación en el Empleo (CISE, 1993).

Todas estas recomendaciones tienden a identificar y cuantificar claramente las unidades de producción del sector informal, así como la clasificación que tienen según sus diversas características y propone segmentos para facilitar su análisis. Sin embargo, todavía no se menciona el número de trabajadores que tendrán las unidades del sector, es hasta el segundo criterio donde se clarifica las directrices para cuantificar a la población ocupada en el sector informal.

2.2. Población ocupada en el sector informal

Con el concepto de sector informal y la clarificación de las características de las unidades de producción, la CIET-OIT 15/1993 (p. 16) propuso una definición para identificar a las personas ocupadas en estas unidades. La definición general de empleo en el sector informal incluye a:

Todas las personas que, durante un período de referencia determinado, estaban ocupadas como mínimo en una unidad del sector informal, independientemente de su situación en el empleo y de que se tratara de su actividad principal o de una actividad secundaria.

Aunque la definición tiende a acotar claramente las personas ocupadas en el sector informal, la misma CIET-OIT 15/1993 recomienda que cuando fuera posible, este tipo de empleo debería clasificarse en dos categorías: La categoría de personas exclusivamente ocupadas en el sector informal y la de personas ocupadas a la vez dentro y fuera del sector informal. Además, la última categoría puede subdividirse en dos subgrupos: el de las personas cuyo empleo principal está en el sector informal y el de las personas cuyo empleo secundario está en el sector informal.

Para marcar límites cuantitativos y cualitativos al empleo en el sector informal la CIET-OIT 15/1993 planteó una definición estadística del mismo. La definición se apega a los criterios de las unidades de producción y a la misma definición general, esta incluye a los (p. 9):

Trabajadores por cuenta propia (salvo los administrativos, profesionales y técnicos) y los familiares no remunerados, así como los empleadores y los que trabajan en establecimientos con menos de 5 o 10 personas empleados, dependiendo de la información disponible. Se excluye a los trabajadores domésticos y agrícolas remunerados.

La definición estadística limita el número de empleados en las unidades de producción y especifica el tipo de trabajadores que emplean, así mismo anota cuáles están excluidos de esta clasificación³⁰. Esta delimitación numérica y tipológica indica que las unidades de producción del sector informal son las consideradas microempresas; técnicamente por el número de miembros y que cumplan con las características de las empresas de hogares. Aun con los criterios enunciados en cuanto a los trabajadores del sector informal la misma CIET-OIT 15/1993 (p. 12) propuso ampliar y clarificar la clasificación de los ocupados en el sector; desde la perspectiva de la posición en el trabajo, la cual abarca cinco aspectos:

- Trabajadores por cuenta propia, los cuales trabajan individualmente o con familiares no remunerados, que no perciben salario, pero son retribuidos por su labor.

³⁰ Es importante señalar que aunque en la definición estadística se excluye de la cuantificación del sector informal a los trabajadores agrícolas, en las precisiones desagregadas del documento de la CIET 15/93 se deja abierta la posibilidad de que se contabilice estos empleos, siempre y cuando se cuente con los mecanismos estadísticos adecuados y confiables para ello.

- Propietarios o empleadores de micro empresas, que cuentan con aprendices y algunos trabajadores contratados, generalmente de palabra.
- Jornaleros asalariados, empleados por las microempresas, normalmente sin contrato formal. Pueden ser eventuales o permanentes.
- Trabajadores familiares, estos trabajadores por lo general no reciben salarios, sino retribución en especie, por alojamiento o comida.
- Trabajadores asalariados que eligen su lugar de trabajo. Son personas que generalmente desarrollan sus actividades en su propio domicilio.

Estos criterios ligan definitivamente al empleo en el sector informal con las unidades de producción típicas de las microempresas, al delimitarse el número de trabajadores de cada unidad de producción. Así mismo y tal como lo menciona el segundo criterio³¹ de la CIET-OIT 15/1993 con estas especificaciones se lograría cuantificar el total de ocupados en este tipo de empleo. Al aplicarse estas directrices en las encuestas de hogares se podrían contabilizar técnicamente las características sociales y económicas, las condiciones de empleo y algunas otras particularidades de estos trabajadores, incluidas cuestiones estructurales de ocupación, no sólo de un año determinado, sino de manera comparativa entre año.

A pesar de lo completo de estas directrices metodológicas de la CIET-OIT 15/1993³², por cuestiones no explicadas ampliamente no se propuso una definición de empleo informal, sólo se

³¹ El criterio menciona que la cuantificación del empleo en el sector informal se deberá incluir información sobre el número de ocupados, sus características y sobre sus condiciones de empleo (remitir a la pagina 156).

³² Aparte de todas las precisiones metodológicas anotadas (criterios 1 y 2), en el documento completo de los resolutiveos de la CIET 15/93 contiene muchas otras directrices desagregadas. Entre las aportaciones más importantes destacan: La explicación amplia y detallada de cómo elaborar programas y métodos para la elaboración de encuestas laborales aplicadas en empresas, en hogares o de tipo mixta (hogares y empresas) tanto en zona urbanas y rurales; La definición precisa sobre cómo tratar casos particulares de situaciones en el empleo informal (cuando un trabajador que tiene dos empleos puede ser clasificado como informal o no); instrucciones precisas para adaptar las propuestas de encuestas al contexto de un país; e indicaciones precisas para clasificar tanto a los trabajadores del sector informal de los ámbitos urbanos y rurales.

especificó que esta situación de ocupación debería ser abordada por cada país y contextualizarlo a su realidad.

En suma, los criterios y propuestas metodológicas antes señaladas, contribuyeron a mejorar la cuantificación del empleo en el sector informal en las encuestas laborales aplicadas en los hogares y tendieron a la consecución de registros estadísticos más homogéneos sobre estas actividades en distintos contextos nacionales.

2.3. Prospectivas metodológicas de la CIET-OIT 15/1993

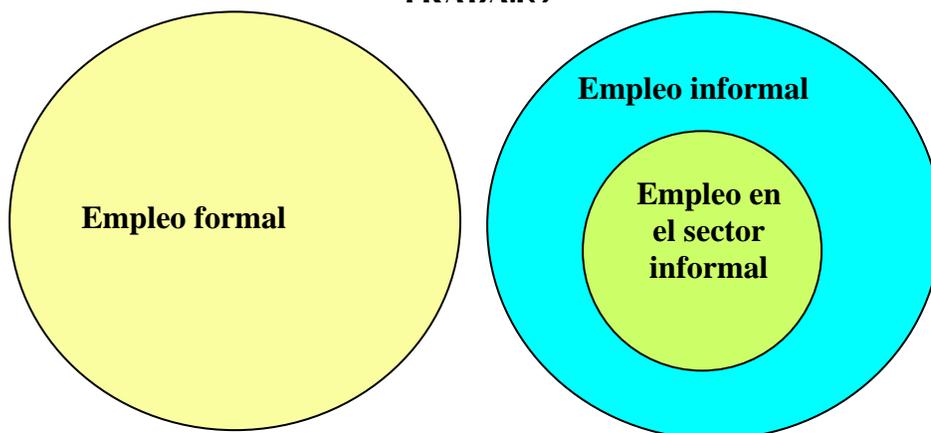
Las explicaciones desagregadas de los criterios 1 y 2; referentes a la forma en que se debe cuantificar las unidades y los ocupados en las encuestas, clarifican la manera de medir el empleo en el sector informal en las encuestas de hogares. En primer lugar, por empleo en el sector informal se entenderá a todo el conjunto de microempresas (que ocupan entre menos de 5 y 10 trabajadores) que desarrollan la producción de una mercancía o prestan algún servicio, las cuales operan bajo ciertas circunstancias de producción, que deben ser constextualizadas a las realidades de cada país. Esto ha permitido instrumentar cambios en las encuestas de hogares de distintos países, con la especificación de variables que logran cuantificar el universo y las características en el sector informal.

En segundo lugar, desde la perspectiva de la ocupación, se entenderá el concepto de empleo en el sector informal como el trabajo prestado en las microempresas del sector informal y que se desarrolla bajo algunos parámetros establecidos y en situaciones laborales específicas, las cuales predeterminan su dinámica y funcionalidad con el resto del mercado de trabajo. Con los

criterios enunciados se han logrado cuantificar y analizar en las encuestas de hogares variables sociodemográficas, socio económicas, de situación laboral, de cuestiones estructurales y algunas otras variables del sector informal.

Estas directrices metodológicas para el caso de México y según el OSNEM 95-03 (2004) se concretaron en el marco del universo del empleo informal del mercado de trabajo. Es decir, el universo del empleo informal abarca a todos los ocupados sin prestaciones laborales o de salud básicas, en cualquier tipo de industria y sin importar su número de trabajadores. En tanto la propuesta metodológica de la CIET-OIT 15/1993 sólo cuantifica a las unidades de producción informal que cumplan con los requisitos ya señalados, principalmente en cuanto a características de ocupación y del límite de empleados en las microempresas. Por lo tanto, el empleo en el sector informal es un subconjunto del universo del empleo informal como se observa en la siguiente figura:

FIGURA 1
SEGMENTACIÓN DE LOS TIPOS DE EMPLEO EN EL MERCADO DE TRABAJO



Fuente: Elaboración propia con información de las bases de datos de la ENEU (1995-199) y de la ENE (2000-2004) del INEGI

En este sentido y como se señala en las directrices de la CIET-OIT 15/93 lo que se cuantifica en México como sector informal, es el empleo en las unidades de dicho sector, por lo cual para el resto de esta investigación se le denominará como empleo en el sector informal. Siguiendo estas mismas directrices, las unidades de cuantificación son asimismo las microempresas ligadas a los hogares, ya que estas, al menos para el caso de México, son las unidades que históricamente se ha comprobado son más dinámicas y funcionales al mercado de trabajo formal y que de alguna manera no siguen el patrón clásico del empleo informal (Zenteno, 1993; Maloney, 1999, 2000).

En este escenario, es previsible que con la aplicación de los fundamentos teóricos metodológicos de la CIET-OIT 15/93 en las encuestas laborales de México desde 1993, se pueda lograr identificar desagregadamente las actividades del empleo en el sector informal. Como resultado de esta desagregación, también se podrá identificar a profundidad las principales características socioeconómicas y situacionales de los ocupados en dicho sector. Si esto es posible, la comprobación o refutación de las hipótesis de investigación se podrá hacer, así como detectar el efecto de las transformaciones del mercado de trabajo sobre las dinámicas de ocupación del empleo en el sector informal y los efectos de estos en las actividades y en el comportamiento laboral del mercado laboral en su conjunto.

Para demostrar que estos lineamientos de la CIET-OIT 15/1993 se han aplicado en las encuestas laborales de México desde 1993, en el próximo apartado se expondrán los antecedentes históricos sobre las distintas propuestas de indicadores, las cuantificaciones y metodologías que se han aplicado en México desde 1995. Así mismo se especificará el proceso de adaptación a las directrices de la OIT y las de la CIET-OIT 15/1993, poniendo como ejemplo la de la encuesta

sobre la Ocupación en el Sector no Estructurado en México 1995-2004 elaborada por el INEGI y la STPS. En el apartado final se expondrá a detalle la propuesta metodológica de esta investigación y la forma de operacionalizarla.

3. Metodología para la cuantificación del empleo en el sector informal de México

3.1. Antecedentes y perspectiva

Entre 1975 y 1993 se aplicaron en México distintas metodologías para cuantificar el sector informal, las más importantes fueron aquellas instrumentadas por organismos del gobierno federal como por ejemplo la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS), la Secretaría de Programación y Presupuesto (SPP) y el Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI). En 1975 la STPS en coordinación con el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y la Organización Internacional del Trabajo (OIT) realizó el primer estudio sobre el sector informal. Así en 1979 la STPS-SPP levantó la primera encuesta focalizada sobre el sector informal (Encuesta Complementaria a la Encuesta Continua de Ocupación); en 1984 se intentó cuantificar la participación del sector informal en la economía en un segundo estudio de la STPS, tomando como base el Sistema de Cuentas Nacionales de México (SCNM); en 1989 se realizaron dos intentos de cuantificar el fenómeno por parte del INEGI y la STPS, el primero en el documento “Medición del Sector Informal en México” que tuvo como base el SCNM, el segundo, en la Encuesta Nacional de Economía Informal (ENEI), que partió del marco metodológico de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano que se había aplicado por primera vez en 1987 (Salas y Rendón, 2000).

Los estudios y encuestas señaladas lograron cuantificar los alcances del sector informal en México y algunas sostuvieron la formulación de políticas públicas tendientes a resolver la problemática³³. Sin embargo, debido a que tenían como base distintas fuentes de información y usaban metodologías diferentes, estas investigaciones y encuestas encontraron diferentes dimensiones del sector informal; mientras la encuesta de 1979 señalaba que el sector rondaba el 35% de la PEA, el estudio de 1984 encontró sólo un 20% de la PEA, en cuanto a la encuesta de 1989 calculó casi un 45%. La disparidad de estos datos incentivó una fuerte confusión sobre los efectos y alcances del fenómeno en el mercado de trabajo del país, lo que a su vez contribuyó a la ineficacia de los programas públicos específicos.

Entre 1992 y 1993 el INEGI y la STPS, con base en la revisión de las recomendaciones internacionales, particularmente las difundidas en la CIET-OIT 15/93 sobre la metodología para construir encuestas para establecimientos, hogares y mixtas (en hogares y establecimientos), se levantó la primera Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN, 1992). Ambas instituciones han realizado cinco más en periodos bianuales desde 1994. Esta encuesta proporcionó información sobre la organización productiva de los micronegocios, sus nexos con la estructura productiva, equipamientos, problemas y expectativas, antecedentes laborales y migratorios de los dueños y algunas características sociodemográficas, ocupacionales y laborales de los trabajadores.

A partir de 1993 las recomendaciones y directrices metodológicas de la CIET 15/93 se empezaron a aplicar en las encuestas laborales levantadas en hogares: Encuesta Nacional de

³³ De manera particular, los resultados de la Encuesta Nacional de Economía Informal fueron utilizados para que el gobierno de Carlos Salinas planificara las políticas sobre la informalidad que se desarrollaron durante su sexenio: fiscalización y control de la informalidad.

Empleo Urbano (ENEU y en la Encuesta Nacional de Empleo (ENE). Las encuestas incluyeron en sus cuestionarios preguntas específicas para identificar las actividades informales, referentes a algunas situaciones de la empresa. Las principales preguntas incorporadas versaban sobre la situación legal de la empresa empleadora, el tipo de contratos, la existencia o no de prestaciones sociales, los tipos de trabajadores y otras cuestiones inherentes a las características descritas por la CIET 15/1993.

Aún y cuando el INEGI y la STPS introdujeron preguntas específicas sobre el sector informal en sus encuestas laborales desde 1993, no fue hasta 1995 cuando se aplicó el primer cuestionario completo (tanto en la ENEU como en la ENE) que contenía la mayoría de lo anotado en la CIET 15/1993³⁴. Así mismo, entre los años 1995 y 2000, estos organismos no publicaron o incentivaron investigaciones concretas sobre la problemática; sí financiaron e impulsaron la realización de algunas por parte de universidades públicas y centros de investigaciones; como por ejemplo la de Jusidman, (1993 y 1995), y la de Amescua, (1998). Sin embargo la mayoría de los estudios buscaron implementar distintas metodologías para cuantificar el sector informal y desdeñaron las propuestas por la CIET-OIT 15/1993 (Salas, 2005).

No fue hasta el año 2000, cuando el INEGI dio a conocer un documento donde difundió información sobre el empleo en el sector informal. El documento se basó en las directrices de la CIET 15/1993 y se utilizó información del Sistema de Cuentas Nacionales de México (SCNM). El informe se llama “Cuenta Satélite del Subsector Informal de los Hogares” (CSSIH) y presenta las cuentas de producción de las empresas del sector informal: La producción bruta, el consumo intermedio, valor agregado bruto, las remuneraciones pagadas a los asalariados, el ingreso mixto,

³⁴ Sobre el tipo de prestaciones sociales, de contrato de trabajo, de empresa, de actividad y de sector.

la composición porcentual de la producción, la participación de la producción informal en el subsector de hogares y frente al total de la economía, la participación y producción por actividad económica, así como el ingreso y consumo de los hogares en esta actividad. Se han publicado cuatro documentos informativos hasta el 2003, el primero abarca los años de 1993 a 1998. El segundo, cubre de 1993 al 2000, el tercero, el periodo 1998-2002 y el cuarto de 1999 al 2004.

En este escenario, para el año 2004 el INEGI y la STPS publicaron los resultados de un estudio especial sobre el empleo en el sector informal. El estudio lleva por nombre “La ocupación en el sector no estructurado en México 1995-2003 (OSNEM 95-03, 2004)”³⁵. Teniendo como base las directrices de la CIET-OIT 15/1993 (unidades de producción y ocupación del sector informal), la encuesta propone su propio enfoque metodológico para analizar la evolución del sector en el periodo mencionado.

Para el INEGI y la STPS los resultados conseguidos con la aplicación de la metodología propuesta en el estudio OSNEM 95-03 (2004) se logran una mejor cuantificación del sector informal, con lo cual se coadyuva a conseguir una mayor comprensión del fenómeno en México. Así mismo, la formulación de esta metodología tiene como objetivo buscar el consenso entre los investigadores del tema para interpretar la realidad del sector informal desde una sola perspectiva. De manera desagregada en el próximo apartado se explica las partes fundamentales de la metodología propuesta en el OSNEM 95-03 (2004).

³⁵ Aunque el documento usa la denominación de sector no estructurado, técnicamente y por basarse en la metodología propuesta por la CIET 15/1993 se está refiriendo al sector informal. Para comprobar lo anterior revisar el documento original páginas 12 a la 26.

3.2. Propuesta metodológica del INEGI-STPS (OSNEM 95-03, 2004): Contexto y principios fundamentales

Como se mostró, desde 1993 el INEGI y la STPS promovían, no oficialmente, una definición general del sector informal de la economía en México. La definición pretendió abarcar a un sector muy específico del mercado de trabajo; acorde con las directrices metodológicas de la CIET 15/93. Esta identificaba al sector informal como:

Aquella parte de la economía que produce bienes y servicios no agrícolas, lícitos y destinados al mercado a través de empresas no incorporadas pertenecientes al sector de los hogares, así como, empresas familiares que no siguen prácticas contables convencionales (García, 2003: 4).

La definición seguía los parámetros básicos marcados por la CIET 15/1993, fundamentalmente lo referente a considerar a las empresas informales como típicas de los hogares y ligadas al cumplimiento de algunas prácticas contables. Así mismo, siguiendo esos criterios la definición no incluía a las empresas agrícolas de subsistencia y familiar con actividades de mercado, al trabajo doméstico remunerado ni las actividades ilícitas.

Sin embargo, la definición no fue seguida de criterios amplios para cuantificar el empleo en el sector informal, oficial o extraoficialmente. Por esta razón, en la propuesta metodológica de la encuesta OSNEM 95-03 (2004) se realizó una reinterpretación de la definición y se propuso una nueva, la cual tuvo como finalidad adaptarla a la información recabada en las encuestas laborales aplicadas en hogares (ENEU y ENE) desde 1995. Hay que señalar que por cuestiones

metodológicas el estudio sólo utilizó la base de datos de la ENE, esto se justifica más adelante.

La definición general abarca a:

La población ocupada que labora en micro-negocios no agropecuarios asociados a los hogares, excepto en servicios domésticos, que no tienen registro ante las autoridades, y ocupados que aun cuando laboran en micro-negocios registrados carecen de contrato de trabajo y cobertura en la seguridad social (OSNEM 95-03, 2004: 12).

Aunque la definición identifica a la población ocupada y especifica como unidades de ocupación a las micro empresas, así como se señala las características que deben tener tanto los ocupados como las unidades, no se menciona el límite de ocupados de estas microempresas del empleo sector informal. En este sentido y en la búsqueda de clarificar lo que se cuantifica con la metodología de la OSNEM 95-03 (2004) se formuló una definición estadística de las unidades de producción del sector informal, la cual incluye a las:

Microempresas sin nombre o registro de hasta 15 trabajadores en actividades manufactureras y menores de seis trabajadores en actividades no manufactureras; y microempresas con nombre o registro de hasta 15 trabajadores en actividades manufactureras y menores de seis trabajadores en actividades no manufactureras cuya producción o prestación de servicios son realizados sin un local o en pequeños locales o talleres (OSNEM 95-03, 2004: 22).

Según el estudio OSNEM 95-03 (2004: 22) esta definición es operativa ampliamente cuando se trata de identificar unidades de producción en las encuestas de empleo aplicadas en hogares (ENEU Y ENE). Básicamente la cuantificación se basa en la estimación del volumen de trabajadores por cuenta propia y empleadores que son dueños de las unidades de producción y

que cumplen con las características mencionadas, con lo cual pasan a formar parte del sector informal.

Sin embargo, cuando se trata de estimar con esta definición el empleo generado por estas unidades (empleo en el sector informal), según la OSNEM 95-03 (2004: 23) “en sentido estricto no es posible, debido a que las unidades de observación son los hogares y no los establecimientos”³⁶. Para remediar lo anterior, la metodología propone estimar la ocupación que está vinculada a las unidades de producción y parte de la consideración de que las empresas de trabajadores por cuenta propia ocupan cierta clase de trabajadores; ocasionales y sin pago, y las empresas de empleadores proporcionan ocupación a trabajadores asalariados ocasionales, trabajadores a corto plazo (destajo), y trabajadores asalariados sujetos o no a disposiciones jurídico-administrativas de tipo laboral, como pago de cargas fiscales, contribuciones a la seguridad social, etc.

Con base en lo expuesto, el empleo en el ámbito de las microempresas del sector informal comprende a:

- 1. Trabajadores por cuenta propia:** En actividades económicas manufactureras de hasta 15 trabajadores y en actividades no manufactureras de hasta cinco trabajadores.
- 2. Empleadores:** En actividades económicas manufactureras de hasta 15 trabajadores y no manufactureras de hasta cinco trabajadores, cuyas empresas funcionan sin nombre o registro. En actividades económicas manufactureras de hasta 15 trabajadores y no manufactureras de hasta cinco trabajadores y cuyas empresas funcionan con algún nombre o registro y su actividad la realizan sin un local o en pequeños locales o talleres.

³⁶ Según la OSNEM 95-04 al levantar las encuestas ENEU y ENE en los hogares sólo se puede calcular aproximadamente la ocupación en el empleo del sector informal y el mismo refleja de manera inferencial sus tendencias.

- 3. Trabajadores asalariados:** Comprende a los trabajadores asalariados con contrato de hasta dos meses, a los trabajadores asalariados con contrato de dos a seis meses y los trabajadores asalariados sin contrato escrito y sin prestaciones sociales que laboran: En actividades manufactureras de hasta 15 trabajadores y no manufactureras de hasta cinco trabajadores cuyas empresas funcionan sin nombre o registro. En actividades económicas manufactureras de hasta 15 trabajadores y no manufactureras de hasta cinco trabajadores y cuyas empresas funcionan con algún nombre o registro y su actividad la realizan sin un local o en pequeños locales o talleres.
- 4. Trabajadores sin pago:** En actividades manufactureras de hasta 15 trabajadores y no manufactureras de hasta cinco trabajadores, cuyas empresas funcionan sin nombre o registro. En actividades económicas manufactureras de hasta 15 trabajadores y no manufactureras de hasta cinco trabajadores y cuyas empresas funcionan con algún nombre o registro y su actividad la realizan sin un local o en pequeños locales o talleres (OSNEM 95-03, 2004: 22-23).

En suma, la propuesta metodológica del estudio OSNEM 95-03 (2004) implica un doble análisis: Primero, se infiere la identificación de las microempresas del sector informal y se pueden identificar algunos aspectos de sus relaciones de producción. Segundo y lo más importante es que se logra identificar ampliamente las dinámicas de ocupación de este empleo y las características de los trabajadores... Esta dualidad analítica que se logra con las encuestas laborales aplicadas en hogares, le concede a la propuesta metodológica un indudable valor de interpretación, ya que logra comprender la situación estructural de las ocupaciones en las microempresas y las tendencias principales de las mismas, con lo cual previsiblemente se entenderá la evolución de esta actividad y su efecto sobre el mercado de trabajo en cualquier ámbito.

Aún y cuando sólo se hayan mencionado en este apartado las definiciones ya explicadas, las mismas representan las bases de la metodología propuesta en la encuesta OSNEM 95-03 (2004), ya que partiendo de sus indicaciones metodológicas se logra construir el universo del empleo en el sector informal y de ahí extender el análisis a otras variables. Hay que señalar que en el documento publicado se proporciona una explicación completa de todos los procesos realizados para construir la propuesta metodológica.

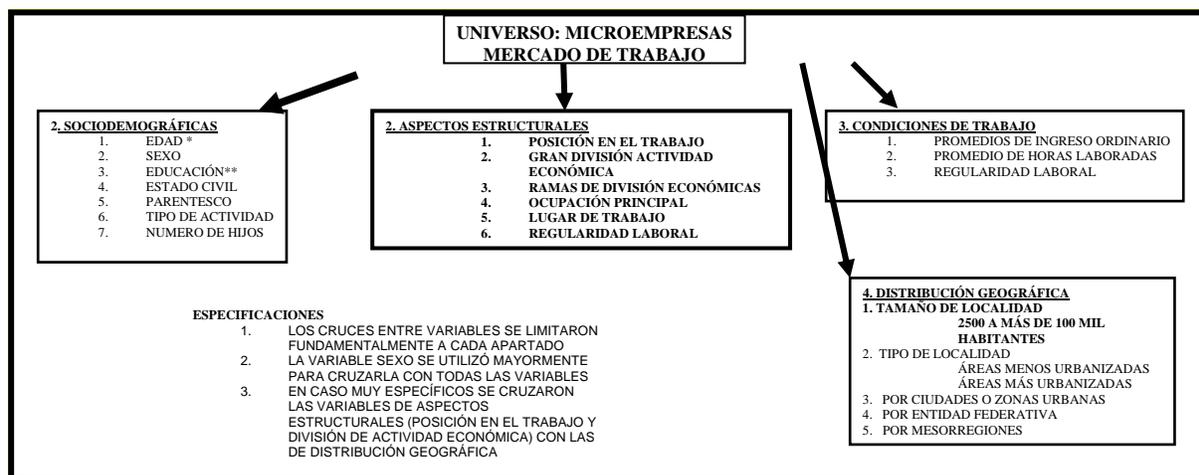
Los procesos iniciaron desde la investigación de los antecedentes en la literatura científica sobre el sector informal, desde el ámbito global hasta el local de México; se construyó una justificación de la propuesta metodológica y una de la utilización de la base de datos de la ENE como fuente de información; se revisó el cuestionario de la ENE, se realizó una clasificación de las variables relacionadas con el sector informal, seleccionando las que se utilizarían primariamente, se buscó la clasificación de las actividades económicas y laborales, se formularon los conceptos generales, estadísticos y clasificación de microempresas informales; se operacionalizaron los procesos para aplicar la metodología y por último se exponen los resultados.

Dentro de los procesos mencionados, la justificación de la utilización de sólo la base de datos de la ENE debe ser ampliada. Según el estudio OSNEM 95-03 la decisión de la utilización de la base de datos de esta encuesta, se basó en que la misma garantiza una alta confiabilidad y significancia de su información, a la vez de una amplia cobertura, desde el ámbito nacional, por entidad federativa, de las áreas urbanas de más y menos de 100 mil habitantes, así como su separación por regiones y meso regiones. Sin embargo estas características soslayaron la poca regularidad de uno de los periodos de la encuesta, ya que entre 1995 y 1999 sólo se aplicó en los

segundos trimestres de cada año, y entre el 2000 y el 2004 se cuentan con datos de los cuatro trimestres de cada año.

Así mismo, los resultados publicados de la aplicación de esta metodología deben ser ampliados. Los resultados principales abarcan en el ámbito nacional a todos los ocupados mayores de 12 años e incluyen al total de poblaciones (más y menos de 100 mil habitantes) se analizan en cuatro apartados (ver esquema 1) y son explicados mínimamente al inicio de cada uno. Los apartados se distribuyen como sigue: El primero se refiere al análisis de las características sociodemográficas, el segundo a los aspectos estructurales del sector informal, el tercero a las condiciones de trabajo y el cuarto la distribución geográfica (localidades, zonas urbanas, entidades y mesorregiones). Aunque con el análisis descriptivo de los resultados se pueden configurar algunas tendencias del sector informal, la falta de un mayor cruce entre las variables, tanto entre las que forman los apartados, como entre cada uno de estos, demerita en parte la aportación que puede dejar la aplicación integral de la metodología. Claro está, que la intención del documento no era ampliar los análisis más allá de una interpretación descriptiva, aunque en algunos apartados se intenta realizar.

ESQUEMA 1
METODOLOGÍA ENCUESTA OCUPACIÓN EN EL SECTOR NO ESTRUCTURADO EN
MÉXICO 1995-2003 (OSNEM 95-03)



Fuente: OSNEM 95-03 (2004)

Sin embargo, es muy probable, que si en el documento se hubieran realizado análisis más desagregados y un mayor cruce de variables y publicado estos mismos, la metodología habría provocado una mayor reacción de los expertos del tema y logrado incidir más en las discusiones actuales y futuras. Así como incentivar un consenso sobre la utilidad de la misma, la cual hasta el momento no la tiene.

Con el objetivo de demostrar que la metodología propuesta por el estudio OSNEM 95-03 tiene mayores alcances descriptivos e explicativos del empleo en el sector informal en México, la presente investigación propuso modificar algunos aspectos operacionales de la metodología y con ello incrementar el aspecto explicativo del fenómeno. La propuesta pretende no sólo mostrar las principales tendencias del empleo en el sector informal, sino demostrar que las transformaciones del mercado de trabajo han afectado y también beneficiado las dinámicas ocupacionales del empleo en el sector informal y éstas han provocado el dinamismo de algunas actividades e inducido el surgimiento de una racionalidad económica-laboral de los trabajadores.

En el siguiente apartado se explican las modificaciones que se aplicaron a esta metodología y los alcances analíticos de la misma, así como las aportaciones que se desarrollan en el campo del empleo en el sector informal.

3.3. Operacionalización de la propuesta metodológica: Estrategias y aportaciones

La propuesta metodológica para esta investigación se instrumentó de la siguiente manera. En primer lugar y a diferencia de la propuesta original del estudio OSNEM 95-03 (2004) que utilizó sólo la base de datos de la ENE entre 1995 y 2003 (segundos bimestres), la presente investigación utilizó las bases de datos de la ENEU y ENE. Entre 1995 y 1999 se usaron los datos de la ENEU referentes al segundo trimestre, en tanto entre los años 2000 y 2004 los datos de la ENE de los mismos trimestres. En segundo lugar y en razón de la conjunción de las encuestas en el ámbito nacional sólo se consideraron a las poblaciones de 100 mil y más habitantes, ocupados y mayores de 12 años, esto la diferencia de la postura original que analizaba todo tipo de poblaciones.

En cuanto a la primera diferencia, se optó por ella en razón de que con la homologación de las bases de datos de la ENEU y ENE³⁷ se puede contar observaciones significativamente iguales de un mismo periodo. Por esta razón se seleccionó el segundo bimestre de cada encuesta, ya los mismos representaban una buena significancia y una alta certeza de los datos.

³⁷ Según la Dirección de Análisis y Estudios Socioeconómicos del INEGI, específicamente la Subdirección de Estadísticas del Trabajo el uso indistinto de estas bases de datos ya no significan riesgos de sesgos en la interpretación de la información laboral de México, ya que la diferencia existente entre las bases de datos ya fue subsanada. El procedimiento de homologación no fue explicado, ya que supuestamente el mismo en fechas próximas se dará a conocer. Dato proporcionado por el Lic. Juan Trejo titular de la mencionada subdirección, consultado en entre junio y diciembre 2006.

En cuanto a la segunda diferencia, se aplicó con la perspectiva de que los resultados del análisis nacional fueran lo más homogéneos y comparables con la realidad de la ZMM, ya que estos se refieren en su mayoría a zonas metropolitanas con un cierto nivel de modernidad, sea esta industrial o de servicios.

Con la fuente de información seleccionada se procedió a aplicar sobre las bases de datos las “sintaxis” de la definición estadística³⁸ y se formaron los universos del empleo en el sector informal en el ámbito nacional y el de la ZMM. Ya con los universos formados se procedió al análisis de la ocupación en este sector, el cual consta de tres niveles, de mayor a menor generalidad que están correlacionadas con las hipótesis de la investigación³⁹.

El primer nivel incluye el análisis de las tendencias principales del mercado de trabajo local o nacional, para detectar los cambios estructurales que han sufrido estos mercados y cómo estos han incidido sobre el empleo en el sector informal (en el ámbito nacional será acotado). En esta misma fase se explican las tendencias ocupacionales generales del empleo en el sector informal y su efecto sobre las principales variables sociodemográficas y socio laborales: Edad, género, educación, experiencia y regularidad laboral.

El segundo implica el análisis de las variables estructurales (por gran división de actividad económica, por sub-ramas, por posición en el trabajo y por ocupación principal); en el ámbito nacional se realizará de manera secuencial y en el local de la ZMM se desagregarán las dos

³⁸ La sintaxis estadística fue proporcionada por el INEGI, ya que cuando se intentó construir una propia, de la misma se obtenían resultados no significativos. Por esta razón y en base a un pedimento de asesoría a los técnicos del INEGI, ello acordaron proporcionar la sintaxis y así probar la significancia de la mismas en el contexto de la investigación doctoral.

³⁹ Los análisis, construcción y resultados se realizaron con el programa SPSS de Windows, v. 12, el cual ayudó a construir cuadros, gráficos y matrices de todos los procesos que se realizaron, así mismo facilitó la aplicación de medidas de estadística descriptiva y en algún caso de estadística inferencial.

primeras categorías y del resultado se realizarán las otras dos. En esta misma fase se dará una explicación de porqué los cambios estructurales han provocado tendencias a concentrar el dinamismo de la ocupación en sólo algunas sub-ramas y en actividades muy específicas, además se analizan las posibles causas de estas transformaciones, así como sus efectos en las condiciones de trabajo y en el surgimiento de una racionalidad económica-laboral de los trabajadores.

El tercero implica un análisis amplio de cómo las condiciones de trabajo (ingreso, horas trabajadas a la semana, años de educación, experiencia laboral y regularidad laboral) pueden estar correlacionadas con las transformaciones estructurales del empleo en el sector informal y principalmente con el dinamismo ocupacional de los segmentos que concentraron la mayoría de la ocupación en este tipo de empleo. Así mismo se explica cómo este proceso puede ser el causante del surgimiento de una racionalidad económica-laboral de los trabajadores y cómo afecta o beneficia a todos los segmentos de trabajadores.

En suma, los resultados esperados de estos análisis deberán contribuir en principio a probar las hipótesis de investigación planteadas. Así mismo pueden aportar cierto conocimiento sobre características en el empleo en el sector informal, en el plano local de la ZMM y con posibilidades de extenderse al ámbito nacional. Algunas de las posibles aportaciones se desagregan como sigue:

1. En el ámbito nacional se contribuye a ampliar la comprensión sobre los efectos de los cambios estructurales del mercado de trabajo sobre las dinámicas del empleo en el sector informal.

- 1.1. En el ámbito local (ZMM) se darán conocer por primera vez cuál es la relación entre las transformaciones del mercado de trabajo y las dinámicas del empleo en el sector informal.
2. En el ámbito nacional se amplían los conocimientos sobre las tendencias sociodemográficas del empleo en el sector informal y su relación con los cambios en el mercado de trabajo general.
 - 2.1. En el ámbito de la ZMM se darán a conocer las tendencias del empleo en el sector informal, y la correlación del mismo con las fluctuaciones del mercado general, del empleo formal e informal.
3. En el ámbito nacional se amplía el conocimiento sobre las tendencias estructurales del empleo en el sector informal, desde la perspectiva de la gran división de actividad económica, de las sub-ramas de actividad, de la posición por el trabajo y por ocupación principal.
 - 3.1. En el ámbito de la ZMM se darán a conocer las principales tendencias estructurales del empleo en el sector informal, desde la perspectiva de la gran división de actividad económica y de las sub-ramas, así como las dinámicas ocupacionales de estas actividades, de manera desagregada y los efectos que tiene sobre estas la racionalidad económica-laboral.
4. En el ámbito nacional se ampliará el conocimiento sobre las tendencias de algunas actividades del empleo en el sector informal a concentrar un alto dinamismo ocupacional, acompañado de una alta representación, así como las posibles causas de las mismas, desde la visión de la racionalidad económica-laboral.
 - 4.1. En el ámbito local, se conocerán las tendencias de algunas sub-ramas que tienen un alto dinamismo ocupacional, y cómo esto guarda relación con el tipo de actividades que desempeñan y con la racionalidad económica-laboral.
5. En el contexto de México se dará a conocer la relación causal del dinamismo ocupacional de algunas actividades del empleo en el sector informal con el aumento del ingreso

(porcentual y por equivalencia con el salario mínimo) y con el estancamiento y disminución de horas trabajadas y cómo esto puede inducir el surgimiento de una racionalidad económica-laboral de los trabajadores.

5.1. En el ámbito de la ZMM se darán a conocer cómo las tendencias de las sub-ramas dinámicas se concentran en tipos de ocupación específicas (por posición en el trabajo y por ocupación principal), las cuales también tienen relación con el tipo de actividad de producción o comercial que desempeñan y sus efectos sobre la racionalidad económica-laboral.

5.2. Se darán a conocer las posibles causales del dinamismo de las sub-ramas dinámicas de la ZMM y cómo estas tienen relación con el crecimiento del ingreso, con las horas trabajadas y con algunas variables socio-laborales, con base en esto se mostrará la significancia del surgimiento de una racionalidad económica-laboral de los trabajadores.

En conjunto, las aportaciones contribuirán a comprender la evolución del sector informal y sus transformaciones, tanto estructurales como ocupacionales durante el periodo 1995 al 2004 en la ZMM y por ende en las grandes zonas urbanas, las cuales han sido poco estudiados e invariablemente se necesita una mayor comprensión de las mismas (Zenteno, 1993; Pacheco, 1995; Amescua, 1998; Sill, 1999; García, 2003; Huesca, 2005). Aunado a esta comprensión la investigación muestra que muchos de los cambios estructurales de los mercados de trabajo, han beneficiado, más que afectado, las dinámicas del empleo en el sector informal, tanto en el ámbito nacional como local, este último en la ZMM.

En este contexto, hay que señalar que los resultados y aportaciones sobre la ZMM representarán el primer análisis amplio sobre las tendencias y transformaciones ocupacionales del

empleo en el sector informal, aunado a que se centran en explicar aspectos poco estudiados de la problemática; formación de segmentos dinámicos y racionalidad económica-laboral, los cuales deben ser estudiados, si se busca comprender ampliamente la dinámica de la ocupación en el empleo del sector informal y su posible contribución al desarrollo del mercado de trabajo y del trabajador en general.

4. Análisis del empleo en el sector informal urbano de México: Tendencias y dinámicas principales

La aplicación de la metodología propuesta para esta investigación del mercado de trabajo en el ámbito urbano de México (poblaciones de 100 mil y más habitantes) amerita algunas aclaraciones antes de interpretar sus resultados. En principio, muchos de los resultados no son comparables con la mayoría de las investigaciones que se han realizado sobre este tipo de empleo en México, principalmente las realizadas en los años 90, debido a que utilizaron metodologías que no coinciden con la que se utilizan, lo que ya se explicó anteriormente. Por esta razón, en general se evitó hacer comparaciones de los resultados obtenidos en esta investigación con los de otras (esto aplica también para el ámbito de la ZMM). Sin embargo, hay que señalar que se tomaron en cuenta las mediciones de la OIT a nivel regional para América Latina, ya que las mismas utilizan los principios metodológicos de la CIET 15/1993, que se retoman en esta investigación y casi todas ellas analizan sólo las grandes áreas urbanas.

