

SECTOR INFORMAL

Dra. Ana Luz Ramos Soto.
Directora de la escuela de economía de la Universidad Autónoma “Benito Juárez” de
Oaxaca.
[analuz_606@yahoo.com.mx.](mailto:analuz_606@yahoo.com.mx)

Índice

Introducción

Capítulo I. Antecedentes

Surgimiento de la informalidad

El sector Informal e INEGI

Capítulo II Teorías de la economía informal

Economía informal de subsistencia

Sector informal y la desigualdad del ingreso

Sector Informal y la teoría de heterogeneidad estructural

Sector informal y la pobreza.

Sector informal y la migración

Sector informal y la marginalidad

Sector informal y la tecnología

Teorías de la informalidad

Capítulo III. Trabajos de Investigación del sector informal

a) El mercado de trabajo no agrícola en México Tendencias y cambios recientes.

Teresa Rendón y Carlos Salas (1992)

b). Trayectorias laborales y estructura del mercado de trabajo, el caso de los obreros en la industria Colombiana.

c) Libro: La economía Informal en México

Investigador: Francois Roubaud (1995)

d) Tema: El Sector informal Urbano desde la perspectiva de género. El caso de México

Investigadores: Molly Pollack, Clara Jusidman. (1997)

e) Tema: Coloquio internacional sobre los sindicatos y el sector no estructurado,
Organización Internacional del Trabajo (OIT) Ginebra. (18-22 Octubre 1999)

f) Tema: Comercio Informal (2001)

Autor: Víctor E. Márquez González

g) Tema: Modelo de bajo crecimiento: la informalidad como restricción estructural

Instigadores: Mario Cimoli, Analiza Primi y Mauricio Pugno. (2006)

Conclusiones

Bibliografía

Introducción

La informalidad de la economía es un tema que ha despertado interés por estudiarlo y analizarlo, esté, catalogado como una esponja que absorbe la mano de obra existente desempleada, a la población del éxodo campo ciudad.

Este trabajo esta dividido en tres apartados, en el primero se describe los antecedentes del término de la informalidad, así como su definición, el segundo capítulo describe las teorías que tratan de explicarlo.

El apartado tres describe diferentes trabajos de investigación sobre este tema, terminando con las conclusiones.

Capítulo I. Antecedentes

El término del sector informal en el ámbito de estudios del trabajo se ha popularizado, es usado como sinónimo de trabajador pobre, trabajador que no tiene contrato, que no tiene seguridad pública, o que no cuenta con prestaciones, el concepto que ha tenido aceptación es como el conjunto de trabajadores que no tienen seguridad social.

La primera vez que aparece el término formal-informal en la literatura académica es a principios de los setenta, como resultado de un estudio llevado a cabo en Ghana por Keith Hart. En este introduce la noción de oportunidades de ingreso formal e informal para estudiar la ocupación en el medio urbano de dicho país, en particular entre los estratos de población de menores ingresos. Hart distingue entre lo formal e informal mediante la identificación de primero con el empleo asalariado, y el segundo con el empleo por cuenta propia.

En 1972 el término de sector informal fue hecho popular en los círculos de desarrollo académico internacional, en el análisis de termino informalidad, lo ven como otras actividades económicas que no encajan entre las categorías perfectas de lo que una

economía capitalista dependiente urbana debería ser, o cualquier cosa a lo opuesto de lo ideal. La Organización Internacional del Trabajo (OIT) en su elaboración de un estudio sobre el empleo en Kenia le añade atributos como: facilidad de entrada, propiedad familiar de las empresas, escala de operación pequeña, tecnología adaptada e intensiva en fuerza de trabajo, destrezas adquiridas fuera del sistema educativo formal, mercados no regulados y competitivos.

En la decimoquinta Conferencia Internacional de Estadígrafos del Trabajo celebrada en 1993, la OIT, llegó a una propuesta de definición operativa de sector informal, esta definición incluye a las unidades económicas de los trabajadores por cuenta propia quienes usan fuerza de trabajo familiar, y a las unidades de tamaño relativo pequeño, que utilizan trabajo asalariado, se convino que el límite de tamaño de una unidad para ser considerada como parte del sector informal sería precisado en cada país.

En este trabajo se hace énfasis en la conveniencia de integrar a las actividades agropecuarias en la definición de sector informal de un país, siempre que existan los instrumentos estadísticos adecuados para llevar a cabo esta tarea.

Un hecho importante que se deriva de la definición es que el trabajo doméstico remunerado no se incluye como elemento de este sector, pero la OIT señala la decisión de incluir o no al trabajo doméstico remunerado como parte del sector dependerá del país.

La definición y uso del término informal en México, se difunde a partir de 1974, gracias a una intensa actividad que realiza el Programa de Recuperación de Empleo en América Latina y el Caribe (PREALC), y la primera institución gubernamental que utiliza el término es la Secretaría de Trabajo y Previsión Social, en el documento publicado en 1975 donde se plantea la necesidad de estudiar y medir el sector informal urbano, con fines de política económica y social.

La definición del PREALC incluye a quienes trabajan por su cuenta y a los trabajadores familiares o remunerados, excluyendo a los profesionales y los técnicos de tales grupos.

El artículo de Carlos Salas hace una crítica a las nociones más difundidas del sector informal, en donde se hace una crítica a las nociones más difundidas de este sector, hace una propuesta de abandonar la noción sector informal y su reemplazo con el estudio de las micro unidades.

Una definición especial que realiza Clara Jusidman, es en la que incluye en este sector a:

- Trabajadores domésticos, sin tener en cuenta su situación en el empleo
- Los empleadores, asalariados y trabajadores a destajo en establecimientos con 5 o menos trabajadores, excepto en las ramas que se definen como formales y el trabajo doméstico.
- Los trabajadores por su cuenta propia, excepto el grupo de profesionales de la Clasificación Mexicana de Ocupaciones y el trabajo doméstico.

Robert Bryan, lo define de dos maneras

1. al nivel de establecimientos, incluye las unidades privadas registradas de sectores no agropecuarios, con 15 o menos personas ocupadas si se trata de actividades manufactureras, y 5 o menos personas en las otras actividades.
2. a escala individual, incluye a los trabajadores no remunerados, independientemente que sean familiares o no, y a los trabajadores asalariados que no tengan prestaciones sociales.

Roubaud, considera integrar al concepto de sector informal, aquellas unidades económicas que no cuenten con el registro correspondiente ante hacienda.

Kathleen Staudt, incluye en su definición de actividades informales a trabajadores por cuenta propia y los clasifica como:

- trabajadores asalariados que no están cubiertos por la seguridad social
- el trabajo ocasional como trabajador por cuenta propia
- el trabajo en actividades de auto construcción de vivienda
- la compra de mercancías o servicios al otro lado de la frontera.

Ludger Priess hace mención que los criterios más predominantes para definir la informalidad son con relación a la inconexión con organizaciones, como por ejemplo los que no están afiliados a una organización gremial, y llega a la conclusión de que la mayoría de los trabajadores por su cuenta pertenecen al sector informal.

Las diversas nociones del sector informal Rendón Salas afirma que se pueden enlistar características en este sector como son:

1. Los individuos que buscan obtener un ingreso por vías legales y distintas al desempeño de una actividad económica y que caben en lo que se conoce como estrategias de supervivencia.
2. los trabajadores domésticos remunerados
3. los trabajadores asalariados, esto es, trabajadores por cuenta propia o trabajadores familiares no remunerados
4. los trabajadores asalariados que carecen de condiciones adecuadas de trabajo sea en términos de salario, contrato laboral o pago de prestaciones.
5. los trabajadores que realizan alguna tarea en el marco de la subcontratación con empresas típicamente capitalistas.
6. las microempresas, por lo general entendidas como unidades de producción con un número de trabajadores inferior a diez
7. todos los establecimientos que no cumplen con alguna disposición legal relativa al ámbito laboral.
8. aquellas unidades que incumplen alguna regulación gubernamental, por ejemplo, el registro fiscal.

Las definiciones presentadas tienen elementos coincidentes, como la ausencia de registro ante hacienda, que serían los de servicio doméstico, de los de cuenta propia, patrones de unidades pequeñas, la dificultad de medición dependerá de la disponibilidad de fuentes estadísticas que permitan captar estos atributos que aparecen en distintas definiciones, así como la cobertura geográfica de cada fuente de información.

El Instituto Nacional de Estadística Geográfica e Informática, (INEGI) es un comunicado de Prensa, considera la definición del sector informal, aprobada en la decimoquinta conferencia de estadísticos del trabajo de la OIT, celebrada en Ginebra, Suiza de 1993, que el subsector informal está integrado por todas aquellas empresas no constituidas en sociedad que forman parte del sector de los hogares, dedicadas a la producción de bienes o servicios, con la finalidad primordial de generar empleo e ingreso para las personas involucradas.

WIEGO (Women in Informal Employment Globalizing and Organizing) propone la siguiente definición: “Todos los trabajadores (rurales y urbanos) que no gozan de un salario constante y suficiente, así como todos los trabajadores a cuenta propia-excepto los técnicos y los profesionales- forman parte de la economía informal. Los pequeños comerciantes y productores, los micro emprendedores, los empleados domésticos, los trabajadores a cuenta propia que trabajan en sus respectivas casas y los trabajadores ocasionales (los lustradores, los transportistas, la gente que trabaja a domicilio, por ejemplo en la confección o en la electrónica, y los vendedores ambulantes) integran la categoría informal de la economía”¹.

Surgimiento de la informalidad

1940 es señalado como el punto de partida de un período de la economía mexicana que se conoce como "modelo de sustitución de importaciones", los efectos de la segunda guerra mundial, propició que la demanda de los bienes mexicanos se elevara.

