

3

Economía Informal en México: El Universo del Autoempleo y los Micronegocios

Salvador Carrillo Regalado¹

Resumen

El presente documento centrará su atención en la menor escala de la categoría de las pequeñas empresas cuyo tamaño, según el Instituto Nacional de Geografía e Informática (INEGI) es de un máximo de 6 personas ocupadas incluyendo al propietario equivalente a la categoría de los “micronegocios”. Aunque de acuerdo con la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE, segundo trimestre de 2012) el 93.5 por ciento de los micronegocios son atendidos sólo por el propietario o bien cuentan con uno o dos ayudantes. De esta manera, los micronegocios son las unidades económicas en las que se desempeña el autoempleo dado su mínimo tamaño y la condición de trabajador del mismo propietario del negocio, pues dos tercios de los autoempleados no cuentan con otro trabajador que le ayude.

Para el segundo trimestre de 2012, la relevancia ocupacional de los micronegocios formales e informales, contabilizando tanto a los mismos dueños como a sus empleados remunerados y no remunerados, asciende a casi 20 millones de personas o sea 41 por ciento del total de la población ocupada en México. Particularmente, la población ocupada por el sector económico informal de los micronegocios es de 14.2 millones de personas (autoempleados informales y sus ayudantes). Esto es sin contar los trabajadores domésticos del hogar y los agricultores de autoconsumo del campo. La importancia relativa de esta ocupación de micronegocios informales se eleva a 29.4 por ciento de la población ocupada total en México (48.4 millones de personas). Esta magnitud de ocupación informal es resultado de casi tres décadas de apertura económica externa y de bajas tasas de crecimiento económico nacional, con frecuentes crisis y recesiones que provocaron la caída permanente de varias ramas de la manufactura nacional.

¹ Profesor investigador del Departamento de Estudios Regionales-INESER, CUCEA, Universidad de Guadalajara, México. Email scarrillo.reg@gmail.com

En lo medular este estudio se lleva a cabo comparando los dos tipos de autoempleo o de micronegocios: formal e informal, según su condición de registro institucional, particularmente frente al Sistema de Administración Tributaria de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, cuyo registro es un requisito primario para regularizar la actividad económica ante otras instituciones locales. El autoempleo *informal*, no cumple con el registro fiscal de sus actividades ni con la regulación institucional más general, en particular las correspondientes a la seguridad laboral y las licencias expedidas por los gobiernos locales relativas a sus actividades económicas; mientras que el autoempleo *formal* cumple con el registro fiscal y al menos con las normas generales citadas. La información manejada, proviene básicamente de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo de 2007 y 2012, en aquellos rubros que se permiten actualizar para su comparación con 2007, ya que los cuestionarios son actualizados periódicamente. Además se utiliza la Encuesta Nacional de Micronegocios de 2008. En general, los cuadros estadísticos aquí utilizados se elaboraron utilizando la base de datos individuales de estas encuestas con el programa SPSS. El tamaño de muestra, resultante de los filtros de información fue de aproximadamente 37,000 casos tanto en 2007 como en 2012. Particularmente, todos los cuadros de contingencia elaborados se basan en tamaños de muestras (valor de n) por arriba de los 4,000 casos para los formales y de 12,000 casos para los informales, lo cual garantiza una amplia representatividad estadística.

Entre las principales conclusiones se encuentran:

1. En lo que se refiere a los autoempleados en negocios informales en su gran mayoría no poseen un establecimiento y realizan sus actividades en su propio domicilio o en la calle como ambulantes de casa en casa o visitando locales comerciales, en vehículos con o sin motor o bien disponen de un puesto improvisado para la venta. De esta forma se dedican al comercio al por menor, a las actividades publicitarias y de promoción de ventas de bienes o servicios, venta de alimentos y bebidas, servicios de transporte de carga y pasajeros y cuando desempeñan la actividad manufacturera lo hacen en talleres ubicados en sus domicilios. Además es importante su actividad en los domicilios de los clientes, donde desempeñan la construcción, los servicios de mantenimiento y reparación en las viviendas y otros servicios personales.
2. Los autoempleados informales no sólo tienden a trabajar menos horas sino que también ganan menos por hora trabajada. Los bajos ingresos de los informales se asocian con un predominio de actividades económicas llevadas a cabo sin local, además no tienen fuertes requerimientos de activos y ni capacidad para contratar trabajadores asalariados.