En algunos análisis se utilizó observaciones teóricas sobre las dinámicas del empleo en el sector informal, principalmente en lo referente a los cambios en las variables sociodemográficas (edad, género, educación, experiencia) y sus efectos sobre la composición del empleo y en las preferencias de los trabajadores a laborar en ciertos tipos de empleo. Así mismo y conforme a la metodología en el resto de la investigación se utilizó la denominación empleo en el sector informal, reemplazando a la de sector informal, la justificación se explicó en los capítulos 2 y 3.

4.1. Estructura del mercado de trabajo en México: Tendencias de los tipos de empleo

El empleo en el sector informal en México ha tenido una evolución similar a la ocurrida en América Latina. En Latinoamérica el sector informal (perspectiva de la OIT) ha crecido constantemente desde inicios de los años noventa del siglo pasado, impulsado en parte por las crisis económicas que han sufrido algunos países de la región (OIT-PL-AL, 2004; Tokman, 2004), así como, a los efectos de la instrumentación de las políticas de austeridad en la década de los ochenta y las derivadas del Consenso de Washington en la década de los noventa, ambas bajo los principios del neoliberalismo económico (Gutiérrez Garza, 2004). El efecto de estas crisis sobre la ocupación en el sector informal ha sido diferenciado en cada país, sin embargo la constante ha sido el crecimiento del empleo informal.

4.1.1. El crecimiento del empleo formal, informal y del sector informal

En el caso de México y con la aplicación en el ámbito nacional de la metodología planteada para esta investigación focalizada en las ciudades de 100 mil y más habitantes, las tendencias concuerdan con las registradas en el ámbito regional (América Latina); (Herrera et al, 2004). A pesar de los vaivenes económicos que ha tenido México, provocados por las crisis económicas (nacionales e internacionales) que sucedieron durante los años que abarca esta investigación, la Población Económicamente Ocupada (PEO) del ámbito urbano registró un crecimiento anual del 4%, lo cual parecería adecuado para la estabilización de la ocupación. Sin embargo al desagregar por periodos se detecta que la PEO tuvo su máxima expansión en el periodo 1995 al 2000 (con un

crecimiento del 6% anual)⁴⁰ y para el periodo 2001 al 2004 tendió a decrecer, ya que sólo creció un 2% anual (ver tabla 1). Esto indicaría que, en el primer periodo las negociaciones financieras después de la crisis de 1994 reestablecieron y el alto crecimiento de las exportaciones restablecieron los flujos de capital, el dinamismo de la economía y en el segundo periodo los efectos de la desaceleración económica en los Estados Unidos provocada por la caída de las acciones liderada por el índice Nasdaq, así como la entrada de China al mercado de este país condujo a una desaceleración de las importaciones en los Estados Unidos que afectó negativamente en el fomento del empleo en México, el cual se logró recuperar ligeramente en el 2006 para contraerse nuevamente en el 2007.

TABLA 1
ESTRUCTURA FORMAL E INFORMAL DEL MERCADO DE TRABAJO EN MÉXICO 1995-2004
(POBLACIONES DE 100 MIL O MÁS HABITANTES)

Años	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	Crecimiento anual
PEO	16330373	16829874	17870861	20145964	20392001	21077070	21151100	21456878	21853780	23092524	3.92
Empleo formal	7496355	7437993	7901887	9196996	9453810	10234176	10231958	10203847	10165007	10436249	3.74
%*	45.90	44.20	44.22	45.65	46.36	48.56	48.38	47.56	46.51	45.19	
Empleo informal	8834018	9391881	9968974	10948968	10938191	10842894	10919142	11253031	11688773	12656275	4.08
%**	54.10	55.80	55.78	54.35	53.64	51.44	51.62	52.44	53.49	54.81	

FUENTE: Elaboración propia con información de las bases de datos de la ENEU (1995-1999) y de la ENE (2000-2004) del INEGI.

* Porcentaje sobre el total de la PEO

** Porcentaje sobre el total de la PEO. Este tipo de empleo incluye al sector informal desde la perspectiva de esta investigación

Estas tendencias de la PEO afectaron de manera diferenciada los cambios en el empleo formal e informal urbano nacional. Ambos empleos crecieron casi al mismo ritmo anualmente, el empleo formal registró un 3.7% y empleo informal un 4%. Sin embargo, desde una perspectiva de periodos, entre 1995 y el año 2000 el empleo formal creció más que el informal, así como su participación en la población ocupada. En cuanto al periodo 2001 al 2004, se reinvertió la tendencia y el empleo informal (3.9%) creció mayormente que el formal (0.4%). Fue tanto la

⁴⁰ Para calcular los crecimientos anuales se utilizó una formula realizado por el economista Jesús Sánchez, la a sido probada en otras investigaciones del IINSO y a resultado significativa.

diferencia que del 100% de las ocupaciones creadas (1 millón 941 mil) en el segundo periodo, el 90% fueron en el empleo informal (1 millón 737 mil) y sólo el 10% se crearon en el empleo formal (ver tabla 1). Esto indica que el empleo informal se constituye en una válvula efectiva de escape ante la situación económica de estancamiento y del deterioro pronunciado de las condiciones para fomentar la creación de empleos formales, las cuales estarían ligadas a la incertidumbre por la lenta recuperación de economía nacional, a la crisis del 2001 que no estaba pronosticada y al alto costo que para muchas empresas implica el empleo formal. Estas circunstancias provocaron la migración de muchas empresas micro, pequeñas y medianas; las que no quebraron, al mundo del empleo informal, donde los costos de la creación de empleos son menores y de alguna forma los efectos de las crisis se solventan.

Como ya se mencionó interesa conocer como parte de los estudios particulares del empleo informal las tendencias de ocupación que se generan en el empleo del sector informal. Efectivamente, el empleo en el sector informal registró un incremento anual del 3.09% y mantuvo una representación constante (del 46%) sobre el total del empleo informal. En la visión por periodos el empleo en el sector informal tendió a crecer de una manera constante en el periodo 1995 a 1999 (3.8% anual), después tuvo una baja fuerte en el 2000; que se pudo deber a las buenas expectativas económicas del nuevo sexenio, y retomó la dinámica ocupacional entre el 2001 y 2004 al crecer al 3.9% anual (ver tabla 2). Estas tendencias indicarían que el empleo en el sector informal registró una dinámica ocupacional más baja que el empleo formal e informal, disminuyendo su participación en el empleo informal tal como ya se había señalado. Es decir, todo indica que de las actividades informales, el empleo en las microempresas al parecer no ha logrado recuperar el dinamismo ocupacional y por lo tanto esto puede significar la existencia de una mayor precariedad de este tipo de ocupaciones.

TABLA 2
PORCENTAJE DE OCUPACIÓN DEL EMPLEO EN EL SECTOR INFORMAL URBANO DE MÉXICO 1995-2004
(POBLACIONES DE 100 MIL Y MÁS HABITANTES)

Años	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	Crecimiento anual
Empleo informal	8834018	9391881	9968974	10948968	10938191	10842894	10919142	11253031	11688773	12656275	4.08
Empleo en el sector informal	4443404	4492091	4756205	5242087	5131674	4831070	5033868	5244524	5299623	5845196	3.09
%*	50.30	47.83	47.71	47.88	46.92	44.56	46.10	46.61	45.34	46.18	
**	27.21	26.69	26.61	26.02	25.17	22.92	23.80	24.44	24.25	25.31	

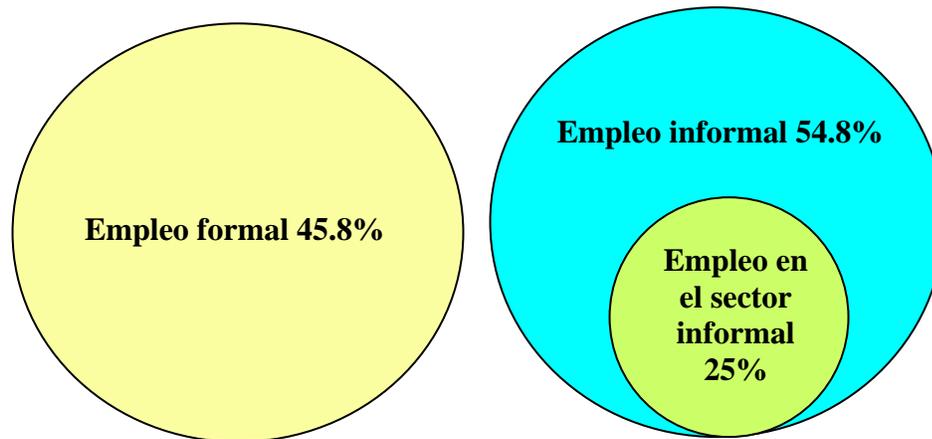
FUENTE: Elaboración propia con información de las bases de datos de la ENEU (1995-1999) y de la ENE (2000-2004) del INEGI.

* Sobre el total del empleo informal

** Sobre el total de la PEO

Para una mejor identificación de los tipos de empleo en el mercado de trabajo urbano de México, en la figura 1 se muestra el universo de ocupación al 2004. En esta se registra todo el universo del mercado de trabajo, dentro del empleo formal e informal y dentro del empleo informal el empleo en el sector informal que es el foco de los análisis que se realizaron en los siguientes apartados.

FIGURA 1
PORCENTAJE DE OCUPACIÓN POR TIPOS DE EMPLEO
EN EL MERCADO DE TRABAJO URBANO NACIONAL AL 2004



Fuente: Elaboración propia con información de las bases de datos ENEU (1995-1999) y ENE (2000-2004) del INEGI

Como se ha observado, el empleo informal ha tenido un crecimiento más dinámico que el formal, contribuyendo a la precarización de las condiciones laborales. Bajo este razonamiento en el siguiente apartado se analiza la tendencia de algunas variables sociodemográficas y así constatar cómo el decremento en el dinamismo ocupacional afectó la evolución de las mismas.

4.2. Tendencias sociodemográficas del empleo en el sector informal urbano

Durante la década de los años noventa se realizaron algunas investigaciones que registraron la existencia de algunas características sociodemográficas propias del empleo en el sector informal en México, que lo diferencia de sus pares en otros países de América (Zenteno, 1993; Pacheco, 1995; Parker, 1995; Sill, 1999). En este sentido los primeros resultados de esta investigación sobre las tendencias de las características edad y el género de los trabajadores encontraron algunas particularidades en este tipo de empleo en México. Cuando se analiza el empleo en el sector informal urbano por segmentos de edad se detecta que la tendencia con mayor crecimiento se concentró entre los rangos de 30 a 39 años con una tasa promedio de 3.4% anual, seguido del rango de 40 a 59 años con un crecimiento de 5.6% y el rango de 60 años y más con un crecimiento de 4.8% en el periodo 1995-2004. En conjunto estos estratos de población representan el 62% del total de la ocupación del sector en el 2004 y es la de mayor crecimiento. En tanto que para América Latina, según Freije (2001), durante los años noventa los jóvenes entre 20 y 30 años incrementaron su ocupación en este tipo de empleo, lo cual previsiblemente convertirá al empleo en el sector informal en un mercado de gente joven. Al parecer en las zonas urbanas de México los jóvenes menores de 30 años no están entrando a laborar en el empleo en el sector informal y previsiblemente como lo han demostrado otras investigaciones estos están engrosando las filas del empleo informal. Lo anterior ha provocado que también en el empleo

formal (durante los últimos 10 años) se registre una tendencia a ocupar trabajadores de entre 30 y 60 años.

En tanto el análisis por género también presenta distintas tendencias a las prevalecientes en América Latina (Freije, 2001; OIT, PL-AL, 2004). En América Latina la tendencia de empleo por género favorece principalmente a las mujeres. En tanto que en México el género masculino han mantenido la prevalencia de ocupación de este tipo de empleo, 68% de forma constante durante el periodo. Así mismo, en cuanto a los segmentos de edad, tanto los hombres como las mujeres tienden a concentrar la mayoría de la ocupación entre los 30 y 60 años o mas (el primero el 81% y la segunda el 65%, sobre el total de su segmento). Esto comprueba que la tendencia a la concentración de trabajadores de mayor edad (30 y 60 años o más) señalada en el total de la ocupación también sucede en la perspectiva por sexo.

En este contexto al analizar las tendencias de crecimiento en México se registran datos que en el largo plazo podrían revertir la prevalencia del género masculino en este tipo de ocupaciones, ya que el de las mujeres creció un 3.40% anual y los hombres sólo el 2.9%, el género femenino creció mayormente en el periodo 2000 al 2004. Esto podría indicar que en el largo plazo México tendría los mismos parámetros de ocupación que el resto de América Latina. Para completar el análisis por sexo y edad en el la sección de la tendencias estructurales se verifican cuáles son las principales ocupaciones de estos parámetros.

En suma, estas tendencias distinguirán al sector informal de México del de América Latina, ya que el primero es un sector predominantemente ocupado por trabajadores mayores de 30 años y mayoritariamente masculino, contrario al caso del resto de América latina donde

predominan los trabajadores jóvenes (entre 20 y 30 años) y las mujeres se han convertido en algunos países en la masa laboral dominante (Freije, 2001, OIT, PL-AL, 2004). Esto prefiguraría un empleo en el sector informal urbano de México de personas maduras, y probablemente con un mayor nivel de educación y de experiencia laboral. En el próximo apartado se exploran estas variables.

TABLA 3
POBLACIÓN OCUPADA EN EL EMPLEO DEL SECTOR INFORMAL URBANO DE MÉXICO 1995-2004
POR SEXO Y GRUPO DE EDAD

Segmentos de años	1995	1999	2000	2004	Crecimiento anual
Total	4443404	5131674	4831070	5845196	3.09
12 a 20 años	967639	1053900	907511	1021909	0.61
21 a 29 años	1051633	1185227	1018964	1163263	1.13
30 a 39 años	953000	1099106	1077226	1288716	3.41
40 a 59 años	1165989	1419853	1443794	1907488	5.62
60 años o más	305143	373588	383575	463820	4.76
Hombres	3061791	3560729	3330629	3979020	2.95
12 a 20 años	712985	743616	648504	727265	0.22
21 a 29 años	755710	835755	716776	820411	0.92
30 a 39 años	631273	744457	749984	835776	3.17
40 a 59 años	762056	978387	949734	1277059	5.90
60 años o más	199767	258514	265631	318509	5.32
Mujer	1381613	1570945	1500441	1866176	3.40
12 a 20 años	254654	310284	259007	294644	1.63
21 a 29 años	295923	349472	302188	342852	1.65
30 a 39 años	321727	354649	327242	452940	3.87
40 a 59 años	403933	441466	494060	630429	5.07
60 años o más	105376	115074	117944	145311	3.63

Fuente: Elaboración propia con base en la información de las bases de datos de ENEU (1995-1999) y de la ENE (2000-2004). INEGI

4.2.1. La educación en el empleo en el sector informal urbano

Una de las variables de referencia para analizar la mejora de la situación laboral en los mercados de trabajo son los niveles de educación de los ocupados, en el caso del empleo en el sector informal urbano esta regla se puede aplicar también (Zenteno, 1993). Durante el periodo de estudio los niveles educativos de los ocupados en el empleo del sector informal han tendido a

incrementarse. Desde la perspectiva de la educación básica, los trabajadores del empleo en el sector informal que cuentan con la primaria incompleta y los sin instrucción registraron índices decrecientes de 0.93% y 0.75% promedio anual respectivamente en el periodo estudiado. Esta realidad puede explicarse tanto por los esfuerzos que los gobiernos federales han para extender la cobertura y buscar la equidad educativa a la población y sus regiones. Y también puede evidenciar los problemas estructurales para genera empleo formal insatisfactorio, lo que presiona a la fuerza de trabajo más calificada para ingresar al empleo en el sector informal. En cualquiera de estas dos realidades se puede sugerir que esta sucediendo una transformación positiva del perfil educativo de los trabajadores del empleo en el sector informal,

Lo anterior se comprueba al analizar las tendencias de la primaria incompleta, completa y secundaria incompleta en el empleo del sector informal (ver tabla 4). La primaria incompleta (cinco años cumplidos) disminuyó del 19% en 1995 al 13% en el 2004. En el mismo tenor la primaria completa bajó del 23% al 22% en 1995 y 2004 respectivamente. En tanto la secundaria incompleta decreció del 8.4% en 1995 al 7.7 en el 2004. Acorde con estos decrementos la secundaria completa aumentó su porcentaje, del 17% en 1995 al 23% en el 2004, de igual manera los trabajadores con educación media superior, superior y posgrado elevaron su participación, del 15% al 22% en 1995 y 2004. En este mismo sentido, los dos últimos segmentos antes mencionados registraron los mayores índices de crecimiento anual, el primero del 6.4% y el segundo del 7.3%.

Estas tendencias de los segmentos educativos muestran que el empleo en el sector informal urbano se ha convertido en una atracción para trabajadores con mayor educación. Junto con las tendencias detectadas por edad y género, el incremento en el nivel educativo configura

características propias de este tipo de empleo informal en México, así mismo inducen a prever que la ocupación en los micronegocios puede contener algún tipo de atractivo laboral para los trabajadores. Esta atracción se puede entender más al analizar más ampliamente los niveles de experiencia laboral de los ocupados y así mostrar si las tendencias también son positivas.

TABLA 4
NIVEL DE ESCOLARIDAD POR SEGMENTOS DEL EMPLEO DEL SECTOR INFORMAL EN MÉXICO 1995-2004
(MILES DE OCUPADOS)

Años	1995	1999	2000	2004	Crecimiento anual
Total empleo en el sector informal	4443404	5131674	4831070	5845196	3.09
Primaria incompleta	845223	807730	762551	777174	-0.93
%	19.02	15.74	15.78	13.30	
Primaria completa	1061855	1250921	1124931	1326512	2.50
%	23.90	24.38	23.29	22.69	
Secundaria incompleta	375191	445050	412987	452857	2.11
%	8.44	8.67	8.55	7.75	
Secundaria completa	765006	1035263	992741	1342502	6.45
%	17.22	20.17	20.55	22.97	
Media superior, superior y posgrado	670396	890322	877992	1268252	7.34
%	15.09	17.35	18.17	21.70	
Sin instrucción	725733	702388	659868	677899	-0.75
%	16.33	13.69	13.66	11.60	

Fuente: Elaboración propia con base en la información de las bases de datos de ENEU (1995-1999) y de la ENE (2000-2004) INEGI

4.2.2. La experiencia laboral en el empleo del sector informal urbano

Desde la perspectiva del capital humano (Garro, 1994), el aumento de los años de educación indica una mejora en la calidad de los empleos y si esto fuera acompañado de una alta experiencia laboral influiría en la productividad de la ocupación. Entre 1995 y 2004 la experiencia laboral por segmentos de edad registró un estancamiento pues sólo creció 0.79% promedio anual; de 21.2 años en 1995 a 22.7 años en el 2004 (ver tabla 5). Sin embargo, si se compara estos promedios de experiencia laboral registrada en el empleo formal, se constata que a pesar de este estancamiento, el empleo en el sector informal urbano ocupa predominantemente a

trabajadores con mayor experiencia (García, 2003: 16). Esto indicaría que los ocupados en este tipo de empleo tienen un valor laboral que debe de haber devengado mejores sueldos, ya que la experiencia en este empleo vale más que otras variables.

En el caso de América Latina, la experiencia laboral de los trabajadores empleados en el sector informal ha decrecido durante los años que ocupa la investigación. La causal de este decremento ha sido el ingreso de trabajadores jóvenes (20 años a 29 años) y de mujeres mayores de 30 años pero que no tienen experiencia, aunado al incremento de la migración de los trabajadores de mayor experiencia y edad (OIT, PL-AL, 2004).

TABLA 5
PROMEDIO DE AÑOS DE EXPERIENCIA POR SEGMENTOS DE EDAD
EN EL EMPLEO DEL SECTOR INFORMAL EN MÉXICO 1995-2004

Segmentos	1995	1999	2000	2004	Crecimiento anual
12 a 20 años	3.3	3.1	3.1	2.8	-1.52
21 a 29 años	10.1	10.1	10.3	9.8	-0.30
30 a 39 años	21.0	20.5	20.1	19.8	-0.65
40 a 59 años	36.5	35.8	35.6	34.9	-0.49
60 años o más	57.3	57.2	57.1	56.3	-0.19
Promedio total	21.2	21.5	22.5	22.7	0.79

Fuente: Elaboración propia con base en la información de las bases de datos de ENEU (1995-1999) y de la ENE (2000-2004) INEGI

Estas tendencias indicarían que el empleo en el sector informal urbano de México posee características distintivas y en mayor parte diferentes a las tendencias de América Latina. Como se constató en este tipo de empleo se han concentrado predominantemente los hombres, entre las edades de 30 a más años, sin embargo lo más significativo de estas características son el incremento del promedio de años de escolaridad y de los años de experiencia. Estas características sugieren indudablemente que una masa de trabajadores del empleo en el sector informal de México posee un capital humano que podría tener una valoración distinta en este tipo de empleo. En este sentido y dentro de las perspectivas de la investigación estos trabajadores con

un capital humano distinto tenderían a concentrarse en actividades que de alguna manera les garanticen un mejor pago por su educación y experiencia laboral. Dichas actividades previsiblemente tendrían un dinamismo ocupacional alto, el cual va en contra del decremento general de este tipo de empleo.

En suma, estas características propias del empleo en el sector informal urbano de México pueden ser la base para identificar las actividades y desde allí constatar los trabajadores de las mismas, que tienden a reunir estos parámetros. En la próxima sección se analizan los efectos de las transformaciones de los mercados de trabajo en las dinámicas estructurales de este tipo de empleo, así como se identifican las actividades dinámicas y sus posible causales.

4.3. Tendencias estructurales del empleo en el sector informal urbano

4.3.1. Las divisiones y sub-ramas de actividad económica

En este apartado el análisis se centra en la dinámica de las microempresas y es previsible que las tendencias estructurales se concentren en las actividades de comercio, servicios y manufactura, según la perspectiva de estudios recientes en México (Sill, 1999; Amescua, 1998). En principio se cumple, ya que las actividades del empleo en el sector informal se concentran para el 2004 en el comercio, los servicios comunales y la industria manufacturera con el 80% sobre el total del empleo (ver tabla 6).

Pero tal concentración no es indicativo de que sean esos sectores los que mantengan el dinamismo ocupacional más alto, pues el sector de la construcción ha sido el más dinámico con un crecimiento promedio anual de 4.9%, seguido de servicios financieros con 4.3% y el comercio

con 4% en el mismo periodo. En tanto la industria manufacturera creció un 2.3%, y tendió a disminuir incluso su participación en el empleo del sector informal y el sector de servicios comunales su comportamiento fue parecido, tal como se observa en la tabla 6. Esto indica que la falta de crecimiento de la economía en su conjunto afectó de manera diferenciada a los sectores, particularmente el industrial y los servicios, lo cual estaría vinculado a la recesión de la economía norteamericana, la caída de las exportaciones y la ineficiente política de fomento industrial, lo que de manera colateral indicaría la posible relación de las microempresas informales con las del sector formal.

TABLA 6
PARTICIPACIÓN DE LA POBLACIÓN OCUPADA POR GRAN DIVISIÓN DE ACTIVIDAD ECONÓMICA
SOBRE EL EMPLEO EN EL SECTOR INFORMAL DE MÉXICO 1995-2004

Año	1995	1999	2000	2004	Crecimiento anual
Total sector informal	4443404	5131674	4831070	5845196	3.09
Industria manufacturera	842572	1043358	986202	1032374	2.28
%	18.96	20.33	20.41	17.66	
Construcción	441352	537897	541401	680975	4.94
%	9.93	10.48	11.21	11.65	
Comercio, restaurantes y Hoteles	1690950	2012945	1931380	2441603	4.17
%	38.06	39.23	39.98	41.77	
Transporte, almacenamiento y Comunicaciones	312745	372586	321277	377661	2.12
%	7.04	7.26	6.65	6.46	
Servicios financieros, seguros y bienes inmuebles	10973	11312	13167	15975	4.26
%	0.25	0.22	0.27	0.27	
Servicios comunales, sociales y personales	1143800	1151974	1036376	1295941	1.40
%	25.74	22.45	21.45	22.17	

Fuente: Elaboración propia con base en la información de las bases de datos de ENEU (1995-1999) y de la ENE (2000-2004) INEGI

Como puede observarse, en el contexto general de un crecimiento menor del empleo informal en relación con el sector de los empleos formales, y dentro del empleo del sector informal fue el sector de la construcción, los servicios financieros y el comercio los más dinámicos, aunque estas divisiones no concentran la mayoría de las ocupaciones. Para una mayor comprensión de estas dinámicas se analizó más a fondo las tendencias de las divisiones

económicas desagregando las sub-ramas de actividades de las mismas, donde se especificó las que registraron incrementos ocupacionales.

Debido a las particularidades de la propuesta metodológica la cual separa para el análisis del empleo en el sector informal las actividades manufactureras y no manufactureras, los resultados registraron más sub-ramas de la manufactura y menos de las otras actividades. Lo anterior no contradice la perspectiva analítica de las divisiones, ya que es previsible que el promedio general de crecimiento de una división no refleje realmente la realidad de la misma y un análisis más desagregado (sub-ramas) sí registre más específicamente su dinámica ocupacional.

En este sentido, la manufactura registró ocho sub-ramas, la construcción una, el comercio dos, el transporte una, los servicios financieros ninguna⁴¹ y los servicios comunales tres (ver tabla 7). De las 15 sub-ramas, 13 registraron incrementos ocupacionales que variaron entre el 1.1% al 6.4% anual: Las más altas fueron la de molienda de trigo con el 6.4%, la de productos metálicos estructurales con el 5.6%, la de restaurantes y hoteles con el 5% y la de construcción con el 4.9%, El resto de las sub-ramas registró un crecimiento menor al 4% anual. Sólo 2 sub-ramas de la manufactura decrecieron ocupacionalmente (productos a base de minerales no metálicos y cuero y calzado con el 5.6% y 3.11% anual respectivamente).

En cuanto a la proporción de ocupados que representan estas sub-ramas en el total del empleo en el sector informal esta siguió parámetros diferenciados que no guardan relación con la

⁴¹ En estas desagregación las sub-ramas de servicios financieros resultaron no significativas, esto inducido por su baja representación, ya que en vez de registrar alguna actividad en específico se concentraron en otras actividades, haciendo imposible identificar alguna sub-rama dinámica.

cantidad de sub-ramas que tiene cada división. Aunque la manufactura registró ocho sub-ramas, su representatividad fue baja, de sólo el 13% en el 2004, en caso contrario las de comercio (dos) concentraron el 42% de los ocupados, las de servicios financieros (una) el 19%, la construcción (una) el 11% y la de transporte (una) el 6% todas en el 2004. En este punto se debe señalar que el crecimiento anual de las sub-ramas no devino en todos los casos en incrementos en la representación sobre el total de ocupados, ya que del total de 15 sub-ramas sólo cinco siguieron este parámetro: Dos de la manufactura (molienda de trigo y productos metálicos), una de la construcción y las dos de comercio (comercio y restaurantes y hoteles) (ver tabla 7).

Otras sub-ramas que crecieron ocupacionalmente, mantuvieron constante su representación; tres en la manufactura, una de transportes, dos de servicios comunales. De estas sub-ramas sólo una de servicios comunales creció en la ocupación, pero disminuyó en su representación (servicios de alquiler).

En conjunto las sub-ramas que registraron crecimientos ocupacionales y que incrementaron su representación sobre este tipo de empleo y alcanzaron en el 2004 un 58% del total de los ocupados. Las que se mantuvieron constante en crecimiento su representación llegó al 15.6% en el mismo año. Sólo un 21% registra tendencias decrecientes en la representación, aunque la sub-rama mayoritaria creció mínimamente (servicios de alquiler) (ver tabla 7).

TABLA 7
PARTICIPACIÓN DE LA POBLACIÓN OCUPADA POR SUB-RAMAS DE ACTIVIDAD ECONÓMICA
SOBRE EL EMPLEO EN EL SECTOR INFORMAL DE MÉXICO 1995-2004

Año	1995	1999	2000	2004	Crecimiento Anual
Total empleo en el sector informal	4443404	5131674	4831070	5845196	3.09
Molienda de trigo y otros cereales (manufactura)	66676	96103	86369	116723	6.42
%	1.50	1.87	1.79	2.00	
Molienda de nixtamal (manufactura)	78361	82649	76906	91250	1.71
%	1.76	1.61	1.59	1.56	
Otros productos alimenticios (manufactura)	50609	57440	52050	63158	2.49
%	1.13	1.11	1.07	1.08	
Prendas de vestir y otros art. De punto (manufactura)	133078	162039	141862	157855	1.92
%	2.99	3.16	2.94	2.70	
Cuero, calzado y otros art. de piel (manufactura)	66436	95115	73422	49998	-3.11
%	1.50	1.85	1.52	0.86	
Fabricación de otros productos de madera y corcho (manufactura)	108687	143613	145445	141056	2.94
%	2.45	2.80	3.01	2.41	
Productos a base de minerales no metálicos (manufactura)	52774	66081	45833	31264	-5.65
%	1.19	1.29	0.95	0.53	
Productos metálicos estructurales (manufactura)	81409	95825	120859	133523	5.65
%	1.83	1.87	2.50	2.28	
Construcción (construcción)	441352	537897	541401	680975	4.94
%	9.93	10.48	11.21	11.65	
Comercio (comercio)	1410676	1703551	1618743	2005713	3.99
%	31.75	33.20	33.51	34.31	
Restaurantes y hoteles (comercio)	280274	309394	312637	435890	5.03
%	6.31	6.03	6.47	7.46	
Transportes (Transporte)	311341	372446	320902	377460	2.16
%	7.01	7.26	6.64	6.46	
Servicios profesionales y técnicos especializados (servicios financieros)	44638	47187	47014	60968	3.52
%	1.00	0.92	0.97	1.04	
Servicios de esparcimiento, recreativos y deportivos (serv. comunales)	28587	57691	46937	35093	2.30
%	0.64	1.12	0.97	0.60	
Servicios de alquiler de bienes muebles, reparación (serv. comunales)	1043866	1013863	916058	1160140	1.18
%	23.49	19.76	18.96	19.85	
Otras ramas de actividad	243236	290640	284257	303929	2.51
%	5.47	5.66	5.88	5.20	

Fuente: Elaboración propia con base en la información de las bases de datos de ENEU (1995-1999) y de la ENE (2000-2004) INEGI.

Estas tendencias diferenciadas en las dinámicas ocupacionales reflejan los efectos de las transformaciones de los mercados de trabajo y cómo mismas inciden de manera distinta sobre la dinámica de las ocupaciones en las divisiones y en las sub-ramas de actividad. Como se ha mencionado desde una perspectiva general (divisiones de actividad), el análisis refleja un mayor

dinamismo ocupacional de las microempresas de la construcción, de los servicios financieros y del comercio. Sin embargo, al desagregarse en sub-ramas se observa otro comportamiento. En primer lugar, el crecimiento o decrecimiento ocupacional en las divisiones no está relacionado directamente con la formación o no de sub-ramas dinámicas. En segundo lugar, puede observarse que divisiones con menor crecimiento ocupacional registran un mayor número de sub-ramas que se pueden calificar como dinámicas ocupacionalmente.

Lo anterior es un indicador de que las actividades del empleo en el sector informal urbano no siguen un patrón que pueda ser analizado de una perspectiva muy amplia, y para realmente detectar aquellas actividades con dinamismo ocupacional se tiene que desagregar más finamente. En suma, pareciera que a pesar de la contracción del crecimiento del empleo en el sector informal, existen algunas actividades que se han mantenido dinámicas ocupacionalmente (sopesando todas las circunstancias que rodean a este tipo de empleo), y que han logrado seguir fomentado la creación de empleos, en parámetros de crecimiento mayores que el empleo formal (recuérdese este empleo creció un 3.7% en todo el periodo (ver tabla 1). Es decir, es seguro que muchas microempresas de este tipo de empleo se han adaptado a los múltiples cambios del mercado de trabajo y han logrado acoplarse a la oferta y demanda de los mercados en sus actividades específicas. Es lógico que la adaptación pueda contener una racionalidad económica-laboral de las microempresas, ya que es previsible que como es un mercado capitalista, el fomento de ocupaciones está relacionado con una visión de mayores utilidades por parte de los empleadores, y por parte de los trabajadores existe una perspectiva de mayores ingresos.

En la búsqueda de probar lo anterior, en el siguiente análisis se desagrega la situación del empleo en el sector informal desde la perspectiva de la posición en el trabajo y del tipo de

ocupación principal, para verificar las dinámicas que tienen los empleadores y los trabajadores y cómo éstas tiene relación con una racionalidad económico-laboral que se instrumenta en el contexto de esas ocupaciones.

4.3.2. La posición en el trabajo y el tipo de ocupación principal

Según Zenteno (1993) el dinamismo ocupacional de los mercados de trabajo lo reflejan fielmente el impulso de los empleadores, ya que estos son los que identifican las coyunturas más factibles para crear empleos. Acorde con este análisis y dentro de la perspectiva de la racionalidad económica-laboral (entendida como el comportamiento estratégico que aplican los trabajadores (empleadores y demás) para adaptarse a los cambios del mercado de trabajo y que fundamentalmente está encaminada a encontrar nichos de producción que les den mayores utilidades y un mejor ingreso y que colateralmente contribuyan con la mejora de la situación laboral de los empleos del sector informal). El examen sobre la posición en el trabajo del empleo en el sector informal urbano de México arroja resultados que tienden a apuntalar la visión de la investigación. Conforme a lo esperado los empleadores registraron el mayor crecimiento ocupacional anual (4%), lo siguieron los trabajadores por cuenta propia y los trabajadores asalariados con el mismo porcentaje anual (3.5%). En orden inverso los trabajadores a destajo y sin pago registraron crecimientos menores. En cuanto a las repercusiones de este crecimiento en la representación sobre el total de la ocupación, sólo los empleadores, los trabajadores a cuenta propia y los asalariados aumentaron la misma y los trabajadores a destajo y sin pago tendieron a disminuirla (ver tabla 8).

TABLA 8
PARTICIPACIÓN DE LA POBLACIÓN OCUPADA POR POSICIÓN EN EL TRABAJO EN EL EMPLEO DEL
SECTOR INFORMAL URBANO DE MÉXICO 1995-2004

Año	1995	1999	2000	2004	Crecimiento anual
Total empleo en el sector informal	4443404	5131674	4831070	5845196	3.09
Trabajadores por cuenta propia	1592518	1774392	1761151	2177140	3.54
%	35.84	34.58	36.45	37.25	
Empleadores	390992	483487	523448	552017	3.91
%	8.80	9.42	10.84	9.44	
Trabajadores asalariados	1276483	1559759	1459254	1741328	3.51
%	28.73	30.39	30.21	29.79	
Trabajadores a destajo	520910	582802	506160	615745	1.88
%	11.72	11.36	10.48	10.53	
Trabajadores sin pago	662501	731234	581057	758966	1.52
%	14.91	14.25	12.03	12.98	

Fuente: Elaboración propia con base en la información de las bases de datos de ENEU (1995-1999) y de la ENE (2000-2004) INEGI

Estos resultados indican la existencia de un cambio cualitativo en la estructura del empleo en el sector informal urbano de México, el cual sugiere que el motor de cambio son los empleadores, los cuales han crecido constantemente desde 1995. Este crecimiento puede estar indicando una mejora de las condiciones laborales, situación que podría explicar el crecimiento de los trabajadores por cuenta propia y el de los asalariados, así como el menor incremento en los trabajadores a destajo y sin pago. En este sentido, al parecer los cambios estructurales detectados pueden implicar una cierta racionalidad económica-laboral de los trabajadores a cuenta propia y asalariados, claro esta que la misma tiene que ser sopesada con los análisis que se realizan en las próximas secciones. En este contexto la racionalidad puede ser explicada desde dos perspectivas: Empleadores y los trabajadores.

En primer lugar, el crecimiento ocupacional⁴² de los empleadores indica una sensibilidad creciente para reconocer ciertas condiciones económicas y laborales del mercado de trabajo, que

⁴² Hay que señalar que el crecimiento ocupacional de los empleadores fue superior e igual al registrado por otros tipos de empleo del mercado nacional urbano. Fue superior al del empleo formal (3.7% anual) y al del empleo en el sector informal (3% anual) e igual al del empleo informal (4% anual).

puede orientar a encontrar nichos de negocios poco o sin explotar que tienen buenas perspectivas de utilidades.

Aunado a estas perspectivas de utilidades, los empleadores (ubicados en ciertas sub-ramas) tienden a crear empleo con mejores posibilidades de desarrollo y de condiciones de trabajo. Algunos elementos que pueden considerarse para la anterior afirmación son los incrementos en los niveles de educación y los años de experiencia detectados en las tablas 4 y 5), así como el aumento registrado por los trabajadores asalariados y el decremento de los a destajo y sin pago. En conjunto esto podría sugerir la instrumentación de una racionalidad económica-laboral de los empleadores y también una posible modificación en la visión que tienen sobre este tipo de empleo los demás trabajadores.

En segundo lugar, si los trabajadores por cuenta propia y asalariados instrumentan una racionalidad económica-laboral, la misma debiera estar sostenida por la perspectiva de mejorar sus ingresos y por ubicarse en un empleo con mejores condiciones laborales. En este contexto, la prueba primaria (que no concluyente) sería el aumento de los índices ocupacionales de este tipo de trabajadores y posiblemente al incremento de trabajos más calificadas. Sin embargo como se mencionó líneas precedentes esto se verifica ampliamente en las próximas secciones.

En suma, los análisis desde la visión de la posición por el trabajo indican que los efectos negativos de las transformaciones de los mercados de trabajo sobre este tipo de empleo, han incentivado una reconfiguración estructural de estas ocupaciones. Dicha reconfiguración que tuvo sus primeros efectos palpables en la concentración del dinamismo ocupacional (mayor) en algunas divisiones y sub-ramas de actividad (tablas 6 y 7) fue más evidente en el análisis por

posición en el trabajo. Desde esta visión fue palpable que el segmento de los empleadores es el más probable causante de esta reconfiguración y que la misma tiene sus bases en una racionalidad económica-laboral, cuya visión identificable serían las utilidades esperadas y que se apega a la definición que se ha mencionado. Así mismo se reflejó que esta incentiva una posible mejora de la calidad de los empleos, ya que existe una sinergia directa con el crecimiento de los trabajadores asalariados y por cuenta propia, los cuales deben demandar empleos con mejor calidad, tanto en los salarios como en la situación. Estas circunstancias inducirían a pensar que estas actividades atraen mayoritariamente a trabajadores más calificados en ocupaciones del mismo estilo.

Como puede observarse en la tabla 9 el incremento ocupacional de los empleadores y la sinergia en el mismo sentido de los trabajadores asalariados y por cuenta propia, el crecimiento ese concentró en los empleos más calificados: Operadores de maquinaria fija y equipos con el 8.8% anual, jefes de departamento el 6.2%, artesanos y trabajadores fabriles el 3.9%, comerciantes, empleados de comercio y agentes de ventas el 2.5%, técnicos el 2.4%, conductores y ayudantes el 2.2%, ayudantes, peones y similares el 1.6% y trabajadores en actividades administrativas mantuvieron técnicamente un crecimiento constante. Estas categorías representan en el 2004 el 70% del total de ocupados (ver tabla 9). La concentración de ocupaciones calificadas abona la hipótesis de que la racionalidad económica-laboral de los empleadores ha incentivado el aumento en la calidad de las ocupaciones, así como la mutación de las mismas a emplear trabajadores asalariados y un cierto porcentaje de trabajadores por cuenta propia.