Podemos ubicar este surgimiento de la informalidad, cuando se implementa en México este modelo económico, con estas políticas implementadas se esperaba que la agricultura proporcionara los recursos necesarios al proceso de industrialización, en término territorial, la sustitución de importaciones significó la canalización de recursos hacia algunas regiones del territorio nacional con potencial agrícola. El apoyo gubernamental se basó en apoyar a los sectores que se consolidaban estratégicos para consolidar las bases del sector industrial. Las actividades industriales tuvieron como

¹ WIEGO, Adressing Informality, Reducing Poverty: A Policy Response to the Informal Economy, 2001, p.1,

escenario las grandes urbes como la ciudad de México, Guadalajara, Monterrey, propiciando el éxodo campo ciudad, generando rupturas en las ocupaciones, los migrantes se ubican en el mercado urbano, en actividades totalmente diferentes a las del campo, puesto que su preparación no les permite insertarse en el sector laboral de las ciudades, generando sus propias oportunidades de empleo en el sector informal.

Las ciencias sociales le denominan economía subterránea o informal al grupo de actividades a las que recurren sectores de la población para sobrevivir en forma de comercio ambulante, microempresas familiares, contrabando, prostitución, tráfico de drogas, autoconstrucción, prestaciones irregulares de servicios como lo es el trabajo doméstico, acarreo, mantenimiento.

Planteamiento de la problemática

La economía informal es un fenómeno heterogéneo y complejo, el cual está vinculado a diferentes problemas como el desempleo, el éxodo rural-urbano que ha creado cinturones de pobreza en las ciudades generando hacinamiento y marginación; está relacionada con la pobreza porque esta se vuelve una esponja que absorbe a la población que no tiene ingresos económicos.

La incapacidad de los aparatos productivos de las economías de no generar los empleos necesarios para absorber la mano de obra existente es un problema latente de todas las economías.

El sector Informal e INEGI

El Instituto Nacional de Estadística Geográfica e Informática, reconoce que una característica del mercado laboral en México, es su heterogeneidad, en donde existe un amplio segmento de la población, vinculada con actividades agropecuarias, caracterizadas por una productividad baja, con una intensiva mano de obra familiar, ya la misma vez, una extensa red de actividades económicas no agrícolas de pequeña escala, en las cuales sus

participantes han creado sus propias fuentes de ingreso; a su vez hay diversos estratos de labores económicas de mediana y gran escala, así como empresas muy competitivas y de elevada productividad dedicadas a la exportación.

De acuerdo a las investigaciones el Instituto declara que en los últimos tres años la economía mexicana ha sido insuficiente para atender la demanda de empleos bien remunerados y protegidos, en consecuencia este excedente de personas que no han logrado insertarse en el empleo formal, han visto la necesidad de crear su propia fuente de empleo e ingreso en una gran red de pequeños negocios tanto formales como informales en su gran mayoría.

En 1993 en la IV Conferencia Internacional de Estadísticos del trabajo de la OIT, Organización Internacional del Trabajo celebrada en Ginebra Suiza, se llegó a la conclusión que era necesario obtener información sobre este sector de la economía.

INEGI describe a este sector como un conjunto de unidades económicas dedicadas a la producción de bienes o la prestación de servicios con la finalidad prioridad de crear empleos y de generar ingresos².

Estas unidades económicas trabajan en pequeña escala, su organización es caracterizada por lo rudimentaria, las relaciones de empleos, son escasas, se basan más bien en el parentesco, en relaciones personales y sociales, y no existe ninguna garantía.

Este grupo de unidades para fines estadísticos forman parte de los sectores del hogar, como empresas que no están constituidas en sociedades, estas son diferenciadas de aquellas que tienen personalidad jurídica y llevan una contabilidad esta clasificación es dada por el Sistema de Cuentas Nacionales de las Naciones Unidas.

INEGI clasifica dos tipos de empresas, las informales de trabajadores por cuenta propia ya sea en una forma individual o asociado con otros miembros de su familia o de otros, y los empleadores informales pertenecientes administrados por estos ya sean

² Rodarte García Ricardo. (2003), Revista de información y análisis, No.23, 1/7, México.

individualmente o asociados con miembros de su propio hogar o de otros, que ocupan uno o varios trabajadores de manera continúa. A través de la Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN) que llevo a cabo INEGI en los periodos 1992, 1994, 1996, 1998, 2002, distinguió micronegocios que están en el sector informal, y a través de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU) se logra determinar los niveles y condiciones de empleo y desempleo de la población de 12 años y más, se identifica las personas que trabajan por cuenta propia o que son dueños de negocios y el número de empleados con los que cuenta.

La cobertura geográfica que tomó en cuenta para aplicar la encuesta fue en áreas urbanas con 100 mil habitantes o más, las características que se pudo recabar fueron las siguientes: Condición de actividad del encuestado durante a semana de referencia, posición en el trabajo y ocupación principal, rama de actividad y tamaño del negocio, tenencia y tipo del local, fundación y financiamiento del negocio, tipo de contabilidad, equipamiento, inventarios, gastos e ingresos, vinculación con otras unidades económicas, problemas de operación, horarios, inscripción o afiliación del negocio, características demográficas y condiciones del trabajo del personal ocupado en el negocio, capacitación, experiencia laboral y migratoria del encuestado y expectativas del negocio.

Los resultados que obtuvo el Instituto fueron de gran importancia, dado que se comprobó el aumento del número de personas dedicadas a la venta y a la prestación de servicios en pequeños negocios, de igual manera se apreciaron dos fenómenos estrechamente vinculados, por un lado, la disminución del empleo asalariado, y por otro el crecimiento del trabajo no asalariado, la importancia de estos fenómenos se da en la capacidad para absorber el crecimiento natural de la fuerza de trabajo y al mismo tiempo lograr que la tasa de desempleo abierto no supere el 3% de la población económicamente activa.

De acuerdo a ENAMIN en el 2002, cerca de 6.3 millones de personas casi el 35% del empleo urbano, se lleva a cabo en pequeños negocios, ya sea como trabajadores por

cuenta propia, asalariados o trabajadores sin pago, significa que la tercera parte del empleo es generado por 4.4. Millones de unidades de pequeña escala, de los cuales el 13% son negocios que contratan trabajadores asalariados, y 87% negocios unipersonales o bien utilizan trabajadores familiares que no reciben pago. La forma de operación de la población que se encuentra en este sector, cerca del 64% de los entrevistados sus actividades las realizaban en instalaciones improvisadas en vías públicas, ya sea en tianguis, en su propio domicilio o deambulando en las calles, el 36% contaba con un local dentro de algún mercado, ya sea de rama de abarrotes o el servicio de reparación de aparatos eléctricos.

A la población que no tiene un lugar fijo para sus ventas, la encuesta toma en cuenta las razones por las cuales no están establecidos, contestando un 29% por falta de dinero, el 64% que la actividad que desarrollan no lo necesita, y el 6% que era más barato no tener un local, los que contaban con un local fijo contestaron el 47% ser propietario del local, el 39% que lo rentaba y el 14% que el local era prestado. El 73% de los micronegocios que contestaron los dueños que su negocio fue financiado con recursos propios, y la razón principal es que obtenían un ingreso inmediato y que además no tenían un horario que cumplir o percibir salarios bajos, como segunda causa importante que se instalaron en este sector fue la necesidad de complementar un ingreso en el hogar, una pequeña parte manifiesta que la ser despedidos de su trabajo se vieron en la necesidad de generar su propio empleo.

Uno de los aspectos que hace que el sector informal se refuerce, son las conclusiones a las cuales llegaron al final del análisis de la encuesta, las condiciones de precariedad laboral, en la disminución de los salarios reales lo que obliga a más miembros del hogar en la participación del ingreso familiar, creando con sus propios recursos un medio de subsistencia y de empleo.

La disponibilidad de un registro ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público es un factor de identificación de la informalidad, la información que reporta la encuesta es que el 70% de los micronegocios no están registrados ante la Secretaría. De igual modo una

característica que identifica este sector son los bajos niveles educativos, de los ocupados en estos micronegocios el 38% cuenta solo con estudios de la primaria, el 27% estudiaba un año de la secundaria y el 34% tuvo estudios de preparatoria o profesional. El 44% de los que contestaron ser dueños del micronegocio era originario de otro lugar y el 38% ser migrantes recientes de menos de 5 años.

Capítulo II Teorías de la economía informal

Este apartado abordará los fundamentos teóricos que darán la pauta para entender la economía informal, la cual es interpretada desde diferentes visiones; la CEPAL le llama economía subterránea o sumergida; el Fondo Monetario Internacional Economía paralela; la Organización Internacional del Trabajo (OIT) Sector informal o economía Informal, también le llama subempleo; la OCDE y la OIT Economía no estructurada; el Banco Mundial Economía paralela; la Reserva Federal y la UE economía oscura; el Banco Mundial y el PREALC le llaman: economía libre, sector no reconocido, ambulante o venta callejera y sector excluido; De soto le denomina economía clandestina, actividades escondidas, actividades disfrazadas.

Para identificar el sector informal debemos empezar por entender a la economía subterránea la cual comprende todas las actividades legales e ilegales mismas que no son registradas, así que se estará dividiendo la economía subterránea en tres actividades: las criminales como el secuestro, las ilegales como lo es el narcotráfico y el sector informal las cuales tienen una característica común, no están reguladas, así que la economía informal tiene una composición múltiple, o sea actividades económicas con fines distintos: actividades de subsistencia, de acumulación de riqueza.