3. A pesar de que la mitad de los autoempleados informales ganan menos de dos salarios mínimos (\$4.5 USD diarios) la gran mayoría muestran estabilidad laboral y expectativas de continuar con la actividad. No disponen ni buscan otro trabajo o tener un segundo empleo.
4. El dinamismo en el crecimiento del número de micronegocios informales es mayor que el de los formales.
5. En general los autoempleados desempeñan sus actividades durante jornadas muy flexibles, tanto hacia las jornadas semanales menores a 35 horas, donde predominan los informales, como hacia las jornadas semanales mayores a 48 horas, que afectan particularmente a los formales.
6. Casi en la totalidad (93.5 por ciento) de los autoempleados desempeñan sus actividades con la ayuda de dos o menos trabajadores particularmente familiares, pues la mano de obra asalariada es utilizada en poca escala aun en los negocios del autoempleo formal.
7. El desempleo abierto es poco declarado como causa para haber iniciado un negocio de autoempleo con casi 7 por ciento de los casos, aun cuando se agreguen los autoempleados con antecedentes laborales de asalariados que fueron despedidos, la suma no alcanza el 10 por ciento.

Introducción

México no ha tenido, para su propio desarrollo, una estrategia exitosa en su inclusión al proceso de globalización iniciado desde hace tres décadas. Posterior a la crisis de 1982, el gobierno de México introdujo una decidida estrategia política de apertura a las inversiones y a los mercados internacionales, de esta forma terminó con la protección a la que estaban acostumbradas las empresas manufactureras de capital nacional desde su origen. Esta estrategia económica se llevó a cabo bajo condiciones económicas muy difíciles: un bajo crecimiento, crisis recurrentes y una débil respuesta del gobierno para apoyar la reestructuración industrial de las empresas frente a la competencia internacional. Lo cual arrojó a una inmensidad de empresas manufactureras a la quiebra entre la segunda parte de la década de los ochenta y los años noventa del siglo XX, asimismo ha profundizado la dependencia alimentaria de México. Por otra parte, la modernización industrial ha consistido, en gran medida, en la eventual suplantación de la manufacturera nacional por la producción global de las industrias de la electrónica y la automotriz, con escasa y lenta respuesta de los sectores productivos nacionales para incorporarse a las cadenas de valor

(por ejemplo, como parte de la industria de soporte).

En este contexto, los sectores más dinámicos de la economía nacional son los servicios y el comercio, tanto para la producción como para el consumo. Este dinamismo es compartido tanto por las grandes como por las pequeñas empresas, que sumado al lento crecimiento del empleo formal y los bajos niveles de educación y capacitación de una parte importante de la población, el autoempleo urbano se instala emprendiendo una enorme diversidad de micronegocios, con un crecimiento cercano al siete por ciento anual, al menos desde los años ochenta del siglo pasado hasta la actualidad.

El presente documento centrará su atención en la menor escala de la categoría de las pequeñas empresas cuyo tamaño, según el Instituto Nacional de Geografía e Informática (INEGI) es de un máximo de 6 personas ocupadas incluyendo al propietario equivalente a la categoría de los “micronegocios”. Aunque de acuerdo con la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE, segundo trimestre de 2012) el 93.5 por ciento de los micronegocios son atendidos sólo por el propietario o bien cuentan con uno o dos ayudantes. De esta manera, los micronegocios son las unidades económicas en las que se desempeña el autoempleo dado su mínimo tamaño y la condición de trabajador del mismo propietario del negocio, pues dos tercios de los autoempleados no cuentan con otro trabajador que le ayude.

Para el segundo trimestre de 2012, la relevancia ocupacional de los micronegocios formales e informales, contabilizando tanto a los mismos dueños como a sus empleados remunerados y no remunerados, asciende a casi 20 millones de personas o sea 41 por ciento del total de la población ocupada en México. Particularmente, la población ocupada por el sector económico informal de los micronegocios es de 14.2 millones de personas (autoempleados informales y sus ayudantes). Esto es sin contar los trabajadores domésticos del hogar y los agricultores de autoconsumo del campo. La importancia relativa de esta ocupación de micronegocios informales se eleva a 29.4 por ciento de la población ocupada total en México (48.4 millones de personas). Esta magnitud de ocupación informal es resultado de casi tres décadas de apertura económica externa y de bajas tasas de crecimiento económico nacional, con frecuentes crisis y recesiones que provocaron la caída permanente de varias ramas de la manufactura nacional.