TABLA 9
PARTICIPACIÓN DE LA POBLACIÓN OCUPADA POR OCUPACIÓN PRINCIPAL
EN EL EMPLEO DEL SECTOR INFORMAL EN MÉXICO 1995-2004

Año	1995	1999	2000	2004	Crecimiento anual
Total empleo en el sector informal	4443404	5131674	4831070	5845196	3.09
1. Técnicos	91932	70049	92314	114366	2.46
%	2.07	1.37	1.91	1.96	
2. Trabajadores del arte, espectáculos y deportes	36437	52704	44992	44451	2.23
%	0.82	1.03	0.93	0.76	
3. Artesanos y trabajadores fabriles en act de reparación	1215984	1512594	1455152	1726101	3.97
%	27.37	29.48	30.12	29.53	
4. Operadores de maq. fija y equipos	33503	75896	73597	71722	8.83
%	0.75	1.48	1.52	1.23	
5. Ayudantes, peones y similares en el proceso de fabricación	576639	635750	558837	667724	1.64
%	12.98	12.39	11.57	11.42	
6. Conductores y ayudantes de conductores de maq. Movil	297875	362138	309433	364992	2.28
%	6.70	7.06	6.41	6.24	
7. Jefes de departamento, coordinadores, supervisores	3310	5603	3659	5709	6.24
%	0.07	0.11	0.08	0.10	
8. Trabajadores de apoyo en act. Administrativas	74698	87665	57020	73594	-0.17
%	1.68	1.71	1.18	1.26	
9. Comerciantes, empleados de comercio y agentes de vtas	988964	1132632	1064183	1239430	2.54
%	22.26	22.07	22.03	21.20	
10. Vendedores y trabajadores ambulantes en servicios	538810	711748	695097	1041830	7.60
%	12.13	13.87	14.39	17.82	
11. Trabajadores en servicios personales en establecimientos	287422	302683	293059	323034	1.31
%	6.47	5.90	6.07	5.53	
12. Trabajadores en servicios domésticos	169878	9725	8467	0	0
%	3.82	0.19	0.18	0.00	
Otras ocupaciones	127952	172487	175260	172243	3.36
%	2.88	3.36	3.63	2.95	

Fuente: Elaboración propia con base en la información de las bases de datos de ENEU (1995-1999) y de la ENE (2000-2004) INEGI.

En el caso contrario y aunque supuestamente las ocupaciones de vendedores y trabajadores ambulantes en servicios y trabajadores en servicios personales son de baja calidad, las mismas registraron incrementos ocupacionales del 7.6% y 1.3% anual respectivamente (ver tabla 9). Aquí también podría haber indicios de racionalidad económica-laboral, sin embargo se necesita verificar esto con las tendencias del ingreso y así realmente poder afirmar categóricamente lo anterior.

En suma, el análisis de las tendencias estructurales de esta sección han mostrado que a pesar del decrecimiento registrado por empleo en el sector informal urbano, al analizar desagregadamente por categorías de actividades económicas y por ocupaciones se localizan algunas actividades con índices de ocupación claramente dinámicos. Así mismo también mostró que el dinamismo ocupacional tendió a concentrarse mayormente en algunas divisiones y subramas de actividad, las cuales agruparon a la mayoría de los ocupados de este tipo de empleo. Sin embargo, lo más significativo es que se localizó una tendencia a la racionalidad económica-laboral por parte de los empleadores. Igualmente se conjeturó que estos cambios estructurales podrían afectar positivamente la situación laboral de estas ocupaciones.

Bajo este contexto y en la búsqueda de probar que tanto la racionalidad económica-laboral de los empleadores ha logrado mejorar la situación laboral de estas ocupaciones, en la siguiente sección se analizan las tendencias del ingreso real diario, las equivalencias del corriente diario con el Salario Mínimo Diario (SMD) y de las horas trabajadas a la semana desde la visión de la posición en el trabajo y así constatar la relación entre las tendencias ocupacionales y las posibles mejoras en las variables mencionadas.

4.4. Tendencias de la situación laboral del empleo en el sector informal urbano de México

4.4.1. Tendencias del ingreso real diario y del Salario Mínimo Diario (SMD)

Según estudios realizados en México sobre el empleo en el sector informal, las tendencias del ingreso y la cantidad de horas laboradas a la semana son indicadores confiables sobre la precariedad o no de dicho sector (Zenteno, 1993; Pacheco, 1995; Amescua, 1998; Sill, 1999; Salas y Rendón, 2000). En el contexto de esta apreciación, en el presente apartado se prueba que al menos desde una perspectiva descriptiva existe una relación entre la racionalidad económica-laboral de los empleadores y las dinámicas ocupacionales del empleo del sector informal sobre las tendencias del ingreso real diario⁴³, en la equivalencia del corriente diario con el Salario Mínimo Diario (SMD) y las horas laboradas en este tipo de empleo. El análisis se desagrega sólo por posición en el trabajo, ya que desde esta visión se podrá constatar los efectos de la racionalidad económica-laboral de los empleadores sobre estas variables, así como el efecto en los otros segmentos de trabajadores.

En el análisis de las tendencias del ingreso real diario a partir de la visión de la posición en el trabajo se detectan las primeras muestras de una relación positiva entre racionalidad económica-laboral y el dinamismo ocupacional sobre el incremento en el ingreso real diario. Aunque el crecimiento del ingreso de los empleadores sólo creció un 1.3% anual en todo el periodo, el de los trabajadores asalariados y por cuenta propia obtuvo un crecimiento mayor del 2.5% anual, así mismo los trabajadores a destajo también registraron un incremento en su ingreso de 1.7% anual (ver tabla 10). Sin embargo, cabe destacar que el ingreso de los empleadores

⁴³ Todas las mediciones de ingreso que se mencionan y correlacionan en la investigación son promedios ponderados. El ingreso corriente diario se calcula directamente por el SPSS. El ingreso real diario con una fórmula de deflatación y los Salarios Mínimos Diarios se toman de los datos oficiales.

corresponde; analizado desde la equivalencia del ingreso corriente diario con el SMD, 6.5 salarios mínimos, mientras que el de los asalariados es de 2.1 SMD y el de los trabajadores por cuenta propia es de 2.6 SMD. Es decir, el ingreso mensual promedio de los empleadores; a pesar de su menor crecimiento anual (ingreso real diario), se coloca en casi 8 mil pesos mensuales (ver tabla 11). Este ingreso total ubicaría a los empleadores de este tipo de empleo entre ese 8% de trabajadores del total del mercado de trabajo que ganan de 5 a 10 SMD y que son la excepción entre los trabajadores en el 2004, ya que la mayoría (60%) gana menos de 3 SMD (ENE, 2004). Esta posición de los empleadores aportaría un elemento adicional a la tesis de racionalidad-económica-laboral que se está planteando, ya que sugeriría que este segmento laboral ha tendido a obtener ganancias considerables al seguir operando microempresas y por ende creando empleos, con lo cual es previsible que su permanencia en estas actividades tenga una base de racionalidad económica-laboral amplia, ya que sin la misma no se podría explicar el porqué siguen invirtiendo en este tipo de empleo e incluso han incrementado la inversión.

TABLA 10
INGRESO REAL DIARIO DE LOS OCUPADOS EN EL EMPLEO DEL SECTOR INFORMAL
EN MÉXICO POR POSICIÓN EN EL TRABAJO
(PESOS 2002)

Año	1995	1999	2000	2004	Crecimiento anual
Trabajadores por cuenta propia	83.75	79.11	93.79	105.32	2.58
Empleadores	230.47	195.81	244.43	260.76	1.38
Trabajadores asalariados	68.12	59.06	68.26	85.33	2.53
Trabajadores a destajo	90.58	81.03	93.64	105.87	1.75

Fuente: Elaboración propia con base en la información de las bases de datos de ENEU (1995-1999) y de la ENE (2000-2004) INEGI

Como se constata, al comparar las tendencias de la tabla 10 con las de la 8 se revela una relación directa entre el dinamismo de ocupacional (impulsado más probablemente por la racionalidad económica-laboral) de los segmentos por posición en el trabajo con los incrementos en el ingreso real registrados por los mismos, aunque como se mencionó en la tabla 10 los

empleadores obtuvieron un menor incremento. En este aspecto el menor incremento de los empleadores no es significativo, ya que este segmento está colocado entre los que ganan un mayor ingreso, no sólo del empleo en el sector informal, sino de todo el mercado laboral.

TABLA 11
EQUIVALENCIA DEL INGRESO CORRIENTE DIARIO CON EL SMD
DE LOS OCUPADOS EN EL EMPLEO DEL SECTOR INFORMAL URBANO DE MÉXICO
POR POSICIÓN EN EL TRABAJO
(PESOS 2002)

Año	1995	1999	2000	2004	Eq/1995	Eq/2004
Trabajadores por cuenta propia	31.25	65.34	83.95	113.88	2	2.6
Empleadores	93.68	160.08	218.79	281.95	5.8	6.5
Trabajadores asalariados	25.42	48.28	61.1	92.26	1.5	2.1
Trabajadores a destajo	33.8	66.24	83.82	114.47	2	2.6
Promedio total	29.72	57.77	79.13	105.24	1.8	2.4

Fuente: Elaboración propia con base en la información de las bases de datos de ENEU (1995-1999) y de la ENE (2000-2004) INEGI

En suma, desde las perspectivas ya mencionadas, la dinámica de crecimiento ocupacional de los empleadores ha sido satisfactoria, pues no solamente han logrado incrementar sus ingresos, sino también los ha colocado entre los que obtienen ingresos más altos por encima de los 6.5 SMD. En este aspecto puede correlacionarse que el incremento en el ingreso real de los empleadores ha inducido probablemente un incremento del ingreso de los trabajadores asalariados y por cuenta propia y a destajo en términos reales, contradiciendo la tendencia general de caída de los salarios mínimos en un - 69% y los salarios contractuales en un - 51% en el 2006 (IINSO, 2007:67). Incluso en la tabla 10 se observa que la tendencia de crecimiento de los asalariados fue mayor que la de los empleadores manteniéndose por supuesto el mercado abanico salarial entre ellos: 6.5 salarios mínimos para los empleadores y 2.1 para los asalariados como lo indica el cuadro 11. Estas tendencias y consecuentes estrategias son prueba sugerentes de que estos segmentos instrumentan una racionalidad económica-laboral para crear y al parecer para ocupar determinados empleos. Estrategia que al parecer les han resultado mayormente a los

empleadores y en menor medida al resto de los trabajadores anotados. Por tal razón, al parecer estas ocupaciones están tendiendo a ofrecer ventajas similares o mayores al de sus pares del empleo formal, a pesar de no contar con prestaciones sociales y de salud. Es decir, que algunos segmentos del empleo en el sector informal el ingreso obtenido permiten solventar esta falta de prestaciones señalada.

Hasta este punto los análisis pueden sugerir y sostener dos aspectos: Primero, la probable existencia de una correlación entre la racionalidad económica-laboral de los empleadores y la dinámica ocupacional de las sub-ramas con mayores incrementos de estas ocupaciones. Segundo, esta racionalidad de los empleadores puede estar provocando un incremento en los ingresos reales, no sólo de este segmento, sino también de los trabajadores asalariados, por cuenta propia y a destajo. Así mismo estos incrementos han posicionado a los empleadores entre los trabajadores que más ingresos ganan desde una visión del mercado de trabajo total. Sin embargo, en este punto surge la duda de cuál ha sido el efecto de los incrementos salariales sobre las horas trabajadas a la semana, es decir, si los mismos han afectado o beneficiado a estas variables, ya que si los incrementos han sido acompañados de un aumento de horas, es posible que la perspectiva de la racionalidad económica-laboral se pueda cuestionar. En este contexto, en la próxima parte de la sección se analizan las tendencias de las horas laboradas y se verifica su relación con las perspectivas ocupacionales y racionales que se han mencionado.

4.4.2. Tendencias de las horas trabajadas a la semana

La jornada de legal de horas de trabajo en México es de 48 horas a la semana, bajo este parámetro y en relación a la dinámica ocupacional y a la racionalidad económica-laboral se analizan las tendencias de las horas laboradas a la semana en el empleo en el sector informal urbano de México. Este análisis tiene como objetivo el mostrar los posibles efectos positivos de la racionalidad económica-laboral sobre el tiempo laborable de estas ocupaciones y sus implicaciones para las perspectivas planteadas por la investigación.

Contrario a lo que se menciona en la literatura clásica (PREALC, 1987, Tokman, 2001 y 2004) sobre esta temática, las tendencias de las horas trabajadas a la semana en el empleo del sector informal urbano de México se han mantenido constantes y en promedio son menores a las horas oficiales ya señaladas. El promedio de horas trabajadas a la semana en este tipo de empleo fue de 41.4 horas en todo el periodo investigado y el mismo se mantuvo técnicamente constante, ya que sólo registró un incremento anual del 0.19%. En este contexto los promedios de los segmentos por posición en el trabajo variaron poco durante el periodo, debido principalmente a los bajos incrementos y decrementos que registraron: Trabajadores por cuenta propia un 0.09% anual, empleadores un 0.15%, trabajadores asalariados un 0.13%, a destajo un 0.63 y los trabajadores sin pago con un menos 0.19% (ver tabla 12).

TABLA 12
PROMEDIO DE HORAS TRABAJADAS DE LOS OCUPADOS EN EL SECTOR INFORMAL DE MÉXICO
POR POSICIÓN EN EL TRABAJO

Año	1995	1999	2000	2004	Crecimiento anual	Promedio
Trabajadores por cuenta propia	36.43	38.13	37.79	36.73	0.09	37.49
Empleadores	50.06	50.25	49.61	50.73	0.15	50.14
Trabajadores asalariados	44.91	44.99	44.95	45.45	0.13	44.97
Trabajadores a destajo	46.41	48.61	48.58	49.09	0.63	48.29
Trabajadores sin pago	32.43	31.86	34.06	31.88	-0.19	32.34
Promedio total	40.64	41.66	41.91	41.33	0.19	41.43

Fuente: Elaboración propia con base en la información de las bases de datos de ENEU (1995-1999) y de la ENE (2000-2004) INEGI

En sincronía con la dinámica ocupacional registrada en la tabla 8, el segmento de los empleadores tiene el mayor promedio de horas laborables a la semana, lo cual indica que la sobrevivencia de un negocio en este tipo de mercado implica una atención muy alta y previsiblemente personalizada del dueño del negocio, sin embargo la constante del promedio también indica una adaptabilidad de los empleadores a las circunstancias del mercado laboral, ya que no ha provocado un incremento del tiempo laboral de atención, es pues técnicamente el mismo registrado en 1995 que en el 2004, aunado a que como se mostró en la tabla 10 y 11 este segmento de trabajadores registró incrementos del ingreso real que lo posicionan en un sector de altos ingresos, incluso en el contexto del mercado laboral general. En el caso de los trabajadores asalariados, por cuenta propia y sin pago siguen la misma tendencia de los empleadores, mínimos incrementos de horas que poco afectaron el promedio final, de manera diferente está el caso de los trabajadores a destajo, en los cuales el incremento si redundó en un aumento del promedio de horas, ya que el mismo paso de 46 a 49 en 1995 y 2004 respectivamente (ver tabla 12).

Lo más importante de la información consignada en la tabla 12, es que con base en ésta se puede deducir el impacto de las horas trabajadas a la semana sobre el ingreso real de los segmentos de trabajadores por posición en el trabajo; al multiplicar las horas por el ingreso real y calcular el ingreso total mensual. Acorde con lo que se ha señalado los empleadores tienden a

trabajar más horas a la semana, jornada que no ha variado entre 1995 y 2004, sin embargo esta constante les redituó un incremento en los ingresos reales mensuales en el 2004 (8,522 pesos reales). En el mismo sentido la constante de las horas trabajadas de los trabajadores asalariados y por cuenta propia también les significó un incremento en sus ingresos en el 2004 (3,506 y 2,581 pesos respectivamente). De igual manera el segmento de trabajadores a destajo; que incrementó sus horas trabajadas, también registró aumentos en sus ingresos mensuales (ver tabla 13).

TABLA 13
VARIACIÓN DEL INGRESO POR HORA, LAS HORAS TRABAJADAS A LA SEMANA Y EL INGRESO MENSUAL
OCUPADOS EN EL EMPLEO EN EL SECTOR INFORMAL URBANO DE MÉXICO 1995-2004

	1995				2004			
	Ing/hora	Hor/traba/sem	x Sem.	Ing/mensual	Ing/hora	Hor/traba/sem	X Sem.	Ing/mensual
Trabajadores por cuenta propia	19.42	36.43	4	2,829	23.87	36.73	4	3,506
Empleadores	38.10	50.06	4	7,629	42	50.73	4	8,522
Trabajadores asalariados	11.44	44.91	4	2,055	14.20	45.45	4	2,581
Trabajadores a destajo	15	46.41	4	2,784	16.55	49.09	4	3,249
Promedio total	17.7	40.64	4	2,877	21.06	41.33	4	3,481

Fuente: Elaboración propia con base en la información de las bases de datos de ENEU (1995-1999) y de la ENE (2000-2004) INEGI

* Ingreso real en pesos del 2002.

Los resultados de la tabla 13 sugieren que la instrumentación de la racionalidad económica-laboral por parte de los empleadores puede inducir el incremento del ingreso y menores horas laboradas a la semana, al menos en los trabajadores asalariados y por cuenta propia. En el caso de los trabajadores a destajo el incremento de horas trabajadas no es muy alto y su aumento de ingreso real mensual es equivalente al registrado por los asalariados, por lo tanto la influencia de la racionalidad-económica laboral de los empleadores ha sido técnicamente igual. En este aspecto es muy probable que este último tipo de trabajadores esté formado también por trabajadores con cierta calificación, tal como lo indican los registros que se han obtenido en las tablas 11, 12 y 13, es decir, al parecer este segmento de trabajadores también se ha beneficiado de las estrategias de los empleadores y han logrado seguir bien colocados en este tipo de ocupaciones.

En este contexto se ha mostrado que probablemente la dinámica de ocupación de algunas sub-ramas es causada principalmente por la instrumentación de una racionalidad económica-laboral de los empleadores y que ésta a su vez puede incentivar un incremento del ingreso real de todos los trabajadores; el cual mayoritariamente se concentra en el mismo segmento de empleadores. También se ha mostrado que el incremento en el ingreso real no ha provocado un aumento mayor en las horas trabajadas a la semana. Por lo tanto, estos tienden a fortalecer la perspectiva de que la instrumentación de una racionalidad económica-laboral de parte de los empleadores ha sido el motor para cambiar estructuralmente la fisonomía de estas ocupaciones y que al menos tendencialmente la situación laboral de las mismas está mejorando. Así mismo dicha mejora ha empezado a afectar positivamente las variables de ingreso y horas trabajadas de los trabajadores asalariados, por cuenta propia y a destajo y las tendencias señalan que las mismas continuarán mejorando. En este contexto y con el objetivo de fortalecer la visión de la investigación en la próxima parte se analiza desde la misma perspectiva que se ha aplicado, las tendencias del promedio de años de educación y de los años experiencia laboral y cómo estos pueden reflejar la existencia de una racionalidad económica-laboral.

4.5. La educación y experiencia laboral

Acorde con las perspectivas dejadas por los resultados de las tablas 4 y 5, los análisis sobre las tendencias del promedio de años de educación y de experiencia laboral⁴⁴ de los trabajadores desde la visión de posición en el trabajo sugieren la existencia una racionalidad económica-laboral que sustenta la dinámica ocupacional de algunas sub-ramas de actividades.

⁴⁴ La experiencia laboral se calculo mediante la formula "edad menos años de educación menos seis (E-AE-6) y se instrumento con el SPSS.

Como era de esperarse los empleadores registrarán el mayor promedio de años de educación (8.9 años) y un crecimiento anual del 1.35%. (ver tabla 14), lo cual indica que estos trabajadores dominan esta importante variable sociodemográfica y es más probable que el segmento sea la base principal de la racionalidad económica-laboral. Aunado a lo anterior cuando se verifican sus años de experiencia laboral se refuerza la afirmación señalada, ya que los empleadores tienen el segundo mayor promedio de años de experiencia laboral, con casi de 28 años (ver tabla 15). En contraste con la elevada rotación que se registra por ejemplo con los trabajadores que tienen un promedio de 15 años de experiencia laboral.

Esta combinación de fortalezas de las variables de educación y experiencia laboral tiende a mostrar que los empleadores pueden reunir las características suficientes para instrumentar una racionalidad económica-laboral en el empleo del sector informal y que la misma provoque el dinamismo ocupacional de algunas sub-ramas de actividades, así como la propensión a contratar a trabajadores más calificados en ocupaciones de la misma índole y que esta conlleve una mejora sustancial de la situación laboral (ingreso y horas trabajadas). Ahora bien como se probará estas variables registran tendencias diferenciadas desde la visión del análisis del resto de los segmentos.

TABLA 14
PROMEDIO DE AÑOS DE ESCOLARIDAD POR POSICIÓN EN EL TRABAJO DEL
EMPLEO EN EL SECTOR INFORMAL URBANO DE MÉXICO 1995-2004

Años	1995	1999	2000	2004	Crecimiento anual	Promedio
Trabajadores por cuenta propia	6.0	6.7	6.8	7.3	2.18	6.7
Empleadores	8.4	8.7	8.9	9.4	1.35	8.9
Trabajadores asalariados	7.1	7.3	7.3	7.9	1.16	7.4
Trabajadores a destajo	7.5	7.7	7.8	8.0	0.76	7.8
Trabajadores sin pago	7.6	7.9	7.9	8.3	1.03	8.0
Total	7.0	7.3	7.4	7.9	1.42	7.4

Fuente: Elaboración propia con base en la información de las bases de datos de ENEU (1995-1999) y de la ENE (2000-2004) INEGI

Al analizar las tendencias de estas dos variables en los trabajadores asalariados y por cuenta propia se encuentra también la propensión a la mejora de las mismas. Para el caso del promedio de años de educación, tanto los trabajadores asalariados como por cuenta propia registraron incrementos anuales que aumentaron sus años de educación: el primero pasó de 7.1 a 7.9 años, en 1995 y 2004 y el segundo de 6 a 7.3 años en promedio de educación, en los mismos años, teniendo una mayor tendencia al incremento los trabajadores por cuenta propia (ver tabla 14). Por el lado de los años de experiencia laboral las tendencias son más diferenciadas, aunque con la propensión al incremento. A diferencia de lo registrado en la tabla 14, los años de experiencia laboral de los trabajadores por cuenta propia tienen un mayor promedio que los asalariados, 29.4 y 14.6 años respectivamente. Esto significa que los trabajadores por cuenta propia tienen una menor rotación en las ocupaciones de este tipo de empleo y por el contrario los trabajadores asalariados tienen una mayor rotación laboral, lo cual les impide acumular experiencia en estas ocupaciones. Por lo tanto, también se puede señalar que la racionalidad económica-laboral de los empleadores afecta a la permanencia de los trabajadores en este tipo de empleo y que por ende los que tienen mayor experiencia laboral en estas ocupaciones son los que realmente se han estado beneficiando de esta estrategia y que a final de cuentas la misma les reditúa mayores ingresos, así como encontrar un empleo con mejor situación laboral.

TABLA 15
PROMEDIO DE AÑOS DE EXPERIENCIA LABORAL POR POSICIÓN EN EL TRABAJO
EMPLEO EN EL SECTOR INFORMAL URBANO DE MÉXICO 1995-2004

Años	1995	1999	2000	2004	Crecimiento anual	Promedio
trabajadores por cuenta propia	29.3	29.3	29.2	30.0	0.25	29.4
Empleadores	27.0	27.1	28.2	28.0	0.38	27.7
trabajadores asalariados	13.9	14.5	15.2	15.1	0.89	14.6
trabajadores a destajo	18.1	19.5	19.9	21.5	1.93	19.9
trabajadores sin pago	14.5	15.3	17.3	16.7	1.60	15.7
Total	21.2	21.5	22.5	22.7	0.79	21.9

Fuente: Elaboración propia con base en la información de las bases de datos de ENEU (1995-1999) y de la ENE (2000-2004) INEGI

Como se ha comprobado la fortaleza de las variables de años promedios de educación y de experiencia laboral por parte de los empleadores sugiere más fuertemente que la instrumentación de la racionalidad económica-laboral de los mismos ha modificado la conformación estructural de este tipo de empleo. Dicha modificación al parecer ha tendido a cambiar la situación laboral de las ocupaciones, de ser actividades que demandaban trabajadores con bajos niveles educativos, a ser empleos que exigen cierto nivel de años de educación. En cuanto a los años de experiencias laborales, esta variable está cambiando la perspectiva de permanencia en estas ocupaciones, ya que es claro que la misma también está ligada al incremento en los ingresos y al nivel de años de educación. Es decir, la racionalidad económica-laboral de los empleadores ha beneficiado más a los trabajadores que han logrado una combinación eficiente entre las variables antes mencionadas. Y aunque las tendencias no son contundentes es posible que en los próximos años los trabajadores por cuenta propia, asalariados y destajo puedan dejar de estar dentro de los parámetros de sobrevivencia y entren en los de acumulación, donde se encuentra hasta ahora sólo los empleadores.

En síntesis los resultados de esta sección sugieren más fuertemente y apuntalan en parte los anteriores análisis (dinámicas ocupacionales, ingreso real y horas trabajadas), los cuales mostrarían que de la instrumentación de una racionalidad económica-laboral por parte de los empleadores del empleo en el sector informal urbano de México y que la misma es la fuente principal de dinamismo ocupacional de algunas actividades de este tipo empleo y de una mejora de la situación laboral de las ocupaciones. Dicha mejora como se ha mencionado se reflejó en el incremento del ingreso (principalmente de ellos mismos) de los trabajadores (por cuenta propia, asalariados y a destajo), el cual tiene una tendencia clara al incremento en los próximos años (fuera del límite de esta tesis) y como se mostró la racionalidad económica-laboral y los ingresos

tienen una sinergia positiva para algunos trabajadores en las variables de horas laboradas a la semana, años de educación y experiencia laboral, así como que las mismas pueden determinar cuál trabajador es más beneficiado o no con esta racionalidad. En conclusión es probable que las perspectivas mencionadas tiendan a cambiar la percepción que se tiene sobre las ocupaciones en las microempresas del empleo en el sector informal urbano de México, así como servir de base para ampliar el análisis en el contexto de la ZMM y ayudar a probar las hipótesis de la investigación.

5. Perspectivas de la racionalidad-económica-laboral en el empleo del sector informal urbano de México

Los estudios de la informalidad tienen más de treinta años acumulados en torno a la construcción de un cuerpo teórico orientado a la construcción de un campo de conocimiento delimitado dentro de los estudios de los mercados laborales. Diversos investigadores han colaborado a crear un paradigma teórico metodológico que permite reflexionar sobre las diversas categorías y las características que tipifican al empleo en el sector informal (capítulos 1 y 2). Estas tesis vienen desde los primeros postulados de Hart (1971) y del Informe de Kenia (1972) de la OIT y las reinterpretaciones que realizaron los teóricos del PREALC, así como las diferentes aportaciones que se han incluido en la discusión del tema los últimos 15 años, no sólo de parte de OIT, sino de otros organismos internacionales. En términos generales los postulados emanados en la CIET 15/1993 fueron la culminación de muchos años de reflexión sobre las particularidades de este problema del mundo laboral.

Para el caso de México las aportaciones metodológicas de la CIET 15/1993 contribuyeron a identificar al problema del sector informal, como el empleo típico de las microempresas. Las ocupaciones en las microempresas tienen las características de empresas de hogares que cumplen con algunos requisitos: Emplear de 5 a 10 trabajadores y no contar prestaciones sociales y de salud. En este aspecto, también es claro que estos postulados metodológicos han sido fundamentales en la modificación de los cuestionarios de los distintos tipos de encuestas laborales que se aplican en México. Modificación que ha servido para lograr cuantificar de una manera más exacta este tipo de empleo.

Así mismo, estos postulados han clarificado que la manera más exacta de llamar al sector informal es denominarlo como empleo en el sector informal, ya que esta ocupación se refiere exclusivamente a las microempresas. En este sentido, se corrobora que el INEGI y la STPS han seguido hasta ahora los parámetros marcados por la OIT para cuantificar la problemática informal. Y aunque han contextualizado estos postulados a la realidad de México, la esencia teórica metodológica de los mismos no se ha perdido.

El caso más ilustrativo de esta sinergia, es la metodología del estudio OSNEM 95-03 (INEGI-STPS, 2004), la cual tiene como base los postulados emanados en la CIET-OIT 15/93. Sin embargo, la misma buscó incluir modificaciones que ayudan a una mejor cuantificación del empleo en el sector informal, al menos para el caso de México. Las principales modificaciones se enfocan principalmente al orden analítico de las ocupaciones, ya que separaron las mismas entre manufactureras y no, otra fue marcar un límite nuevo de empleados (el límite máximo llega hasta 15 empleados), el cual también se predetermina por la actividad ocupacional.

Con base en lo anterior, se puede afirmar que la metodología de la OSNEM 95-03, es hasta la actualidad (2006) la manera más coherente y significativa para cuantificar el empleo en el sector informal, así como para identificar sus tendencias principales (sociodemográficas y situacionales). Otro aspecto que aumenta su significancia en la cuantificación del empleo del sector informal, es que dispone de las mejores fuentes de información sobre la ocupación en México, como lo son las bases de datos de la ENEU y ENE, con lo cual su factibilidad de aplicación está solventada. Así mismo, los resultados conseguidos por esta encuesta han demostrado una alta coherencia con la realidad laboral de México.

En este sentido y desde la visión de esta investigación la selección de la metodología de la OSNEM 95-03 fue la más adecuada para resolver los objetivos de la misma. Aunado a lo anterior y con el objetivo de mejorar los alcances de la metodología se modificó la selección de fuente datos, para disponer de información más periódica de las zonas urbanas. La modificación tendió a homogeneizar las bases de datos de la ENEU y ENE y así lograr un análisis más uniforme del problema en las ciudades de 100 mil y más habitantes.

Se puede afirmar, que la selección de la metodología y las modificaciones realizadas dieron buenos resultados en el análisis que se realizó. Como se constata, el planteamiento metodológico es la base para resolver las hipótesis de la investigación y contribuye con algunos conocimientos que ayudan a comprender desde otra perspectiva esta problemática. En este aspecto el estudio realizado en el ámbito nacional urbano mostró que es probable la factibilidad y significancia de la metodología, así como los alcances analíticos de la misma, desde la perspectiva de la investigación.

Como se había planteado en la introducción del presente capítulo, en el análisis sobre el ámbito nacional urbano del empleo en el sector informal de México se probaría primariamente las hipótesis de la investigación, y los resultados serían la guía para ampliar el análisis en el contexto de la ZMM. En primer lugar y en el contexto de la primera hipótesis (Los cambios estructurales del mercado de trabajo estimulan tendencias ocupacionales que han beneficiado al empleo en el sector informal de la ZMM entre 1995 y 2004, y lo han transformado en una opción viable de empleo) se mostró que probablemente las transformaciones de los mercados de trabajo afectaron directamente las tendencias estructurales de los diferentes tipos de empleo en México y principalmente provocaron que el empleo en el sector informal registrara algunas particularidades. Dichas particularidades transformaron y dieron características propias y distintivas a este tipo de empleo, las cuales lo distinguen de sus pares en América Latina. Así mismo se observó que algunos cambios pueden ser calificados como positivos; al menos en el contexto de las variables sociodemográficas y laborales examinadas. En el mismo sentido estos cambios indujeron a pensar que este tipo de empleo está mejorando.

En segundo lugar y desde la visión de la segunda hipótesis (los cambios estructurales del mercado de trabajo han influido sobre la dinámica de ocupación del empleo en el sector informal, lo cual tendió a concentrar en pocas actividades los beneficios que estos han provocado (mejores salarios y condiciones de trabajo) los análisis resultantes mostraron que algunas actividades de este tipo de empleo registran índices de ocupación en constante crecimiento, los cuales pueden ser calificados como dinámicas (desde la visión de la división de actividades y de las sub-ramas de actividad) y las mismas se concentran mayormente en algunas actividades específicas. Así mismo, las dinámicas ocupacionales registradas en estas actividades sugieren la posible existencia de una estrategia de racionalidad económica-laboral de los trabajadores, ya que sin la

misma sería complicado encontrar una causa de esta dinámica. Por esta razón y ya dentro del contexto de la tercera hipótesis (los cambios en la dinámica ocupacional de las diversas actividades del empleo en el sector informal han provocado el surgimiento de una racionalidad económica-laboral de los trabajadores, la cual tiende a valorar este tipo de empleo desde una perspectiva de costo-beneficio) se mostró mediante el análisis desde la visión de la posición por el trabajo que la dinámica ocupacional de las actividades de este tipo de empleo es provocada muy probablemente por las perspectivas que tienen los empleadores sobre esta ocupaciones.

Las estrategias instrumentadas por empleadores pueden calificadas como de racionalidad económica-laboral (cumpliendo con los parámetros del concepto), ya que la misma les ha ayudado a adaptarse a las cambiantes circunstancias del mercado laboral y a encontrar las actividades que mejores utilidades les representen. Esta perspectiva de los empleadores se vio fortalecida en los posteriores análisis, donde se mostró que la racionalidad de los mismos les significó un incremento en sus ingresos reales y que dicho incremento los posicionó entre los segmentos laborales que mayor ingreso perciben (entre 6 y 10 SMD), no sólo del empleo en el sector informal, sino de todo el mercado laboral. En el mismo contexto los registros de horas trabajadas a la semana, de promedios de años de educación y de experiencia laboral revelaron tendencias idénticas, las cuales fortalecieron la visión de que los empleadores aplican una estrategia de racionalidad económica-laboral y como también se mostró la mencionada estrategia ha tendido a mejorar la situación laboral de los demás segmentos de trabajadores. Cabe destacar que la racionalidad económica-laboral de los empleadores no sólo se refleja en sus características sociodemográficas que los tipifican, sino además en el dinamismo que imprimieron al espacio socio-productivo de las microempresas generando un crecimiento de los asalariados, los trabajadores a destajo y un decrecimiento de los trabajadores sin pago. Así mismo, se destaca que

a diferencia de la caída de los salarios mínimos y contractuales que se verificaron a nivel nacional, estos segmentos de trabajadores del sector informal aumentaron levemente su salario real. Por último la demanda de trabajo cada vez más calificado y experimentado indica que la racionalidad económica de dicho sector, pudiese mantener la misma tendencia a un estadio de acumulación más alto, con lo cual estas ocupaciones tendrían posibilidades de transformarse en espacios socio-productivos de la economía formal.

Así entonces, en el marco de este dinamismo, la mejora de la situación laboral ha afectado positivamente; aunque de manera diferenciada, a los trabajadores por cuenta propia, asalariados y a destajo en las variables de ingreso real diario, horas laboradas a la semana, años promedio de educación y en la experiencia laboral. Estas mejoras de la situación laboral deben de contribuir a cambiar la fisonomía que se tiene de los ocupados en este tipo de empleo e inducir una revaloración de estas actividades.

En conjunto, todos estos análisis pueden probar las hipótesis de la investigación, por lo que forman una base sólida para tratar de probar las mismas en el ámbito de la ZMM. Tal como se había planteado y aun más de lo pronosticado, las hipótesis de la investigación se probaron en el ámbito nacional urbano de México y se demostró fundamentalmente que la metodología construida para esta investigación es significativa y ayuda a comprender una visión alternativa de la realidad del empleo en el sector informal. En este contexto es claro que la perspectiva de la investigación (racionalidad económica-laboral) puede ser clave para comprender el porqué existen ocupaciones que desarrollan algunas actividades en el empleo del sector informal urbano de México (aun y cuando las mismas carezcan de las prerrogativas básicas de todo trabajo) las cuales en algunas ocasiones registran una dinámica ocupacional que rompe la lógica de este tipo

de empleo. Es decir al parecer, para explicar las singularidades del empleo en el sector informal la visión de la racionalidad económica-laboral es fundamental, ya que como se mostró es probablemente la base sobre la cual giran las dinámicas de ocupación de este empleo, así como las mejoras de la situación laboral y que la misma influye sobre la dinámica de los trabajadores. Finalmente este escenario será la base para ampliar y desagregar más focalizadamente al empleo en el sector informal de la ZMM y así tratar comprobar las hipótesis de la investigación y sugerir un reenfoque para este problema, así como nuevas políticas para su solución.

4. ANÁLISIS DEL EMPLEO EN EL SECTOR INFORMAL DE LA ZONA METROPOLITANA DE MONTERREY 1995-2004

1. Introducción

Como se ha mostrado las transformaciones del mercado de trabajo en México han presentado una particular evolución de las tendencias del empleo en el sector informal urbano (capítulo 3). Dichas transformaciones indujeron una reconfiguración de las estructuras de este tipo de empleo, las cuales afectaron directamente las dinámicas ocupacionales de algunas de sus actividades y provocaron mutaciones en las principales variables sociodemográficas-laborales de estas ocupaciones. En este mismo contexto, dichos cambios sugieren el surgimiento de una racionalidad económica-laboral de los trabajadores⁴⁵, la cual se organiza y se desarrolla en torno a un actor principal que es el de los empleadores y al parecer genera un dinamismo importante que fortalece a los otros actores económicos de las microempresas, particularmente a los trabajadores por cuenta propia, asalariados y a destajo.

En este sentido también se comprobó que probablemente la instrumentación de la racionalidad económica-laboral que generó el mejoramiento de las principales variables de este tipo de empleo, fundamentalmente la del ingreso que se percibe o se espera recibir (utilidades desde la visión de los empleadores), lo cual invariablemente cambia la perspectiva que se tiene sobre estas ocupaciones; la permanencia en el empleo habla de arraigamiento de los empleadores y trabajadores por cuenta propia, pero nos revela también una mediana rotación entre los trabajadores asalariados y los de destajo, contrastando las tendencias principales que se registran

⁴⁵ Recuérdese que para esta investigación la racionalidad económica-laboral se refiere a aquella estrategia que aplican los trabajadores (empleadores y demás) para adaptarse a los cambios del mercado de trabajo y que fundamentalmente está encaminada a encontrar nichos de producción que les den mayores utilidades y un mejor ingreso, y que colateralmente contribuyan con la mejora de la situación laboral de los empleos del sector informal.

en América Latina en torno a la inestabilidad laboral. En suma, el análisis en el ámbito nacional urbano de México del empleo en el sector informal mostró la existencia de tendencias laborales poco estudiadas y valoradas en un contexto amplio. Así mismo se demostró que estas tendencias y comportamiento económico-laboral pueden ayudar a clarificar desde una perspectiva diferente la situación de los trabajadores en estas actividades, así como los factores que inducen su entrada y permanencia en las distintas ocupaciones.

Con este escenario como base, en el presente capítulo se aplica más ampliamente la metodología propuesta por esta investigación en la ZMM en el periodo 1995-2004. La aplicación tiene como objetivo fundamental comprobar la significancia de las tres hipótesis planteadas por la investigación y verificar cómo las perspectivas encontradas en el análisis nacional urbano de México tienen correspondencia con las realidades de este tipo de empleo en el ámbito de una zona urbana que alcanza los 3.9 millones de habitantes. Para lograr estas metas se implementan todas las fases mencionadas en la metodología, las cuales se instrumentan de manera amplia y con una desagregación directa más profunda. La desagregación se realiza de manera directa, desde las divisiones de actividad hasta las sub-ramas y del resultado estas se verificarán los análisis de posición en el trabajo y tipo de ocupación principal. Y por último desde la posición por en el trabajo se analizarán las tendencias de los segmentos de trabajadores desde la visión de las dinámicas ocupacionales y con la racionalidad económica laboral, así como su influencia en las variables fundamentales del mercado de trabajo (ingreso, horas trabajadas, años de educación, de experiencia y regularidad laboral).