Economía informal de subsistencia

Individuos sin ingresos o bajos ingresos económicos, ejemplo un micro negocio en las calles, que no está registrado, se encuentra al margen de la ley, y lo que adquiere de su

actividad es para subsistir por lo que su capacidad de compra es baja. A diferencia de aquellos que ven en la informalidad una oportunidad para acrecentar sus ingresos.

Desde esta perspectiva se puede concluir que el sector informal es heterogéneo y las razones que permitirán explicar este fenómeno van a depender de los fines económicos de los agentes económicos que entran a la informalidad.

Sector informal y la desigualdad del ingreso

Existe una relación entre la informalidad y la desigualdad. El Banco Interamericano de Desarrollo (BID), en su informe sobre la desigualdad, mide las fuentes de desigualdad en América Latina y sostiene que estar empleado en el sector formal o en el sector informal representa entre el 10% y el 25% de la desigualdad en los ingresos laborales.³

El origen de la relación entre la informalidad y la distribución del ingreso es la expansión de las actividades informales con baja productividad, la cual es consecuencia de la escasez de capital físico y humano que caracteriza a ese sector, al igual que la falta de capacitación, de capital, los bajos salarios, y empleos precarios por una limitada protección social, dada la carencia de seguro de desempleo, seguro de salud, o de jubilación.

El Instituto de Estudios Superiores de Administración (IESA), en Venezuela,⁴ en sus trabajos de investigación, atribuyen este fenómeno al tipo de crecimiento económico producto de las políticas macroeconómicas aplicadas, así como a otras características de largo plazo, como son los niveles de educación y la transición demográfica.⁵ La falta del crecimiento económico, junto con la oferta laboral, se traduce en empleos informales de baja productividad y bajos salarios. En consecuencia, el futuro de éstos dependerá del ingreso así pues, los países crecen y se desarrollan, este tipo de actividad disminuirá, pero ocurrirá lo contrario si se estancan.

³ BID, 1997, pp. 44-45.

⁴ FREIJE, Samuel. "El empleo informal en América Latina y el Caribe: Causas, consecuencias y recomendaciones políticas", BID, Serie de documentos de trabajo, IESA, Venezuela, 1/36.

⁵ Malones, 1999; Lora y Olivera 1998; Dureya y Székely, 1998.

Los enfoques teóricos sobre los temas de la equidad, y el empleo establecen una relación entre el crecimiento económico, la generación de empleos y la homogeneización. Así, en su modelo de crecimiento económico Arthur Lewis reconoce la existencia de un exceso de mano de obra que sería absorbida por el sector industrial modernizado gracias al crecimiento. Por su parte, Kuznets realiza un análisis en el que considera los cambios en la desigualdad en la distribución del ingreso y destacó la relación entre el crecimiento económico y el traslado de la fuerza de trabajo hacia los sectores no agrícolas.

En sus análisis ambos autores relacionan tres variables: el crecimiento económico, el empleo y la distribución del ingreso, y postulan tres tendencias:

1. el proceso de migración rural-urbana,
2. la tendencia a considerar a la industria manufacturera⁶ como un sector dinámico de absorción de mano de obra, y
3. el grado creciente de homogeneización que resulta de la reducción de las diferencias intersectoriales de productividad.

Analizan el desplazamiento de la fuerza de trabajo en un contexto conformado solo por dos sectores y no consideran en si la heterogeneidad estructural del aparato productivo.⁷

En los países de América Latina existe una escasa capacidad para generar empleos en el sector secundario. Esto ocasiona una deformación en la estructura del empleo, la que se terciariza,⁸ provocando que el excedente de la mano de obra que no pueden absorber los sectores de alta productividad se ocupe en el sector informal. Todo lo anterior provoca la llamada terciarización anticipada.⁹

En un proceso de desarrollo donde existe heterogeneidad estructural, la presencia del sector informal influye en la distribución del ingreso, porque éste tiene una dinámica

6 TOKMAN, Víctor, "Dinámica del mercado de trabajo urbano: El sector informal urbano en América Latina", en Katzman, R., y Reyna, J.L. (comps.) Fuerza de trabajo y movimientos laborales en América Latina, COLMEX, México, 1979, p.18.

7 TOKMAN, 1981

8 PREBISCH, 1970.

9 , p. 83.

contracíclica al movimiento general de la economía, es decir, disminuye con el auge y aumenta con la crisis. Esto se debe a que el sector se convierte en una opción cuando hay desempleo, pero cuando la economía se reactiva y aumentan las oportunidades de encontrar empleo formal remunerado la informalidad disminuye.

Existe otra visión de la informalidad. Algunos autores como Edna Jaime, Pilar Campos, y Nydia Iglesias, señalan que el empleo informal no se determina por la intersección entre oferta y demanda, sino que representa una oportunidad para que la población obtenga un ingreso fuera del sector moderno de la economía.¹⁰ En la ocupación informal las personas llevan a cabo la venta de un producto y no de su trabajo, el ingreso obtenido mediante la informalidad procede del ingreso generado por el sector formal; se trata principalmente de la demanda de bienes y servicios de los hogares de los grupos asalariados de este sector. Por lo tanto, la demanda del sector informal dependerá de las remuneraciones que se cubren en el formal.¹¹

De acuerdo con la perspectiva que se aborda, cuando hay contracción en la demanda agregada de la economía, el empleo formal disminuye. Los salarios del sector moderno se reducen y por tanto también el ingreso medio del sector informal, el cual depende de la masa salarial del sector formal. Aun más la población que está en espera de un empleo en el sector moderno tiene menor probabilidad de encontrarlo, por lo que algunas personas abandonarán la búsqueda y se incorporarán a alguna actividad informal; en consecuencia, la reducción del empleo formal se reflejará, por una parte, en el incremento de la informalidad y, por otro, en una variación del nivel de desempleo de la población. Así este enfoque concluye que el sector informal va a la par con el formal.

Los menores ingresos promedio que se observan en el sector informal se relacionan directamente con la pobreza Rosenbluth,¹² señala que los trabajadores informales

10 JAIME, Edna, et al. *Informalidad y Subdesarrollo*. Ediciones Cal y Arena, México, 2002, p.118.

11 LÓPEZ, G. Julio, (coord.), *Macroeconomía del empleo y políticas de pleno empleo para México*, Porrúa, México, 1997, p. 56.

12 ROSENBLUTH, Guillermo “Informalidad y pobreza en América Latina”; *Revista de la CEPAL*, núm.52, Santiago de Chile, abril de 1994.

representan la mayor proporción entre los pobres de América Latina. La experiencia muestra que el sector informal, ha impedido el crecimiento del desempleo abierto urbano, es decir, se ha convertido en una esponja que ha absorbido la fuerza de trabajo excedente que posee niveles de productividad e ingresos bajos en comparación con los del sector moderno.

Como consecuencia, los ocupados en pequeños establecimientos constituyen la mayoría de los pobres. Tokman señala que es necesario adoptar una estrategia de apoyo productivo a estas actividades para avanzar en su modernización y contribuir a absorber productivamente el excedente de mano de obra y a la vez reducir la pobreza.

En torno a este fenómeno Freije,¹³ señala que cinco aspectos destacan en la tendencia de las actividades informales el complejo efecto que las regulaciones tienen sobre estas actividades informales:

1. el impacto que las políticas macroeconómicas han tenido sobre este sector en las últimas dos décadas,
2. la pobreza,
3. la desigualdad,
4. el estancamiento social que suele acompañar a este sector, y
5. la baja productividad que muestran las actividades informales.

Los dos primeros aspectos son las principales causas del crecimiento del sector informal, y los tres restantes son las consecuencias de este sector y las razones por las que los responsables de formular las políticas deben encontrar estrategias para combatirlo.

Sector Informal y la teoría de heterogeneidad estructural

La heterogeneidad es un fenómeno que refleja las grandes diferencias de productividad y modernidad entre los sectores de actividad económica y al interior de

13 FREIJE, Samuel, "Empleo informal en América latina y el Caribe," en revista SIC. núm. 644. mayo de 2002.

ellos,¹⁴ aunque a la vez presentan complejas vinculaciones de intercambio, dominio y dependencia dentro de una estructura socioeconómica.¹⁵

En la teoría de la heterogeneidad estructural se distinguen dos perspectivas, la económica y la social. La heterogeneidad del sistema económico surge de las profundas diferencias de productividad de las empresas que integran cada sector, rama o actividad económica que forman parte del esquema formalizado. Esta heterogeneidad también explica la existencia de tres estratos de productividad laboral: de subsistencia, intermedio y moderno.¹⁶ El primero se caracteriza por el uso de técnicas artesanales, el siguiente por la utilización de técnicas relacionadas con el sector industrial, pero obsoletas con respecto a las que se emplean en los países en desarrollo, y el moderno por incorporar técnicas que están vigentes en estas naciones.

La composición sectorial de un sistema económico responde a los dictados de la demanda final. Al analizar la composición y las tendencias de la demanda final se puede conocer un sistema o el estilo de desarrollo de una economía, porque estas responden a la distribución y la utilización del capital,¹⁷ las cuales siguen las señales del mercado, y van respondiendo a los cambios en la distribución y al nivel del ingreso por habitante. Esta tendencia de la utilización del capital determina las tendencias de la distribución del ingreso.

- a) Heterogeneidad económica. Este enfoque señala que las diferencias regionales se basan en el ritmo de introducción del progreso técnico, el cual afecta la productividad física del trabajo y su posición en el mercado de las empresas. Por ejemplo, una empresa que cuente con tecnología avanzada ocupará un sitio de liderazgo en el mercado y su fuerza de trabajo percibirá salarios altos; en cambio en un negocio unipersonal o familiar, sin tecnología y una posición desfavorable en el

14 CEPAL, ONU, Santiago de Chile, 1973.

15 DI FILIPPO, Armando. "Desarrollo y desigualdad social en América Latina", en *El Trimestre Económico*, núm.44, Fondo de Cultura Económica, México, 1983, p. 209.

16 UNIKEL, Luis, "El desarrollo urbano de México", 2ª. ed., El Colegio de México, México, 1978, p. 246.

17 El capital se refiere a la inversión de los empresarios para adquirir mano de obra, medios de producción, tecnología.

mercado, tendrá una productividad baja en términos físicos y económicos lo que se traducirá en bajos ingresos para sus trabajadores.

La estratificación de las productividades laborales responde, por un lado, al progreso técnico y, por otro, a los regímenes de propiedad e intercambio, que posibilitan una fuerte concentración del capital, además de posiciones privilegiadas en el mercado. Es evidente que la existencia de ciertas actividades en los estratos de productividad económica inferior constituye un factor estructural condicionante de la pobreza de un importante grupo de la población ocupada en determinado sector.

Otro grupo de pobres que no son captados por la diferencia de productividad económica son los de las zonas rurales. En ese aspecto, la teoría no sólo incluye una dimensión tecnológica, sino también una social, ya que al tomar en consideración los aspectos relacionados con la pobreza aborda el tema de la distribución del ingreso desde un nuevo ángulo. Así por ejemplo dos sociedades pueden poseer una misma línea de pobreza y un mismo porcentaje de pobres, pero contar con un ingreso global medio por habitante diferente. El trabajador rural, al no recibir pago, no tiene acceso a un poder adquisitivo general y debe contentarse con un valor de uso inmediato o con medios de producción destinados a la subsistencia.¹⁸

Cualquier línea convencional de pobreza que se determine a partir del poder adquisitivo debe establecer distinciones en los gastos esenciales que marcan la línea de la pobreza no sólo en el ámbito rural, sino también en el urbano, dadas las características urbanísticas y culturales de las ciudades, éstas tienen mayores exigencias no sólo educativas sino de ingreso para poder sobrevivir en ellas.

Dentro de la heterogeneidad económica, el tema de la pobreza absoluta presenta diferentes niveles. Según sea el ingreso medio que marca la línea de pobreza y el porcentaje de población que está por debajo de ella, surgen proposiciones; como la que

¹⁸ DI FILIPPO, op. cit. p. 82.

dice que cuanto más pobre sea un país en términos de ingreso medio por consumidor, mayor tenderá a ser el porcentaje de la población que esté por debajo de la línea de pobreza, fenómeno que ocurre independientemente del grado de desigualdad distributiva. Resulta evidente pues, que en estos casos la pobreza de sus habitantes es un reflejo de la pobreza del país.

En este enfoque la pobreza es un estado de impotencia económica que impide, por tanto, dinamizar el poder productivo de la economía. Los pobres lo son no sólo en el simple sentido de que no tienen dinero para adquirir lo que se ofrece en el mercado, sino también en el más profundo, ya que carecen del poder adquisitivo para dinamizar y modelar el poder productivo general en un sentido acorde con la satisfacción de sus propios fines y prioridades.

- b) Heterogeneidad de la estructura social: de acuerdo con esta perspectiva, el grado de calificación de la fuerza laboral constituye un componente esencial de las nuevas formas tecnológicas. Los trabajadores que están mejor calificados logran mejorar su poder adquisitivo ó su estatus social.

En la estructura del actual sistema económico, el analfabetismo marca un quiebre cualitativo en la asimilación del progreso tecnológico y también se refleja en la distribución del ingreso y en el nivel de la pobreza.

Se ha señalado que el logro del desarrollo económico requiere no sólo aumentar el producto nacional sino también el poder productivo de cada economía, la cual debe tenerla para expandir, controlar y orientar dicho poder productivo, al igual que para asimilar y generar progreso técnico. Todo lo anterior requiere de la calificación laboral, del progreso científico y de la educación. Este desarrollo conduce a la industrialización y la urbanización de las sociedades que se incorporan a él.

Así, el desarrollo económico debe ser dinámico y a largo plazo; una economía puede ser coyunturalmente rica si se toman en cuenta indicadores cuantitativos

convencionales, como el ingreso per cápita, pero estrictamente es pobre si carece de una estructura social adecuada para promover el desarrollo.

Esta teoría analiza el aspecto de la urbanización y la estructura distributiva desde un ángulo demográfico. Por tanto, los movimientos redistributivos de la población en los centros urbanos y el crecimiento más rápido de la población que habita en éstos¹⁹ adquiere relevancia debido a las corrientes migratorias internas de cada ciudad; Por su número de habitantes las ciudades se clasifican en grandes o sea las que cuentan con 500 000 a un millón de pobladores, medianas las que comprenden entre 100 000 y 500 000 habitantes; pequeñas, en las que tienen entre 50 000 y 100 000 personas, y muy pequeñas, las que tienen entre 20 000 y 50 000 habitantes.²⁰

Las corrientes migratorias que se dirigen especialmente a las ciudades son el resultado de la composición del empleo. Las actividades agropecuarias se desarrollan en zonas rurales, mientras que en las urbanas se realizan las industriales y de servicios. Estos dos sectores absorben más de la mitad del aumento total de la población ocupada.

La expansión urbana tiene una capacidad diversificadora en la producción y en la estructura ocupacional y de ingresos. Esto es resultado de las necesidades sociales producto de las aglomeraciones, que exigen una diversificación paralela a la producción tanto de bienes como de servicios privados y públicos. Por esta razón la población que se traslada del campo a la ciudad tiene la oportunidad de incorporarse a las industrias tradicionales, a la intermediación, al menudeo, al por mayor, los servicios públicos y los servicios calificados y no calificados; otro grupo ofrece su capacidad de trabajo a cambio de un sueldo o salario en diversos mercados laborales urbanizados. Por último, un tercer grupo, integrado por pequeños empresarios y trabajadores, se emplean por cuenta propia, aunque sin alcanzar la categoría de empleadores, porque su disponibilidad de capital sólo alcanza para emplear la fuerza de trabajo propia y a lo sumo de algunos familiares,²¹ este grupo

¹⁹ BAZANT, Jan S., *Periferias urbanas*, trillas, México, 2001, P. 15.

²⁰ DI FILIPPO ARMANDO, *op. cit.*, p. 273.

²¹ *Ibid.*, p. 167.

presenta las características del sector informal que especifica la Organización Internacional del Trabajo (OIT).²²

En lo que se refiere a la estructura de los ingresos, las grandes empresas privadas comerciales e industriales presentan una creciente especialización de funciones que contribuyen a diferenciar los ingresos en estratos, capas medias, medias altas, que son alimentadas por las jerarquías burocráticas del sector público. Esta diferenciación de funciones repercute en la estratificación de los ingresos, lo que transforma el perfil distributivo de éstos.

Con la expansión de la actividad exportadora de las economías, la difusión del espacio, la diversificación de la producción y las transformaciones socioeconómicas se genera un crecimiento urbano, muchas veces a partir del crecimiento de la industria manufacturera. Estos factores influyen en los cambios en la estructura ocupacional y estimulan transformaciones en la estructura distributiva.

En lo que refiere a la esfera productiva, las nuevas formas ya no son predominante agropecuarias, y aunque los agentes sociales que interactúan en aquella coparticipan en dichas labores. La disociación física con respecto a éstas los faculta a concentrarse en ese espacio urbano. No obstante, es necesario explicar que el origen del excedente agropecuario, que facilita tanto el abastecimiento de bienes de consumo que requiere la población urbana como su venta en otros mercados, supone la existencia de productores agropecuarios que trabajen para el mercado urbano y de toda una infraestructura de servicios que permitan la circulación.

Sector informal y la pobreza.

Dado la falta de empleos formales en las zonas urbanas, y de salarios justos, da lugar a la pobreza, este fenómeno que está latente en todas las economías, un creciente

²² INEGI, comunicado de prensa, México, 22 de agosto del 2002, p. 4/4.

porcentaje de personas pasa de empleos en el sector económico formal a trabajos en el mercado laboral informal. En 30 de los 40 países en desarrollo encuestados por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en 1999, el empleo en el sector informal urbano comprendía más de un tercio del total del empleo urbano. El empleo en el sector informal urbano abarcó del 15% en Turquía al 84% en Uganda. La participación más alta en el sector informal urbano fue en los países del África subsahariana, con tasas por encima del 50% en dos tercios de los países encuestados.

Dentro de este sector informal, los pobres urbanos trabajan en una variedad de empleos, por ejemplo, como vendedores ambulantes, pequeños comerciantes; conductores de taxi y otros transportes pequeños; en servicios personales tales como lustradores de zapatos; en servicios de seguridad, veladores, encargados de estacionar vehículos; en servicios de limpieza y también como pordioseros y sexo-servidores. Estas distintas actividades comparten factores comunes como baja posición social, salarios bajos, muchas horas de trabajo y, a menudo, condiciones peligrosas e inseguras.

Sector informal y la migración

Durante los últimos diez años la fuerte presión demográfica ha provocado una sobre oferta de mano de obra, la población proviene de diversas fuentes: la primera fuente son las nuevas generaciones de trabajadores que nacieron en los periodos que la economía mexicana alcanzó su máximo en 1970, con un aumento del 3.3 por ciento; otro fuente proviene de la migración del sector rural, que ha incorporado trabajadores a los mercados urbanos, a partir de los sesenta, la fuerza laboral femenina se ha incorporado compitiendo con la población joven, este aumento de la mano de obra no ha sido absorbido por el sector formal.