Para operacionalizar lo anterior, el capítulo se divide en tres secciones. En la primera, se aborda la primera fase de la metodología, se prueba la pertinencia de la hipótesis uno: El análisis

explica cómo las transformaciones de los mercados de trabajo nacional e internacional afectaron las dinámicas ocupacionales de los mercados laborales locales y de los empleos formales e informales. Además, en esta sección se analiza la percepción sobre la relación entre las fluctuaciones del empleo formal y el informal en el marco de las tendencias del empleo en el sector informal de la ZMM y su efecto sobre algunas variables sociodemográficas y laborales.

En la sección dos en el marco de la segunda fase y como prueba de la hipótesis dos (será complemento probatorio también de la primera), se implementa un análisis sobre la gran división de actividad económica, cuya finalidad es detectar las divisiones que registraron crecimientos ocupacionales positivos en el periodo y analizar sus posibles causales. Seguido de este análisis (desagregación directa sólo de las divisiones con registros ocupacionales positivos), se identifican las sub-ramas de actividades que se consideran dinámicas, sólo las que obtuvieron crecimientos de ocupación positivos. Directo de estas sub-ramas se desagregan los segmentos de ocupaciones que tienen (por posición en el trabajo) y las ocupaciones principales predominantes (en este punto se definirán ampliamente las actividades de cada sub-rama), así como se establecen las bases de la racionalidad económica-laboral y sus efectos en la dinámica ocupacional y el paralelismo con lo mencionado en el análisis nacional urbano. Con la información que se obtenga se prueba la totalidad de la primera hipótesis y una parte de la segunda.

En la sección tres (dentro del marco de la tercera fase de la metodología) y en con desagregación directa de los tipos de trabajadores (por posición en el trabajo) se analiza desde la perspectiva de la racionalidad económica-laboral la correlación de ésta con los cambios en los niveles de ingreso real, en las tendencias del ingreso mínimo por segmentos (Salario Mínimo Diario –SMD), en las horas trabajadas, en los años de educación, en los de experiencia laboral y

regularidad laboral, y así identificar los segmentos de trabajadores que son los causales de este fenómeno laboral y la implicación de la racionalidad en la mejora general de este tipo de ocupaciones y actividades. En conjunto los exámenes completan la significancia de la segunda hipótesis y prueban totalmente la tercera hipótesis.

En suma, este capítulo representa la culminación de la investigación pues demuestra la significancia de las hipótesis planteadas y cómo estas pueden describir las tendencias del empleo en el sector informal de la ZMM a la luz de las transformaciones de los mercados de trabajo, así como la incidencia de la racionalidad económica-laboral de los trabajadores sobre las perspectivas que se tienen de este tipo de empleo.

2. Mercado de trabajo de la ZMM 1995-2004: Tendencias

Nuevo León es un estado que ha destacado por su gran dinamismo económico, impulsado fundamentalmente por la actividad industrial, servicios financieros y educativos; en el contexto nacional ocupa el segundo lugar referido al Índice de Desarrollo Humano. La Zona Metropolitana de Monterrey (ZMM) se encuentra integrada por los municipios de Monterrey, Guadalupe, San Pedro, San Nicolás, Santa Catarina, Escobedo, Apodaca, García y Juárez, los cuales han integrado un tejido socio productivo que se manifiesta en indicadores sociales, culturales y ambientales que le han otorgado el segundo lugar en dicho Índice⁴⁶. Estas características se reflejan en el crecimiento y diversificación del mercado de trabajo de la ZMM que registró en el periodo 1995-2004 tendencias crecientes en la Población Económicamente Activa (PEA) y la Población Económicamente Ocupada (PEO) (García, 2000).

En el contexto de estas transformaciones de la población, el primer nivel del análisis planteado en la metodología, precisamente tiene como objetivo el explicar los cambios y transformaciones que tuvo el mercado de trabajo de la ZMM entre 1995-2004 y como estas incidieron sobre las dinámicas de ocupación del mismo (sobre la PEA y la PEO) y en sentido particular las mutaciones en el empleo formal, el informal y en el empleo en el sector informal. El análisis será la base para probar la primera parte de la hipótesis de investigación y para proseguir con el posterior análisis de las tendencias del empleo en el sector informal.

⁴⁶ En orden descendente son San Pedro (0.8897), San Nicolás (0.8634), Monterrey (0.8486), Apodaca (0.8253), Santa Catarina (0.8129), Juárez (0.8122), Escobedo (0.8111) y García (0.7664). La fuente de información es el Informe sobre Desarrollo Humano en México 2004 (PNUD).

Por lo que respecta a la PEA de la ZMM ésta varió de 1 millón 288 mil personas en 1995 a 1 millón 567 mil personas en el 2004, con un crecimiento anual del 1.8%, acumulando un incremento de 282 mil personas activas en todo el periodo. Acorde con estas tendencias la PEO pasó de 1 millón 185 mil personas a 1 millón 505 mil personas en 1995 y en el 2004 respectivamente y registró un crecimiento anual ligeramente mayor que el de la PEA, de un 1.9, acumulando, lo cual significó un mayor número de ocupados en el periodo, 320 mil personas (ver tabla 1). Estos incrementos, fundamentalmente el de la PEO, indicarían en este primer acercamiento que el fomento de la ocupación en la ZMM se recuperó durante el periodo investigado.

TABLA 1
ESTRUCTURA DE LA POBLACIÓN DEL MERCADO DE TRABAJO ZMM 1995-2004

Años	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	Crecimiento anual
Población total de 12 y más años	2167097	2223770	2306068	2377608	2398952	2435039	2452707	2509891	2606146	2687985	2.40
Población Económicamente Activa (PEA)	1288470	1354395	1427614	1447650	1410533	1456042	1430193	1410034	1449500	1567666	1.84
% *	59.46	60.91	61.91	60.89	58.8	59.8	58.31	56.18	55.62	58.32	
Población Económicamente Ocupada (PEO)	1185650	1289384	1370509	1402483	1380912	1426921	1388431	1360683	1392970	1505273	1.95
% *	54.71	57.98	59.43	58.99	57.56	58.6	56.61	54.21	53.45	56	

FUENTE: Elaboración propia con información de las bases de datos de la ENEU (1995-1999) y de la ENE (2000-2004) del INEGI.

* Porcentaje sobre la población total de 12 y más años

Sin embargo, estos incrementos no reflejan algunas inconsistencias en las tendencias de la PEA y la PEO que se detectan al verificar su porcentaje de representación sobre el total de la población de 12 o más años. Para esto el análisis se divide en dos periodos 1995-2000 y 2001-2004, ya que de esta manera se detectan de mejor forma las tendencias. Mientras en el primer periodo la PEA y la PEO incrementaron su representación sobre el total de la población de 12 años o más, del 59.4% al 59.8% la primera y la segunda del 54.7% al 58.6% (ver tabla 1). Para el periodo 2000 al 2004 se invierte drásticamente esta tendencia, ya que tanto la PEA como la PEO

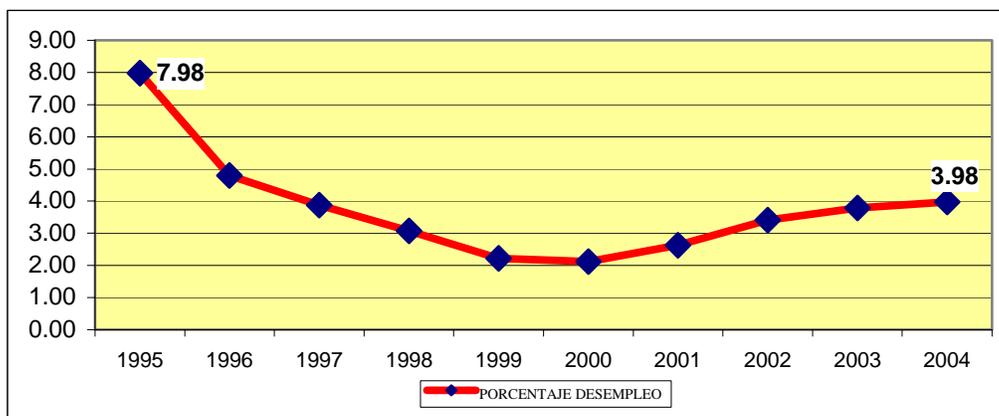
pierden representatividad, la primera pasa del 59.8% al 58.3%, en tanto la segunda baja del 58.6% al 56%.

Estas tendencias del mercado de trabajo están en correlación directa con las tendencias de crecimiento del PIB que durante el primer periodo tuvo una tasa de crecimiento promedio anual de 4% mientras que en el segundo se presentó una desaceleración económica, en parte derivada del estancamiento vivido en esos años en Estados Unidos, pero también por la pérdida de posicionamiento como país exportador a dicho país y sus desplazamiento por China. Consecuentemente, el crecimiento del empleo en el mercado de trabajo es mucho menor que el aportado por la dinámica demográfica principalmente desde el año 2001. Desde esta perspectiva se comprueba que por periodos la PEA acumuló 111 mil personas y la PEO solo 78 mil, es decir la ocupación creció menos desde esta visión y provocó un incremento en la Tasa de Desempleo Abierto de la ZMM en el 2004.

La Tasa de Desempleo Abierto (TDA) ha tenido una tendencia acorde a los vaivenes de la PEO. Después de la crisis económica del 94-95, la TDA en la ZMM llegó casi al 8% de la PEA en 1995. Pero conforme se estabilizó la economía nacional desde 1996, los efectos a nivel local empezaron a notarse en la TDA, la cual tuvo su menor registro en el año 2000 con un poco más del 2%. Sin embargo, aunada a la desaceleración económica antes mencionada el mercado de trabajo perdió su dinamismo (de ocupación) y a partir del 2001 la TDA inició un aumento constante, el cual para mediados del 2004 llegó a representar casi el 4% de la PEA. A pesar de

registrar altos niveles la TDA desde el año 2001, es muy probable que realmente el desempleo se más alta en la ZMM, y se necesite la aplicación de otro tipo de tasas⁴⁷ para verificar lo anterior.

GRÁFICA 1
POBLACIÓN DESEMPLEADA MONTERREY 1995-2004
%PEA



FUENTE: Elaboración propia con información de las bases de datos de la ENEU (1995-1999) y de la ENE (2000-2004) del INEGI.

Es claro que el aumento de la TDA en la ZMM indica el estancamiento en la creación de empleos y por consecuencia la posible diversificación de los mismos. Desde la perspectiva de la investigación el aumento de la TDA provocaría un aumento del empleo informal, así como, del empleo en el sector informal (microempresas). Sin embargo, pareciera que las particularidades del mercado de trabajo de la ZMM caracterizado por un nivel de vida alto y una cultura laboral que se ha estado desarrollando, conducen a la tendencia contraria, es decir, a pesar del decrecimiento de la PEO, el mercado de trabajo formal (desde una visión de todo el periodo) continuó creciendo, ya que aumentó su representación del 53.4% en 1995 al 58% en el 2004, así mismo tendió a diversificarse sectorialmente y se incrementó la incorporación de la mujer en el mercado de trabajo.

⁴⁷ Debido a que el INEGI (guía de concepto: 21-37) acepta que la Tasa de Desempleo Abierto (TDA) no es una medición confiable para identificar el desempleo real del mercado de trabajo, el mismo organismo propone el uso de cuando menos otras seis tasas complementarias del desempleo, sin embargo, ninguna de estas garantiza la continuidad o el alcance a nivel local de la TDA, por esta razón en esta investigación se utiliza la mencionada.

En este contexto, en el próximo apartado de la sección se analiza desagregadamente la estructura del mercado de trabajo en la ZMM por tipos de empleos (formales e informales) y de manera particular se realiza el examen amplio del empleo en el sector informal, para identificar sus tendencias y particularidades.

2.1. Estructura formal e informal del mercado de trabajo ZMM 1995-2004

Las tendencias por tipo de empleo tienen afinidad con las encontradas en la tabla 1. Tal como marca la tendencia de la ocupación, el empleo formal (aquellos trabajadores que están inscritos en el IMSS, ISSSTE y otros servicios de salud) registraron un crecimiento anual del 3.6%; pasando de 633 mil trabajadores 872 mil trabajadores en el periodo 1995-2004 acumulando 240 mil trabajadores en dicho periodo. Sin embargo, esta perspectiva técnicamente positiva se modifica cuando se separa el análisis en dos periodos (1995-2000 y 2001 al 2004), pues el empleo formal registró un periodo de franco crecimiento entre 1995-2000, donde la ocupación creció un 6% anual promedio anual (acumulando 227 mil empleos), y otro de estancamiento, entre el 2001 al 2004, donde creció al 1% anual y provocó que sólo se crearan 35 mil ocupaciones formales (ver tabla 2). Esto indica, que el mercado de trabajo formal de la ZMM tendió a estancarse fuertemente desde el año 2000, en el marco de la desaceleración de la economía norteamericana y su impacto en la economía nacional, en donde el crecimiento del PIB fue de 3% promedio anual es esos años (2001-2004), teniendo como contrapartida el incentivar el empleo informal.

En cuanto al empleo informal; tomando como referencia al total de trabajadores que no cuentan con los servicios de salud, registró un mínimo crecimiento anual del 0.47% en el periodo

(acumulando sólo 25 mil empleos). Sin embargo, al igual que con la perspectiva del empleo formal esta medición general de todo el periodo no refleja la realidad de las dinámicas ocupacionales del mercado de trabajo de la ZMM, por lo cual hay que separar su análisis en dos por periodos y así lograr una visión más clara de las tendencias. El empleo informal decreció mayormente en el periodo 1995-2000 pasando de 590 mil a 470 mil personas ocupadas en dicho sector acumulando una pérdida de 120 mil empleos en dicho periodo (una tasa promedio anual de -3.3%), pero para el periodo 2001-2004; acorde con el estancamiento de creación de empleo formales, registró un crecimiento del 6.6% anual y aumento a 615 mil personas (acumulando un incremento de 126 mil ocupaciones (ver tabla 2). En sentido comparativo, al focalizar el análisis de ocupación al segundo periodo, se vería que del 100% de los 163 mil empleos generados en el mercado de trabajo de la ZMM, el 73% fueron trabajos informales y sólo el 27% formales (ver tabla 2). Estos datos confirman una tesis ampliamente difundida de cómo el mercado informal sirve de válvula de escape a la falta de generación de empleo derivada del modelo de desarrollo, caracterizado por el estancamiento en México y que resalta cuando aparecen periodos de mayor desaceleración. Y contraria a esta visión y debido a que el crecimiento anual del empleo informal en el periodo 2001 al 2004 es mayor al de la TDA (3.9% en el 2004) es probable que muchos de ellos no elijan estas actividades como válvula de escape o como estrategias de sobrevivencia, sino que posiblemente lo elijan como un empleo con buenas perspectiva económicas. Esta perspectiva surge del análisis comparativo entre el empleo informal y el empleo en el sector informal de la ZMM.⁴⁸

⁴⁸ Se debe mencionar que en el mercado de trabajo de la ZMM se ha formado desde principios de los años noventa una polarización de ocupaciones, la cual se concentra mayoritariamente en las grandes industrias (34%), en las medianas (17%) y en las microempresas (33.5%), lo cual provoca que existan pocas empresas medianas.

TABLA 2
ESTRUCTURA FORMAL E INFORMAL DEL MERCADO DE TRABAJO DE LA ZMM 1995-2004

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	Crecimiento anual
Total PEO	1224321	1289384	1370509	1402483	1380912	1426921	1388431	1360683	1392970	1505273	1.95
Empleo formal	633895	658058	696696	778260	805180	860726	837805	817628	851014	872204	3.58
% *	51.36	51.04	50.83	55.49	58.31	60.32	60.34	60.09	61.09	57.94	
Empleo informal	590426	593065	592780	547377	481821	470125	486566	514650	524948	615773	0.47
% **	47.80	46.00	43.25	39.03	34.89	32.95	35.04	37.82	37.69	40.91	

FUENTE: Elaboración propia con información de las bases de datos de la ENEU (1995-1999) y de la ENE (2000-2004) del INEGI.

* Porcentaje sobre el total de la PEO

** Porcentaje sobre el total de la PEO. Este tipo de empleo incluye al empleo en el sector informal desde la perspectiva de esta investigación

Los resultados comparativos de las tendencias entre el empleo formal e informal mostrarían esta hipótesis. En 1995 ante la crisis de 1994 y sus repercusiones dramáticas en la economía, donde el PIB sufrió una contracción y su crecimiento fue de -6% el empleo informal representó el 47.8% de la PEO. A medida que la economía se recuperó el empleo formal también y los empleos informales cayeron de representar el 47.8% de la PEO en 1995 a sólo 41%. Este dato tiene otras lecturas. En primer lugar se inscribe dentro de la tendencia general de que el empleo formal en México es más dinámico que el empleo informal en contraste con lo ocurrido en la mayoría de los países de América Latina. En segundo lugar, se observa que no existe un tejido socio productivo suficiente entre los micronegocios del empleo informal y el sector formal, pues el crecimiento económico de este sector es bajo. En tercer lugar que en los años 2001-2004 de franco estancamiento en la economía nacional, la tendencia vuelve a invertirse y el empleo informal presenta un crecimiento 6.6% promedio anual aumentando su representación al 41%, pero sin lograr su posicionamiento de 47% del año 1995 (ver tabla 2). No obstante en la compleja realidad de los mercados de trabajo, debe de sumarse la existencia progresiva del deterioro de los salarios en el mercado de la ZMM, detectado en un estudio analítico (Ortega, 2006). Esta investigación señala que los bajos salarios en el empleo formal, obligan a los trabajadores a buscar otro empleo que les garantice un mejor salario, siendo el empleo informal el que en muchos casos les proporciona esa satisfacción. Tan caótica es la situación que según este estudio,

varias empresas de la localidad tienen que importar mano de obra de otros estados para cubrir las vacantes existentes y las pocas que se crean, ya que los trabajadores de la zona se niegan a laborar por tampoco salario y prefieren las actividades informales, aunque estas no les proporcionen prestaciones de ley.

Tomando como base estas tendencias ocupacionales, en la tabla 3 se despliega el empleo en el sector informal (ver tabla 2 y 3). Se observa que en 1995, el empleo en el sector informal (microempresas) representaba el 53% del empleo informal y para el 2004 su participación bajó al 49% del total (ver tabla 3). Efectivamente, el empleo en el sector informal; contrario al empleo informal, registró un decrecimiento del 0.43% anual, el cual provocó una pérdida de representación sobre el total de ocupados en el empleo informal en todo el periodo. Este decrecimiento guarda mayor correspondencia a las tendencias del empleo formal que del informal y demuestran primariamente los lazos (débiles) que posiblemente existen entre estos empleos. Sin embargo, estas tendencias generales de este tipo de empleo tienen una diferente lectura desde la perspectiva por periodos. En el periodo 1995-1999 cuando el empleo informal cayó fuertemente; llegando el máximo crecimiento del empleo formal, el empleo en el sector informal disminuyó en menor medida, lo cual le significó llegar a su máximo nivel de representación del empleo informal (58% en 1999). De ahí bajó a su menor nivel de ocupación en el año 2000, después se estancó hasta el 2003 y, al 2004 tendió a crecer y casi llegó a las parámetros que tenía en 1995.

TABLA 3
EMPLEO EN EL SECTOR INFORMAL DEL EMPLEO INFORMAL DE LA ZMM 1995-2004

Años	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	Crecimiento anual
Empleo informal	590426	593065	592780	547377	481821	470125	486566	514650	524948	615773	0.47
Empleo en el sector informal	313727	323695	333319	291563	279751	249879	246283	261569	254104	301727	-0.43
% *	53.14	54.58	56.23	53.27	58.06	53.15	50.62	50.82	48.41	49.00	

FUENTE: Elaboración propia con información de las bases de datos de la ENEU (1995-1999) y de la ENE (2000-2004) del INEGI.

* Sobre el total del empleo informal

Estas oscilaciones en la dinámica ocupacional indican que el empleo en el sector informal de la ZMM no está completamente ligado a la dinámica de ocupación del empleo informal, como se menciona generalmente en la literatura (Freije, 2001; Tokman, 2004), más bien, como ya se señaló, se demuestra que también tiene vínculos con el empleo formal, sin embargo los mismos no han provocado un crecimiento de este tipo de empleo, por el contrario se ha registrado un decrecimiento progresivo respecto al mercado de trabajo informal como lo muestra la tabla 3. Esta particularidad de la dinámica ocupacional del empleo en el sector informal indicaría que estas microempresas registran una lógica particular, la cual estaría ligada al tipo de actividades que se desarrollan y en consecuencia al mercado que atienden (oferta y demanda) (Maloney, 2000). Esta lógica ayudaría a que estas microempresas se adaptasen a las variabilidades del mercado de trabajo, tanto al formal como al informal, así como, a la tendencia general del crecimiento económico del país y de la región. Así mismo, es previsible que la dinámica ocupacional tienda a concentrarse en sólo algunas actividades, principalmente en las que garanticen mejores incentivos económicos a los actores económicos (empleadores, trabajadores por cuenta propia, asalariados, trabajadores a destajo y trabajadores sin remuneración) tal como se detectó en el análisis del ámbito nacional urbano y sus respectivos procesos de transformación y racionalidad económica-laboral.

Según Saavedra y Chong (1999), este tipo de transformaciones en los sectores informales indican su adhesión a las dinámicas de los mercados capitalistas y por ende su transformación de sectores de subsistencia a sectores generadores de ganancia, no sólo para los empleadores, sino también para el resto de los trabajadores. Este nuevo escenario cuestiona el estereotipo que generaliza al empleo en el sector informal como refugio de los desempleados, los cuales tienen altos niveles de precariedad en la ocupación (bajos ingreso, muchas horas de trabajo, sin prestaciones sociales o de salud) (PREALC, 1987; Zenteno, 1993; Amescua, 1998) sino que también puede existir un polo dinámico de ingresos altos y ocupaciones calificadas.

En este contexto, es previsible que dichas mutaciones y lógicas ocupacionales influyan sobre las tendencias de algunas variables sociodemográficas y laborales (recuérdese las tendencias registradas en el análisis del ámbito urbano nacional). Por lo tanto, en los dos próximos apartados de la sección se analizan los efectos de estas transformaciones sobre las tendencias de algunas variables seleccionadas, con lo cual se ha configurado un empleo en el sector informal con particularidades y dinámicas propias.

2.1.1. Tendencias sociodemográficas del empleo en el sector informal: Género y edad

Como se ha mostrado en el capítulo 3, las variables sociodemográficas de género y edad registran en el caso del empleo en el sector informal urbano de México particularidades que lo distinguen de las tendencias prevalecientes en América Latina, dichas tendencias ya habían sido mencionadas en otras investigaciones (Zenteno, 1993; Pacheco, 1995; Parker, 1995; Sill, 1999) de los años noventa, pero no se había ahondado en ellas. En este contexto las tendencias de la

edad del empleo del sector informal en la ZMM son coincidentes con las registradas en el ámbito nacional urbano.

En el análisis sobre las tendencias de edad (por segmentos) de los ocupados en el empleo en el sector informal se encontró casi la misma concentración localizada en el ámbito nacional. Inducida por los decrementos en los segmentos de 12 a 20 años (4% anual) y de 21 a 29 años (1.6% anual), la ocupación se concentró entre las edades de 30 años y 60 más años (ver tabla 4). El incremento mayoritario se dio en el segmento de los ocupados de 40 a 59 años. Esto sugeriría una tendencia clara a atraer trabajadores de mayor edad, lo cual matiza la visión de algunos investigadores en el sentido de que este tipo de empleo es un refugio de gente joven y con baja experiencia (Amescua, 1998, Sill, 1999)⁴⁹. Los resultados indicarían que las transformaciones en los mercados de trabajo han afectado de igual forma al empleo en el sector informal urbano nacional y local (ZMM), en las tendencias de esta variable. Es decir, al parecer este tipo de empleo sigue las pautas de su igual en el ámbito nacional y también del propio empleo formal, al concentrar a personas de mayor edad en las ocupaciones y por lo tanto es probable que en donde se encuentren jóvenes de menos de 30 años sea en el empleo informal, lo cual ya ha sido probado por otras investigaciones (Pacheco, 1995).

⁴⁹ Sin embargo, también esto podría indicar la existencia en el mercado de trabajo de la ZMM de un gran número de personas mayores que no tienen jubilación y que por tal motivo necesitan desarrollar alguna actividad para subsistir, así mismo sugeriría la existencia de una estrategia de la gran industria que tiende a expulsar a los trabajadores de cierta edad.

TABLA 4
PARTICIPACIÓN DE LA POBLACIÓN OCUPADA POR SEGMENTOS DE EDAD
EN EL EMPLEO DEL SECTOR INFORMAL DE LA ZMM 1995-2004

Años	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	Crecimiento anual
Empleo en el sector informal	313727	323695	333319	291563	279751	249879	246283	261569	254104	301727	-0.43
12 a 20 años	65540	76089	78264	59841	46711	44269	43291	47086	38773	45581	-3.95
%	20.89	23.51	23.48	20.52	16.70	17.72	17.58	18.00	15.26	15.11	
21 a 29 años	66916	66872	62171	55716	61462	49565	47048	48724	46364	57544	-1.66
%	21.33	20.66	18.65	19.11	21.97	19.84	19.10	18.63	18.25	19.07	
30 a 39 años	64414	66146	62417	58389	61830	55836	57495	61768	56713	60221	-0.75
%	20.53	20.43	18.73	20.03	22.10	22.35	23.35	23.61	22.32	19.96	
40 a 59 años	92297	88356	96642	87638	87494	81345	76757	81539	90097	111479	2.12
%	29.42	27.30	28.99	30.06	31.28	32.55	31.17	31.17	35.46	36.95	
60 años o más	24560	26232	33825	29979	22254	18864	21692	22452	22157	26902	1.02
%	7.83	8.10	10.15	10.28	7.95	7.55	8.81	8.58	8.72	8.92	

FUENTE: Elaboración propia con información de las bases de datos de la ENEU (1995-1999) y de la ENE (2000-2004) del INEGI.

Por otra parte los resultados del análisis en las tendencias por género de la ZMM registran algunas coincidencias, así como algunas divergencias con las tendencias de edad registradas en el ámbito nacional (ver tabla 5). Acorde con la tendencia nacional los hombres en la ZMM ocupaban mayoritariamente este tipo de empleo en el 2004 (66.4%). Aunque este ha venido decreciendo anualmente (0.67%), lo cual ha provocado un descenso en su participación sobre el total del empleo en el sector informal, del 68% en 1995 al 66% en el 2004.

En cuanto al segmento de las mujeres de la ZMM este ha registrado incrementos anuales mínimos (0.06%), que han incidido en el aumento de su participación porcentual; en relación directa al decremento de los hombres, de 32% al 33% en 1995 y 2004 respectivamente (ver tabla 5). Esto indicaría, que en el contexto de esta variable, los efectos de las transformaciones en los mercados de trabajo son diferenciados y modifican de una manera distinta la estructura del empleo en el sector informal. Es decir, si en el ámbito nacional urbano la tendencia a la llegada de mujeres no es tan notoria; aunque existe, en la ZMM la tendencia es más fuerte, principalmente en los dos últimos años de la investigación (2003 y 2004), por lo cual sería

previsible, que el ámbito de la ZMM se llegará más pronto; que en el nacional, a tener una mayor participación de la mujer y en un lejano plazo, a que esta sea mayoritaria, lo cual empataría con la tendencia que se tiene en América Latina.

TABLA 5
PARTICIPACIÓN DE LA POBLACIÓN OCUPADA POR GÉNERO
EN EL EMPLEO DEL SECTOR INFORMAL DE LA ZMM 1995-2004

Año	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	Crecimiento anual
Empleo en el sector informal	313727	323695	333319	291563	279751	249879	246283	261569	254104	301727	
Hombre	213120	210382	212245	198607	190769	176595	176751	184759	179035	200616	-0.67
%	67.93	64.99	63.68	68.12	68.19	70.67	71.77	70.63	70.46	66.49	
Mujer	100607	113313	121074	92956	88982	73284	69532	76810	75069	101111	0.06
%	32.07	35.01	36.32	31.88	31.81	29.33	28.23	29.37	29.54	33.51	

FUENTE: Elaboración propia con información de las bases de datos de la ENEU (1995-1999) y de la ENE (2000-2004) del INEGI.

TABLA 6
PARTICIPACIÓN DE LA POBLACIÓN OCUPADA POR GÉNERO Y SEGMENTOS DE EDAD
EN EL EMPLEO DEL SECTOR INFORMAL DE LA ZMM 1995-2004

Años	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	Crecimiento anual
HOMBRES											
Total ocupados	213120	210382	212245	198607	190769	176595	176751	184759	179035	200616	-0.67
12 a 20 años	47873	53235	50403	44843	33292	33738	28920	28950	29258	33765	-3.80
%	22.46	25.30	23.75	22.58	17.45	19.10	16.36	15.67	16.34	16.83	
21 a 29 años	47766	45423	41237	38457	40456	33992	37720	34897	31780	38606	-2.34
%	22.41	21.59	19.43	19.36	21.21	19.25	21.34	18.89	17.75	19.24	
30 a 39 años	37668	36689	36577	34319	39845	40603	38959	43755	37492	37380	-0.09
%	17.67	17.44	17.23	17.28	20.89	22.99	22.04	23.68	20.94	18.63	
40 a 59 años	62306	56222	59244	59933	61352	54601	54014	58604	64601	71849	1.60
%	29.24	26.72	27.91	30.18	32.16	30.92	30.56	31.72	36.08	35.81	
60 años o más	17507	18813	24784	21055	15824	13661	17138	18553	15904	19016	0.92
%	8.21	8.94	11.68	10.60	8.29	7.74	9.70	10.04	8.88	9.48	
MUJER											
Total ocupados	100607	113313	121074	92956	88982	73284	69532	76810	75069	101111	0.06
12 a 20 años	17667	22854	27861	14998	13419	10531	14371	18136	9515	11816	-4.37
%	17.56	20.17	23.01	16.13	15.08	14.37	20.67	23.61	12.68	11.69	
21 a 29 años	19150	21449	20934	17259	21006	15573	9328	13827	14584	18938	-0.12
%	19.03	18.93	17.29	18.57	23.61	21.25	13.42	18.00	19.43	18.73	
30 a 39 años	26746	29457	25840	24070	21985	15233	18536	18013	19221	22841	-1.74
%	26.58	26.00	21.34	25.89	24.71	20.79	26.66	23.45	25.60	22.59	
40 a 59 años	29991	32134	37398	27705	26142	26744	22743	22935	25496	39630	3.14
%	29.81	28.36	30.89	29.80	29.38	36.49	32.71	29.86	33.96	39.19	
60 años o más	7053	7419	9041	8924	6430	5203	4554	3899	6253	7886	1.25
%	7.01	6.55	7.47	9.60	7.23	7.10	6.55	5.08	8.33	7.80	

FUENTE: Elaboración propia con información de las bases de datos de la ENEU (1995-1999) y de la ENE (2000-2004) del INEGI.

En concordancia con las tendencias registradas en las tablas 4 y 5, los resultados del análisis por segmento de edad y género prueban que las mujeres están confluyendo en mayor número a laborar en este empleo. Como se mencionó en la tabla 4, entre 1995 y 2004, se ha gestado una concentración de trabajadores entre los 30 años y 60 años. Dicho proceso también se ve reflejado en el análisis por género y por segmentos de edad, ya que primordialmente los segmentos entre los 30 años y 60 años, tanto de los hombres como de mujeres, registraron incrementos positivos. En estos incrementos sólo existe una discordancia, en el segmento de entre 30 y 39 años de la mujer registró decrementos anuales mínimo. A pesar del último señalamiento, los mayores incrementos se dieron en los segmentos de las mujeres (ver tabla 6)⁵⁰.

En este mismo orden de ideas, al comparar la representatividad sobre el total del empleo en el sector informal por género se constata que la mujer tendió a concentrar un mayor porcentaje de participación de la ocupación de los segmentos dominantes (sobre su propio total). Mientras que en 1995 el segmento de la mujer entre 30 años y 60 años representaba el 62% de toda su ocupación, el hombre sólo llegaba al 54% del total de su ocupación. Para el 2004 esta tendencia creció, la mujer entre esos segmentos llegó al 70% de los ocupados y el hombre sólo al 61% (ver tabla 6). Esto también puede sugerir que la participación de la mujer en este tipo de empleo ha registrado tendencias claras a incrementarse. Lo significativo es que estas tendencias se apartan en buena medida de las registradas en el ámbito nacional urbano. Por lo tanto se afirmaría que las transformaciones en los mercados de trabajo tienen efectos diferenciados según el ámbito del análisis que se aplique al empleo en el sector informal.

⁵⁰ Cabe mencionar que otras investigación (Salas y Rendón, 2000) ha probado que el empleo formal (1995-2000) se esta dando una concentración similar de las mujeres, por lo que al parecer la llegada del genero femenino al mercado de trabajo es una tendencia general y no especifica del empleo en el sector informal.

En suma, estas tendencias configurarían; aunado a las particularidades de la dinámica ocupacional ya señaladas, una serie de características propias del empleo en el sector de la ZMM, las cuales podrían indicar que este tipo de empleo ha tenido cambios que no estaban previstos y que los mismos provocan una reestructuración de estas ocupaciones. En este sentido en la siguiente parte se examinará las tendencias en las variables de años de educación y de experiencia laboral y así completar esta perspectiva.

2.1.2. Tendencias socio-laborales del empleo en el sector informal: Educación y experiencia laboral

Como se había mencionado en el capítulo 3, según Zenteno (1993), el incremento de los niveles de educación es un buen indicador de la mejora de las condiciones laborales de alguna actividad. En este sentido las tendencias de los niveles de educación del empleo en el sector informal de la ZMM han cambiado ampliamente y se puede asegurar que han mejorado. En concordancia con las tendencias del ámbito nacional urbano, la educación primaria (incompleta y completa) y la secundaria completa registraron índices decrecientes anuales (entre el 0.43% y el 4.9%). Lo anterior provocó que su representación sobre el total de ocupados bajará ampliamente, ya que en 1995 estos segmentos tenían el 54% y en el 2004 el 43%. En este mismo sentido los trabajadores sin instrucción registraron un alto decremento anual y representan en el 2004 sólo el 4% del total de ocupados en este tipo de empleo (ver tabla 7).

En contraste con estos decrementos, los niveles de secundaria completa y educación media superior (preparatoria), superior (licenciatura) y posgrado registraron incrementos anuales altos, de entre el 2.5% y el 3%. Dichos incrementos indujeron un amplio aumento en la

representación de estos niveles sobre el total del empleo en el sector informal: En 1995 llegaba apenas al 40%, para el 2004 este rebasó el 52% y registra una clara tendencia a expandir la misma (ver tabla 7). Estas tendencias serían un indicativo fuerte del cambio que se gestó en los niveles educativos de los ocupados en estas actividades y sugería que en alguna ocupación las condiciones laborales (llámese ingreso) han estado mejorando y por lo tanto atrayendo a trabajadores mejor preparados. En este sentido, si en este tipo de empleo existen ya trabajadores más preparados, es de esperarse que los mismos deben de contar con una mayor experiencia laboral, recuérdese que un porcentaje mayoritario de los mismos está entre los 30 años y 60 años y más (principalmente entre los 40 y 59 años).

TABLA 7
NIVEL DE ESCOLARIDAD POR SEGMENTOS DE EDAD
DEL EMPLEO EN EL SECTOR INFORMAL DE LA ZMM 1995-2004

Años	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	Crecimiento anual
Primaria incompleta	60158	52351	50939	48781	42607	35389	36425	32931	30628	38144	-4.94
%	22.22	19.10	18.03	19.62	17.31	15.87	16.20	14.09	13.58	14.24	
Primaria completa	61697	67907	68037	59414	62564	47543	48927	50699	58717	59373	-0.43
%	22.79	24.78	24.08	23.90	25.42	21.32	21.76	21.69	26.03	22.17	
Secundaria incompleta	24020	24899	29086	21634	15958	15007	15064	14121	13082	19130	-2.50
%	8.87	9.09	10.29	8.70	6.48	6.73	6.70	6.04	5.80	7.14	
Secundaria completa	58177	58932	63586	59127	60069	59448	62016	76477	64434	74625	2.81
%	21.49	21.51	22.50	23.78	24.41	26.66	27.58	32.72	28.56	27.86	
Media superior, superior y posgrado	52002	60383	62736	48365	54864	54531	48037	45273	47435	65437	2.59
%	19.21	22.04	22.20	19.46	22.29	24.46	21.36	19.37	21.03	24.43	
Sin instrucción	14712	9559	8186	11270	10022	11052	14374	14207	11303	11128	-3.05
%	5.43	3.49	2.90	4.53	4.07	4.96	6.39	6.08	5.01	4.15	

FUENTE: Elaboración propia con información de las bases de datos de la ENEU (1995-1999) y de la ENE (2000-2004) del INEGI.

Acorde con estas perspectivas y en coincidencia con lo encontrado en el ámbito nacional urbano (capítulo 3, sección 4.2.2), en los resultados de la tabla 8 se detecta en principio un decremento de los ocupados que tienen entre 0 y 20 años de experiencias laboral. En sentido contrario los ocupados con más de 20 años y hasta 50 años de experiencia registraron incrementos anuales (entre el 1% y el 1.4%) y detentan más del el 55% del total de trabajadores

en este sector. Lo más significativo de estas cuantificaciones, es que si se verifican las tendencias de crecimiento en el periodo 2001 al 2004, se constataría la existencia de una propensión clara al incremento de los segmentos entre 20 años y 50 años de experiencia (ver tabla 8).

TABLA 8
AÑOS DE EXPERIENCIA LABORAL POR SEGMENTOS
DEL EMPLEO EN EL SECTOR INFORMAL DE LA ZMM 1995-2004

Años	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	Crecimiento anual
0 a 10 años	62577	75057	75214	54867	43046	56502	51202	56056	48988	61505	-0.19
%	21.4	24.6	23.8	20.1	16.1	22.6	20.8	21.4	19.3	20.4	
11 a 20 años	69297	64893	67213	61733	61110	58456	58611	55012	55858	64540	-0.79
%	23.7	21.3	21.2	22.6	22.9	23.4	23.8	21.0	22.0	21.4	
21 a 30 años	54533	57513	56078	51460	63470	48534	49927	60980	49817	59223	0.92
%	18.7	18.9	17.7	18.8	23.8	19.4	20.3	23.3	19.6	19.6	
31 a 40 años	45207	43903	41694	45451	38172	35857	36977	42667	44505	49457	1.00
%	15.5	14.4	13.2	16.6	14.3	14.3	15.0	16.3	17.5	16.4	
41 a 50 años	50452	53352	64425	47071	51344	41021	40241	36378	43461	57406	1.45
%	17.3	17.5	20.4	17.2	19.2	16.4	16.3	13.9	17.1	19.0	
51 y mas años	9761	10117	11825	12831	9819	9509	9325	10476	11475	9596	-0.19
%	3.3	3.3	3.7	4.7	3.7	3.8	3.8	4.0	4.5	3.2	

FUENTE: Elaboración propia con información de las bases de datos de la ENEU (1995-1999) y de la ENE (2000-2004) del INEGI.

Estos análisis indicarían que en paralelo a las tendencias al incremento en la edad y en los niveles de educación, la experiencia laboral de los trabajadores ha aumentado y por lo tanto se podría afirmar que los cambios suscitados en estas variables pueden ser calificados como positivos, ya que los mismos tienden a transformar las perspectivas generales que se tienen sobre este sector. En este sentido, los estudios que niegan en absoluto las posibilidades de progreso laboral en este sector informal son tan inexactos como los que pretenden ver en este tipo de empleo una alternativa laboral sustentable. Siendo innegable el carácter precario de gran parte de este tipo de empleo, los resultados de esta investigación han permitido ubicar segmentos de actividades que están generando niveles de ingreso superiores a muchas ocupaciones del empleo formal. Bajo esta perspectiva se podrá llegar a comprender más ampliamente la realidad y evolución de esta problemática en los ámbitos nacionales y en el de la ZMM.

En suma y desde las perspectivas planteadas por la investigación se puede afirmar que con los resultados analizados y explicados en esta sección (2), que en sus apartados se ha avanzado en la comprobación de una parte de la primera hipótesis (Los cambios estructurales del mercado de trabajo han beneficiado al empleo en el sector informal): Como se constató, las transformaciones de los mercados laborales han inducido que el empleo en el sector informal de la ZMM tenga un dinamismo ocupacional propio, en relación a la oferta con características de diversificación de género, permanencia laboral y calificación permite el fortalecimiento del sector informal. Esto obviamente en el contexto crecimiento-estancamiento que caracterizó el desarrollo económico del país. En este sentido se puede afirmar que este tipo de empleo se ha beneficiado por las transformaciones estructurales en dos aspectos principales: El primer aspecto fue el efecto que tuvieron estos cambios en las variables sociodemográficas seleccionadas, las cuales tendieron a modificarse y prefiguraron unas características propias de este tipo de empleo en la ZMM, el cual se ha nutrido de gente de mayor edad y se ha diversificado por género (tendencias a una mayor presencia de mujeres). El segundo es, sin duda, el cambio más positivo detectado ha sido en las variables socio-laborales seleccionadas, donde el incremento en los niveles de educación y los años de experiencia han prefigurado una clara mejora de las cualidades de los ocupados en estas actividades.

En abono a la prueba de la primera hipótesis, es indudable que estos resultados inducen a pensar que este tipo de actividades, cuando se pueden presentar como una opción viable de empleo y no como una entrada obligada por las precarias circunstancias del mercado, sería menos comprensible que trabajadores con un buen nivel educativo y con un alta experiencia laboral entrarán y permanecieran en las mismas. Es decir, algunas actividades del empleo en el sector informal ha logrado adaptarse a las vorágines del mercado de trabajo y previsiblemente los que

laboran en él han aplicado algún tipo de racionalidad económica-laboral para fomentar y encontrar la mejor ocupación.

En este contexto, en la siguiente sección se implementa la segunda fase de la metodología y se buscará a probar la segunda hipótesis y a complementar la primera. Los análisis desagregan el empleo en el sector informal, desde la visión de las variables estructurales y así identifican aquellos segmentos que registraron tendencias ocupacionales dinámicas y que concentran la mayoría de estas actividades, así como las características ocupacionales de las mismas.

3. Manufactura y comercio: Escenarios de la racionalidad económica-laboral y el subsector informal dinámico

Como ya mencionó, en la primera parte de esta sección se analiza desagregadamente el empleo en el sector informal y se explican sus tendencias principales. Al hacer referencia al empleo en el sector informal se estará indicando la ocupación que generan las microempresas o micronegocios que cumplen con las características anotadas en la metodología propuesta para esta investigación (capítulo 3). Como se recordará las características diferenciales de los conceptos de empleo informal y empleo en el sector informal son principalmente que el primero engloba a todos los empleos sin prestaciones sociales y el segundo sólo a las microempresas que cumplen los siguientes requisitos: Estar en la manufactura o no, tener de 1 a 15 empleados, ser empresa ligada a los hogares, poseer local o no (OSNEM 95-03, 2004). Desde esta perspectiva el empleo en el sector informal representó el 49% del total del empleo informal de la ZMM en el 2004.

Así mismo, como ya se constató el decrecimiento anual registrado (0.43) por el empleo en el sector informal, no es tal cuando se desagrega el periodo total en dos partes. En una primera de 1995 a 1999 se desaceleró de manera diferenciada del empleo informal, por lo que llegó a representar el 58% de toda esta ocupación. En la segunda, tiende a estancarse y se recupera para el 2004, con que llega a rondar los parámetros del 1995 (ver tabla 3). Las prospectivas del empleo en el sector informal de la ZMM son de un crecimiento mínimo, pero constantes en los años posteriores al límite de la investigación.

En este contexto y en la búsqueda de identificar los segmentos dinámicos del empleo en el sector informal que registran índices crecientes en la ocupación, a continuación se desarrolla el segundo nivel de análisis planteada en la metodología. Dicha fase tendrá como base la previa identificación del total de los micronegocios del empleo en el sector informal, la cual fue construida de manera indirecta, ya que de forma directa era imposible. La construcción inicio sobre la pregunta P3e (cuántas personas en total, incluyendo al dueño trabajan para la empresa) de la base de datos, donde se aisló los segmentos entre 1 y 15 ocupados, después de la pregunta P5a (la persona para la que trabajó es) se sumaron todas las categorías para formar una sola, la cual identifica a los dueños de los micronegocios. Finalmente se realizó una tabla de contingencia que refleja las tendencias de los micronegocios, desde la perspectiva de la cantidad de ocupados que tienen.

Estudios previos sobre el empleo en el sector informal en México; los cuales han empleado la perspectiva de los micronegocios, detectaron que la gran mayoría de estas tienen de 2 a 5 empleados (Salas, 2003; STPS, 1984 y 1995; Sill, 1999), Acorde con estos estudios, las microempresas del sector informal de la ZMM se concentran casi totalmente entre 2 y 5

ocupados, y han mantenido una tendencia creciente a lo largo del periodo de estudio de un 0.31% anual. La tendencia ha sido constante, al grado de que estas microempresas (entre dos y cinco ocupados) han llegado a representar en el 2004 casi el 100% de la ocupación (ver tabla 9). Esta perspectiva podría incentivar la formación de una imagen de crecimiento casi constante de las empresas de este tipo de empleo, sin embargo, en el análisis posterior se demostrará que esto no es así y que no todas las microempresas o específicamente sus ocupaciones y actividades son dinámicas en el periodo de estudio.

TABLA 9
PARTICIPACIÓN TOTAL DE MICROEMPRESAS POR CANTIDAD DE TRABAJADORES
EN EL EMPLEO DEL SECTOR INFORMAL DE LA ZMM 1995-2004

Años	1995.00	1999.00	2000.00	2004.00	Crecimiento anual
Total microempresas	57655	58454	45851	59338	0.32
1 Trabajador	.8%	.9%	1.1%	.0%	-100
De 2 a 5 trabajadores	96.8%	97.3%	96.7%	99.5%	0.31
De 6 a 10 trabajadores	1.5%	1.5%	2.2%	.5%	-11.49
De 11 a 15 Trabajadores	1.0%	.3%	.0%	.0%	-100

FUENTE: Elaboración propia con información de las bases de datos de la ENEU (1995-1999) y de la ENE (2000-2004) del INEGI

Como ya se mencionó el segundo nivel de la secuencia metodológica tiene como objetivo primordial identificar los segmentos dinámicos en la ocupación (con índices anuales crecientes). La secuencia inicia con la desagregación de la gran división de actividad económica y la identificación de las tendencias de cada categoría. En principio, dichas tendencias se alejan de la que tiene el empleo en el sector informal a nivel nacional urbano, donde todas las divisiones crecieron (ver capítulo 3, apartado de análisis nacional), ya que en la ZMM sólo las divisiones de la manufactura (0.74% anual) y del comercio, restaurantes y hoteles (0.26% anual) tuvieron incrementos, en tanto los decrecimientos de las otras divisiones fueron del 0.62% en construcción, del 1.23% en transporte, del 100% en servicios financieros y del 2.18% en servicios

comunales (ver tabla 10). Además, las divisiones con índices de ocupación crecientes acaparan la mayoría de los empleos.

TABLA 10
PARTICIPACIÓN DE LA OCUPACIÓN POR GRAN DIVISIÓN DE ACTIVIDAD ECONÓMICA EN EL EMPLEO DEL SECTOR INFORMAL ZMM 1995-2004

Años	1995	1999	2000	2004	Crecimiento anual
Total sector informal	313727	279751	249879	301727	-0.43
Industria manufacturera	50287	43683	44061	53755	0.74
% *	16.00%	15.60%	17.60%	17.80%	
Construcción	34232	41749	34051	32374	-0.62
% *	10.90%	14.90%	13.60%	10.70%	
Comercio, restaurantes y Hoteles	137043	126064	106729	140309	0.26
% *	43.70%	45.10%	42.70%	46.50%	
Transporte, almacenamiento y Comunicaciones	3694	4457	2363	3306	-1.23
% *	1.20%	1.60%	0.90%	1.10%	
Servicios financieros, seguros y bienes inmuebles	714	751	903	0	0
% *	0.20%	0.30%	0.40%	0.00%	
Servicios comunales, sociales y Personales	87757	63047	61772	71983	-2.18
% *	28.00%	22.50%	24.70%	23.90%	

FUENTE: Elaboración propia con información de las bases de datos de la ENEU (1995-1999) y de la ENE (2000-2004) del INEGI

* Porcentaje sobre el total de ocupados en el empleo del sector informal

Las divisiones de manufactura y comercio, restaurantes y hoteles representan en el 2004 el 64% (194 mil trabajadores) del total de ocupados del empleo en el sector informal de la ZMM, lo cual les proporciona una alta significancia y representatividad en dicho sector, así como de las dinámicas que éste pueda tener. Las causales de estas tendencias en el empleo en el sector informal en la ZMM se pueden localizar primariamente en la precaria recuperación del mercado de trabajo de la zona, ligadas a las circunstancias económicas nacionales e internacionales (ya señaladas) que indujeron una recesión en la creación de empleos formales, principalmente desde el año 2000. Dichos procesos impulsaron la quiebra de muchas microempresas del sector formal, las cuales no pudieron responder a las exigencias del entorno económico y laboral: Una mayor

productividad en un mercado competitivo, ligada con bajos salarios mínimos y contractuales y la exigencia de mayores prestaciones sociales para sus trabajadores. En este aspecto, es previsible que la implementación de parte del Instituto Mexicano del Seguro Social de una política de mayor vigilancia hacia el cumplimiento de esta prestación haya sido otro factor que incentivó la poca generación de empleos formales y obligó a muchas microempresas de este tipo a cerrar formalmente y empezar a generar empleo en el sector informal.

Con base en este escenario, se consideran a las divisiones de la manufactura y del comercio como los segmentos dinámicos estructurales base, sobre los cuales se busca identificar específicamente sólo aquellas ocupaciones, que contrario a las tendencias generales del empleo en el sector informal han seguido fomentado la creación de empleos y contribuido a la formación de una dinámica laboral propia del sector. En general a estas ocupaciones se les denomina como sub-ramas-dinámicas para el resto de la investigación.

Conforme a lo planteado en la metodología y de manera directa de las divisiones dinámicas⁵¹ se identificó las sub-ramas de actividades que registraron incrementos en la ocupación a lo largo del periodo de investigación. De las divisiones ya analizadas, la manufactura registró tres sub-ramas dinámicas y la de comercio dos; en este caso las mismas representan la totalidad de la división (ver tabla 11). Desde la perspectiva del crecimiento anual las sub-ramas de la manufactura, respectivamente la molienda de trigo y otros cereales, fabricación de otros productos de madera y corcho, y productos metálicos estructurales obtuvieron mayores porcentajes de crecimiento anual (0.84%, 12% y 13%) que las sub-ramas del comercio (comercio

⁵¹ Recuérdese que en el análisis en el ámbito nacional urbano, las desagregaciones se realizaron de forma separada y no se ligo ninguna categoría a otra, debido a que la intención de ese análisis era sólo formar una base para ampliar la perspectiva en el ámbito de la ZMM.

un -0.12% y restaurantes y hoteles un 1.74% anual). En este punto hay que señalar, que a pesar del estancamiento registrado por la sub-rama de comercio, la misma será considerada para los análisis posteriores como dinámica, debido a su alta representación en la división respectiva y a que se considera como un actividad con atracción laboral fuerte dentro del empleo en el sector informal de la ZMM.

TABLA 11
TASA DE PARTICIPACIÓN POR SUB-RAMA DE ACTIVIDAD ECONÓMICA SOBRE EL TOTAL DE
OCUPADOS POR GRAN DIVISIÓN DE ACTIVIDAD ECONÓMICA EN EL EMPLEO DEL SECTOR INFORMAL DE LA ZMM
1995-2004

Año	1995	1999	2000	2004	Crecimiento anual
Industria manufacturera (totales)	50287	43683	44061	53755	0.74
Molienda de trigo y otros cereales	2041	3383	2726	6134	13.01
% *	4.10%	7.70%	6.20%	11.40%	
Fabricación de otros productos de madera y corcho	8609	4801	5532	9285	0.84
% *	17.10%	11.00%	12.60%	17.30%	
Productos metálicos estructurales	2986	4537	8409	8322	12.06
% *	5.90%	10.40%	19.10%	15.50%	
Comercio, restaurantes y hoteles (totales)	137043	126064	106729	140309	0.26
Comercio	110588	109790	87764	109421	-0.12
% *	80.70%	87.10%	82.20%	78.00%	
Restaurantes y hoteles	26455	16274	18965	30888	1.74
% *	19.30%	12.90%	17.80%	22.00%	

FUENTE: Elaboración propia con información de las bases de datos de la ENEU (1995-1999) y de la ENE (2000-2004) del INEGI.

* Tasa porcentual sobre el total de ocupados en cada gran división de actividad

Si bien las sub-ramas calificadas como dinámicas son sólo cinco, estas representan más del 54.3% (164 mil ocupados) sobre el total de la ocupación en el empleo en el sector informal (las de la manufactura representan el 14% del total y las del comercio el 76%), por esta razón la dinámica ocupacional de la mismas incide sobre la conformación estructural de este tipo de empleo. Así mismo, esta formación estructural del empleo en el sector informal está ligada a la propia dinámica del mercado de trabajo de la ZMM, ya que el crecimiento de las sub-ramas formales; y de las propias divisiones, no ha inhibido el fomento de las ocupaciones en las sub-ramas del empleo en el sector informal, por el contrario ha permitido que ciertas actividades

microempresariales sigan subsistiendo a pesar de que la mayoría de ellas no ofrezcan las prerrogativas que la ley laboral exige y como se ha constatado ha crecido ocupacionalmente cuestionando diversas interpretaciones sobre estas actividades.

Aunque las condiciones laborales de las sub-ramas dinámicas del empleo en el sector informal todavía no son descritas; lo serán más adelante, es claro que las mismas incentivan la creación de empleos y de alguna manera coadyuvan al funcionamiento del mercado de trabajo. Así mismo, es significativo que la dinámica de estas sub-ramas haya mantenido un crecimiento casi uniforme durante todo el periodo de la investigación, con lo cual se puede conjeturar que estas actividades son una evidencia de que existen en este tipo de empleo microempresas dinámicas, al menos en el nivel ocupacional. Dicha dinámica tiene que ser explicada con mayor amplitud e identificar sus variables de situación laboral y el efecto de estas sobre las perspectivas del empleo en el sector informal de la ZMM.

En suma, los análisis han mostrado e identificado las divisiones y sub-ramas dinámicas de este tipo de empleo y que han mantenido un dinamismo ocupacional alto y que concentran un porcentaje de representación elevado sobre el total de la ocupación. En conjunto su alta representatividad puede ser interpretada como un reflejo de los efectos de las transformaciones en los mercados de trabajo nacional y local, así como también un indicio de qué tipo de microempresas han logrado sobrevivir y adaptarse en estos mercados de productos y servicios competitivos, tal y como quedó demostrado en el análisis en el ámbito nacional urbano.

Así como ya se identificaron las particularidades del dinamismo sectorial, las características (sociodemográficas y laborales) y las actividades que concentran una mayor

dinámica de ocupación, en los próximos apartados se clarificará cuáles son las ocupaciones (por posición en el trabajo y por ocupación principal) que provocan esta situación de las sub-ramas (aunado a que se identificará ampliamente las actividades que se realizan) y así comprobar la tesis de la existencia de una racionalidad económica-laboral que incide sobre el fomento del empleo en el sector informal en el ámbito de la ZMM. Para una mayor claridad en los análisis próximos, los mismos se realizarán de manera separada, primero las sub-ramas dinámicas de la manufactura y después las del comercio.

3.1. Sub-ramas dinámicas manufactureras: Molienda de trigo, productos de madera y productos metálicos estructurales

3.1.1. Empleadores y tendencias de la racionalidad económica laboral

Debido a que el análisis por posición en el trabajo se realiza de manera directa sobre las sub-ramas dinámicas, los resultados reflejan con mayor claridad las tendencias de todos los segmentos de esta clasificación, por lo mismo se identifican más nítidamente sus relaciones e interrelaciones. Recuérdese que el análisis en el ámbito nacional urbano se realizó de manera separada. Así mismo para clarificar el análisis, éste tendrá como base la definición del tipo de actividades (Clasificación de Actividades Económicas-Encuesta Nacional de Empleo CAE-ENE, 1998) que incluyen las sub-ramas dinámicas ya señaladas.

La definición de la sub-rama dinámica de molienda de trigo y otros cereales, señala que esta incluye a trabajadores que se dedican a la molienda de trigo y que llevan a cabo operaciones de depurado, cepillado, lavado, desecado, triturado, molienda, descascarado y cribado (cernido) final (CAE-ENE, 1998: 26). Acorde con el crecimiento anual que tuvo la sub-rama los

empleadores mantuvieron técnicamente constante su crecimiento ocupacional (-0.07) y lograron fomentar empleos, a pesar de que no aumentaron tampoco la cantidad de microempresas, en 1995 tenían 315 y en el 2004, 313. Como prueba de lo anterior están los índices de crecimiento anual registrado por los demás segmentos: Los trabajadores por cuenta propia un 22%, los asalariados un 6%, los a destajo un 3% y los sin pago un 2.5% anual. En este mismo sentido, estos crecimientos modificaron estructuralmente las proporciones de las ocupaciones, ya que en 1995 estaba formada mayoritariamente por trabajadores asalariados (36%), un 24% de por cuenta propia y un alto porcentaje de sin pago (23%) y para el 2004 se invirtieron las proporciones: los trabajadores por cuenta propia llegan al 49% del total de ocupados, los salarios bajan al 20%, aparecen los a destajo con el 14% y los sin pago bajan considerablemente hasta el 9% del total de ocupados de la sub-rama (ver tabla 12).

Estas modificaciones estructurales serían un claro ejemplo del cambio de estrategia de los empleadores, cambio que les dio resultados y lograron sobrevivir a pesar de las contingencias que debieron enfrentar en el cambiante mercado de molienda de granos de la ZMM. Es claro también que dichas estrategias debieron estar guiadas por la racionalidad laboral económica-laboral de los empleadores, la cual les ayudó a identificar las fortalezas de estas actividades y a continuar fomentando empleos, aunque al parecer modificaron la lógica de las ocupaciones en la búsqueda de mayores utilidades.

TABLA 12
PARTICIPACIÓN DE LA OCUPACIÓN POR POSICIÓN EN EL TRABAJO SOBRE EL TOTAL DE
OCUPADOS EN LA SUB-RAMA DE MOLIENDA DE TRIGO Y OTROS CEREALES

Año	1995	1999	2000	2004	Crecimiento anual
Trabajadores por cuenta propia	499	1824	698	3061	22.33
%*	24.45	53.92	25.61	49.90	
Empleadores	315	335	373	313	-0.07
%*	15.43	0.00	13.68	5.10	
Trabajadores asalariados	749	1310	918	1278	6.12
%*	36.70	38.72	33.68	20.83	
Trabajadores a destajo	0	0	204	882	2.92
%*	0	0	7.48	14.38	
Trabajadores sin pago	478	249	533	600	2.56
%*	23.42	7.36	19.55	9.78	

FUENTE: Elaboración propia con información de las bases de datos de la ENEU (1995-1999) y de la ENE (2000-2004) del INEGI

* Porcentaje sobre el total de ocupados en la sub-rama

En conjunto lo anterior también indicaría que en contra de todo pronóstico las microempresa molinos de granos (trigo) han logrado subsistir en las cambiantes dinámicas del mercado. Estos negocios se han adaptado a las nuevas circunstancias del mercado y previsiblemente han enfocado sus servicios a los negocios de producción de pan y de tortillas de harina; los cuales se han incrementado en gran número los últimos 6 años, así como a ser proveedores (en menor escala) de los grandes negocios formales (panaderías de los súper mercados), ya que al parecer todavía garantizan un precio competitivo en sus servicios.

En el mismo contexto, las microempresas de la sub-rama de fabricación de otros productos de madera y corcho aplicaron las mismas estrategias que la sub-rama precedente, con resultados casi iguales. Según la definición técnica estas sub-ramas ocupan a trabajadores que se dedican a la elaboración de todo tipo de artículos de madera, corcho, palma, mimbre y similares tales como muebles, ataúdes, puertas y persianas (CAE-ENE, 1998: 30). Desde una visión empírica estas actividades ha sido de las golpeadas por las crisis económicas; principalmente los de negocios de corcho, mimbre y palma, sin embargo al parecer los fabricantes de muebles han logrado adaptarse y sobrevivir en el mercado. En el mismo tono que la primera sub-rama

analizada, en esta los empleadores han mantenido casi constante el número de microempresas, de mejor manera ya que éstas sí han registrado un mínimo crecimiento anual del 0.07%. Este crecimiento también impulsó incrementos del resto de los trabajadores: Los por cuenta propia un 6.8%, los a destajo un 3.7%, los asalariados un mínimo del 0.39% y los sin pago desaparecieron. En el mismo sentido de la sub-rama de molienda, estos incrementos han provocado un cambio estructural en los porcentajes de representación; aunque en menor medida, porque se detentan modificaciones en la mayoría porcentual que tenían los asalariados en 1995 (50%) y a que estas ocupaciones en el 2004 sean también de tipo por cuenta propia y a destajo, destacando la primera con un alto aumento que le significó pasar del 19% en 1995 al 32% en el 2004 (ver tabla 13).

TABLA 13
PARTICIPACIÓN DE LA OCUPACIÓN POR POSICIÓN EN EL TRABAJO SOBRE EL TOTAL DE
OCUPADOS EN LA SUB-RAMA FABRICACIÓN DE OTROS PRODUCTOS DE MADERA

Años	1995	1999	2000	2004	Crecimiento anual
Trabajadores por cuenta propia	1646	574	1094	2989	6.85
%	19.12	11.96	19.78	32.19	
Empleadores	1249	1376	1015	1257	0.07
%	14.51	28.66	18.35	13.54	
Trabajadores asalariados	4345	2133	3423	4499	0.39
%	50.47	44.43	61.88	48.45	
Trabajadores a destajo	403	288	0	556	3.7
%	5	6	0	6	
Trabajadores sin pago	938	427	0	0	0
%	10.9	8.9	0	0	

FUENTE: Elaboración propia con información de las bases de datos de la ENEU (1995-1999) y de la ENE (2000-2004) del INEGI

Estas tendencias son otro ejemplo del cambio de estrategias de los empleadores, los cuales han buscado la mejor manera de incrustarse en el competitivo mercado de muebles de la ZMM (previsiblemente de madera como ya se había señalado) y su adaptación a los cambios que tuvo el mismo desde 1995. Cambios, como el decaimiento del mercado de productos de madera (principalmente muebles), así como el aumento de la demanda de productos de otros materiales (aglomerados, plásticos y metálicos), y la expansión de grandes empresas

muebleras (FAMSA y COPPEL). En este sentido es previsible que la adaptación tiene como sustento la todavía existencia de un mercado de productos de madera técnicamente lucrativo y en esencia poco competitivo, donde a pesar de la poca demanda, la mercancía se puede ofrecer a precios bajos o accesibles para las personas de menores recursos monetarios, aunado que muy posiblemente muchos de estos negocios han pasado a ser maquiladores de empresas muebleras mayores y por lo tanto han encontrado un nicho donde obtener mayores utilidades.

Como ya se había dicho la adaptación a estas nuevas realidades de este tipo de mercado conllevan, es factible que la aplicación de una racionalidad económica-laboral por parte de los empleadores sea la que alla impulsado su crecimiento ocupacional (a pesar de ser sólo del 1%) y a su vez ha tendido a incrementar la ocupación de trabajadores asalariados, por cuenta propia y a destajo. Algo sobresaliente es que en esta sub-rama han desaparecido los trabajadores sin pago. Aunado a estos registros positivos es muy probable que los empleadores han conseguido generar utilidades creando o manteniendo estas ocupaciones y es previsible que esto incentive la mejora de las condiciones laborales, tanto del ingreso como de otras variables, lo que se probará más adelante.

Por último, está el análisis de la sub-rama de productos metálicos estructurales, la cual registró tendencias diferentes a las anteriores sub-rama que le confieren algunas particularidades. Esta incluye a los trabajadores o microempresas que se dedican a la fabricación de elementos estructurales de acero u otros metales para puentes, depósitos, chimeneas, edificios, puertas y marcos de ventanas, escaleras y otros elementos arquitectónicos de metal, así como tanques metálicos (CAE-ENE, 1998: 49). Como se constata la producción o servicios de estas microempresas está previsiblemente ligada a ser maquilador de pequeñas, medianas y

probablemente grandes industrias formales (lo más probable al servicio de constructoras). Estas características les confieren una diferente dinámica ocupacional, ya que en ésta los empleadores registraron un crecimiento anual muy alto del 15%, que impulsó también altamente la ocupación de los trabajadores asalariados (14%), en menor medida la de los a destajo (1.75% anual) e indujo un decremento de los por cuenta propia (5.41%). Estos incrementos, contrario que en las otras sub-ramas, fortalecieron la proporción de los trabajadores asalariados sobre el total de la sub-rama, pasó de tener el 44% en 1995 al 54% en el 2004, y debilitaron notablemente la presencia porcentual de los trabajadores por cuenta propia (sólo un 3.7%) y de los a destajo (3.4%) (ver tabla 14).

TABLA 14
PARTICIPACIÓN DE LA OCUPACIÓN POR POSICIÓN EN EL TRABAJO SOBRE EL TOTAL DE
OCUPADOS EN LA SUB-RAMA PRODUCTOS METÁLICOS ESTRUCTURALES⁵²

Años	1995	1999	2000	2004	Crecimiento anual
Trabajador por cuenta propia	508	1312	2479	308	-5.41
%	17	28.9	29.5	3.7	
Empleadores	898	874	2892	3162	15.01
%	30.07	19.26	34.39	38.00	
Trabajadores asalariados	1338	2258	2908	4569	14.62
%	44.81	49.77	34.58	54.90	
Trabajadores a destajo	242	0	130	283	1.75
%	8.10	0.00	1.55	3.40	

FUENTE: Elaboración propia con información de las bases de datos de la ENEU (1995-1999) y de la ENE (2000-2004) del INEGI

Estas dinámicas ocupacionales sugerirían que las estrategias de racionalidad económica-laboral instrumentadas por los empleadores de esta sub-rama les han significado mayores utilidades que sus contrapartes de las dos sub-rama precedentes. La sinergia entre el incremento de los empleadores y el de los trabajadores asalariados indicaría que estas actividades se han adaptado de mejor manera a los cambios del mercado de trabajo, ya que crear y sostener más

⁵² Hay que señalar que debido al factor de expansión aplicado en las encuestas (ENEU y ENE) los conteos que registran cerca de 300 muestran pueden ser no significativas, ya que las mismas indicarían que cuando menos 2 personas son las que respondieron al cuestionario. Por esta razón los resultados que rondan la cantidad referido deben ser tomados con cautela y se sugerirá sus posibles tendencias, este sería el caso de los datos de los trabajadores por cuenta propia y a destajo que muestra la tabla 14.

microempresas que generen ocupaciones lo cual podría ser un signo de la posible mejora de las condiciones laborales; ingresos y demás variables socio-laborales.

Hasta este punto lo que puede ser más claro, es que el dinamismo de las ocupaciones tiene como fuente la visión de los empleadores, y que el mismo debe de tener como base la instrumentación de una racionalidad económica-laboral, con la cual han logrado adaptarse a las cambiantes circunstancias de los mercados de mercancías y de trabajo. En este mismo sentido, el incremento en las ocupaciones de los otros trabajadores (por cuenta propia, asalariados y a destajo) indica que muy probablemente las condiciones laborales de estas ocupaciones han mejorado y se han diversificado, con lo que han atraído a más trabajadores a estas actividades.

3.1.2. Dinámicas ocupacionales y su relación con la racionalidad económica-laboral

Para los análisis de esta parte se deben de recordar los resultados obtenidos en el ámbito nacional urbano, los cuales indicaron que la racionalidad económica-laboral de los empleadores puede tender a incentivar la creación de ocupaciones más calificadas, por lo cual la dinámica ocupacional se modifica. En este contexto al analizar el tipo de ocupación principal de cada sub-rama de la manufactura se registran coincidencias con lo encontrado en el ámbito precedente de análisis. En la sub-rama de molienda trigo se registran ocupaciones mayoritariamente de alta calificación, como lo son los artesanos fabriles en actividades de reparación, los cuales crecieron en todo el periodo un 12% anual y representaron en el 2004, el 65% del total de ocupados en esta sub-rama, así mismo los ayudantes que también necesitan una cierta capacitación crecieron un 9% anual y representan el 2004 casi el 10% de ocupados. Por su parte y aunque de manera general las ocupaciones de comerciantes que requiere menos calificación, creció un 13% anual,

en el periodo 2000 al 2004 perdió más del 50% de su representación y sólo llega al 15% en el 2004 (ver tabla 15). Esta dinámica de las ocupaciones también sugeriría la probabilidad de que la racionalidad económica laboral de los empleadores estaría provocando la generación con mayor calificación. Recuérdese en este punto que en las tablas 7 y 8 de este capítulo se encontró un incremento en los niveles de escolaridad y en los años de experiencia, dentro del parámetro del total del empleo en el sector informal, lo cual podría indicar que a este tipo de empleo están arribando trabajadores con mayor calificación y muy probablemente los mismos lleguen incentivados por mejoras en la situación laboral de las ocupaciones.

TABLA 15
PARTICIPACIÓN DE LA OCUPACIÓN PRINCIPAL SOBRE EL TOTAL DE
OCUPADOS EN LA SUB-RAMA DE MOLIENDA DE TRIGO Y OTROS CEREALES

Años	1995	1999	2000	2004	Crecimiento anual
Artesanos y trabajadores fabriles act de reparación	1455	2572	1534	3991	11.86
%	71.29	76.03	56.27	65.06	
Ayudantes, peones y similares en el proceso de fabricación	271	524	420	593	9.09
%	13.28	15.49	6.20	9.67	
Comerciantes, empleados de comercio Y agentes de vtas	315	249	1015	947	13.01
%	15.43	7.36	37.23	15.44	

FUENTE: Elaboración propia con información de las bases de datos de la ENEU (1995-1999) y de la ENE (2000-2004) del INEGI

En el mismo sentido que la sub-rama anterior, la de fabricación de otros productos de madera también registró tendencias a concentrar ocupaciones más calificadas. Aunque la ocupación de artesanos creció un 0.78% anual, su representación llega en el 2004 al 63% del total de ocupados de la sub-rama; obteniendo un fuerte crecimiento en el periodo 2000 al 2004. En tanto la ocupación de ayudantes creció un 1.67% y registró importantes variaciones en su representación, terminó en el 2004 con una mayor a la que tenía en 1995; 22% y 20 respectivamente (ver tabla 16).

TABLA 16
PARTICIPACIÓN DE LA OCUPACIÓN PRINCIPAL SOBRE EL TOTAL DE
OCUPADOS EN LA SUB-RAMA FABRICACIÓN DE OTROS PRODUCTOS DE MADERA

Años	1995	1999	2000	2004	Crecimiento anual
Artesanos y trabajadores fabriles en act. De reparación	5660	3616	3247	6072	0.78
%	65.75	75.32	58.69	65.40	
Ayudantes, peones y similares en el proceso de fabricación	1781	285	1736	2067	1.67
%	20.69	5.94	31.38	22.26	

FUENTE: Elaboración propia con información de las bases de datos de la ENEU (1995-1999) y de la ENE (2000-2004) del INEGI

Al igual que las tendencias registradas en la tabla 14 y en coincidencias a la dinámica de ocupaciones de las dos anteriores sub-ramas, la de productos metálicos estructurales también concentra actividades más calificadas. Las ocupaciones de artesanos creció un 7.4% anual, con lo cual tiene una sólida tendencia a representar y recuperar la mayoría de ocupados de esta sub-rama: En 1995 estas ocupaciones llegaron al 78% del total, para el 2000 disminuyeron al 45% y en el año 2004 llegan al 53%. Por su parte la ocupación de ayudantes registró una tendencia mayor, ya que creció un 26% anual, lo que le significo representar en el 2004 un 26% del total de ocupados de la sub-rama (ver tabla 17).

TABLA 17
PARTICIPACIÓN DE LA OCUPACIÓN PRINCIPAL SOBRE EL TOTAL DE
OCUPADOS EN LA SUB-RAMA PRODUCTOS METÁLICOS ESTRUCTURALES

Años	1995	1999	2000	2004	Crecimiento anual
Artesanos y trabajadores fabriles en act de reparación	2330	2899	3849	4433	7.41
%	78.03	63.90	45.77	53.27	
Ayudantes, peones y similares en el proceso de fabricación	258	934	951	2205	26.92
%	8.64	20.59	11.31	26.50	

FUENTE: Elaboración propia con información de las bases de datos de la ENEU (1995-1999) y de la ENE (2000-2004) del INEGI

Como se ha mostrado, los resultados sugieren la probabilidad de que la instrumentación de una racionalidad económica-laboral por parte de los empleadores ha fomentado la creación de empleos más calificados; en estas sub-ramas de la manufactura, y ha consolidado una tendencia a fortalecer estas actividades con trabajadores más preparados, desde una visión educativa y de

experiencia laboral. Esta correlación podría indicar también que las ocupaciones de las sub-ramas dinámicas registran tendencias a mejorar y por lo tanto esto contribuye a mejorar la situación laboral de las mismas. Para completar el análisis de las sub-ramas dinámicas, en el próximo apartado se explican las de la división de comercio.

3.2. Sub-ramas dinámicas del comercio: Comercio, restaurantes y hoteles

En el empleo en el sector informal de la ZMM la división de comercio concentra la mayoría de los ocupados; casi el 47% (140 mil trabajadores)⁵³ en el 2004, en cuanto al total de las sub-ramas dinámicas (164 mil trabajadores) representa el 85% del total de ocupados en el mismo año. En este sentido, cuando se desagregó por sub-ramas de actividad se constató que la de comercio registró un mínimo decrecimiento anual (0.12) y en el caso contrario la de restaurantes y hoteles obtuvo un crecimiento de casi el 2% anual. Sin embargo y como ya se mencionó la alta representación de la sub-rama de comercio sobre el total de la división de comercio (78% en el 2004), la misma también se consideró como dinámica y entró en el análisis que se realizó en la anterior parte (por posición en el trabajo) y esta por ocupación principal.

El siguiente análisis complementa lo ya señalado sobre las sub-ramas dinámicas de la manufactura y completa la percepción de la existencia de una racionalidad económica-laboral como causa base para explicar las dinámicas de ocupación de estas actividades.

3.2.1. Empleadores y tendencias de la racionalidad económica-laboral

Las sub-ramas de actividades del comercio (comercio y restaurantes y hoteles) han registrado tendencias similares a sus contrapartes de la manufactura, al menos desde la visión de la posición en el trabajo. La sub-rama de comercio ocupa principalmente a trabajadores y establecimientos (micronegocios) que se dedican a la compra-venta, ya sea al por mayor, o al

⁵³ Por razones inherentes a la metodología aplicada en esta investigación la división de comercio no se desagregó más ampliamente y sólo registró dos sub-ramas.

menudeo, de todo tipo de productos o artículos para consumo, o uso personal, siempre y cuando no lo fabriquen, cultiven o críen (CAE-ENE, 1998: 116). A diferencia de las microempresas o trabajadores de la manufactura las sub-ramas de comercio sólo venden mercancía que éstas no producen o prestan un servicio determinado. La mayoría de estos negocios o trabajos se concentran en los tianguis o mercados semi-fijos o fijos que venden distintos artículos para uso personal (ropa nueva o usada nacional y extranjera, así como artículos de belleza, diversión o de uso cotidiano), o de consumo (comida perecedera, enlatada) y un mínimo de ellos tienen locales fijos en sus hogares o probablemente en el de sus patrones. En este sentido los empleadores crecieron un 1.66% anual, lo cual incrementó la creación o sostenimiento de la microempresas, ya que en el 2004 representa el 10.29% del total de ocupados de la sub-rama, mayor al 8% que tenían en 1995 (ver tabla 18).

TABLA 18
PARTICIPACIÓN DE LA OCUPACIÓN POR POSICIÓN EN EL TRABAJO SOBRE EL TOTAL DE
OCUPADOS EN LA SUB-RAMA DE COMERCIO

Años	1995	1999	2000	2004	Crecimiento anual
Trabajadores por cuenta propia	37184	48352	37172	54027	4.24
% *	33.62	44.04	42.35	49.38	
Empleadores	9709	12497	9733	11256	1.66
%	8.78	11.38	11.09	10.29	
Trabajadores asalariados	26731	17390	18986	18391	-4.07
%	24.17	15.84	21.63	16.81	
Trabajadores a destajo	3402	1652	1209	2121	-5.11
%	3.08	1.50	1.38	1.94	
Trabajadores sin pago	33562	29899	20664	23626	-3.83
%	30.35	27.23	23.54	21.59	

FUENTE: Elaboración propia con información de las bases de datos de la ENEU (1995-1999) y de la ENE (2000-2004) del INEGI

A diferencia de las sub-ramas de la manufactura, la influencia directa de los empleadores sobre las tendencias de los trabajadores en esta sub-rama de comercio es muy diferenciada. Mientras que los trabajadores por cuenta propia obtuvieron índices de crecimiento positivo, del 4%, los asalariados, los a destajo y sin pago registraron crecimientos negativos, del 4%, 5% y 3%

respectivamente. Estos incrementos diferenciados incentivaron el dominio de los trabajadores por cuenta propia cuya representación sobre el total de ocupados de la sub-rama fue de 33% en 1995 al 49% en el 2004. En el caso contrario el resto de los trabajadores disminuyó su porcentaje de representación en el 2004. En este punto se debe señalar que los trabajadores a destajo y sin pago han logrado aumentar su ocupación en términos absolutos, fundamentalmente en el periodo 2000 al 2004 (ver tabla 18). Esto sugeriría que la estrategia de racionalidad económica-laboral de los empleadores ha estado encaminada a bajar los costos laborales al no fomentar más empleos asalariados y sí fomentar las actividades por cuenta propia, las a destajo y en cierta medida las sin pago (más cuando estos son familiares). Con esta estrategia es previsible que se logre conseguir mayores utilidades, sin embargo también podría abrir la posibilidad de que la situación laboral de las ocupaciones mejore, principalmente las cuestiones del ingreso, porque sin ellas sería difícil mantener tal dinámica de crecimiento ocupacional.

Por lo que respecta a la sub-rama de restaurantes y hoteles, la misma tiene también sus particularidades en la dinámica ocupacional, aunque estas acentúan la fortaleza de los empleadores. Esta sub-rama comprende a los establecimientos o trabajadores que se dedican a la preparación y a dar servicio de alimentos y bebidas, tales como: restaurantes, cafés, fondas, cocinas económicas, loncherías, taquerías y similares, así como bares, cervecerías y pulquerías (CAE-ENE, 1998: 117). En esta sub-rama el crecimiento de los empleadores es muy alto, casi el 13% anual, el mismo impulsa que estos doblarán su representación sobre el total de ocupados en la subrama, ya que tenían en 1995 un 3.8% y pasaron al 10% en el 2004. El dinamismo de los empleadores indujo que el resto de las categorías crecieran mínimamente: Trabajadores por cuenta propia (0.51% anual), asalariados (0.80% anual) y sin pago (1.96% anual), lo cual

mantuvo casi igual la distribución proporcional de cada segmento y el mismo continúa siendo mayoritariamente dominado en el 2004 por trabajadores por cuenta propia (ver tabla 19).