Liliana Meza (2006), asegura que en este contexto el sector informal es un refugio de trabajadores que no encuentran oportunidades de empleo en el trabajo formal. Modelos de migración interna y desarrollo económico indican que el sector informa es la antesala

temporal de los migrantes en su camino al sector formal. El número de empleos que crea la economía no son suficientes para absorber la fuerza laboral del país, una parte de esa población estará en ocupaciones informales, de baja calidad, caracterizadas por la inseguridad, dado que no están protegidas por las leyes y están sujetas a los cambios de la demanda y la oferta del mercado.

Los migrantes en la búsqueda de un empleo en su país en el sector formal, temporalmente se emplean en el sector informal urbano, en su proceso de la toma de decisión busca un empleo en el exterior en otro país. Los supuestos que se trabajan en un modelo probabilístico de migración son:

1. el mercado laboral urbano está dividido en dos sectores: un sector formal con salarios altos, en el cual la tasa salarial está establecida por arriba del nivel de equilibrio y es rígido hacia niveles inferiores, y un sector informal con salarios bajos, caracterizado por unible alto de deserción y de libre entrada.
2. el mercado laboral extranjero no está segmentado y los salarios están determinados por mecanismos competitivos.
3. los migrantes son atraídos al centro urbano y a otro país por las oportunidades y la estructura salarial asociada a ambos.
4. la búsqueda de empleos urbanos se realiza en el centro urbano, mientras que la búsqueda de empleos en el exterior se puede realizar en cualquier sitio.
5. la participación en el sector informal no interfiere significativamente con la búsqueda en el sector formal y en otro país.
6. las redes sociales desempeñan un papel importante en el proceso de búsqueda en otro país.
7. la movilidad del sector informal a otros sectores es posible y se lleva a cabo.

De acuerdo a la propuesta de este modelo, esté predice que las escasas probabilidades de encontrar un trabajo formal en el centro urbano propiciará la migración, mientras que los periodos largos en el sector informal implicarán probabilidades más altas de migrar a otro país, de igual modo predice que los incrementos en el número de empleos formales en el

centro urbano desincentivarán la migración, y las crisis económicas propician más la migración porque eliminan las oportunidades en el sector formal²³.

Sector informal y la marginalidad

El fenómeno de la marginalidad ha sido enfocado desde el punto de vista político, económico y social, con el objeto de establecer su origen y en otros su dinámica, de igual modo que las políticas emanadas de estos estudios se adopte con el fin de reducir la intensidad del fenómeno.

Este tipo de estudios han evolucionado, de tal manera que solo se destaca el problema por sus efectos visibles más no por su causa, esto ha traído como resultado que las políticas llevadas a cabo no han tenido resultados positivos. Los análisis descriptivos enfocan el problema de los efectos tales como: la vivienda, el ingreso, la educación, salud, esto solo permite que se analicé una parte del fenómeno, como el elemento explicativo de la marginalidad.

Como fenómeno social el estado marginal se presenta con distintas características, por ejemplo los porcentajes de analfabetismo, las condiciones de las viviendas insalubres, o la carencia de servicios públicos.

Es necesario para poder comprender este tema tocar la parte teórica que permita puntualizar las características de la marginalidad urbana.

El concepto de marginalidad ha evolucionado, por un lado en el descriptivo y en el explicativo, de igual modo el nivel de corrientes del pensamiento.

Germani, Gino (1980) hace referencia al nivel descriptivo, como en América Latina el término de marginalidad se empezó a usar con referencia a características ecológicas urbanas, es decir, a los sectores de población segregados en áreas no incorporadas al sistema de servicios urbanos en viviendas improvisadas y sobre terrenos ocupados ilegalmente, el término se extiende a las condiciones de trabajo y al nivel de vida de este

²³ Meza González, Iliana (2006). "Transformaciones económicas en México y migración en Estados Unidos". Universidad de Guadalajara. México. 173/193.

sector de la población. Se percibió entonces su marginalidad tanto en relación con el sistema económico social de la producción, como con el sistema regulador del consumo, en bienes y servicios.

Desde esta visión la marginalidad a nivel descriptivo se le da un carácter relativo, según el cual se posibilita la medición de la falta o exclusión de la población de ciertos sectores de la población en los ámbitos: económico, social y político.

Igual que el nivel descriptivo, en el nivel causal, se han originado teorías sobre la marginalidad que son distintas, opuestas, o complementarias, las cuales se ubican en cinco factores causales básicos con sus grados variables de interrelación o interacción, siendo estos los siguientes:

- a) de orden económico social. Desde este punto de vista, se considera que la incapacidad de absorción de la totalidad de la población en el sistema económico de un país, se debe a determinadas condiciones estructurales de orden económico y social, o las políticas económicas implementadas.
- b) de orden político social, de distribución del poder en la sociedad por una parte, la marginalidad tiene como causa de la interrelación entre el orden político y el económico, y por otra, la interdependencia entre variables de orden político social y las orientaciones de política económica y social, así como la limitación de la participación política.
- c) de orden cultural, este enfoque la raíz genética de la marginalidad en la región latinoamericana, reside en la dominación de un grupo cultural, de una minoría europea sobre una mayoría, formada en países latinoamericanos por población autóctona.
- d) de orden psicosocial, actitudes y tipo de personalidad, en este factor la marginalidad resulta de una incapacidad o de un retraso en la adopción de pautas moderna, incapacidad y retraso que puede resultar ya sea de orígenes culturales divergentes o

contrarios a los valores básicos que originaron históricamente a la sociedad moderna.

- e) por último el de orden demográfico. La marginalidad se debe a la elevada natalidad y a la decreciente mortalidad, que impide alcanzar un ritmo de crecimiento suficiente que absorba el incremento de la población e incremente el producto interno bruto por persona.

A partir de la década de 1950 el concepto de marginalidad, frecuentemente era usado para designar las condiciones de pobreza en las que se encontraba gran parte de la población latinoamericana, en los sesenta se consolida y se inicia la formulación de las teorías de la marginalidad; existe un acuerdo entre los investigadores sobre este tema respecto a que la situación precaria y la pobreza constituyen un fenómeno histórico, reflejo de un desarrollo capitalista. La evolución del concepto marginalidad, según algunos autores estuvo relacionado con la teoría desarrollista, que considera que parte de la población marginalizada está en una situación de “integración aún no alcanzada”. Estos estudios eran descriptivos y pretendían dar explicación a un amplio fenómeno social.

Autores como González Casanova señala que: “El marginalismo o la forma de estar al margen del desarrollo del país, el no participar en el desarrollo económico, social y cultural, el pertenecer al sector de los que no tienen nada es característico de las sociedades subdesarrolladas”.

De acuerdo a J. Nun, Muráis, y Marin establecen tres tipos de marginalidad, las del tipo a) Relacionado con las formas de producción precapitalistas, las del tipo b) relacionado con los migrantes que no están integrados en el sistema productivo y las del tipo c) aquellos que estuvieron ocupados y salieron del ámbito de la producción.

La población marginal que no tiene empleo, dado que no obtiene un ingreso, es excluido del mercado por su nulo ó bajo poder de compra, no tiene acceso a instituciones de salud, su situación de desocupación subocupación determina el estado de marginalidad,

caracterizado por una serie de insatisfacciones en distintos ámbitos de la vida diaria, así la marginalidad se debe a la falta de oportunidad de empleo de la fuerza de trabajo, que imposibilita un ingreso y una incorporación al mercado.

Sector informal y la tecnología

Analizar los efectos de la tecnología y el empleo, de acuerdo a las cifras de desempleo que se manejan en la actualidad en las economías desarrolladas y subdesarrolladas, se parte que la tecnología genera empleos productivos en el sector industrial y en el de servicios, el saldo final sin embargo va en detrimento del empleo y del trabajador, en virtud de la propia dinámica de la acumulación del capital y la formación de los desempleados o el ejército de reserva, sobre todo en los casos de crisis económicas.

En estudios de empresas que han adquirido maquinaria moderna, aseguran que han contratado mano de obra especializada, y desemplearon a obreros, existen empresas que al adquirir un robots de ensamble se ahorran de 4 a 6 trabajadores por máquina, así que dejan de ocupar directamente de 400 a 600 trabajadores y contratan a 108 especialistas en electrónica, o sea que se da una reducción de empleos y la creación de empleos especializados, esto se verifica con la existencia de un vasto contingentes de desempleados y subempleados que subsisten sin perspectivas de ser absorbidos por el sector formal.