Estos resultados sugerirían, al igual que en la anterior sub-rama de comercio que probablemente la racionalidad económica-laboral de los empleadores ha logrado adaptarse a las nuevas necesidades que demanda el mercado, fundamentalmente las de consumo de alimentos (y bebidas) con precios accesibles y de forma rápida para la creciente población que se integra a prácticas consumistas. Aunado a lo anterior, como la venta de comida o bebidas no implica en la mayoría de los casos la instalación de un restaurante en forma, sino más bien de fondas pequeñas, taquerías o sólo cocinas económicas, los cuales se instalan en las propias casas del empleador o en la vía pública. Otra ventaja de este tipo de negocios es que en la mayoría de los casos requiere sólo un permiso municipal para funcionar. Así mismo, el empleo que ofrecen, casi siempre se llena con familiares o personas muy cercanas y en muchos casos no existe un ingreso por sus labores, sólo se les garantiza la comida y alojamiento sino fueran familiares; por esta razón la sub-rama registra un alto porcentaje de trabajadores sin pago.

TABLA 19
PARTICIPACIÓN DE LA OCUPACIÓN POR POSICIÓN EN EL TRABAJO SOBRE EL TOTAL DE
OCUPADOS EN LA SUB-RAMA DE RESTAURANTES Y HOTELES

Años	1995	1999	2000	2004	Crecimiento anual
Trabajadores por cuenta propia	14515	6472	9313	15201	0.51
%	54.87	39.77	49.11	49.21	
Empleadores	1015	827	1120	3007	12.83
%	3.84	5.08	5.91	9.74	
Trabajadores asalariados	5142	5025	4389	5524	0.80
%	19.44	30.88	23.14	17.88	
Trabajadores sin pago	5783	3950	3885	6885	1.96
%	21.86	24.27	20.49	22.29	

FUENTE: Elaboración propia con información de las bases de datos de la ENEU (1995-1999) y de la ENE (2000-2004) del INEGI

Desde una perspectiva individual, los trabajadores que se ocupan en estos negocios llámense restaurantes o similares, desempeñan actividades de meseros, cantineros, vigilantes, cocineros, lavaplatos, intendentes o cajeros y por lo general las ocupaciones no garantizan un ingreso monetario fijo, sino que el mismo depende de las propinas a recaudar en el negocio y de alguna cierta cantidad de servicios prestados, por lo que frecuentemente el ingreso es mayor al registrado. Así mismo en estas ocupaciones mayormente son trabajadores por cuenta propia y asalariados que aceptan un salario límite sólo por el incentivo de las propinas.

En la siguiente y última parte se relacionan estos análisis con las tendencias de la ocupación principal de las sub-ramas dinámicas de comercio (comercio y restaurantes y hoteles) y se muestra si estas guardan correspondencia con lo detectado en las sub-ramas de la manufactura.

3.2.2. Dinámicas ocupacionales y su relación con la racionalidad económica-laboral

Acorde con las actividades que se desarrollan en estas ocupaciones, es previsible que las mismas se hayan reacomodado a las nuevas circunstancias del mercado de trabajo. Dentro de la sub-rama de comercio la ocupación de comerciantes, empleados de comercio (sub-rama de comercio) decreció un 2.41% anualmente, lo cual representó que esta ocupación bajará drásticamente su porcentaje de representación sobre el total de ocupados en la sub-rama, del 70% que tenía en 1995 paso al 57% en el 2004. Y por el contrario una ocupación como la de vendedores y trabajadores ambulantes en servicios tendió a crecer fuertemente, en un 8%, con lo que dobló su representación de 16% en 1995 al 33% en el 2004 (ver tabla 20). En sentido estricto

estas ocupaciones serían de menor calificación, pero es posible que las mismas respondan a las necesidades de este tipo de ocupaciones y por lo tanto estas no necesiten una alta calificación.

TABLA 20
PARTICIPACIÓN DE LA OCUPACIÓN PRINCIPAL SOBRE EL TOTAL DE
OCUPADOS EN LA SUB-RAMA DE COMERCIO

Años	1995	1999	2000	2004	Crecimiento anual
Comerciantes, empleados de comercio y agentes de vtas.	77742	72252	64237	62409	-2.41
%	70.30	65.81	73.19	57.04	
Vendedores y trabajadores ambulantes en servicios	18634	22325	9178	36963	7.91
%	16.85	20.33	10.46	33.78	

FUENTE: Elaboración propia con información de las bases de datos de la ENEU (1995-1999) y de la ENE (2000-2004) del INEGI

Nota: La sumatoria de los datos no dan el 100% debido a que en la desagregación resultan muchos tipos de trabajos con mínimos porcentajes.

Al parecer la influencia de la racionalidad económica-laboral de los empleadores ha incentivado que las tendencias de las ocupaciones principales de la sub-rama de restaurantes y hoteles han registrado mayoritariamente índices de crecimiento. En principio la ocupación con más alta calificación creció un 18% anual (artesanos) y las demás con un poco menos de calificación crecieron un 4.7% (trabajadores en apoyo en actividades administrativas), un 4% (ayudantes), un 1.22% (vendedores y trabajadores ambulantes), una ocupación decreció un 2% anual (trabajadores en servicios personales). En contra de estos índices de crecimiento, las ocupaciones mayoritarias son de menor calificación, ya que en el 2004 los vendedores y trabajadores en servicios personales engloban al 70% del total de ocupados y su tendencia es al incremento. Así mismo las más calificadas (artesanos) también incrementaron su proporción, ya que pasaron de sólo tener un 6% en 1995 al 23% en el 2004 (ver tabla 21). Esto podría ser un indicativo de que la racionalidad económica-laboral de los empleadores; al igual que en el caso de la sub-rama de comercio, ha cambiado el contexto de ocupaciones de alta calificación y las mayoritarias pueden ser de buena calificación, ya que las mismas responden a las características

que busca el empleador. Aunado a lo anterior las ocupaciones de alta calificación tienen tendencias claras a aumentar su porcentaje de representación.

TABLA 21
PARTICIPACIÓN DE LA OCUPACIÓN PRINCIPAL SOBRE EL TOTAL DE
OCUPADOS EN LA SUB-RAMA DE RESTAURANTES Y HOTELES

Años	1995	1999	2000	2004	Crecimiento anual
Artesanos y trabajadores fabriles en Act. de reparación	1662	6302	4508	7259	17.80
%	6.28	38.72	23.77	23.50	
Ayudantes, peones y similares en El proceso de fabricación	277	457	1271	398	4.11
%	1.05	2.81	6.70	1.29	
Trabajadores de apoyo en act. Administrativas	1069	1069	445	1624	4.76
%	4.04	6.57	2.35	5.26	
Vendedores y trabajadores ambulantes en servicios	8451	2906	5684	9424	1.22
%	31.9	17.9	30.0	30.5	
Trabajadores en servicios personales En establecimientos	14491	5540	6529	12183	-1.91
%	54.78	34.04	34.43	39.44	

FUENTE: Elaboración propia con información de las bases de datos de la ENEU (1995-1999) y de la ENE (2000-2004) del INEGI

En suma el análisis de los apartados 3.1 (tendencias sub-ramas manufactura) y 3.2 (tendencias sub-ramas comercio) sugieren que la dinámica ocupacional positiva de las sub-ramas seleccionadas, puede estar correlacionada directamente con la implementación de una racionalidad económica-laboral por parte de los empleadores. Dicha racionalidad necesita invariablemente un análisis costo-beneficio para crear empleos, lo cual también ayuda a localizar el mejor nicho de mercado para invertir. Así mismo, como se ha mostrado esta racionalidad económica-laboral que probablemente impulsa la dinámica ocupacional de las sub-ramas ha provocado la creación de ocupaciones de alta y buena calidad, las cuales obligan a que los trabajadores que llegan a estas actividades deban de tener ciertas características de calidad del trabajo (nivel educativo y experiencia laboral).

Hasta este punto, se puede señalar que con los análisis realizados en esta sección han logrado probar sustancialmente la primera parte de la segunda hipótesis (los cambios estructurales del mercado de trabajo han influido sobre la dinámica del empleo en el sector informal) y se ha continuado en la búsqueda de complementar las pruebas de la primera (los cambios estructurales del mercado de trabajo estimulan tendencias ocupacionales que han beneficiado al empleo en el sector informal de la ZMM entre 1995 y 2004, y lo han transformado en una opción viable de empleo). Los resultados de estos análisis han confirmado que las transformaciones del mercado de trabajo y sus efectos han provocado la concentración de la dinámica laboral en sólo dos divisiones y en 5 sub-ramas específicas, las cuales registraron las mayores tasas de participación y tienen una alta representación sobre el total de la ocupación. Así mismo, se ha semblanteado los primeros datos para probar la tercera hipótesis (Los cambios en la dinámica ocupacional de las diversas actividades del empleo en el sector informal han provocado el surgimiento de una racionalidad económica-laboral de los trabajadores, la cual tiende a valorar a este tipo de empleo desde una perspectiva de costo-beneficio y ésta transforma positivamente su situación laboral). En este contexto, se ha mostrado que la instrumentación de una racionalidad económica-laboral por parte de los empleadores puede ser la causa principal de la dinámica laboral de las sub-ramas seleccionadas, y que la misma sugiere la inducción de una mutación de las ocupaciones de este tipo de empleo y que probablemente este cambio provoque la llegada de trabajadores con mayor calificación.

3.2.3. Subsector informal dinámico de la ZMM

Aun y cuando los resultados presentados no son todavía concluyentes, es factible que la instrumentación de una racionalidad económica-laboral por parte de los empleadores se constituya como el núcleo detonador de un *subsector informal dinámico*. Esta racionalidad económica-laboral es uno de los comportamientos que permite analizar los procesos de adaptación individual en entornos económicos deprimidos, que tratan de ser resueltos por prácticas emprendedoras., particularmente en las sub-ramas anteriormente presentadas. En este contexto el *subsector informal dinámico* se formaría por las ocupaciones y actividades que han logrado adaptarse a las cambiantes circunstancias del mercado de trabajo de la ZMM y que han encontrado nichos de producción o servicios en el mercado de trabajo.

El *subsector informal dinámico* tendría como base de su funcionamiento la racionalidad económica-laboral de los empleadores en las sub-ramas siguientes: Molienda de trigo, productos de madera, productos metálicos estructurales, comercio, restaurantes y hoteles. En este sentido es totalmente factible que el *subsector informal dinámico* instrumente su funcionamiento alrededor de los siguientes aspectos socio-económico-laborales que deben de tomar en cuenta los empleadores cuando implementan la racionalidad económica-laboral, con la cual logran fortalecer la formación del sector mencionado:

1. La mayor experiencia laboral proporciona un mayor conocimiento del mercado
2. La experiencia les ayuda a localizar nichos de mercado con mejor perspectiva
3. El mejor negocio significa mayor rentabilidad
4. La rentabilidad con una prospectiva de mayores utilidades
5. Las mayores utilidades permiten mayor capacidad de inversión

6. Los negocios son vistos con una visión a largo plazo
7. La relación utilidades y largo plazo, los induce a buscar trabajadores con mayor cualificación y experiencia laboral
8. Al ofrecer ocupaciones más calificadas pueden tender a mejorar las condiciones laborales (ingreso)
9. La relación entre mejora de las condiciones y trabajadores calificados les puede aumentar la productividad en los negocios
10. Una mayor productividad les ayuda a relacionarse mas fácilmente con empresas del mercado formal
11. Las sinergias con el mercado formal tienden a acelerar las mejoras de este tipo de empleos
12. Se busca expandir los negocios por los buenos resultados

Esta lógica de la racionalidad económica-laboral indudablemente incentiva la formación de un *subsector informal dinámico*, donde las ocupaciones se van adaptando a las circunstancias del mercado y tienen como visión básica la obtención de mayores ingresos desde la perspectiva de los trabajadores y de utilidades desde la perspectiva de los empleadores.

En este contexto, la tesis mencionada también se puede aplicar a los resultados que se encontraron en el ámbito nacional urbano de México (capítulo 3), es decir, desde la visión de esta investigación es factible que en ese ámbito se este desarrollado el mismo fenómeno ocupacional, el cual como se ha estado probando ha modificado estructuralmente la formación del empleo en el sector informal y contribuido a matizar las ideas que se tienen sobre las actividades en dicho sector. En este mismo orden de ideas y siguiendo los parámetros marcados en el análisis nacional urbano de México, en la próxima sección se analizan los efectos de la racionalidad económica-laboral del *subsector informal dinámico* así como sus principales características.

4. Situación laboral y tendencias de la racionalidad económica-laboral en el subsector informal dinámico

En este apartado hay que señalar que para el resto de la investigación las sub-ramas dinámicas ya señaladas (manufactura y comercio) serán denominadas como *subsector informal dinámico* y son la base de los análisis siguientes. Acorde con los planteamientos de la metodología, esta sección está dentro de la tercera fase ya señalada (implica un análisis amplio de cómo las condiciones de trabajo (ingreso y horas trabajadas) pueden estar correlacionadas con las transformaciones estructurales del empleo en el sector informal y principalmente con el dinamismo ocupacional de los segmentos que concentraron la mayoría de la ocupación en este tipo de empleo) y mostrará desde la visión de posición en el trabajo cómo la racionalidad económica laboral de los empleadores ha configurado algunas modificaciones estructurales en la dinámica de las ocupaciones en estas sub-ramas de industria y servicios. Como se había señalado en líneas precedentes el examen se focaliza en las tendencias del ingreso real diario, del ingreso corriente diario y sus equivalencias con el SMD por segmentos, así como en las horas trabajadas a la semana, los años promedio de educación, la experiencia laboral y finalmente la regularidad laboral.

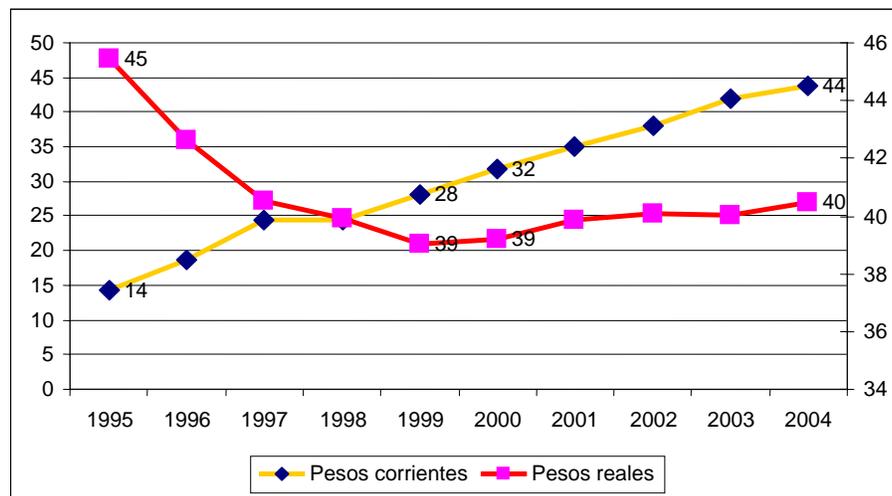
En la búsqueda de lograr una mayor comprensión de los efectos de la racionalidad económica-laboral en el *subsector informal dinámico*, se aborda en primer lugar a los empleadores; ya que como se ha señalado constituyen el núcleo detonador de la racionalidad y previsiblemente deben ser los mayores beneficiados de este proceso. En segundo lugar se analizan a los trabajadores asalariados, los a destajo y sin pago. Por último y con una visión especial se examina la situación de los trabajadores por cuenta propia.

Acorde con esta perspectiva y con el objetivo de tener un contexto para comparar los avances de los ingresos diarios del *subsector informal dinámico* se analizaron las tendencias del ingreso mínimo general en el mercado de trabajo de la ZMM (total), bajo el supuesto de que ambos se pagan a diario y por lo tanto es una medida homogénea, así como para que esto sirva como base en el análisis de equivalencias que se realiza en uno de los apartados de la sección. En este sentido, el ingreso mínimo diario (pesos corrientes) en el mercado de trabajo de la ZMM entre 1995 y 2004 (zona B) pasó de 16.96 pesos a 43.73 pesos; es decir, registró un crecimiento anual del 11.32%. Sin embargo, la anterior medida no es significativa y para conocer más exactamente las tendencias del ingreso se debe verificar el ingreso real diario (se deflacta el ingreso corriente con base en el año 2002⁵⁴), desde este aspecto el ingreso varió de 45.45 pesos en 1995 a 40.44 pesos en el 2004, registrando un decrecimiento anual del 1.29% (ver gráfica 2).

Los datos muestran que al menos dentro del periodo de estudio, el ingreso real mínimo diario de la ZMM decreció altamente y se deterioró el poder adquisitivo de los trabajadores, principalmente de los que ganan entre 1 y 2 salarios mínimos, lo cual afectó la dinámica ocupacional del mercado de trabajo. Así mismo, es previsible que muchos trabajadores buscaran subsanar este estancamiento y optarán por dos estrategias: Buscar otro empleo en el propio empleo formal o cambiar al empleo informal y en caso específico al empleo en el sector informal.

⁵⁴ La fórmula de la deflatación fue elaborada por el economista Jesús Sánchez (auxiliar investigación IINSO-UANL) y ya ha sido verificado por otros investigadores como significativa en el cálculo del ingreso real.

GRÁFICA 2
TENDENCIAS DEL INGRESO MÍNIMO DIARIO EN LA ZMM 1995-2004
(CORRIENTE Y REAL - BASE 2002)



FUENTE: Elaboración propia con información de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos (2004)

Si muchos trabajadores optaron por la segunda estrategia y específicamente llegaron a las ocupaciones del empleo en el sector informal, principalmente en las actividades que les ofrecían mejores ingresos, entonces debieron de seleccionar algunas de las que están en el *subsector informal dinámico*, que como ya se mostró tiene una buena dinámica ocupacional y demandan empleo calificados que probablemente garantice un mejor nivel de ingresos.

4.2. Los empleadores: Núcleo articulador de la racionalidad económica-laboral

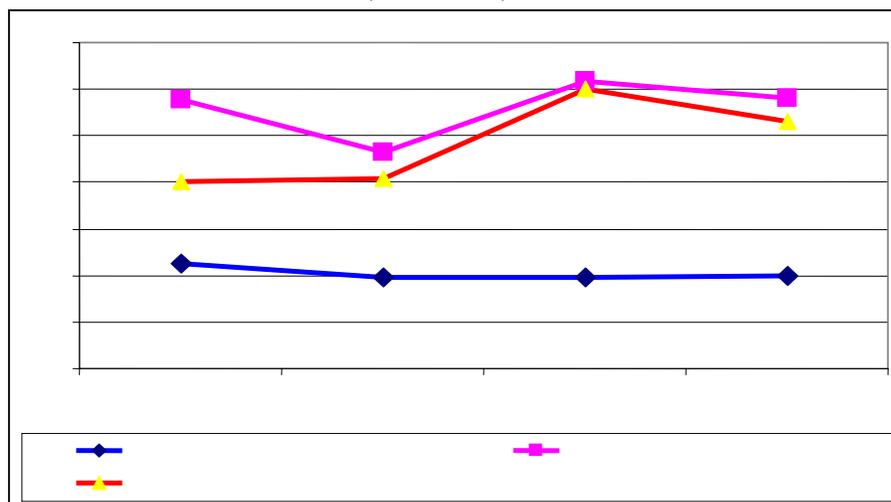
Siendo los empleadores los que tienen el mayor dinamismo en el seno del *subsector informal dinámico* son también los que más podrían incentivar los cambios estructurales. Bajo esta orientación es el grupo de empleadores los que estarían gestando ocupaciones con mayor calidad o como el caso planteado las que mejor se adaptan a las necesidades del mercado y que presumiblemente pueden ser de buena calidad. Con esta perspectiva es indispensable analizar

primeramente el efecto de la misma racionalidad económica-laboral sobre ellos mismos y así lograr detectar la amplitud de los efectos positivos o negativos que conlleva la instrumentación de esta racionalidad y cómo esto puede predeterminar la infiltración de los mismos al resto de los trabajadores de *subsector informal dinámico*.

4.2.1. Ingreso real diario, Salario Mínimo Diario (SMD) por segmentos

Como se había señalado en la grafica 2 el ingreso mínimo real diario del total del mercado de trabajo de la ZMM decreció un 1.29% anualmente entre 1995 y 2004, tendiendo a precarizar los ingresos de los trabajadores con menos de 2 salarios mínimos. A diferencia de lo anterior, el ingreso real diario del total de ocupados del empleo en el sector informal tendió a estancarse, ya que sólo registró un mínimo incremento del 0.09%. En contraste con estos registros, cuando se focaliza el análisis al *subsector informal dinámico* la panorámica tiende a modificarse, ya que el conjunto de las ocupaciones de este tipo de empleo creció un 3.06% anualmente, pasando de 80 pesos reales diarios en 1995 a 106 pesos reales diarios en el 2004 (ver gráfica 3). Como se muestra de manera comparativa el crecimiento del ingreso real diario del *subsector informal dinámico* fue ampliamente mayor al que registraron el mercado de trabajo en general y el empleo en el sector informal de la ZMM, lo cual sugeriría probablemente que la racionalidad económica-laboral de los empleadores influye en una mejora del ingreso.

GRÁFICA 3
TENDENCIAS DEL INGRESO REAL DIARIO EN LA ZMM 1995-2004
(BASE 2002)



FUENTE: Elaboración propia con información de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos (2004) y las Bases de datos de la ENEU (1995-1999) y de la ENE (2000-2004) del INEGI

Al focalizar el análisis en la perspectiva de los empleadores se verifica que también el crecimiento anual del ingreso real diario fue mayor al promedio del mercado de trabajo y del empleo del sector informal de la ZMM, ya que registró un crecimiento del 1.29% anual. Sin embargo, aunque este crecimiento anual no tenga una gran diferencia con el registrado en el mercado general y en el empleo del sector informal de la ZMM, el mismo ha incentivado que el ingreso real diario de los empleadores se mantenga en parámetros altos, ya que pasó de 351 pesos en 1995 a 394 pesos reales diarios en el 2004 y contribuyó a incrementar el promedio del ingreso del *subsector informal dinámico* (ver tabla 22). En consecuencia para el 2004 el ingreso real diario de los empleadores es 300% mayor al que registran cualquiera de los otros segmentos de trabajadores y esto le garantiza (tal y como se mostró en el ámbito nacional urbano) concentrar entre 6 y 9 salarios mínimos de ingreso y estar entre sólo el 5% de los trabajadores que tienen estos ingresos en el ámbito de la ZMM y ganar más de 10 mil pesos mensuales.

TABLA 22
INGRESO REAL DIARIO
EMPLEO EN EL SECTOR INFORMAL Y SUBSECTOR INFORMAL DINÁMICO POR POSICIÓN EN EL TRABAJO
ZMM 1995-2004

Años	1995	1999	2000	2004	Crecimiento anual
Empleo en el sector informal	115.56	92.79	123.15	116.53	0.09
Subsector informal dinámico	80.34	81.69	120.2	106.35	3.16
Trabajador por cuenta propia	93.63	85.45	116.49	100.16	0.75
Empleadores	351.46	348.74	463.71	394.44	1.29
Trabajador asalariado	62.84	60.06	80.59	99.15	5.2
Trabajadores a destajo	79.81	58.78	73.37	106.35	3.24

FUENTE: Elaboración propia con información de las bases de datos de la ENEU (1995-1999) y de la ENE (2000-2004) del INEGI

Como sustento de lo anterior al revisar los resultados de tabla 23, en cuanto a los ingresos corrientes diarios, se ve que los empleadores han mantenido una equivalencia de 9 SMD, y se ha incrementado durante el periodo de la investigación, pasando de 8.1 a 9.9 SMD en el 2004 (ver tabla 23). Esto mostraría que acorde con el incrementos de los ingresos reales, la equivalencia de los corrientes diarios ha sido mayor de lo esperado y en el 2004 ganaban en promedio 10 SMD, lo cual indicaría que la racionalidad que han aplicado los mismo ha redituado un mayor concentración del ingreso de este tipo de empleo, consolidándose el grupo de empleadores como base fundamental que soporta la dinámica del *subsector informal dinámico*.

TABLA 23
SUBSECTOR INFORMAL DINÁMICO
INGRESO CORRIENTE EN TANTOS DE SALARIO MÍNIMO POR POSICIÓN EN EL TRABAJO
ZMM 1995-2004

Años	1995	1999	2000	2004	Eq/1995	Eq/2004
Empleo en el sector informal	43.12	75.86	110.23	126.57	2.6	2.9
Subsector informal dinámico	29.98	66.78	107.59	114.99	1.8	2.6
trabajadores por cuenta propia	34.94	69.86	104.27	108.30	2.1	2.5
Empleadores	131.15	285.10	415.07	426.49	8.1	9.9
trabajadores asalariados	23.45	49.10	72.14	107.21	1.4	2.4
trabajadores a destajo	29.78	48.05	65.67	195.59	1.8	4.5

FUENTE: Elaboración propia con información de las bases de datos de la ENEU (1995-1999) y de la ENE (2000-2004) del INEGI

En abono de esta perspectiva, cuando se verifican las tendencias de los SMD por segmentos, nuevamente se registra la tendencia al alza de los empleadores. En 1995 tan sólo el

30% del total de empleadores ganaba 2 y menos SMD y el 69% estaban entre más de 2 y hasta 10 SMD, sin embargo para el 2004, esta composición se revirtió completamente, ya el 100% ganaban arriba de 2 SMD. Lo más significativo en esta tendencia fue que del 100% el 43% obtenía entre 3 y 5 SMD y el 45% entre 5 y hasta 10 SMD (ver tabla 24). Por lo tanto los empleadores registran tendencias a la concentración e incremento de sus ingresos, desde cualquiera de las visiones analizadas: ingreso real y equivalencia de SMD y por segmentos de los mismos.

TABLA 24
TENDENCIAS DEL INGRESO EN TANTOS DE SALARIO MÍNIMO SUBSECTOR INFORMAL DINÁMICO
ZMM 1995-2004

TRABAJADORES	Por cuenta propia		Empleadores		Asalariados		A destajo	
	1995	2004	1995	2004	1995	2004	1999	2004
Sin pago %	2	5	0	0	3	1	0	0
Menor a 1 SM %	41	29	6	0	37	11	31	9
Más de 1 SM hasta 2 %	28	27	24	0	45	17	43	9
Más de 2 SM hasta 3 %	18	15	9	11	12	51	15	38
Más de 3 SM hasta 5 %	9	15	24	43	3	17	11	35
Más de 5 SM hasta 10 %	2	9	36	45	0	4	0	9
TOTAL OCUPADOS	52594	64235	9299	10237	38305	30903	3910	3226

FUENTE: Elaboración propia con información de las bases de datos de la ENEU (1995-1999) y de la ENE (2000-2004) del INEGI

Dicho lo anterior, es menester el verificar si este ingreso guarda relación positiva o negativa con las horas trabajadas.

4.2.2. Las horas trabajadas a la semana

El límite legal de horas trabajadas a la semana en México es de 48 horas (LFT, 2005), sin embargo hay que señalar que dicho límite no se toma como referencia en las actividades informales en general porque estas no cuentan con los contratos colectivos de trabajo. Contrario a

la postura usual que menciona que los empleos informales en general requieren de muchas horas de trabajo a la semana y que el exceso de horas es una muestra clara de la precariedad de los mismos (Pacheco, 1995, Sill, 1999). Es importante señalar que los resultados obtenidos por esta investigación señalan una perspectiva distinta que contribuye a la noción de racionalidad-económica-laboral.

TABLA 25
PROMEDIO DE HORAS TRABAJADAS A LA SEMANA
TOTAL DE OCUPADOS POR POSICIÓN EN EL TRABAJO SUBSECTOR INFORMAL DINÁMICO
ZMM 1995-2004

Años	1995	1999	2000	2004	Crecimiento anual	Promedio
Empleo en el sector informal	35.66	37.51	39.90	38.13	0.75	37.95
Subsector informal dinámico	35.31	35.26	39.75	36.60	0.40	36.89
Trabajadores por cuenta propia	35.08	36.50	39.13	33.48	-0.51	36.20
Empleadores	48.37	51.88	50.56	49.50	0.26	50.47
Trabajadores asalariados	40.73	38.30	41.54	40.28	-0.12	40.75
Trabajadores a destajo	23.46	21.89	27.71	33.95	4.19	30.30
Trabajadores sin pago	27.49	23.99	33.15	32.33	1.82	29.28

FUENTE: Elaboración propia con información de las bases de datos de la ENEU (1995-1999) y de la ENE (2000-2004) del INEGI

Lo anterior puede observarse en la tabla 25 tanto el total del empleo en el sector informal, como el subsector informal dinámico registraron incrementos anuales mínimos (0.75% y 0.40% respectivamente), que les aumentaron sus horas laboradas a la semana, el primero pasó de 35 a 38 en 1995 y 2004 respectivamente y en el segundo el incremento fue menor de 35.3 a 36.6 horas semanales en los mismos años. En coincidencia con el último parámetro mencionado los empleadores registraron sólo un incremento anual de 0.26%, lo cual aumentó de 48.3 a 49.5 horas trabajadas a la semana precisamente por contar con las jornada más extensiva en el *subsector informal dinámico* en el mismo periodo. Dicho incremento modificó mínimamente (dos horas) el total de tiempo trabajado a semana y si esto se correlaciona con los incrementos registrados en el ingreso real, se puede pensar en su positiva correspondencia.

Esto tiende a fortalecerse cuando se calcula el equivalente de las horas trabajadas por ingreso mensual; multiplicadas por el ingreso real por hora. En 1995 los empleadores laboraban 48.3 horas a la semana, lo cual les significaba un ingreso mensual de 7,565 pesos (constantes); es decir a \$39.10 pesos la hora. Para el 2004 y aunque el incremento de horas trabajadas a la semana fue poco, su total mensual de ingreso llegó a 11, 424 pesos (constantes), es decir, \$49.5 horas (ver tabla 26). Como se prueba, nuevamente los empleadores se han visto beneficiado más que afectados negativamente con el parámetro de las horas trabajadas a la semana, ya que como se ha mostrado la racionalidad económica-laboral que han instrumentado les ha significado técnicamente mayores ingresos (reales por SMD) y lo mejor por casi las mismas horas de trabajo. Así mismo esta última tabla 26 fortalece también la visión de que los empleadores en el 2004 están entre los grupos de trabajadores que detentan un mayor ingreso, no sólo en el ámbito de la ZMM, sino hasta (y con mucho) en comparación con el del empleo del sector informal urbano de México; recuérdese el ingreso mensual de este empleo fue de 8,522 pesos.

TABLA 26
INGRESO TOTAL MENSUAL POR HORAS TRABAJADAS A LA SEMANA
TOTAL DE OCUPADOS POR POSICIÓN EN EL TRABAJO SUBSECTOR INFORMAL DINÁMICO
ZMM 1995-2004

Años	1995				2004			
	Ing/hora	Hor/traba/sem	x Sem.	Ing/mensual*	Ing/hora	Hor/traba/sem	x Sem.	Ing/mensual*
Trabajadores por cuenta propia	18	35.66	4	2,567	22	33.48	4	2,946
Empleadores	39.10	48.37	4	7,565	48	49.50	4	11,424
Trabajadores asalariados	12.30	40.73	4	2,003	17.16	40.28	4	2,764
Trabajadores a destajo	18	23.46	4	1,648	21.23	33.9	4	2,878
Promedio total	22.45	35.3	4	3,169	25.06	36.60	4	3668

Fuente: Elaboración propia con base en la información de las bases de datos de ENEU (1995-1999) y de la ENE (2000-2004) INEGI

* Ingreso real

Hasta este punto, es factible asegurar que los empleadores articulan en buena medida la formación del *subsector informal dinámico*, ya que ellos mismos han logrado instrumentar de tal manera la racionalidad para allegarse mayores ingresos sin un mayor tiempo laboral de

dedicación. En este aspecto y con el objetivo de mostrar más ampliamente la fortaleza articuladora de los empleadores, en la siguiente parte se analiza las tendencias de sus años de educación, de experiencia laboral y de regularidad laboral.

4.2.3. Años promedio de educación, de experiencia laboral y regularidad laboral

Si el incremento en el ingreso de los empleadores desde los distintos análisis realizados, y el poco incremento de horas de trabajo pueden ser indicativos de los efectos positivos de las transformaciones de los mercados de trabajo sobre el empleo en el sector informal, la focalización de los mismos; causada por la racionalidad económica-laboral en el *subsector informal dinámico* sugeriría también que se han modificado positivamente las variables sociolaborales de años de educación, de experiencia laboral y de regularidad laboral. Recuérdese que tanto en el análisis en el ámbito nacional urbano de México como en el de la ZMM se ha mostrado que existe una mutación de los niveles de educación y en el promedio de años de los trabajadores del empleo en el sector informal, cambios que dentro de lo razonable pueden ser atribuibles a la racionalidad económica laboral.

Aunado a que el promedio de años de educación de todo el *subsector informal dinámico* varió de 7.3 a 8.6 años en 1995 y 2004 respectivamente (promedio 7,9 años), los empleadores registraron un promedio mayor con tendencias al incremento. Los empleadores registraron en 1995 10.4 años de educación, variando mínimamente y llegó a 10.6 años en el 2004, con un promedio total de 11 años (ver tabla 27). Estos parámetros muestran que el dominio de los empleadores en el *subsector informal dinámico* y la instrumentación de la racionalidad económica-laboral deben tener como fuente precursora el mayor nivel de preparación de los

mismos, ya que al parecer el parámetro de la educación juega un rol importante en este proceso de fomento de empleos. En el mismo sentido si los empleadores tienen en promedio de años de educación altos, es previsible que sus años de experiencia laboral estén en los mismos parámetros.

TABLA 27
PROMEDIO DE AÑOS DE EDUCACIÓN
TOTAL DE OCUPADOS POR POSICIÓN EN EL TRABAJO SUBSECTOR INFORMAL DINÁMICO
ZMM 1995-2004

Años	1995	1999	2000	2004	Crecimiento anual	Promedio
Subsector informal dinámico	7.3	8.1	8.2	8.6	1.75	7.9
Trabajadores por cuenta propia	5.8	6.8	7.2	7.7	3.15	6.8
Empleadores	10.4	12.4	10.7	10.6	0.23	10.9
Trabajadores asalariados	8.1	7.8	8.4	9.4	1.69	8.2
Trabajadores a destajo	8.7	9.1	9.6	9.8	1.32	8.4
Trabajadores sin pago	7.4	8.7	8.4	8.3	1.17	8.1

FUENTE: Elaboración propia con información de las bases de datos de la ENEU (1995-1999) y de la ENE (2000-2004) del INEGI

En coincidencia con la anterior afirmación, la experiencia laboral de los empleadote es alta y mayor al promedio de todo el *subsector informal dinámico*. Los años de experiencia laboral del sector dinámico variaron mínimamente de 25.6 años en 1995 a 26.2 años en el 2004 (promedio de 26 años). En contraste los empleadores registraron parámetros mayores, ya que sus años de experiencia laboral variaron de 27.8 años a 29.7 años en 1995 y 2004 respectivamente (promedio total de casi 30 años). Estos resultados indicarían claramente que el empleador posee las características suficientes para conocer ampliamente la realidad de estas ocupaciones. Estas dos características le confieren al empleador la fortaleza suficiente para ser catalogada como el principal y fundamental articulador de la racionalidad económica-laboral y el sustentador de la ocupación del *subsector informal dinámico*. En este sentido, al parecer la combinación de años de educación, de experiencia laboral inciden sobre una mayor permanencia de los empleadores en estas actividades, es decir, la rotación de los mismos podría ser baja.

TABLA 28
PROMEDIO DE AÑOS DE EXPERIENCIA LABORAL
TOTAL DE OCUPADOS POR POSICIÓN EN EL TRABAJO SUBSECTOR INFORMAL DINÁMICO
ZMM 1995-2004

Años	1995	1999	2000	2004	Crecimiento anual	Promedio
Subsector informal dinámico	25.6	26.1	25.7	26.2	0.28	26.0
Trabajadores por cuenta propia	34.9	32.6	32.7	32.8	-0.70	33.8
Empleadores	27.8	26.2	31.5	29.7	0.74	29.8
Trabajadores asalariados	16.1	19.9	15.9	14.9	-0.91	16.9
Trabajadores a destajo	27.9	19.0	18.6	25.0	-1.20	23.7
Trabajadores sin pago	22.0	21.5	20.2	21.1	-0.46	21.5

FUENTE: Elaboración propia con información de las bases de datos de la ENEU (1995-1999) y de la ENE (2000-2004) del INEGI

Desde la visión de la regularidad laboral, la actividad de los trabajadores es cuantificada por los periodos que permanece en determinadas ocupaciones: todo el año, unos meses del año y sólo algunas semanas⁵⁵. Es este contexto los empleadores se han concentrado casi unánimemente en el reglón de trabaja todo el año, en 1995 el 98% de los mismos laboraban todo el año, para el 2004 el promedio bajó al 94% del total de empleadores (ver tabla 32). Esto sugeriría que la sinergia provocada por la racionalidad económica-laboral ha formado un nicho de empleadores (96% en promedio) que muy probablemente han permanecido de manera permanente en estas ocupaciones y que prueba que por lo general los empleadores tienden a permanecer por tiempo indefinido en estas ocupaciones.

Como se ha mostrado y desde la perspectiva de los empleadores, la racionalidad económica-laboral que ellos mismos instrumentan puede estar cambiando estructuralmente la fisonomía de las ocupaciones del subsector informal dinámico. Los incrementos en los salarios

⁵⁵ Es menester señalar que la cuantificación de la regularidad laboral tiene dos perspectivas, la primera indica que la medición con esas variables no es un indicativo confiable o significativo sobre la permanencia o no del trabajador en algunas actividades o en un solo sector económico, ya que el mismo no indaga fehacientemente la movilidad el trabajador. En segundo lugar, la visión de la OSNEM 93-04 (2004) señala que estos datos si son significados para detectar la movilidad de los trabajadores, incluso los del empleo en el sector informal, en el mismo y con el uso de casi las mismas variables de la ENEU y ENE, el estudio STPS (2005) “conciliación, vida familiar y vida laboral” encontró que la regularidad laboral de los trabajadores del sector informal que laboran todo el año es de aproximadamente el 90% (esta medición abarca los últimos cuatro años). Es decir, desde la visión de estos dos estudios es probable que la cuantificación de la regularidad laboral del empleo en el sector si sea significativa y la misma indique una cercana realidad de la movilidad laboral.

reales diarios, en la variación de las equivalencias con el SMD y las tendencias por segmentos de los mismos SMD y su correlación positiva con las variables de horas de trabajo a la semana, de años de educación, de experiencia laboral y de regularidad laboral han probado ampliamente que los empleadores son los articuladores y sostenedores de la dinámica ocupacional del *subsector informal dinámico*. Así mismo estos resultados semblantean la posibilidad de que los beneficios de este proceso también se puedan filtrar diferencialmente al resto de los segmento de trabajadores. En este sentido, en la siguiente parte de la sección se analiza ampliamente las tendencias que registran los trabajadores asalariados, a destajo, por cuenta propia y sin pago en el entorno de las variables que se han examinado desde la visión de los empleadores. El objetivo es probar que no sólo los empleadores se han visto beneficiados por el proceso de racionalidad económica-laboral de este tipo de ocupaciones.