Teorías de la informalidad

Tres escuelas principales de pensamiento concernientes al sector informal no pueden adecuar una teoría a este sector, la historia formal de la escuela estructural de fuerza de trabajo excedente empieza a partir de 1970, y los análisis de la oficina de trabajo internacional de actividades económicas urbanas particulares, esta aproximación teórica fue adaptada para América Latina por el Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREAC), esta escuela analiza al sector informal como compuesto de una fuerza de labor que es creada por las limitaciones estructuradas que han sido puestas al sector formal, dice que el origen del sector informal han dado un crecimiento urbano, lo cual es capaz de absorber la mano de obra. Es decir, los desplazados se encuentran sin tener trabajo en el sector privado y generan sus propias oportunidades de empleo, pero existe un debate al respecto, de la relación entre el sector formal e informal de las economías urbanas, empero, la división de las actividades económicas no es cuestionada. El primer sector es moderno, estructurado y a escala, PREALC le atribuye siete características a las actividades informales:

1. El estado tiene poco o ningún control sobre estas actividades
2. Las actividades son autónomas o complementarias del llamado del sector formal
3. Las operaciones informales son a pequeña escala, en comparación al sector formal, las pequeñas cantidades de inversión o de capital, limitada producción, las operaciones son caracterizadas por tecnológica poca sofisticada,
4. El dueño de los medios de producción trabaja directamente en el proceso de producción y cuando necesita mano de obra adicional, este dueño emplea a los miembros de su familia, que pueden o no recibir un salario, los familiares o amigos reemplazan los recursos impersonales,

5. En la compra de insumos y en la venta de servicios y productos compran caro y venden barato en comparación al sector formal, la razón es que no pueden competir con el poder de compra del sector formal
6. Debido a sus márgenes de baja ganancia y al volumen limitado de estas operaciones pocas veces tienen capital extra para reinvertirlos participantes en estas actividades económicas son pocas.
7. Los participantes en estas actividades económicas son pobres

En cambio los neomarxistas, regularmente la escuela llamada economía política les asignan una diferente etiqueta a los participantes del sector informal. Los consideran como ejercito de reserva de desempleado, además ven este fenómeno como un problema estructural, y están de acuerdo como el PREALC describe estas actividades económicas y a sus participantes, sin embargo, los dos se separan en un punto esencial. Para los neomarxistas el sector informal ni es autónomo ni complementario del sector formal, sino es manipulado y dominado por el sector capitalista formal para reducir los costos de producción.

El sector informal es parte del sector capitalista dependiente, pues existe relación económica entre la metrópoli y países satélites, como adherentes, como dice la teoría de interdependencia. Los estudiosos de la escuela estructural y los neomarxistas ven al sector informal como un vehículo que perpetua la pobreza.

Los neoliberales, en cambio utilizan una definición simplista del sector informal contrario a los estructurales y neomarxistas. Hacen un futuro más optimista y definen lo informal como todas aquellas actividades económicas que no están controladas o reguladas por el Estado, lo cual es una definición amplia y legalista.

Los neoliberales ven a los participantes del sector formal como víctimas de controles de gobiernos excesivos en materias concernientes a la empresa, derecho de propiedad, y la regulación del empleo, a su vez, ven a los participantes del sector informal como aquellos que se salen, que son independientes, que operan fuera de la interferencia

del gobierno y son glorificados como los portadores del capitalismo libre. Los neoliberales tienen pocas características comunes con las escuelas estructurales y neomarxistas, en sus perspectivas del origen de estas actividades, los neoliberales ven estas actividades como complementarias y separadas al sector formal pero no ven el origen de este sector. Por ejemplo, en la exclusión de la fuerza de trabajo del sector formal, la estructura de la economía no es el problema, son más que sus limitaciones que se producen a partir de la regulación del Estado, y son contraproducentes, pregonan que una economía libre y sin restricción proporcionará adecuadamente y justamente para todos, esta aproximación aunque no es de tanta influencia en círculos académicos como las otras dos, es de extrema importancia debido al apoyo que ha recibido.

En contraste, una nueva perspectiva de la economía informal, es vista como componente de un mercado laboral segmentado, de acuerdo con las investigaciones auspiciadas por las Naciones Unidas, de la Organización Internacional del trabajo (OIT) y del PREALC, la característica que define la empresa informal es la facilidad de acceso, determinadas por bajos capitales y pocos requisitos de capacitación.

Los trabajadores de este sector suelen tener bajos niveles de educación y provienen de determinados sectores de la población, como los inmigrantes urbanos recientes, sus ingresos son significativamente menores que los de los trabajadores del sector formal y sus oportunidades, para progresar más allá de las actividades informales, son muy limitadas²⁴.

Gomezjara (1999), menciona que existen dos corrientes para el estudio de la informalidad, la perspectiva Keynesiana lo denomina sector informal, definido como la suma de actividades realizadas por empresas organizadas de acuerdo a una racionalidad productiva propia y diferente a la vigente en la parte visible de la economía, cuyo objetivo es garantizar la subsistencia familiar, y no como el sector formal capitalista cuya motivación es la acumulación, y la perspectiva neoliberal la cual lo denomina sector subterráneo, definido como el conjunto de actividades ilegales, en el sentido de que no

²⁴ RAMOS, Soto Ana Luz. (2003) "La desigualdad del Ingreso y el papel del sector informal en la ZCO" ed. Colegio de Investigadores en educación, Oaxaca.

cumplen con las reglamentaciones establecidas en el ámbito económico, fiscales, laborales, sanitarias.

Capítulo III. Trabajos de Investigación del sector informal

El objetivo de este apartado es analizar los trabajos de investigación realizados sobre temas relacionados con la informalidad, así como a las conclusiones que se han llegado sobre este tema con la finalidad de encontrar elementos que permitan entenderlo.

a) El mercado de trabajo no agrícola en México Tendencias y cambios recientes.

Teresa Rendón y Carlos Salas (1992)

Esta investigación desarrolla la evolución del mercado de trabajo en la economía mexicana, concluye que en los periodos de 1930-1979, donde se argumenta que en este periodo se concibe una fase del desarrollo capitalista, el cual se inicia con el tránsito y el proceso de acumulación, sustentado en la exportación de bienes primarios, a otro proceso basado en la industria orientada hacia el mercado interno, le periodo de 1950-1970, es uno donde el desarrollo industrial se encuentra ya consolidado, y en el decenio de 1970-1980 aparecen síntomas que frenan el proceso de desarrollo.

Desarrolla una descripción del proceso de terciarización de la economía mexicana, donde se explica que en la década de los setenta se expandieron pequeños negocios en búsqueda de un ingreso para sobrevivir, esta aseveración se debe al incremento que se registró de establecimientos comerciales y de servicios durante el lapso de 1985-1989, fenómeno que ocurrió también en la manufactura., lo evidencian con los resultados de las encuestas aplicadas por el empleo urbano que aplicó INEGI (1987-1989) en centros urbanos importantes del país: las áreas metropolitanas de Guadalajara, Monterrey y México, donde los resultados obtenidos la composición sectorial de los empleos generados en esos periodos la mayor parte correspondió a las actividades terciarias. En Guadalajara, tan sólo el comercio aportó más de las dos terceras partes de los nuevos empleos, mientras

que en la ciudad de México y en Monterrey el 60% y el 78%, respectivamente provino del conjunto combinado del comercio y los servicios.

Los investigadores utilizan el término del sector informal de los setenta el que trata de describir y explicar las condiciones en las cuales ciertos grupos de la población urbana de un país obtienen un ingreso y desempeñan actividades económicas, concepto heredado de Lewis en los sesenta, de la diferencia del dualismo formal-informal con sus antecesores, está en que el sector atrasado (el informal) no es un sector preexistente, sino que surge *pari-pasu* con el sector moderno y como consecuencia de la incapacidad de este último para absorber los incrementos de la fuerza de trabajo, resultado del crecimiento natural de la población de las ciudades y de las migraciones del campo-ciudad.

El carácter dual del enfoque formal-informal genera la dificultad de distinguir que unidades pertenecen a uno u otro sector, los investigadores argumentan que para diferenciarlos se debe recurrir a definiciones que involucren el cumplimiento de ciertos criterios, la primera definición de informalidad incluye características, como las muy pequeñas unidades de producción y distribución de bienes y servicios, situadas en las zonas urbanas de los países en desarrollo; dichas unidades pertenecen casi siempre a productores independientes y trabajadores por cuenta propia que a veces emplean a miembros de la familia o a algunos asalariados o aprendices. Esas 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. Las unidades antedichas forman un sector no estructurado porque casi nunca están declaradas ni figuran en las estadísticas oficiales; suelen tener poco o ningún acceso a los mercados organizados, a las instituciones de crédito, a los centros de enseñanza y de formación profesional, y a muchos servicios e instalaciones públicos; no están reconocidas, ni apoyadas, ni reglamentadas por el estado y, a menudo, las circunstancias las obligan a funcionar al margen de la ley, e incluso cuando están registradas y observan ciertas disposiciones jurídicas, quedan casi siempre excluidas de la protección social, de la legislación laboral y de otras medidas de protección de los

trabajadores.» Así definido, el concepto de «sector no estructurado» o «sector informal» se aplica a aquellas pequeñas actividades generadoras de ingresos que se desarrollan fuera del marco normativo oficial y utilizan normalmente poco capital, técnicas rudimentarias y mano de obra escasamente calificada, y proporcionan bajos ingresos y un empleo inestable.

b). Trayectorias laborales y estructura del mercado de trabajo, el caso de los obreros en la industria Colombiana.

Rainer Dombois (1992)

Este trabajo parte del análisis sociológico sobre la estructuración del mercado de trabajo, su espacio geográfico donde se realiza la investigación es Colombia, sobre los cambios que ha sufrido en los últimos 50 años, un proceso acelerado de urbanización, este incluye una fuerte migración desde las regiones rurales, producidas no solo por el problema de la subsistencia, sino también por graves conflictos internos violentos, una gran parte de la población urbana es de origen rural y su formación y primera experiencia laboral ha estado determinada por las condiciones sociales del campo.

Dentro de las aportaciones que hace esta investigación están las experiencias laborales de las migrantes, se destaca que su primera experiencia laboral son las actividades agrícolas, al trasladarse a las ciudades pasan por actividades urbanas dentro del sector informal antes de poder trabajar en una empresa o industria, su tránsito no es directo del campo a la industria². El perfil social de ese grupo de población son su bajo nivel de formación, poca experiencia en el sector industrial, poco poder de negociación en el mercado de trabajo, para los hombres el trabajo de la empresa industrial frecuentemente tiene un carácter transitorio, mientras que las mujeres por falta de alternativas equivalentes en el mercado de trabajo tienden a permanecer.