TABLA 29
PROMEDIO REGULARIDAD LABORAL
TOTAL DE OCUPADOS POR POSICIÓN EN EL TRABAJO SUBSECTOR INFORMAL DINÁMICO DEL
EMPLEO EN EL SECTOR INFORMAL ZMM 1995-2004

Años	1995	1999	2000	2004
Trabaja	Trabajadores por cuenta propia			
Todo el año	51612	58037	49768	71546
	95.0	99.2	98.1	94.7
Unos meses del año	1009	497	622	2182
	1.9	0.8	1.2	2.9
Sólo algunas semanas al año	1731	0	366	1858
	3.2	0.0	0.7	2.5
	Empleadores			
Todo el año	12917	15574	15133	17855
	98.0	100.0	100.0	94.0
Unos meses del año	269	0	0	1140
	2.0	0.0	0.0	6.0
	Trabajadores asalariados			
Todo el año	36410	27592	29892	32905
	95.1	98.1	97.6	96.0
Unos meses del año	602	191	296	741
	1.6	0.7	1.0	2.2
Sólo algunas semanas al año	1293	333	436	615
	3.4	1.2	1.4	1.8
	Trabajadores a destajo			
Todo el año	3360	1531	1801	3267
	85.9	92.7	100.0	91.8
Unos meses del año	550	0	0	0
	14.1	0.0	0.0	0.0
Sólo algunas semanas al año	0	121	0	290
	0	7.3	0	8.2
	Trabajadores sin pago			
Todo el año	36980	34469	24096	28778
	90.4	98.7	96.1	90.9
Unos meses del año	1481	283	841	1696
	3.6	0.8	3.4	5.4
Sólo algunas semanas al año	2465	157	145	1177
	6.0	0.4	0.6	3.7

FUENTE: Elaboración propia con información de las bases de datos de la ENEU (1995-1999) y de la ENE (2000-2004) del INEGI

4.3. Filtración de la racionalidad económica-laboral de los empleadores hacia los segmentos del subsector informal dinámico

El objetivo de tratar de probar si los beneficios de la racionalidad económica se han filtrado al resto de los segmentos es fundamental para correlacionar la tesis sobre la formación del *subsector informal dinámico*. Si se prueba que los beneficios de la racionalidad económica-laboral encontrados ampliamente en los empleadores se ha filtrado positivamente a la mayoría de los trabajadores, se sostendría la tesis de que se está ante un nuevo segmento económico que tiene una serie de características que los distinguen del resto de los empleos informales; incluyendo del resto de empleos en el sector informal de la ZMM. Aunado a probar el objetivo señalado, los resultados de estos análisis podrían completar la significancia de la hipótesis 1 (Los cambios estructurales del mercado de trabajo han beneficiado al empleo en el sector informal de la ZMM entre 1995 y 2004, y lo han transformado en una opción rentable de empleo), 2 (Los cambios estructurales del mercado de trabajo han influido sobre la dinámica de ocupación del empleo en el sector informal, lo cual tendió a concentrar en pocas actividades los beneficios que estos han provocado (mejores salarios y condiciones de trabajo)) y la 3 (Los cambios en la dinámica ocupacional de las diversas actividades del empleo en el sector informal han provocado el surgimiento de una racionalidad económica-laboral de los trabajadores, la cual tiende a valorar este tipo de empleo desde una perspectiva de costo-beneficio y que transforma positivamente su situación laboral) de esta investigación y mostrarían más fehacientemente las perspectivas que se pueden generar con este tipo de análisis.

En esta primera parte el análisis se focaliza en los trabajadores asalariados, los a destajo y los sin pago, dejando para un examen especial la situación de los trabajadores por cuenta propia.

4.3.1. Los trabajadores asalariados

Debido a los procesos que ha incentivado la racionalidad económica-laboral de los empleadores, los trabajadores asalariados han cambiado su visión de estas ocupaciones. La mutación de la perspectiva de los trabajadores asalariados ha estado ligada primariamente a los incrementos registrados en los ingresos: En cuanto al ingreso real diario, estos trabajadores obtuvieron un alto incremento del 5% anual, lo cual indujo que sus ingresos diarios pasaran de 62 pesos en 1995 a 99 pesos en el 2004, es decir, tuvieron un incremento de casi el 60% (base 1995) (ver tabla 22). En concordancia su equivalencia de SMD (sobre el ingreso corriente diario) aumentó, de representar 1.4 SMD en 1995 a 2.4 SMD en el 2004 (ver tabla 23). Esta mejora también se ve reflejada en el examen por segmentos de SMD, ya que si en 1995 el 82% de los ocupados ganaban menos de 2 SMD, para el 2004 ya el 72% ganaba más de 2 SMD (ver tabla 24).

Estos incrementos y tendencias del ingreso no afectaron negativamente a las horas trabajadas a la semana, por el contrario las mismas registraron un leve decrecimiento. Aunque las horas trabajadas a la semana registraron un decrecimiento del 0.12%, el promedio de horas se estancó técnicamente en 40 horas laboradas, ocho menos que el límite oficial en México (ver tabla 25). Aun y con este estancamiento los ingresos total mensuales (horas de trabajo a la semana por ingreso por hora) se incrementaron también (ingreso real), de 2,000 pesos en 1995 a 2,764 pesos en el 2004 (ver tabla 26). Es decir, aun y cuando se trabaja las mismas horas su ingreso se ha incrementado de forma real casi un 40% (base 1995), lo cual es puede otro indicativo de los efectos positivos la racionalidad económica-laboral.

En coincidencia con los efectos positivos en las variables anteriores, los años de educación, de experiencia laboral registraron tendencias diferenciadas. Aunque el promedio de años de educación fue de 8.2 años en el periodo, la variación del mismo fue más fuerte, ya que este pasó de 8.1 años en 1995 a 9.4 años en el 2004 (ver tabla 27), lo que señala inequívocamente una mejora en la calificación de estos trabajadores. En contra de esta tendencia sus años de experiencia laboral decrecieron, pasaron de 16 años en 1995 a 15 años en el 2004; en este caso el promedio llegó hasta casi 17 años (ver tabla 28). Aunque esta baja experiencia laboral podría indicar una rotación alta de estos trabajadores, cuando se verifica la situación de la ocupación por regularidad laboral la visión se modifica. En el marco de esta variable los asalariados registran a más del 95% de los ocupados en el parámetro de los que trabajan todo el año (ver tabla 29), esto indica que en el mismo sentido de los empleadores, la casi totalidad de los trabajadores permanece en estas actividades y sólo un mínimo porcentaje tiene rotación.

Es suma estos análisis sugieren que existe una filtración de los beneficios positivos de la racionalidad económica-laboral hacia los trabajadores asalariados. Dicha filtración como se ha mostrado puede influir en la mejora de las variables de la situación laboral y como se anotó la misma tiene tendencias a incrementarse en los próximos años (ingreso). Así mismo los cambios inducidos por esta filtración confirman que este segmento de trabajadores forma parte del *subsector informal dinámico*, ya que refleja las tendencias que probablemente los empleadores le han impreso a estas ocupaciones.

4.3.2. Los trabajadores a destajo

De manera particular los trabajadores a destajo fundamentalmente integrado por trabajadores especializados y técnicos se han posicionado positivamente en el sector informal de la ZMM y particularmente en el *subsector informal dinámico*. Estos trabajadores que tienen una cierta calificación para desempeñar alguna actividad específica y que se contratan por resultados o trabajo entregado contribuyendo a fortalecer la racionalidad económica-laboral. Estos trabajadores registraron el segundo mayor incremento del ingreso real diario, con un 3.24% anual, pasando de ganar 79 pesos en 1995 a 106 en el 2004 (ver tabla 22). Donde se refleja de mejor manera este incremento es en la variación que tuvo de SMD, en su equivalencia con el ingreso corriente diario, ya que pasó de representar 1.8 SMD en 1995 a 4.5 SMD en el 2004 (ver tabla 23). Acorde con la anterior tendencia, desde la visión de segmentos de SMD se reflejó la mejora de los ingresos debido a que en 1995 el 74% de los ocupados ganaban menos de 2 SMD y para el 2004 ya el 82% de los mismos ganaban más de 2 SMD (ver tabla 24). Lo significativo es que las tendencias son claras en el sentido de mejorar aun más los ingresos.

En el aspecto de las horas trabajadas a la semana, los trabajadores a destajo sí registraron un incremento sustancial, al pasar de 23 horas en 1995 a 34 horas en el 2004 (promedio 30 horas a la semana (ver tabla 25). Aun y con este incremento sus horas laborables siguen estando muy abajo de los parámetros oficiales, sin embargo dicho incremento si les redituó un aumento de sus ingresos mensuales (se multiplicó el número de horas por el ingreso por hora), ya que el mismo pasó de 1,648 pesos en 1995 a 2,878 en el 2004 (ver tabla 26). Lo anterior indicaría un incremento mayor al 75% de su ingreso (base 1995), por lo tanto aunque se registró un

incremento en las horas trabajadas a la semana, el mismo benefició más que perjudicó a estos trabajadores.

En concordancia con estas tendencias positivas, las variables socio laborales de años promedio de años de educación y de experiencia laboral registraron parámetros mayores que los trabajadores asalariados, aunque diferenciados. En 1995 los años de educación promediaron 8.7 años y para el 2004 se incrementó el promedio y llegó hasta los 9.8 años (ver tabla 27), este promedio los identifica como trabajadores bien calificados. Y en cuanto a los años de experiencia laboral, los mismos decrecieron entre 1995 y 2004, de 28 años a 25 respectivamente, sin embargo en una perspectiva del periodo 2000 al 2004, el mismo se ha incrementado ampliamente, de 18 años a los 25 años del 2004 (ver tabla 28). Es probable que estos años de experiencia laboral tiendan a formar un nicho de trabajadores más permanente en estas ocupaciones. En este sentido el análisis sobre la regularidad laboral confirma que más del 90% de los ocupados laboran todo el año en estas actividades; en 1995 eran el 85%. (ver tabla 29).

En suma, al igual que en los trabajadores asalariados, los análisis anteriores han mostrado las filtraciones de los beneficios hacia los trabajadores a destajo. Es sugerente que las filtraciones han beneficiado un poco más a los trabajadores a destajo, principalmente en los rublos del ingreso, sin embargo y al igual que se mencionó en el caso de los asalariados, lo significativo es que se ha registrado la extensión de los beneficios positivos provocados por la racionalidad económica-laboral, la cual les está confiriendo una serie de características distintivas a las ocupaciones, las cuales forman la base de los empleos en el *subsector informal dinámico* y hasta este punto han beneficiado a una gran parte de los trabajadores.

4.3.3. Los trabajadores sin pago

Lo significativo del análisis sobre los trabajadores sin pago es probar cómo la disminución de los mismos ha beneficiado en algunos parámetros a los que siguen en estas ocupaciones. Tradicionalmente se menciona que los trabajadores sin pago del empleo en el sector informal son en su gran mayoría familiares directos o indirectos, a los cuales se les paga con la comida y con proporcionarles alojamiento en el negocio o en el hogar del dueño del negocio. Por esta razón cuando se tabulan los ingresos, ya sean reales o corrientes, éstos no aparecen (análisis con SPSS), pero si aparecen cuando se ve la tendencia por SMD. En este contexto la primera evidencia sobre los trabajadores sin pago indica que los mismos han tendido a disminuir ampliamente desde la visión de los trabajadores asalariados y a destajo, sólo en los trabajadores por cuenta propia han registrado incrementos; en 1995 tenían el 2% y en el 2004 el 5% del total de ocupados (ver tabla 24). Esto sugeriría que la racionalidad económica-laboral ha tendido disminuir la precariedad de las ocupaciones, al fomentar que casi toda sea pagada con un ingreso monetario determinado, lo cual probablemente mejorará la visión que se tenga sobre estas actividades, lo cual habla de racionalidad económica no solo es dicha ocupación sino también en el *subsector informal dinámico*.

Aunque los trabajadores sin pago han disminuido notablemente (no sólo porcentualmente sino también en términos absolutos), al parecer algunas características de los todavía están en las actividades de este tipo de empleo han mejorado. La primera evidencia de lo anterior se detecta en las horas trabajadas a la semana, las cuales se incrementaron de 27.4 horas en 1995 a 32.3 horas en el 2004 (ver tabla 25). Sin embargo a pesar del incremento, su promedio de horas es menor al oficial (48 horas), lo cual podría ser indicativo de que los trabajadores sin pago son

principalmente familiares, y probablemente muchos de ellos se dediquen a estudiar y ayudar en el negocio de la familia, trabajando sólo una hora al día.

En abono de la anterior afirmación, los años promedio de educación aumentaron, pasaron de 7.4 años en 1995 a 8.3 años en el 2004 (ver tabla 27), lo cual indicaría que conforme a las tendencias detectadas en el empleo en el sector informal, estos trabajadores tienen cuando menos la secundaria completa. En correlación a sus años de educación, los años de experiencia laboral registraron (a pesar del decremento) un promedio mayor a de los trabajadores asalariados, tenían en 1995, 22 años y en el 2004 pasaron a 21.1 años (ver tabla 28). Esto indica que a pesar de la disminución de los trabajadores sin pago, los que siguen en las ocupaciones han continuado mejorando su calificación laboral, más educación y una buena experiencia laboral, por lo tanto estos trabajadores continúan teniendo un cierto valor agregado. En este contexto al verificar su regularidad laboral, se detecta que la misma se ha mantenido estable entre los que trabajan todo el año, un 90%, a pesar de la disminución en números absolutos que también aparece en la tabla 29.

Como se mostró, la disminución de los trabajadores sin pago es una señal clara de que las ocupaciones del *subsector informal dinámico* han mejorado y ya casi garantizan un ingreso monetario para todos los trabajadores. Sin embargo también es claro que los trabajadores que han continuado en estas actividades (familiares o no) han mejorado su calificación laboral (educación y experiencia laboral), con lo cual se afirmarían que la misma dinámica de las ocupaciones les ha beneficiado, al menos aumentando su valor como trabajadores para empleos donde si les proporcionen ingresos.

4.4. Adaptación o exclusión: Los trabajadores por cuenta propia

Debido a las particularidades diferenciadas que registran los trabajadores por cuenta propia, es importante señalar que dicho segmento del *subsector informal dinámico* no es detonador de crecimiento, pero tampoco presenta el dinamismo que los sectores asalariados y a destajo, sino más bien tiene un comportamiento de marcado estancamiento o reproducción simple de su capital. Desde un análisis general la situación de los trabajadores por cuenta propia pareciera oscilar entre la exclusión y la adaptación de las dinámicas sugerentemente producidas por la racionalidad económica-laboral en el *subsector informal dinámico*.

En este sentido, en un primer acercamiento, al revisar sus tendencias del ingreso real se constata que estos trabajadores registraron el menor crecimiento de todos los segmentos (0.7% anual), y su ingreso sólo varió de 93 pesos en 1995 a 100 pesos en el 2004 (ver tabla 22). En el mismo orden su tendencia de equivalencia de SMD (sobre el ingreso corriente diario) también registró el menor incremento, ya que pasó de representar 1.8 SMD en 1995 a sólo 2.5 en el 2004 (ver tabla 23). Aunado a esto dos registros de sus tendencias por segmentos de SMD fueron las menos pronunciadas, en 1995 el 71% de los trabajadores ganaban menos de dos SMD y para el 2004 el 62% seguía ganando menos de dos SMD (ver tabla 24), aunque hay que mencionar que las tendencias de tres y más SMD registra claras tendencias al alza. Al parecer estos resultados indican que los trabajadores por cuenta propia están quedando excluidos de los probables beneficios que se han filtrado al *subsector informal dinámico* por los procesos de la racionalidad económica-laboral de los empleadores, sin embargo, existe un segmento del 25% de ocupados que tienen tendencias a mejorar su ingreso, los cuales hay que sopesar en el análisis.

Acorde con los menores ingresos registrados, las horas trabajadas a la semana de los trabajadores por cuenta propia decrecieron, ya que pasaron de 35 horas en 1995 a 33 en el 2004 (ver tabla 25). Este decremento en las horas laboradas influye para que sus ingresos reales mensuales tuvieran el menor incremento de todos los segmentos, el mismo pasó de 2,567 pesos en 1995 a sólo 2,946 pesos mensuales en el 2004 (ver tabla 26). Estos resultados sugieren que los trabajadores por cuenta propia están quedando al margen de los beneficios de los procesos de racionalidad económica-laboral, lo cual delata que los mismos mayoritariamente siguen en la precariedad.

A pesar de la situación mencionada de estos trabajadores, el promedio de años de educación aumentó, de 5.8 años en 1995 a 7.7 años en el 2004, registrando paradójicamente el mayor de todos los segmentos (ver tabla 27). Sin embargo, su promedio de años de educación continúa siendo el menor de todos los segmentos.

En correlación con los bajos ingresos ya señalados, así como las menores horas trabajadas a la semana, los años de experiencia laboral han decrecido, de 35 años en 1995 a 33 horas en el 2004 (ver tabla 28), lo cual indicaría que muchos trabajadores de este tipo han empezado a abandonar el mismo, porque no han visto mejoras en sus situación laboral o no se han acoplado a las nuevas exigencias de estas ocupaciones. En contraste los datos de regularidad laboral demuestran que a pesar de la situación de bajos ingresos (mayoritaria) todavía el 95% del total de ocupados sigue laborando todos los años en el *subsector informal dinámico*. Lo anterior sugeriría que estos trabajadores, dentro del contexto de la racionalidad económica-laboral y del *subsector informal dinámico*, están quedando excluidos de la filtración de beneficios que se han detectado en los demás segmentos de trabajadores.

El conjunto de estos datos, muestran que al menos el 60% de los trabajadores por cuenta propia no se han visto beneficiados por la filtración de beneficios que ha provocado la racionalidad económica de los empleadores, sin embargo también hay que señalar que probablemente el 25% de los mismos si estén recibiendo los beneficios de este proceso y en los próximos años el porcentaje tienda a incrementar, ya que es previsible que una mayor cantidad de estos trabajadores logren adaptarse a las exigencias ocupacionales del *subsector informal dinámico*.

5. Prospectivas de la racionalidad económica-laboral y del subsector informal dinámico

Como se ha mostrado, los resultados analíticos de esta sección (características y tendencias de la racionalidad económica-laboral en el *subsector informal dinámico*) han tendido a probar parcialmente las hipótesis de la investigación. Dentro de los parámetros de la hipótesis uno (Los cambios estructurales del mercado de trabajo han beneficiado al empleo en el sector informal de la ZMM entre 1995 y 2004, y lo han transformado en una opción rentable de empleo) se ha mostrado que existe una tendencia a que las modificaciones del mercado de trabajo beneficien más que afectar los trabajadores que están en este tipo de empleo, claro que también se ha constatado que los mayoritariamente beneficiados están el *subsector informal dinámico*.

En este contexto y dentro de la hipótesis dos (Los cambios estructurales del mercado de trabajo han influido sobre la dinámica de ocupación del empleo en el sector informal, lo cual tendió a concentrar en pocas actividades los beneficios que estos han provocado (mejores salarios y condiciones de trabajo) se ha mostrado que la dinámica ocupacional de este tipo de empleo se concentra en el *subsector informal dinámico* y que la causa más probable es la racionalidad

económica-laboral que instrumentan los empleadores. En el mismo contexto, se ha registrado que esta dinámica ha transformado estructuralmente la situación laboral de este tipo de ocupaciones. Nuevamente los beneficios se han concentrado fundamentalmente en el *subsector informal dinámico* y principalmente han tendido a mejorar el ingreso de la mayoría de los trabajadores.

En cuanto a la hipótesis tres (los cambios en la dinámica ocupacional de las diversas actividades del empleo en el sector informal han provocado el surgimiento de una racionalidad económica-laboral de los trabajadores, la cual tiende a valorar a este tipo de empleo desde una perspectiva de costo-beneficio y ésta transforma positivamente su situación laboral) se ha mostrado parcialmente que la racionalidad-económica-laboral tiene como fuente articuladora la visión de los empleadores y que la misma ha filtrado una serie de beneficios a los demás trabajadores, lo cual ha tendido a mejorar la situación laboral de este tipo de empleos. En este contexto, la mejora de la situación laboral y los beneficios se han filtrado principalmente a la mayoría de los trabajadores del *subsector informal dinámico*.

Aunque los resultados tienden a probar mayormente la primera y segunda hipótesis y menor medida la tercera, lo más relevante de la propuesta metodológica planteado por esta investigación es que ha revelado la existencia de un *subsector informal dinámico* dentro del empleo en el sector informal de la ZMM. Como se ha mostrado la racionalidad económica-laboral instrumentado por los empleadores puede generar una dinámica ocupacional alta entre algunas ocupaciones de este tipo de empleo, el cual se delimita en sub-ramas muy específicas. En estas sub-ramas denominadas *subsector informal dinámico* se han filtrado más probablemente los beneficios provocados por la estrategia y se han distribuido casi homogéneamente entre los trabajadores asalariados y a destajo, así como diferencialmente en los sin pago y en los por cuenta

propia. Dichas filtraciones incentivan la visión de que estas ocupaciones pueden deben de ser revaloradas desde esta perspectiva.

En suma, la perspectiva teórica-empírica de la instrumentación de la racionalidad económica-laboral de los empleadores y la consecuente formación del *subsector informal dinámico* son contribuciones de esta investigación a las discusiones que prevalecen sobre el tema y las mismas pueden de incentivar un diferente análisis sobre las causalidades de este problemas y fundamentalmente sobre los beneficios positivos que tiene el mismo en las ocupaciones que caen dentro de los parámetros del *subsector informal dinámico*.

5. CONCLUSIONES FINALES

Los estudios sobre los mercados de trabajo permitieron un conjunto de aproximaciones que develaron las complejidades del mundo laboral y de los mismos empleos informales en distintos ámbitos. Desde los estudios sobre la marginalidad en América Latina de José Nun (masa marginal) y de Anibal Quijano (polo marginal); pasando por las aportaciones (globales) de Michael Piore con la introducción de los sectores primario y secundario; hasta las propuestas de la OIT y del PREALC que propusieron y extendieron la visión del sector informal (incluso las perspectivas divergentes de Portes y De Soto). Este conjunto de aportaciones y acercamientos metodológicos han contribuido a la comprensión de un fenómeno que ha crecido significativamente en el mundo y en América Latina durante los últimos 30 años. Dicha comprensión enseñó que dentro de las mismas complejidades de los empleos informales la visión del sector informal guarda (todavía) muchas particularidades que deben ser explicadas a la luz de los cambios que han tenido los mercados de trabajo en estos años. Las transformaciones mencionadas fundamentalmente se dieron en los años noventa y sirvieron como base para que se reformularan las visiones teórico-metodológicas de la OIT sobre este fenómeno laboral y avanzar en su más amplia interpretación y en la formulación de políticas para lograr su solución.

En este contexto de aportaciones teórico-metodológicas de los años noventa, los documentos preliminares de la CIT-90 de la OIT (2002) presentan ampliamente los efectos que las transformaciones de los mercados de trabajo provocaron sobre las actividades informales y específicamente del sector informal durante los años noventa (capítulo 2: 124-135) y constituyen para esta tesis el marco conceptual de nuestra investigación. Según la CIT-OIT 90 (2002) los efectos de las estrategias neoliberales en los mercados laborales son incuestionables, el problema

es que muchos de ellos han provocado cambios estructurales en estos mercados (los mismos han sido poco estudiados), principalmente en los países en desarrollo. Así mismo, los efectos de estas estrategias han influido en la mutación de las actividades informales y en la reconfiguración del llamado empleo informal y, para el caso de esta investigación, sobre el empleo en el sector informal.

Los documentos también revelaron que contrario a lo esperado las transformaciones afectaron más profundamente las estructuras de los empleos más precarios y en mayor medida al empleo en el sector informal. Con lo cual el *Déficit de Trabajo Decente* es mayor en la actualidad (2007) que hace 15 años y por lo tanto se debe de buscar su pronta solución desde diferentes perspectivas y con enfoques alternativos.

Aunado a esta perspectiva de la OIT (2002) y en el marco del aprendizaje dejado por la revisión de la literatura sobre este tema (capítulos 1 y 2), la investigación no buscó contradecir esta visión sobre los efectos negativos, sino profundizar en el análisis sobre el empleo en el sector informal, su dinámica y características. Se pretendió presentar una visión alternativa a la visión tradicional que consideraba como un hecho consumado los efectos negativos de las estrategias neoliberales sobre los mercados de trabajo, particularmente las del empleo informal y del empleo en el sector informal. En este sentido, la perspectiva del estudio no trató de probar los efectos negativos (evidentes e inobjetables y ya reflejados por muchas investigaciones) de las reformas neoliberales, sino identificar a aquellas actividades que por las mismas circunstancias del mercado han logrado adaptarse, sobrevivir y prosperar en el cambiante mercado capitalista, desde una visión colectiva o individual e identificar las posibles tendencias dinámicas que se han desarrollado.

Con estos parámetros, la investigación enfocó su análisis en una gran zona urbana industrial, la Zona Metropolitana de Monterrey (ZMM), entre los años 1995 y el 2004. Donde a raíz de la crisis de 1994 y la desaceleración económica subsecuente se formó una alta heterogeneidad de ocupaciones, las cuales podrían configurar situaciones atípicas dentro del empleo en el sector informal. Dicha contextualización fue la adecuada para cumplir con las perspectivas de la investigación, ya que a pesar de ser aparentemente un empleo con decrecimientos ocupacionales anuales a lo largo del periodo de investigación, en su desagregación por periodos y por características ocupacionales, dicho empleo registró otra dinámica que tiende a modificar la perspectiva del mismo.

Dentro de este marco analítico, el estudio sobre las transformaciones de los mercados de trabajo y su efecto sobre la composición, dinámica y perspectivas del empleo en el sector informal de la ZMM; desde una perspectiva macro y micro, ha mostrado la factibilidad de que algunas tendencias ocupacionales puedan tener una interpretación positiva y de que las mismas estén influenciadas por estrategias de racionalidad económica-laboral. La visión positiva se refiere a no catalogar la dinámica ocupacional del empleo en el sector informal como causa directa del incremento del desempleo del empleo formal, sino como una posible estrategia de las microempresas que responda más a las necesidades del mercado (productos) y la búsqueda de una utilidad, así como de una mejora en la situación laboral de este segmento del tejido socio-productivo.

Esta visión positiva de la ocupación del empleo en el sector informal, ayudó a comprender cómo la dinámica de la misma tiende a concentrarse en algunas actividades muy específicas y cómo esta puede ser causada por la instrumentación de una racionalidad económica-laboral de los

trabajadores, principalmente los empleadores. Es decir, se desarrolla; aunque de forma segmentada, la viabilidad de que la dinámica ocupacional sea causada por la racionalidad de los empleadores, y que esta filtre sus posibles (mostrados en tendencias) beneficios al resto de los trabajadores de este tipo de empleo, así como que la misma tenga como referencia fundamental el ingreso (utilidad) que se puede conseguir al crear o mantener este tipo de ocupaciones.

Lo paradigmático de esta perspectiva, es que no descubre nada nuevo o que no se haya registrado anteriormente en otras investigaciones, ya que desde el contexto de América Latina (De Souza, 1984; Pérez, 1998; Saavedra y Chong, 2000; Freije, 2001) al ámbito de México (Salas, 1992; STPS, 1995; Pacheco, 1995; Amescua, 1997; Sill, 1999; Salas, 2003; OSNEM 95-04, 2004) habían surgido indicios que indicaban claramente la existencias de algunos segmentos de actividades que registraban una dinámica laboral alta; la que era acompañada en algunos casos de buenos ingresos o algunas otras mejoras en la situación laboral, y como esto resultaba atípico en el contexto del este tipo de empleo, raramente se analizaban sus tendencias más desagregadamente y en detalle cuantitativo o cualitativo. Es decir, desde diferentes perspectivas se habían detectado a trabajadores que posiblemente laboran en este tipo de empleo, con una visión de acumulación y no sólo de supervivencia (tanto empleadores, como trabajadores por cuenta propia, asalariados y a destajo). Sin embargo, por diversas circunstancias, como por falta de información significativa, no se ahondó en el análisis de estos segmentos y en ocasiones la visión tradicional no despertó el interés de profundizar en el análisis de las evidencias y quedaron marginados de los estudios sobre mercados de trabajo.

En este contexto y como ya se había mencionado, una de las características principales de la metodología propuesta es que dispone de una base de información amplia y de libre acceso

para cuantificar la problemática. Aunado a lo anterior, la misma tiene posibilidades de significancia en los ámbitos nacional y local (urbano y rural), lo cual transforma a esta metodología en una propuesta confiable para calcular las tendencias del empleo en el sector informal, no sólo desde la visión de esta investigación (estudio de la ZMM), sino desde otras perspectivas (análisis comparativo a nivel nacional, estados seleccionados). En suma, con todas las perspectivas antes mencionadas se desarrolló la investigación, y aunque la misma no comprobó completamente las hipótesis planteadas (en mayor medida la tercera), si logra una propuesta de cuantificación que incentiva la comprensión y el fomento de nuevas formas para tratar de resolver el problema del empleo en el sector informal urbano, en el contexto de una gran zona metropolitana altamente industrializada (ZMM 1995-2004).

1. Transformaciones de los mercados de trabajo y las dinámicas ocupacionales del empleo en el sector informal

El escenario sobre el cual se desarrollo la investigación, en el 2004, registró una Población Económicamente Ocupada (PEO) de 1 millón 505 mil personas, esta se divide en un 58% (872 mil trabajadores) con empleo formal y un 42% (615 mil trabajadores) en el empleo informal. De manera focalizada el empleo informal se separa en dos tipos de empleo: El empleo informal con un 51% (314 mil trabajadores) y el empleo en el sector informal con un 49% (301 mil trabajadores) que está integrado por trabajadores ocupados en microempresas de 15 y menos trabajadores. En este último universo del empleo en el sector informal de la ZMM (1995-2004) se operacionalizó la investigación y se trato de comprobar las hipótesis de la misma. Así como se aportaron algunos conocimientos sobre este problema en el ámbito local.

En este contexto, la investigación mostró que las crisis económicas que han afectado a México desde 1995, aunado a las expectativas del cambio de sexenio de gobierno y reactivación económica, provocaron decrecimientos notables en el fomento del empleo formal, principalmente en el periodo 2001 al 2004 en la ZMM. Esto también se reflejó en el ámbito nacional urbano de México. Y por lógica estos decrecimientos incentivaron directamente un incremento del empleo informal y de manera diferencial del empleo en el sector informal. Lo anterior demostró que a pesar del dinamismo industrial, financiero y tecnológico de la ZMM, el mercado de trabajo resintió los efectos de los vaivenes económicos, lo cual provocó que la creación de empleo fuera mayoritariamente en el empleo informal, todos ellos con características precarias, es decir, sin prestaciones sociales (Solís, 2005; Zenteno y Solís, 2006).

Contrariamente a la tendencia nacional en dichas años 2001 al 2004, la ZMM sigue teniendo una ocupación netamente formal (casi el 60%). Lo que no es claro, es el efecto de estas mutaciones laborales en las dinámicas del empleo en el sector informal, ya que desde una perspectiva general pareciera que el mismo no se vio beneficiado por el decrecimiento del empleo formal. Sin embargo en el análisis por periodos la visión se modifica: Por un lado en el periodo 1995 a 1999, cuando decrecieron ampliamente los empleos informales, los índices del empleo en el sector informal disminuyeron mínimamente, lo cual provocó, que para 1999 registrará la mayor proporción sobre el total de las ocupaciones informales. En tanto, en el periodo 2000 al 2004, el empleo en el sector informal tuvo oscilaciones fuertes, en los primeros años decreció a su mínimo en el periodo y después del 2001 tendió a crecer y en el 2004 casi alcanzo el índice de ocupación que tuvo en 1995.

Este escenario sostiene la formulación de un supuesto por parte de la investigación. El supuesto señala que las ocupaciones del empleo en el sector informal pueden tender a instrumentar una lógica ocupacional propia. Dicha lógica responde y se acopla a las circunstancias del mercado (expansión o recesión). Esta lógica funciona de la siguiente manera: Dentro de una expansión del empleo formal, la ocupación informal de las microempresas se mantiene como un opción de empleo, al ligarse a algunas empresas formales para sobrevivir, por esta razón cuando se viene la recesión y se desploman las ocupaciones formales, la microempresas resienten la crisis y tienden a bajar su ocupación. Sin embargo, y dentro de la expansión de los empleos informales, las microempresas (empleadores) informales implementan estrategias para acoplarse a esta nueva dinámica ocupacional y entran a la vorágine de la nueva estructura del mercado, con lo cual vuelve a crecer su oferta de empleos.

En el contexto de este supuesto, se mostró que las mutaciones y lógicas ocupacionales del empleo en el sector informal indujeron una reestructuración de las tendencias de algunas variables sociodemográficas y laborales. Los análisis siguieron (sin ser concluyentes) que las dinámicas laborales provocaron un reacomodo en la edad de los trabajadores del empleo en el sector informal, los cuales mayoritariamente tendieron a concentrarse entre los 30 años y 60 años (se sigue el patrón del mercado de trabajo general), así mismo, se detectó una tendencia al incremento de la participación de la mujer en estas actividades; mayor al detectado en el ámbito nacional urbano en este tipo de empleo. Además, se mostró empíricamente que los mismos cambios han modificado la composición educativa y de años de experiencia laboral, con lo cual se demostró que las transformaciones del los mercados de trabajo han influido y provocado algunas modificaciones en el empleo del sector informal.

Es claro que todas estas mutaciones prueban parte de las perspectivas planteadas por la investigación, ya que las mismas han modificado algunas de las principales características socio-laborales de este tipo de empleo y probablemente esto contribuya a cambiar la visión que se tiene sobre estas actividades (hipótesis uno). En este sentido y aun y cuando los resultados de las transformaciones y mutaciones no son concluyentes, los mismos fueron la base para formular la perspectiva de la racionalidad económica-laboral y analizar los efectos de esta sobre las dinámicas ocupacionales de algunas actividades y para postular la existencia de un *subsector informal dinámico* dentro del empleo en el sector informal de la ZMM.

2. Racionalidad económica-laboral y el *subsector informal dinámico*

Uno de los objetivos básicos de la investigación fue detectar ampliamente aquellas ocupaciones del empleo en el sector informal que por distintas circunstancias han registrado dinámicas ocupacionales positivas y de estas deducir la existencia o no de una racionalidad económica-laboral que explica dicho dinamismo (hipótesis dos y tres). Con esta perspectiva se identificó a las divisiones de la manufactura y el comercio, restaurantes y hoteles como las que a pesar del decrecimiento de este tipo de empleo registraron índices de crecimientos ocupacionales positivos. Al 2004 estas divisiones representaron el 64% (194 mil personas) del total de ocupados en este empleo. Sin embargo para lograr una mayor especificación de actividades dinámicas, se desagregaron de forma directa las divisiones las sub-ramas que registraron incrementos ocupacionales y se calificaron las mismas como dinámicas para todo fin analítico. Las sub-ramas dinámicas fueron tres de la manufactura y dos del comercio, las mismas representaron en el 2004 el 54% (164 mil personas) del total de ocupados en el empleo del sector informal. A estas sub-ramas se les denominó *subsector informal dinámico*.

Con la identificación de las sub-ramas, se mostró que probablemente sólo estas actividades han logrado adaptarse a las cambiantes circunstancias del mercado y que en ellas mismas se puede localizar una mayor lógica de racionalidad económica-laboral, en algunos segmentos de trabajadores. En este universo de sub-ramas, se comprobó la coincidencia de los exámenes en este ámbito (ZMM) con los encontrados en el nacional urbano de México, donde se mostró que los empleadores en este ámbito constituían también el polo detonador de la mencionada racionalidad económica-laboral y de la dinámica laboral.

Acorde a lo anterior, los registros sugirieron que los empleadores son los más probables articuladores de la racionalidad económica-laboral y se encontró que la misma les puede permitir una mejor adaptación a las circunstancias del mercado, así como la identificación de las oportunidades más adecuadas para mantener y crear nuevas ocupaciones, y que éstas respondan a las necesidades del mercado (oferta y demanda). En este mismo sentido también se mostró que de alguna manera la racionalidad económica-laboral incide en parte sobre los índices de ocupación (dinamismo positivo o negativo) del resto de los segmentos de trabajadores: Asalariados, a destajo, por cuenta propia y sin pago. En cuanto al tipo de ocupación, la racionalidad económica-laboral al parecer influye en el fomento de empleos mayormente calificados o que en el contexto de las actividades de las microempresas y micro negocios satisfagan las necesidades del empleo.

Aunque los anteriores resultados no fueran tan concluyentes como que se buscaba (no se probó completamente las hipótesis), los mismos si pueden ser la base para proponer la tesis sobre la formación del *subsector informal dinámico* (sub-ramas dinámicas) dentro del empleo en el sector informal de la ZMM, el cual tiene como base articuladora la racionalidad económica-laboral de los empleadores (la cual se sostiene en una serie de parámetros) y esta formado por

aquellas actividades que han logrado adaptarse de la mejor manera a los drásticos cambios del mercado de trabajo y encontrado nichos de producción o de servicios que garantizan una buena fuente de utilidades, con lo que se tiende a mejorar las condiciones laborales de estas ocupaciones.

Esta tesis se puede sostener mediante el análisis amplio de las transformaciones de la situación laboral que ha inducido la racionalidad económica-laboral en el *subsector informal dinámico*. Como se mostró los efectos positivos de la racionalidad económica-laboral se concentran en los empleadores, los cuales registraron las mayores mejoras del ingreso real y las más altas tendencias a ganar entre 5 y 10 SMD. Esta mejora del ingreso colocó al segmento de empleadores entre los trabajadores que ganan más, incluso al compararlos con el resto del mercado de trabajo de la ZMM. Aunado a la concentración del ingreso, sus horas trabajadas a la semana no aumentaron y acentuaron aun más la acumulación del ingreso. En fortalecimiento de esta ecuación, mayor ingreso, menos horas laboradas a la semana, sus niveles de años de educación y de experiencia laboral se incrementaron más que cualquier otro segmento de este tipo de empleo. Es este mismo sentido la regularidad laboral de los empleadores que trabajan permanentemente se mantuvo arriba del 95% del total de ocupados.

Aunque estos resultados eran previsibles (ya se habían detectado en el ámbito nacional urbano de México), lo que realmente destaca es la magnitud de los mismos, ya que sobrepasan cualquier previsión y fortalecieron un poco más la posición de los empleadores como máximos articuladores de la racionalidad económica-laboral y como fomentadores de la dinámica ocupacional del *subsector informal dinámico*. Hasta este punto lo discutible era, qué tanto de estos beneficios se podían filtrar hacia el resto de los segmentos de trabajadores, ya que los

mismos podrían indicar la fortaleza o no del *subsector informal dinámico*, porque mostrarían si los beneficios de la racionalidad económica-laboral se extienden y logran homogeneizar algunas características los distintos tipos de ocupaciones.

La filtración y homogeneización de algunas características se dio principalmente hacia los trabajadores asalariados, a destajo y en una parte creciente de los trabajadores por cuenta propia. Cabe mencionar que el segmento de trabajadores sin pago también mejoró, pues se redujo en términos absolutos y de manera significativa su ocupación, aunque el mismo segmento mejoró en las variables socio-laborales (educación, experiencia y regularidad). En conjunto las características que cumplen generalmente los segmentos de trabajadores del *subsector informal dinámico* son:

1. Incrementos altos en los ingresos reales
2. Incremento de la equivalencia del ingreso corriente con el SMD
3. Tendencias a ganar más de 3 SMD y en casos específicos arriba de 5 SMD
4. Tendencias al estancamiento o decrecimiento de las horas trabajadas a la semana
5. Tendencias a elevar el promedio de años de escolaridad
6. Incremento de la experiencia laboral
7. Regularidad laboral mayor al 90% del total de ocupados

Los resultados sugirieron que alrededor de estas características gira la dinámica ocupacional del *subsector informal dinámico* y las mismas guardan una cierta correlación con la magnitud articuladora y generadora de los empleadores. Es claro que esta tesis sobre la formación y existencia de un *subsector informal dinámico* dentro del empleo en el sector informal de la ZMM abre nuevas líneas de investigación para interpretar esta problemática. Líneas que deben de

explorar las nuevas dinámicas ocupacionales que han formado los trabajadores informales para adaptarse a las cambiantes circunstancias de los mercados de trabajo en esta era neoliberal. En suma, puede ser que con la aplicación de esta metodología y perspectiva analítica se logre una mayor comprensión de las tendencias y evoluciones que han tenido estas ocupaciones, así como la forma en que las mismas se están volviendo indispensables para el mercado laboral general.