Ente el grupo ocupacional se muestra diferencias significativas, pero esta no se debe tanto a la calificación, sino al sector o sitio de trabajos. Empleos en la industria sean

² La investigación se realizó a los empleados de 18 empresas de la industria, metalmecánica, de alimentos y de materiales para construcción, en conjunto realizaron 250 entrevistas, y 513 cuestionarios.

calificados o no se realizan en su mayoría en forma de contratos indefinidos, es decir que existen mayores probabilidades de una relación contractual normal que los empleos en otros sectores. La industria por lo tanto, es el sector principal “formal”, y los grupos de obreros con más trayectoria industrial, como los de oficios, y ante todo aquellos ocupados en los oficios industriales, tienen más experiencias formales. Por lo tanto en los talleres, en la agricultura, en la construcción o en el comercio, predominan los trabajos sin contrato o con contrato verbal, trabajos informales.

c) Libro: La economía Informal en México

Investigador: Francois Roubaud (1995)

Esta obra plantea la problemática económica de la población que está inmersa en la informalidad, define al sector informal como resultado de tres entrevistas realizadas a agentes económicos que laboran en este sector, estas como tres microindustrias que movilizan reducidas cantidades de factores de producción (trabajo y capital) que generan costos estándares pequeños en la escala de los agregados macroeconómicos, mismas que tienen un nexo relativamente pequeño con el estado , no respetan la legislación en vigor, no existen registros administrativos o fiscales, otras que están registradas o dadas de alta, pero el propietario no está afiliado a ningún régimen de seguridad social ni sus empleados, siendo su forma de producción artesanal , modo de funcionamiento al margen de las regulaciones públicas, son las claves de entrada que alimentan el debate sobre el sector informal dentro del campo de investigación que enfrentan las escuelas y corrientes²⁵.

d) Tema: El Sector informal Urbano desde la perspectiva de género. El caso de México

Investigadores: Molly Pollack, Clara Jusidman. (1997)

Este artículo menciona la feminización del sector informal, como América Latina y en el caribe se ha agudizado la pobreza en los últimos decenios, y se ha producido una

25 (ROUBAUD;1995,20)

incorporación de la mano de obra femenina al mercado de trabajo, las políticas sociales no han logrado la reducción de la pobreza. Analiza al sector informal desde la perspectiva de género, analiza el contexto económico y del mercado laboral de México.

e) Tema: Coloquio internacional sobre los sindicatos y el sector no estructurado, Organización Internacional del Trabajo (OIT) Ginebra. (18-22 Octubre 1999)

De las conclusiones que se llevaron a cabo en el coloquio internacional, el Sector informal no disminuye al contrario aumenta dado que existen factores que lo provocan como lo es la globalización, la búsqueda de una reducción del costo de la mano de obra, la privatización y la subcontratación de servicios y actividades, la segunda conclusión es que este sector no es innovador y que las condiciones del trabajo no son seguras, dado que los ingresos que reciben son inferiores al nivel de la pobreza, son trabajadores que no tienen acceso a las garantías que ofrece el Estado como lo es el seguro social, capacitación y servicios sociales, de hecho es un medio de supervivencia este sector.

Realiza una diferencia de genero en condiciones laborales entre hombres y mujeres en lo que se refiere a horas de trabajo, categoría de ocupación y de remuneraciones, definen tres segmentos principales de la fuerza de trabajo en este sector no estructurado, el primer segmento son los propietarios de las microempresas, incluidos los agricultores que ocupan normalmente unos pocos trabajadores o aprendices, el segundo segmento los trabajadores por cuenta propia y abarca a los trabajadores independientes los vendedores ambulantes o los pequeños agricultores este es el segmentos mas visible de la informalidad el tercer segmento comprende a los trabajadores ocupados a tiempo completo u ocupados en un empleo ocasional esta integrado por los trabajadores asalariados ocupados en microempresas sobre una base continuada, ocasional o empleados como mano de obra subcontratada, los trabajadores no remunerados, incluidos los trabajadores familiares y los aprendices, los trabajadores a domicilio y los domésticos remunerados, la mano de obra de este tercer segmento es a menudo una mano de obra físicamente encubierta, por lo cual es difícil su ubicación.

Desarrollaron un lista de recomendaciones para los gobiernos y las organizaciones internacionales, dado que estos no han prestado atención y recursos económicos para la reconversión de las actividades del sector informal en empresas productivas, se hace necesario que este sector se integre como empresas para que se respeten los derechos sindicales para asegurar la protección de los trabajadores; y estos cumplan con los requisitos legales y fiscales; utilicen una tecnología y métodos de producción apropiados y sostenibles para el medio ambiente; en esa forma estarán aportando una contribución importante a los ingresos nacionales.

Formulándose recomendaciones para las instituciones financieras internacionales y a la Organización Internacional del Trabajo, partiendo de las normas laborales, legislación del trabajo e inspección. Se deberán de emprender actividades específicas orientadas hacia la eliminación de los obstáculos que dificultan la organización de sindicatos en el sector informal. Los gobiernos deberían de velar por que los sindicatos faciliten a sindicación de todos los trabajadores tanto ene el sector formal como ene el informal. Con el fin de facilitar el acceso a la información sobre las cadenas productivas y los métodos de subcontratación, los gobiernos debieran aprobar una legislación que obligue a todas las empresas a recolectar y publicar la información disponible sobre las actividades que se subcontratan, esta información debe recopilarse respecto de todos los eslabones de la cadena de producción ,incluidas situaciones en las que si el trabajo se subcontrata en el país de origen y en las que el trabajo que realiza en último termino en otros países, la información recabada debe comprender pormenores sobre la ubicación de la empresa y los trabajadores individuales que realizan un trabajo en régimen de subcontratación, así como sobre la cantidad del trabajo subcontratado, el precio que se debe pagar en cada nivel de la cadena de producción.

En el aspecto financiero hacen hincapié que los microempresarios y los trabajadores por cuenta propia tienen dificultades de acceso al crédito institucional, este problema se agudiza en el caso de las mujeres. Organizaciones internacionales y ONG han

establecido programas que ofrecen oportunidades limitadas de crédito a las personas ocupadas en este sector. Los programas en materia de microcrédito tendrían que ajustarse para integrar un fomento eficaz y coherente de los convenios de la OIT. La OIT tendrá que asociar más estrechamente a representantes sindicales idóneos en la gestión y supervisión de estos proyectos de la OIT.

La falta de protección social del sector informal, fue un tema de vital importancia por los participantes del coloquio, por lo cual formularon las siguientes recomendaciones: la OIT debiera continuar promoviendo sistemas de protección social equitativa y universal para reducir las desigualdades en los ingresos y garantizar una protección a todos los componentes de la sociedad. Dentro del marco de asesoramiento de la OIT en materia de política económica debiera de explicar a los gobiernos y a los interlocutores sociales cómo ofrecer protección a los que más lo necesitan, incluidos a los del sector informal, a un costo sostenible para los trabajadores.

La OIT tendría que promover debates nacionales sobre el futuro de la seguridad social y los temas que deberían de incluir: la mejor manera de conseguir una protección social universal y formas y niveles apropiados de protección básica para todos incluyen al sector no estructurado. Los mecanismos para administrar en forma equitativa los regímenes de protección social. Haciendo hincapié que las actividades informales padecen un sin número de accidentes de trabajo y problemas de salud, tendrían los gobiernos aumentarse los créditos consignados por el gobierno para campañas de información sobre el costo económico de estos problemas y mejorar el balance de la seguridad y salud en el sector informal.

f) Tema: Comercio Informal (2001)

Autor: Víctor E. Márquez González

El trabajo se desarrolló en la zona metropolitana de Guadalajara, el autor hace una descripción del concepto del sector informal, realizado por maestros y alumnos de la

carrera de mercadotecnia, las razones por las cuales realizan el trabajo es porque no existe información sobre este sector, y relaciona la teoría con este sector.

El estudio del comercio informal se desarrolló en dos etapas, en la primera se abordaron seis áreas de estudio:

- Definir el comercio informal
- Antecedentes del comercio informal
- Descripción del comercio informal en la zona metropolitana
- ¿Qué vende el comercio informal?
- El consumidor y el comercio informal
- Economía y comercio informal

En la segunda etapa, denominada 2º Informe del Comercio Informal, se estudiaron cinco temas complementarios al primer informe:

1. Antecedentes históricos del comercio informal
2. Descripción del comercio informal en el Sector Libertad
3. Comportamiento del consumidor del Sector Libertad ante el comercio formal e informal
4. Datos cuantitativos: comportamiento de compra de los consumidores en la zona metropolitana de Guadalajara
5. Aproximación al perfil del comerciante informal.

En estas investigaciones documentales y de campo se identifica en un primer momento un aspecto histórico. El comercio callejero y/o el tianguis existen previos a la llegada de los españoles. Ya en el año 1492, prácticamente toda la vida mercantil del México prehispánico funcionaba a través del "tianquizco" (tianguis) nombre con el que se conocía a las plazas y mercados.

Hacer referencia a las características de estos mercados nos permite vislumbrar la herencia histórica que constituyen estas formas de comercio. De acuerdo con los historiadores, los tianguis se celebraban en días fijos, algunos señalan que cada 5, 9 o 20

días y otros cada 5 días. Al respecto Enrique Nalda, en el libro *México, un pueblo en la historia*, menciona que el tianguis de Tlatelolco funcionaba diariamente y que los españoles habían quedado muy sorprendidos al ver su magnitud y ordenamiento.

Un aspecto que llama la atención es la similitud entre la organización de estos tianguis del pasado y los tianguis del presente, en el pasado existían tres formas conocidas de intercambio mercantil dentro y fuera del imperio:

1. El realizado entre consumidores y productores
2. Los cambios en donde intervenían "regatones" de la comarca
3. El tráfico a grandes distancias a cargo de los pochteca oztomeca

El comercio entre consumidores y productores se desarrollaba cuando la población local y regional asistía al tianguis llevando los productos que ellos mismos producían. Entre los principales productos se encontraban los obtenidos de la agricultura, caza, pesca y de las principales artesanías. Estas operaciones se hacían a través del trueque o bien con productos que funcionaban como dinero (cacao y mantas). Es importante señalar que el propósito de estas negociaciones era la satisfacción de necesidades de consumo y no de lucro.

El comercio que ejercían los "regatones" se caracterizaba por ser una reventa de grandes cantidades de mercancía, eran una especie de comerciantes "mayoristas". El tráfico a grandes distancias estaba a cargo de los comerciantes profesionales (pochteca oztomeca) y representaba la forma de intercambio mercantil entre el imperio y otras naciones indígenas así como una forma de establecer relaciones diplomáticas.

Existieron dos figuras importantes, similares a las que existen actualmente, que estaban presentes en la organización de estos tianguis, una de ellas fue el tianquizco teyacaque que eran la autoridad cuya función era la de vigilar las transacciones que se realizaban en los tianguis, eran el equivalente a los inspectores y funcionarios del Ayuntamiento en los tianguis actuales. La segunda figura es el tequitlato que fue una especie de impuesto o cuotas que pagaban los comerciantes al establecerse para apoyar el abastecimiento de los ejércitos.

Después de la conquista, aún cuando los españoles impusieron un nuevo orden religioso, comercial, político y militar, los tianguis no desaparecen, quedan en manos de los indígenas y permanecen hasta nuestros días. En este contexto, la historia de Guadalajara es una confirmación sobre la permanencia del comercio a través de los tianguis, existen antecedentes de ellos desde el siglo XVII, al respecto Fernando Martínez R. en su libro Los Tapatíos, un modo de vivir, cita a Fray Juan de Torquemada, en su Monarquía Indiana:

"Había y hay hoy en día en toda esta tierra de Anáhuac, en muchos de sus pueblos, mercados que ellos llaman "Tianquiztli". Y son los lugares a donde salen a sus contrataciones, tan grandes y espaciosa, que no se sabe ciudad del mundo que más anchurosos los tenga..."

En estos tianguis se vendían básicamente alimentos, y las transacciones eran a través del trueque y el uso del cacao como moneda. Cinco granos constituían un tapatío equivalente a la octava o décima parte de un real. Los indígenas que participaban en estos mercados callejeros no eran considerados como comerciantes.

La pregunta de investigación que guió este trabajo fue la siguiente:

¿Cuáles son las razones o motivos de los consumidores para adquirir productos del comercio informal?

A respuesta la dieron con los resultados del trabajo de campo identificando nueve razones y satisfacciones percibidas por los consumidores que explican porque compran en el comercio informal:

- Precios más bajos que en el comercio formal
- La posibilidad de regatear el precio
- La variedad disponible de productos
- Calidad aceptable en los productos
- Lugares accesibles para realizar sus compras (ubicación y cercanía al hogar)
- La atención de los comerciantes (trato personal)

- Para el consumidor asistir al tianguis significa también una forma de diversión y entretenimiento
- Los consumidores encuentran lo que buscan con rapidez
- Formas de comercialización que facilitan la venta, como sistemas de apartado

g) Tema: Modelo de bajo crecimiento: la informalidad como restricción estructural
Instigadores: Mario Cimoli, Analiza Primi y Mauricio Pugno. (2006)

La investigación aborda la persistencia de la informalidad de la economía en América Latina como una barrera estructural para el crecimiento, introduce un modelo de 2 x 2 en que solo existen dos sectores en la economía, el formal y el informal. Este modelo asegura que sigue un enfoque estructuralista, examina la relación entre el patrón del crecimiento del sector formal y las dinámicas del informal, así como los efectos de esta dinámica en el crecimiento económico.

Califican al sector informal con actividades heterogéneas que van desde trabajos ambulantes, actividades por cuenta propia y trabajo asalariado, con una característica común todas las actividades informales son de baja productividad.

Conclusiones que llevan a cabo el trabajo:

1. Progresiva erosión de la capacidad de absorber empleo el sector formal manufacturero aumentando el desempleo y ha nutrido al sector informal urbano.
2. El modelo de crecimiento exportador latinoamericano se parece a un modelo de enclave que no garantiza un crecimiento global elevado.
3. La heterogeneidad estructural ha sido una barrera para el crecimiento en América Latina.
4. el sector informal constituye una suerte de refugio o estrategia de subsistencia para los grupos marginados, y contribuye a reforzar, si no a generar, la exclusión y las tensiones sociales.
5. Las debilidades estructurales y el incremento del comercio internacional han generado incentivos perversos que han favorecido un crecimiento de enclave, en el

cual solo el sector formal se beneficia del mayor comercio mundial y cuyos frutos no se transfieren al resto de la economía³.

Aun aplicadas las reformas macroeconómicas en las economías de América Latina, sigue presente el desempleo, el crecimiento del sector informal y la insuficiente inversión. De acuerdo a las diferentes teorías del crecimiento económico es necesario estimularlo para la creación de empleos.

Las condiciones de trabajo del sector informal se pueden distinguir los marginados si se toma en cuenta el nivel escolar y las prestaciones sociales como lo son el seguro social, aguinaldo y vacaciones, los trabajadores por cuenta propia con alto nivel escolar no están voluntariamente en este sector sino que se autoemplean por falta de trabajo en el sector formal.

De igual manera como en el proceso de la industrialización se da los inicios del éxodo campo ciudad surgiendo la economía informal como un medio para la obtención de un ingreso monetario inmediato.

En las conclusiones del coloquio celebrado en Ginebra, el sector informal crece por dos factores: la globalización y la búsqueda de reducción del costo de la mano de obra, donde se suman niños, adolescentes, mujeres, ancianos y hombres en edad productiva volviéndose un medio de supervivencia.

Políticas para abatir el sector informal

De acuerdo a la visión de Ramos Soto, de la intervención del estado para la reducción de este sector se plantean las siguientes políticas:

³ Cimoli, Mario, Analiza Primi y Mauricio Pugno (2006): Un modelo de bajo crecimiento: la informalidad como restricción presupuestaria. Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) No. 88. pp. 89-107.

1. Se necesita una política a nivel macroeconómico estable, dado que las empresas deben de tener confianza de que en la economía donde van a invertir no van a cambiar
2. Disminución de la corrupción un gobierno honesto
3. Se necesita un mercado interno fuerte, la clave esta en el crecimiento del mercado y del poder adquisitivo de su población, una revisión de las políticas salariales
4. Disminuir las reglamentaciones gubernamentales, los costos son altos en tiempo y forma.
5. Un sistema financiero competentes, facilidades al crédito.
6. Una moneda local fuerte, que esta mantenga su valor, dada que si se realiza la inversión en dólares, se devalúan los bienes adquiridos.
7. La facilidad de transferir utilidades, intereses, porque si no puede sacar su dinero disminuye el interés de invertir en esa economía.
8. Incentivos tributarios

De acuerdo a los resultados de la encuesta aplicada por INEGI, se reconoce que cerca del 15% del producto interno bruto lo generan las unidades del sector informal, de lo cual se hace necesario:

1. Financiamiento para la creación de microempresas sólidas y no de sobre vivencia, que formen parte de los encadenamientos productivos vinculados a la mediana o gran empresa.
2. Apoyo de microcréditos y créditos
3. Promover actividades a través del cooperativismo

Bibliografía

BAZANT, Jan S. (2001), Periferias urbanas, trillas, México.

DI FILIPPO, Armando. “Desarrollo y desigualdad social en América Latina”, en El Trimestre Económico, núm.44, Fondo de Cultura Económica, México, 1983.

FREIJE, Samuel. “El empleo informal en América Latina y el Caribe: Causas, consecuencias y recomendaciones políticas”, BID, Serie de documentos de trabajo, IESA, Venezuela, 1/36.

JAIME, Edna, et al. (2002). Informalidad y Subdesarrollo. Ediciones Cal y Arena, México.

LÓPEZ, G. Julio, (coord.), (1997) Macroeconomía del empleo y políticas de pleno empleo para México, Porrúa, México.

MEZA, González, Iliana (2006). “Transformaciones económicas en México y migración en Estados Unidos”. Universidad de Guadalajara. México. 173/193.

RAMOS, Soto Ana Luz. (2003) “La desigualdad del Ingreso y el papel del sector informal en la ZCO”ed. Colegio de Investigadores en educación, Oaxaca.

ROSENBLUTH, Guillermo “Informalidad y pobreza en América Latina”; Revista de la CEPAL, núm.52, Santiago de Chile, abril de 1994

RODARTE, García Ricardo. (2003), Revista de información y análisis, No.23, 1/7, México

TOKMAN, Víctor, (1979) “*Dinámica del mercado de trabajo urbano: El sector informal urbano en América Latina*”, en Katzman, R., y Reyna, J.L. (comps.) Fuerza de trabajo y movimientos laborales en América Latina, COLMEX, México.

UNIKEL, Luis, (1978), “El desarrollo urbano de México”, 2ª. ed., El Colegio de México, México.

VEGA, Carlos Alba, (1992) Ajuste estructural, mercados laborales y TLC, COLMEX, México.

WIEGO, (2001). Addressing Informality, Reducing Poverty: A Policy Response to the Informal Economy.