3. Aportaciones y nuevas líneas de investigación pendientes

En conjunto la investigación deja una serie de aportaciones, que conllevan el ánimo de contribuir a mejorar la interpretación que se realice sobre la problemática del empleo en el sector informal y de todas las dinámicas poco exploradas que tiene el mismo. En este contexto las aportaciones se concentran alrededor de las siguientes conclusiones:

1. Las transformaciones de los mercados de trabajo han afectado las dinámicas ocupacionales de los mismos y por ende de sus diferentes tipos de empleo.
2. Los efectos en las dinámicas ocupacionales son diferenciadas en el contexto de los empleos informales.
3. Las tendencias ocupacionales del empleo en el sector informal centralizan sólo en algunas sub-ramas de actividad el mayor dinamismo de ocupación.
4. El dinamismo ocupacional de las sub-ramas puede tener una mayor relación con el funcionamiento del mercado que con satisfacer el universo de desempleados del mercado formal.

5. La racionalidad económica-laboral puede ser una de las causas del dinamismo ocupacional y ésta tiene su base en la perspectiva de utilidad y de acumulación de los empleadores.
6. La racionalidad económica-laboral puede fomentar (en correlación con algunas variables) la mejora de los ingresos, de las horas laboradas a la semana, de los años de educación, de experiencia laboral y de la regularidad laboral.
7. Los beneficios antes mencionados se concentran en los empleadores y tienden a filtrarse de manera diferencial hacia el resto de los segmentos de trabajadores (cuando se correlacionan algunas variables).
8. Los segmentos de actividades que concentran las mejoras en la situación laboral fomentan la formación de un *subsector informal dinámico*, dentro del empleo en el sector informal, el cual gira su dinámica en torno a estos elementos y tiene más probablemente como base articuladora a los empleadores.
9. Esta perspectiva del *subsector informal dinámico* puede ser determinante para comprender mayormente las diferentes formas de adaptación que tienen los trabajadores y cómo la racionalidad económica-laboral de los mismos puede configurar una nueva perspectiva de este tipo de empleos, no sólo en la ZMM, sino también en el empleo del sector informal urbano de México.

Esta investigación que muestra un enfoque distinto sobre este tipo de empleo en una zona urbana altamente industrializada, tiene su principal limitación en haberse circunscrito al análisis cuantitativo, el cual siendo importante y necesario debe complementado el estudio y examen cualitativo. Bajo esta óptica quedan líneas de investigación pendientes, que en la búsqueda de una

mayor comprensión de este problema son el inicio del camino de varios artículos o proyectos de investigación. Entre las principales líneas de investigación se enumeran las siguientes:

1. Explorar de manera cualitativa los efectos de las transformaciones de los mercados de trabajo sobre los trabajadores del empleo en el sector informal.
2. Estudiar de manera cualitativa y desde una visión de género el efecto de las transformaciones de los mercados de trabajo sobre los trabajadores del empleo en el sector informal.
3. Analizar de manera cualitativa la percepción de la racionalidad económica-laboral por parte de los empleadores, trabajadores asalariados, por cuenta propia, a destajo y sin pago.
4. Aplicar la perspectiva de la racionalidad económica-laboral y del *subsector informal dinámico* a la realidad laboral urbano nacional de México.
5. Investigar la perspectiva de la racionalidad económica-laboral y del *subsector informal dinámico* a la realidad laboral de las grandes zonas urbanas de México (en principio ciudad de México y Guadalajara).

En suma, las líneas de investigación pendientes sobre esta temática permitirán profundizar y probar ampliamente la existencia de una racionalidad económica-laboral en algunos segmentos de trabajadores y como esta fomenta el surgimiento del *subsector informal dinámico*. En contra lo que menciona Salas (2003: 123), el empleo informal o el empleo del sector informal todavía puede ser fuente de muchas polémicas y tiene que ser tomado en cuenta al interpretar las dinámicas de los mercados laborales y mayormente cuando se buscan soluciones a esta problemática, dentro de los parámetros de un mundo globalizado.

6. REFERENCIAS COMPLETAS

- Amescua, Carmen (1998). Sector informal urbano: Refugio de supervivencia. México. STPS.
- Amin, Curil (2002). El sector informal en Asia desde la perspectiva del trabajo decente. Trabajo decente y la economía informal: Resúmenes de documento. Ginebra. OIT.
- Agullo, Esteban (2000). De la precariedad laboral a la exclusión social. Versión reducida del capítulo: Entre la precariedad laboral y la exclusión social. Los otros trabajos y los otros trabajadores, en el libro: Agullo, E. Quejero, A. Coords. (2000). Trabajo, individuo y sociedad. Madrid. Pirámide.
- Altimir, Oscar y Luis Beccaria (1999). El Mercado de trabajo bajo el nuevo régimen económico en Argentina. Buenos Aires. CEPAL, Serie reformas Económicas, No. 28.
- Arango, William y W. Maloney (2000). Reforma comercial y inseguridad del ingreso en México y Argentina. Mencionado en Ferranti, D; Guillermo Perry; Indermit Gil y Luis Servén (2000). Hacia la seguridad económica en la era de la globalización. Washington. Banco Mundial.
- Arteaga, Arnulfo (1988). Reconversión industrial y flexibilidad del trabajo en la industria automotriz de México. En. Gutiérrez, Esthela (1988). Testimonios de la crisis: Austeridad y reconversión. México. Siglo XXI-UNAM.
- Barros, Robert (1993). Bienestar pobreza y desigualdad. Citado en Silveira, Patricia (2000). El proceso de la informalidad en Río de Janeiro. IUP. Tesis de doctorado inédita. Universidad de Río de Janeiro.
- Bernabé, Sabine (2002). Rasgos del empleo informal: el caso de Georgia. Trabajo decente y la economía informal: Resúmenes de documento. Ginebra. OIT.
- Boeke, Joel (1954). Economía y economía política en una sociedad dual. Citado por Sarghini, Jorge (2001). El dilema de la economía informal: Evidencias y políticas. Argentina, Ministerio de economía Argentina.
- Boyer, Robert (1986). La flexibilidad del trabajo en Europa. España. MTAS. Citado en Boyer, Robert. (2002). Diversidad y Futuro de los capitales. En Revista Trayectorias (Septiembre 2001 – Abril 2002). Vol. IV, No. 7/8. México. U.A.N.L.
- Buttler G. (1987). La economía sumergida. Límites de su control. Revista del Instituto de Estudios Económicos, N° 1. Citado por Sarghini, Jorge (2001). El dilema de la economía informal: Evidencias y políticas. Argentina. Ministerio de economía Argentina.

- Cacciamali (1991). El trabajo del sector informal. Citado en Silveira, Patricia (2000). El proceso de la informalidad en Río de Janeiro. IUP. Tesis de doctorado inédita. Universidad de Río de Janeiro.
- Carr, Marilyn y Martha Chen (2002). La Globalización y la Economía Informal. [En línea] <http://www.ilo.org/publica/english/employment/infeco/down/ond/wplesy.pdf>. 23/04/04.
- CIET 13 (1984). Estadísticas para el subempleo y desempleo. Ginebra. OIT.
- CIET 14 (1987). Estadísticas del empleo en el sector informal. Ginebra. OIT.
- CIET-OIT 15 (1993). El dilema del sector no estructurado. Ginebra. OIT. En Grupo-Delhi (2002). Inclusión de un modulo sobre el empleo informal. Sexta reunión de expertos en estadísticas del sector informal. Río de Janeiro.
- CISE (1993). Resolución sobre la Clasificación Internacional de la Situación en el Empleo. Ginebra. OIT.
- CEPAL (1990). Transformación productiva con equidad. Santiago de Chile. CEPAL.
- _____ (1995). Panorama Económico de América Latina 1995. Santiago de Chile. CEPAL.
- _____ (1996). América Latina y el Caribe 1980-1995. Santiago de Chile. CEPAL.
- _____ (1997): La brecha de la equidad, América, el Caribe y la cumbre social. Mencionado en. Cazes, S.; Nesporova, (2003). Labour markets in transition: Balancing flexibility and security in Central and Eastern Europe. Ginebra, OIT. Citado en OIT. (2003). Programa Global de Empleo. [en línea, parte]. OIT. <http://www.ilo.org/public/spanish/employment/empframe/practice/index.htm>. 12/04/04.
- _____ (2000). Anuario Estadístico de América Latina. Santiago de Chile. CEPAL.
- _____ (2000-2001). Panorama Social de América Latina. Santiago de Chile. CEPAL.
- _____ (2001-2002). Panorama Social de América Latina. Santiago de Chile. CEPAL.
- _____ (2002-2003). Panorama Social de América Latina. Santiago de Chile. CEPAL.
- CIT-OIT 78 (1991). Conferencia internacional del Trabajo: El dilema del sector no estructurado. Ginebra. OIT.
- _____ 87 (1999): La situación del trabajo en el mundo. Ginebra. OIT.

- _____ 90 (2002). Conferencia Internacional del Trabajo: El trabajo decente y la economía informal, informe VI. Ginebra. OIT.
- Cortés, Fernando (2000). La metamorfosis de los marginales. En De la Garza, Enrique (2000). Tratado latinoamericano de sociología del trabajo. México. Colmes, FLACSO, UAM, FCE.
- Cornia, Giovanni (1999). Liberalización, globalización y distribución del ingreso. Universidad de las Naciones Unidas. ONU.
- Cornia, G. y F. Jolly (1987). Ajustes con cara humana. UNICEF. Oxford University Press.
- Clavijo, Fernando y Sosiv Valdivieso (2000, mayo). Reformas estructurales y políticas macroeconomía: caso México 1982-1999. [en línea]. IIG-BIBLIO. http://www.iigov.org/enlaces/p=3_00. 15/06/04.
- Chen, Martha, Jhabvala, Renana y Luna, Frances (2002). Apoyar a los trabajadores en la economía informal: Un marco de políticas. Trabajo decente y la economía informal: Resúmenes de documento. Ginebra. OIT.
- Chevalier, Francois (2000). América Latina: De la independencia a nuestros días. México. FCE.
- Cortes, Marcelo (2002). El trabajo decente y el sector informal en Brasil. Trabajo decente y la economía informal: Resúmenes de documento. Ginebra. OIT.
- Covarrubias, Alejandro (1992). La flexibilización laboral en Sonora, México. El colegio de Sonora.
- CSSIH (1993-1996). Cuenta satélite del subsector informal de los hogares 1996. Cuenta por sectores institucionales SCNM. México. INEGI.
- _____ (1993-1998). Cuenta satélite del subsector informal de los hogares 1998. Cuenta por sectores institucionales SCNM. México. INEGI.
- _____ (1996-2000). Cuenta satélite del subsector informal de los hogares 2000. Cuenta por sectores institucionales SCNM. México. INEGI.
- _____ (1998-2002). Cuenta satélite del subsector informal de los hogares 2002. Cuenta por sectores institucionales SCNM. México. INEGI.
- _____ (1998-2003). Cuenta satélite del subsector informal de los hogares 2004. Cuenta por sectores institucionales SCNM. México. INEGI.

- Dávila, Alejandro (1988). La inflación en México: Un enfoque heterodoxo. En. Gutiérrez, Esthela (1988). Testimonios de la crisis: Austeridad y reconversión. México. Siglo XXI-UNAM.
- De Soto, Hernando (1986). El otro sendero. España. Paidós.
- _____ (2000). El misterio del capital. España. Paidós.
- DESAL (1964). Problemas y perspectivas del desarrollo industrial latinoamericano. Citado en Amescua, Carmen (1998). Sector informal urbano: Refugio de supervivencia. México. STPS.
- _____ (1966). Seminario de promoción popular. Citado en Nun, José (2001). Marginalidad y exclusión social. Santiago de Chile. FCE.
- _____ (1969). La marginalidad en América Latina. Citado por Pries (2000). Teoría sociológica del mercado de trabajo. En De la Garza, Enrique, coord. (2000). Tratado Latinoamericano de sociología del trabajo. México. COLMEX, UAM, FLACSO, FCE.
- De la Garza, Enrique (1989). La crisis del sindicalismo en México. Citado en De la Garza, Enrique, coord. (2000). Tratado Latinoamericano de sociología del trabajo. México. COLMEX, UAM, FLACSO, FCE.
- Del Mazo, Alfredo (1986). La reconversión industrial del sector industrial paraestatal. Cámara de Diputados. Citado en Valenzuela, José (1988). La reconversión industrial en el contexto del nuevo patrón de acumulación secundario-exportador. En Gutiérrez, Esthela (1988). Testimonios de la crisis: Austeridad y reconversión. México. Siglo XXI-UNAM.
- Dieter, Ernst, coord. (1989). Tecnología y competencia global. Citado en Covarrubias, Alejandro (1992). La flexibilización laboral en Sonora, México. El Colegio de Sonora.
- Díaz, Álvaro (1994). Tendencias de la reestructuración económica y social en Latinoamérica. Citado en Pries, Ludger (2000). Teoría sociológica del mercado de trabajo. en De la Garza, Enrique, coord. (2000). Tratado Latinoamericano de sociología del trabajo. México. COLMEX, UAM, FLACSO, FCE.
- ENE (2000-2004). Base de datos Encuesta Nacional de Empleo Urbano 2004 (CD-ROM). México. INEGI.
- ENEU (1995-1999). Base de datos Encuesta Nacional de Empleo Urbano 2004 (CD-ROM). México. INEGI.
- ENAMIN (1992). Encuesta nacional de micronegocios. México. INEGI.
- Enste David y Fernand Schneider (1998). Increasing Shadow Economies All over the World-Fiction or Reality? A Survey of the Global Evidence of their Size and of their

Impact from 1970 to 1995. IZA, Discussion Paper N° 26. Citado en Sarghini, Jorge (2001). El dilema de la economía informal: Evidencias y políticas. Argentina. Ministerio de Economía Argentina.

- Frediani R. (1988). El desafío de la economía informal. En Boletín Informativo Techint N° 252, abril, mayo y junio. Citado en Sarghini, Jorge (2001). El dilema de la economía informal: Evidencias y políticas. Argentina. Ministerio de Economía Argentina.
- Ferranti, Daniel; Guillermo Perry; Indermit Gil y Luis Servén (2000). Hacia la seguridad económica en la era de la globalización. Washington. Banco Mundial.
- Friedman, Milton (1979). Capitalismo y Libertad. E.U. Hardcover.
- Freije, Samuel (2001). Empleo informal en América Latina y el Caribe: Causas y consecuencias. [En línea]. <http://www.iadb.org/sds/doc/SOCempleformal.pdf>. [03/02/04].
- García, Rodrigo (2003). El sector informal de la economía en México. México. Banco de México.
- Garro, Nora (1994). Educación, experiencia laboral e ingreso de los egresados universitarios: El caso de la UAM. Seminario Capital Humano, Crecimiento, Pobreza: La experiencia mexicana. UANL.
- Gasparini L. (2000). La informalidad laboral en la Argentina: evolución y caracterización, en La economía Oculta en la Argentina. FIEL. Buenos Aires. Citado en Sarghini, Jorge (2001). El dilema de la economía informal: Evidencias y políticas. Argentina. Ministerio de Economía Argentina.
- García, Brígida; Orlandina de Oliveira (1998). Crisis, reestructuración económica y mercados de trabajo en México. Revista Papeles de población, vol. 4 No. 15, enero-marzo. UAEM.
- García, Jesús (2002). Seguridad social, pobreza y sector informal en América Latina. Madrid. Universidad Complutense de Madrid.
- García, Rodrigo (2003). El sector informal de la economía en México. México. Banco de México.
- Germani, Gino (1973). El concepto de marginalidad. Citado en Nun, José (2001). Marginalidad y exclusión social. Santiago de Chile. FCE.
- Gherzi, Enrique (2001). La economía informal en América Latina. [En Línea]. <http://www.elcato.org/economía.htm>. 13/12/03.

- Guillén, Héctor (1988). La crisis financiera y la austeridad hayeriana en México. En Gutiérrez, Esthela, coord. (1988). Testimonios de la crisis: Austeridad y reconversión. México. Siglo XXI-UNAM.
- Gutiérrez, Esthela, coord. (1988). Testimonios de la crisis: Austeridad y reconversión. México. Siglo XXI-UNAM.
- _____ (1990). El futuro del mundo del trabajo. México. Nueva Sociedad.
- _____ (2004). La integración periférica, la restricción externa y los retos del desarrollo económico en América Latina. En Sotelo, Adrián y María Acevedo (2004). Reestructuración económica y desarrollo en América Latina. México. UNAM-Siglo XXI.
- Giles David (1996). The Hidden Economy and Tax-Evasion Perseutions in New Zeland. Department of Economies, University of Victoria. Citado en Sarghini, Jorge (2001). El dilema de la economía informal: Evidencias y políticas. Argentina. Ministerio de economía Argentina.
- _____ (1999). Modelling the Hidden Economy and the Tax-gap in New Zealand. University of Victoria. Nueva Zelandia. Citado en Sarghini, Jorge (2001). El dilema de la economía informal: Evidencias y políticas. Argentina. Ministerio de economía Argentina.
- Giles D.; Werkneh G. y Johnson B. (1999). Asymetric Responses of the Underground Economy to Tax Changes. Econometric Working Paper 9911, University of Victoria. Nueva Zelandia. Citado en Sarghini, Jorge (2001). El dilema de la economía informal: Evidencias y políticas. Argentina. Ministerio de economía Argentina.
- Harris J. y Todaro M. (1970). Migración, desempleo y desarrollo: Análisis de dos sectores. Citado en Sarghini, Jorge (2001). El dilema de la economía informal: Evidencias y políticas. Argentina. Ministerio de economía Argentina.
- Hart, K. (1970). Informal Income opportunities and urban government in Ghana. Journal of Modern African Studies, 11, p. 61-89. Mencionado en CIT-OIT 90 (2002). Conferencia Internacional del Trabajo: El trabajo decente y la economía informal: Informe VI. Ginebra. OIT.
- Herrera, Javier, Francois Roubaud y Álvaro Suárez (2004). El sector informal en Colombia. Bogota. Instituto de Estadística Nacional.
- Huesca, Luis (2005). La distribución salarial del mercado de trabajo en México: Un análisis de la informalidad. Tesis doctoral para obtener el grado de Doctor en Economía Aplicada. Universidad Autónoma de Barcelona.
- Hoffmann, H. (1977).Desemprego e subemprego no Brasil. São Paulo: Ática. Mencionado en Veleda, Susana (2001). Trabajo informal en América Latina: el comercio callejero. [En línea]. <http://www.uh.es/geocrit/b3w-317.htm>. [27/04/04].

- Horn, Pat; Jantije Xaba y Shirin Motala (2002). Informe regional sobre la situación del sector informal en África subsahariana. Trabajo decente y la economía informal: Resúmenes de documento. Ginebra. OIT.
- Howel, Jude (2002). Estudio de buenas prácticas en Shanghai. Servicios de empleo para la economía informal. Trabajo decente y la economía informal: Resúmenes de documento. Ginebra. OIT.
- INEGI-STPS (1989). Medición del sector informal en México. Citado en OSNEM 95-03 (2004). La ocupación en el sector no estructurado en México 1995-2003. México. INEGI.
- _____ (1990a). Encuesta nacional de Economía Informal. Citado en OSNEM (2004). La ocupación en el sector no estructurado en México 1995-2003. México. INEGI.
- _____ (2003). Encuesta nacional de empleo. México. INEGI.
- _____ (2004). Encuesta nacional de empleo. México. INEGI.
- Jusidman, Clara (1993). The informal sector in México. México. STPS.
- _____ (1995). Tendencias de la estructura económica y el sector informal en México. México. STPS.
- Jorgenson, David (1961). El desarrollo y la economía dual. Citado en Sarghini, Jorge (2001). El dilema de la economía informal: Evidencias y políticas. Argentina. Ministerio de economía Argentina.
- Juárez, Laura (2003, julio-agosto). La economía mexicana: atrapada en problemas estructurales que impiden el crecimiento económico y el empleo. [En línea]. Revista Trabajadores. Universidad Obrera de México. <http://www.uom.edu.mx/trabajadores/37laura.htm>. [04/12/2003].
- Kante, Soulève (2002). El sector informal en los países de expresión francesa del África subsahariana. Trabajo decente y la economía informal: Resúmenes de documento. Ginebra. OIT.
- Kowarick, Low (1977). Capitalismo e marginalidad en América Latina. Río de Janeiro: Paz e Terra. Mencionado en Veleda, Susana (2001). Trabajo informal en América Latina: el comercio callejero. [En línea]. <http://www.uh.es/geocrit/b3w-317.htm>. [27/04/04].
- Lewis, William. (1954). El desarrollo económico con abastecimiento ilimitado de trabajo. Citado en Sarghini, Jorge (2001). El dilema de la economía informal: Evidencias y políticas. Argentina. Ministerio de Economía Argentina.

- _____ (1960). El desarrollo económico en mercados duales. Citado en Cortés, Fernando (2000). La metamorfosis de los marginales. En De la Garza, Enrique, coord. (2000). Tratado latinoamericano de sociología del trabajo. México. Colmex, FLACSO, UAM, FCE.
- Kerr, Clark (1954). La balcanización del mercado de trabajo. Citado en Longhi, Augusto (2001). La dinámica del empleo en un mercado laboral segmentado. Uruguay. Universidad de la República de Uruguay.
- Loayza Nora (1994, agosto). Labor Regulations and the Informal Economy, Policy Research Working Paper N° 1335, World Bank. Citado en Sarghini, Jorge (2001). El dilema de la economía informal: Evidencias y políticas. Argentina. Ministerio de Economía Argentina.
- _____ (1997). The Economics of the Informal Sector, Policy Research Working Paper N° 1727, febrero, World Bank. Citado en Sarghini, Jorge (2001). El dilema de la economía informal: Evidencias y políticas. Argentina. Ministerio de economía Argentina.
- Lustig, Nora (2000). La CEPAL y el pensamiento estructuralista. Santiago de Chile. CEPAL.
- Levenson A. y Maloney W. (1998). The Informal Sector, Firm Dynamics and Institutional Participation. World Bank Papers. Citado en Sarghini, Jorge (2001). El dilema de la economía informal: Evidencias y políticas. Argentina. Ministerio de economía Argentina.
- Mahdi, Alia El (2002). Hacia el trabajo decente en el sector informal: El caso de Egipto. Trabajo decente y la economía informal: Resúmenes de documento. Ginebra. OIT.
- Maloney, William. (1999). La informalidad y la segmentación urbana en el mercado de trabajo. Mencionado en Ferranti, D; Guillermo Perry; Indermit Gil y Luis Servén (2000). Hacia la seguridad económica en la era de la globalización. Washington. Banco Mundial.
- _____ (2000). Informalidad. Revista de Mercado de Valores, núm. 60, agosto. México.
- Mezzera, Jaime (1987). Abundancia como efecto de escasez. Citado por Pries (2000). Teoría sociológica del mercado de trabajo. En De la Garza, Enrique, coord. (2000). Tratado Latinoamericano de sociología del trabajo. México. COLMEX, UAM, FLACSO, FCE.
- Musiolek, Bettina (2002). El trabajo decente en el sector informal: Región de Europa central y oriental. Trabajo decente y la economía informal: Resúmenes de documento. Ginebra. OIT.

- Neck y Nelson (1987). La conceptualización del sector informal. Citado en Salas, Carlos y Teresa Rendón (2000). Vendaval sin rumbo: Los avatares de la noción de sector informal. México. Revista el mercado de valores, núm. 8, agosto.
- Nun, José (1968). La marginalidad en América Latina. Citado en Nun, José (2001). Marginalidad y exclusión social. Santiago de Chile. FCE.
- _____ (1969). Sobre población relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal. En Gutiérrez, Esthela (1973). Marco teórico de la marginalidad en América Latina. Tesina licenciatura (versión completa). México.
- _____ (2001). Marginalidad y exclusión social. Santiago de Chile. FCE.
- OIT (1972). Employment, incomes and equality. Citado en Tokman, Víctor (2004). Una voz en el camino: Empleo y equidad en América Latina 40 años de búsqueda. Santiago de Chile. FCE.
- OIT-PL-AL (2001). Panorama laboral de América Latina. Santiago de Chile. OIT.
- _____ (2003). Panorama laboral de América Latina. Santiago de Chile. OIT.
- _____ (2004). Panorama laboral de América Latina. Santiago de Chile. OIT.
- OIT (2001). Panorama Laboral. Ginebra. OIT.
- OIT (2003). Programa Global de Empleo. [en línea]. OIT. <http://www.ilo.org/public/spanish/employment/empframe/practice/index.htm>. 12/04/04.
- _____ (2004). Tendencias Mundiales del empleo. Ginebra. OIT.
- Oliveira, F. A (1972). Economía brasileira: crítica à razão dualista. In: *Estudos Cebrap*, Vol. 2, p. 07-82. Mencionado en Veleda, Susana (2001). Trabajo informal en América Latina: el comercio callejero. [En línea]. <http://www.uh.es/geocrit/b3w-317.htm>. [27/04/04].
- Oliven, R. G. (1980) *Urbanização e mudança social no Brasil*. Petrópolis: Vozes. Mencionado en Veleda, Susana (2001). Trabajo informal en América Latina: el comercio callejero. [En línea]. <http://www.uh.es/geocrit/b3w-317.htm>. [27/04/04].
- OSNEM 95-03, (2004). La ocupación en el sector no estructurado en México 1995-2003. México. INEGI –STPS.
- Pacheco, Edith (1995). Heterogeneidad laboral en la ciudad de México a fines de los ochenta. Tesis presentada para obtener el grado de Doctor en Ciencias Sociales. El Colegio de México.

- Parker, Susan (1995). Niveles salariales de los hombres y mujeres asalariados y trabajadores auto-empleados en el México urbano 1986-1992. Ponencia presentada en el Segundo Encuentro Internacional sobre Capital Humano. México.
- Pérez, Sainz, Juan Pablo (1995). Globalización y Neoinformalidad en América Latina: Venezuela, Nueva Sociedad.
- _____ (1998). Es necesario aún el concepto de informalidad. Perfiles Latinoamericanos # 13, diciembre. México. FLACSO.
- Petras, James (2002). El capitalismo al fin del milenio. [En línea]. <http://www.eurosur.org/rebelion/petras/petrasmilenio210202.htm>. 03/11/2003.
- Piore, Michael (1971). El Mercado de Trabajo Dual: teoría y complicaciones. Mencionado en Lara, Sara (2000). Análisis del mercado de trabajo rural en México en un contexto de flexibilización. [En línea]. <http://168.96.200.17/ar/libros/rural/flores.pdf>. [02/03/04].
- _____ (1979). Paro e inflación. Citado en Sotelo, Adrián (2003). Reestructuración del mundo del trabajo; superexplotación y nuevos paradigmas de la Organización del trabajo en México. México. UAEM.
- _____ (1983). El mercado dual de trabajo. Citado en Gutiérrez, Esthela (1999, julio-septiembre). Nuevos escenarios en el mercado de trabajo en México. Revista papeles de población, vol, 5, # 21. UAEM.
- Pinto, Anibal (1970). Naturaleza e implicaciones de la “heterogeneidad estructural” de la América Latina. En En Gutiérrez, Esthela (1973). Marco teórico de la marginalidad en América Latina. Tesina licenciatura (versión completa). México.
- Portes, Alejandro (1989). La economía informal: Estudios sobre el avance y desarrollo de los países. Citado en Pozos, Fernando (2000). Reestructuración económica y deterioro de la calidad del empleo en México. Buenos Aires. III Congreso de Sociología del Trabajo.
- _____ (1995). En torno a la informalidad. México. FLACSO-PORRÚA.
- Portes, Alejandro, Manuel Castells y Lauren Benton (1989). Desarrollo industrial y absorción laboral. Citado en Pozos, Fernando (2000). Reestructuración económica y deterioro de la calidad del empleo en México. Buenos Aires. III Congreso de Sociología del Trabajo.
- Portes, Alejandro (2002). América Latina y las estructuras de clase. Citado en Tokman, Víctor (2004). Una voz en el camino: Empleo y equidad en América Latina 40 años de búsqueda. Santiago de Chile. FCE.

- Pozos, Fernando (2000). Reestructuración económica y deterioro de la calidad del empleo en México. Buenos Aires. III Congreso de Sociología del Trabajo.
- PREALC-OIT (1975). Situación y perspectivas del empleo. Citado en Tokman, Víctor (2001). De la informalidad a la modernidad. Santiago de Chile. OIT.
- PREALC (1981). Dinámica del subempleo en América Latina. Mencionado en Tokman, Víctor (2001). De la informalidad a la modernidad. Santiago de Chile. OIT.
- _____ (1987). El sector informal quince años después. Citado en Tokman, Víctor (2004). Una voz en el camino: Empleo y equidad en América Latina 40 años de búsqueda. Santiago de Chile. FCE.
- _____ (1989). Bibliografía comentada sobre el sector informal urbano en América Latina 1975-1987. mencionada en Tokman, Víctor (2001). De la informalidad a la modernidad. Santiago de Chile. OIT.
- _____ (1990). Más allá de la regulación. Citado en Tokman, Víctor (2001). De la informalidad a la modernidad. Santiago de Chile. OIT.
- _____ (1993). PREALC 25 años. Santiago de Chile. PREALC.
- Prebisch, Raúl (1970). Transformación y desarrollo: La gran tarea de América Latina. Citado en Nun, José (2001). Marginalidad y exclusión social. Santiago de Chile. FCE.
- Quijano, Anibal (1969). Redefinición de la dependencia y proceso de marginalización en América Latina. Citado en Nun, José (2001). Marginalidad y exclusión social. Santiago de Chile. FCE.
- ----- (1970). Polo marginal y mano de obra marginal. Citada en Nun, José (2001). Marginalidad y exclusión social. Santiago de Chile. FCE.
- ----- (1999). Marginalidad e informalidad en debate. México. Revista Memoria, núm. 131.
- Sábalo, Patxi (2000). Programas de ajuste estructural. [En línea]. Choike.org. <http://www.choike.org/nuevo/informe/1126.html>. [03/12/2003].
- Salas, Carlos y Teresa Rendón (2000, agosto). Vendaval sin rumbo: Los avatares de la noción de sector informal. México. Revista el mercado de valores, núm. 8.
- Salas, Carlos (2005). El sector informal: Auxilio u obstáculo para el conocimiento de la realidad social en América Latina. México. UAM.

- Samaniego, Norma; Alberto Hernández y Roberto Gutiérrez (2000). Los principales desafíos que enfrenta el mercado de trabajo en México en los inicios del Siglo XXI. México. OIT.
- Saavedra, Jaime (1999). La Dinámica del Mercado de trabajo en el Perú antes y después de las reformas estructurales. CEPAL, Serie Reformas Económicas, No. 27. Citado en Freije, Samuel (2001). Empleo informal en América Latina y el caribe: Causas y consecuencias. [En línea]. <http://www.iadb.org/sds/doc/SOCEmpleformal.pdf>. [03/02/04].
- Saavedra, Jaime and A. Chong (1999) “Structural Reform, institutions and earnings: Evidence from the formal and informal sectors in urban Peru”, The Journal of Developments Studies, Vol.35, N.4, 95-116. Citado en Freije, Samuel (2001). Empleo informal en América Latina y el Caribe: Causas y consecuencias. [En línea]. <http://www.iadb.org/sds/doc/SOCEmpleformal.pdf>. [03/02/04].
- Schmitter (1974). Still the century of corporatists. Mencionado en Meny, Ives y Thoening, Jean-Claude, (1992). Las políticas públicas. Barcelona. Ariel.
- Sill Salazar, María de los Ángeles (1999) Crecimiento y heterogeneidad del sector informal en México en el período 1988-1997. Tesis de maestría en Demografía. México. COLMEX.
- Souza, P. (1980). Empresa, salarios y pobreza. Citado en Tokman, Victor (2004). Una voz en el camino: Empleo y equidad en América Latina 40 años de búsqueda. Santiago de Chile. FCE.
- Souza, P. y Víctor Tokman (1976). El sector informal en América Latina. Citado en Tokman, VÍCTOR (2004). Una voz en el camino: Empleo y equidad en América Latina 40 años de búsqueda. Santiago de Chile. FCE.
- Solís, Patricio (2005). Cambio estructural y movilidad ocupacional en Monterrey, México. Estudios sociológicos, núm. 1, vol. 23, pp. 43-74. México. UNAM.
- Sotelo, Adrián (1988). Política y reconversión industrial en México. En Gutiérrez, Esthela, coord. (1988). Testimonios de la crisis: Austeridad y reconversión. México. Siglo XXI-UNAM.
- _____ (1990). Modernización y desreglamentación del contrato colectivo de trabajo de Telmex. En Gutiérrez, Esthela, coord. (1990). El futuro del mundo del trabajo. México. Nueva Sociedad.
- _____ (1999). Globalización y precariedad del trabajo en México. México. Ed. El Caballito.

- _____ (2002, octubre). Empleo y desempleo en el ciclo neoliberal. [En línea]. Revista Trabajadores, Universidad Obrera de México. <http://www.uom.edu.mx/trabajadores/32sotelo.htm>. [04/12/2002].
- Silveira, Patricia (2000). El proceso de la informalidad en Río de Janeiro. IUP. Tesis de doctorado inédita. Universidad de Río de Janeiro.
- Supervielle, Marcos y Marisela Quiñones (2002). De la marginalidad a la exclusión social. Universidad Mayor de San Simón, Bolivia. Reunión de la Asociación Latinoamericana de Sociología del Trabajo 13 y 15 de noviembre.
- Stiglitz, Joseph (2002). El malestar de la globalización. Madrid. Tauros.
- STPS (1984). Metodología para la planeación estatal del empleo. México. STPS.
- _____ (2005). Conciliación, vida laboral y vida familiar. México. STPS.
- Schlyter, Charlotta (2002). Los estándares laborales internacionales y el sector informal. Trabajo decente y la economía informal: Resúmenes de documento. Ginebra. OIT.
- Toharia, Luis (1983). El mercado de trabajo, Teoría y aplicación. Madrid. Alianza Editorial.
- Tokman, Víctor (1976). El sector informal en América Latina. Citado en Tokman, VÍCTOR (2004). Una voz en el camino: Empleo y equidad en América Latina 40 años de búsqueda. Santiago de Chile. FCE.
- Tokman, Víctor y Patricio Souza (1978). Distribución del ingreso, pobreza y empleo en áreas urbanas. Trimestre Económico, N°. 179. México. FCE.
- Tokman, Víctor (1978). La influencia del sector informal urbano sobre la desigualdad económica. PREALC. Chile. En Tokman, Víctor (2004). Una voz en el camino: Empleo y equidad en América Latina 40 años de búsqueda. Santiago de Chile. FCE.
- _____ (1979). Dinámica del mercado de trabajo urbano. Citado en Tokman, VÍCTOR y Emilio Klein (2000, diciembre). En la estratificación social bajo tensión en la globalización. Revista de la CEPAL # 72.
- _____ (1987). El imperativo de actuar: el sector informal hoy. Caracas. P. 93-105. Nueva sociedad. 90.
- _____ (1995). Las relaciones entre lo sectores formal e informal: Una exploración sobre su naturaleza. En Tokman, Víctor (2004). Una voz en el camino: Empleo y equidad en América Latina 40 años de búsqueda. Santiago de Chile. FCE.

- Tokman, Víctor y Emilio Klein (1996). Regulación en la economía informal. Citado en Tokman, Víctor (2004). Una voz en el camino: Empleo y equidad en América Latina 40 años de búsqueda. Santiago de Chile. FCE.
- Tokman, Víctor y Guillermo O'Donnell (1999). Pobreza y desigualdad en América Latina. Argentina. Paidós.
- Tokman, Víctor y Emilio Klein (2000, diciembre). La estratificación social bajo tensión en la globalización. Santiago de Chile. Revista de la CEPAL # 72. CEPAL.
- Tokman, Víctor (2001). De la informalidad a la modernidad. Santiago de Chile. OIT.
- _____ (2004). Una voz en el camino: Empleo y equidad en América Latina 40 años de búsqueda. Santiago de Chile. FCE.
- Thomas, Jim (2002). El trabajo decente en el sector informal: América Latina. Trabajo decente y la economía informal: Resúmenes de documento. Ginebra. OIT.
- Trujillo, Mario (1988). Organización y lucha del movimiento obrero Latinoamericano 1978-1987. Citado en Gutiérrez, Esthela, coord. (1990). El futuro del mundo del trabajo. México. Nueva Sociedad.
- Tironi, E. (1991). Actores sociales y ajuste estructural. Citado en Tokman, Víctor (2004). Una voz en el camino: Empleo y equidad en América Latina 40 años de búsqueda. Santiago de Chile. FCE.
- Urani, André (1995). El mercado de trabajo en Río de Janeiro. Citado en Silveira, Patricia (2000). El proceso de la informalidad en Río de Janeiro. IUP. Tesis de doctorado inédita. Universidad de Río de Janeiro.
- Uzawa, H. (1961). Dos sectores como modelo económico. Citado en Sarghini, Jorge (2001). El dilema de la economía informal: Evidencias y políticas. Argentina. Ministerio de economía Argentina.
- Valdés, Susana (2001). -Trabajo informal en América Latina: Comercio Callejero. [En línea]. <http://www.uh.es/geocrit/b3w.317.htw>. 12/03/04.
- Valenzuela, José (1988). La reconversión industrial en el contexto del nuevo patrón de acumulación secundario-exportador. En Gutiérrez, Esthela, coord. (1988). Testimonios de la crisis: austeridad y reconversión. México. Siglo XXI-UNAM.
- _____ (1995). El modelo neoliberal, contenido y alternativas. Citado en Sotelo, Adrián (1999). Globalización y precariedad del trabajo en México. México. Ed. El Caballito.

- Vekemans, R. y Venegas, R. (1966). Marginalidad y promoción popular. Citado en Tokman, Víctor (2004). Una voz en el camino: Empleo y equidad en América Latina 40 años de búsqueda. Santiago de Chile. FCE.
- Vekemans, Roger (1970). Doctrina ideología y política. Citado en Pries, Ludger (2000). Teoría sociológica del mercado de trabajo. En De la Garza, Enrique, coord. (2000). Tratado Latinoamericano de sociología del trabajo. México. COLMEX, UAM, FLACSO, FCE.
- Wade, Robert (2003). La desigualdad en el mundo. Mencionado en de Juan Manuel Amaya, revista Colombia analítica. [http://colombia.analitica.com/economía/6234265.asp]. 16/11/2003.
- Weller, Jürgen (1998). La evolución del empleo en América Latina en los años noventa. [en línea]. CEPAL. <http://36.142.158.105/11asapo/seller.pdf>. 17/06/04.
- Williamson, John (1990). Latin American Adjustment: How Much has happened. Mencionado en Williamson, John (2003). No hay consenso: Reseña sobre el Consenso de Washington y sugerencias sobre los pasos a dar. [En línea]. Revista Finanzas y Desarrollo # 3, volumen 40, septiembre. FMI. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2003/09/index.htm>. 06/11/2003.
- _____ (2003, Septiembre). No hay consenso: Reseña sobre el Consenso de Washington y sugerencias sobre los pasos a dar. [En línea]. Revista Finanzas y Desarrollo # 3, volumen 40. FMI. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2003/09/index.htm>. 06/11/2003.
- Zenteno, Rene (1993). El uso de la informalidad en el estudio de las condiciones de empleo urbano. Revista Frontera Norte. Vol. 5, Num. 9: pp.67-97. México.
- Zenteno, Rene y Patricio Solís (2006, septiembre-diciembre). Continuidad y discontinuidades de la movilidad ocupacional en México. Revista estudios demográficos y urbanos, núm. 3, vol. 21, pp. 515-546. México. COLMEX.