En lo medular este estudio se lleva a cabo comparando los dos tipos de autoempleo o de micronegocios: formal e informal, según su condición de registro institucional, particularmente frente al Sistema de Administración Tributaria de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, cuyo registro es un requisito primario para regularizar la actividad económica ante otras instituciones locales. El autoempleo informal, no cumple con el registro fiscal de sus actividades ni con la regulación institucional más general, en particular las correspondientes a la seguridad laboral y las licencias expedidas

por los gobiernos locales relativas a sus actividades económicas; mientras que el autoempleado formal cumple con el registro fiscal y al menos con las normas generales citadas. La información manejada, proviene básicamente de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo de 2007 y 2012, en aquellos rubros que se permiten actualizar para su comparación con 2007, ya que los cuestionarios son actualizados periódicamente. Además se utiliza la Encuesta Nacional de Micronegocios de 2008. En general, los cuadros estadísticos aquí utilizados se elaboraron utilizando la base de datos individuales de estas encuestas con el programa SPSS. El tamaño de muestra, resultante de los filtros de información fue de aproximadamente 37,000 casos tanto en 2007 como en 2012. Particularmente, todos los cuadros de contingencia elaborados se basan en tamaños de muestras (valor de n) por arriba de los 4,000 casos para los formales y de 12,000 casos para los informales, lo cual garantiza una amplia representatividad estadística.

El artículo inicia con la discusión del concepto de informalidad, luego aborda el análisis empírico que compara las características de los autoempleados y de sus actividades económicas. El análisis es centrado básicamente en estas características excluyendo a los trabajadores dependientes que pudieran tener los autoempleados y se desarrolla con base en las siguientes preguntas: ¿Conceptualmente qué se entiende por economía informal? ¿Cuáles son las características de las actividades económicas de autoempleo? ¿Qué tanto incide el desempleo y las condiciones precarias de las ocupaciones asalariadas sobre la dinámica del autoempleo? Estas preguntas serán abordadas mediante una sección teórica, conceptual y metodológica; además, de una sección empírica, utilizando bases de datos de encuestas de empleo.

1. El sector económico informal y el sector laboral informal

Es importante hacer la distinción entre dos grandes categorías de la informalidad, alrededor de las cuales gira gran parte de la bibliografía sobre este tema, sea por separado o combinadas: el *sector económico informal* y el *sector laboral informal*. El primero tiene como unidad de análisis a los micronegocios informales y permite hacer estimaciones de su importancia económica en la contabilidad nacional frente a los sectores económicos formales privados y públicos (en el PIB, en el valor agregado o en las ventas, por ejemplo) así como analizar las características de las unidades económicas y laborales de sus propietarios (esto último es lo que se lleva a cabo en este artículo). Por su parte, el *sector laboral informal*, contabiliza individuos ocupados al margen de la seguridad social y analiza sus condiciones ocupacionales y de contratación. Este último se trata de un sector ocupacional, transversal a la economía nacional, que puede verificarse en todos los tamaños de empresas, incluyendo obviamente a las unidades económicas de autoempleo o

micronegocios, asimismo a las instituciones sociales y gubernamentales. La ENOE (segundo trimestre de 2012) estima 8.2 millones de trabajadores subordinados con remuneración que se desempeñan en las empresas privadas e instituciones de la economía formal, pero que carecen de registros de la seguridad social (particularmente del Instituto Mexicano del Seguro Social o del ISSSTE). Además incluyendo a los 2.1 millones de empleados por los hogares, se obtienen 24.5 millones de personas, equivalente a 58.5 por ciento de la población ocupada en el medio urbano de México que no cuenta con la cobertura de seguridad laboral (IMSS o ISSSTE) y sus condiciones laborales son muy flexibles (INEGI, ENOE; Carrillo, 2005).

En gran medida el sector económico formal no ofrece grandes ventajas laborales para una parte importante de la población, propiciando la transferencia de trabajadores al autoempleo formal e informal. Además, las sucesivas crisis y recesiones de la economía mexicana desde los años ochenta del siglo XX hasta la actualidad, en un contexto social vigente de bajos salarios (\$1.30 US Dollars, por hora trabajada en promedio), bajo nivel educativo predominante en la población e inexistencia del seguro de desempleo, han colaborado con la extensión de la ocupación informal y del autoempleo en México (Oliveira y Roberts, 1993; Rendón y Salas, 1996; Tokman, 1992; Roubaud, 1995; INEGI, 2012). De esta manera, es más plausible visualizar a la informalidad como un resultado de la inclusión del país a la modernización económica global y no como una barrera para lograr la modernización.

Con el fin de dar una delimitación conceptual al presente trabajo, se elige la perspectiva de la Organización Internacional del Trabajo, que concibe la economía informal como una economía no regulada, donde los productos son legales pero la comercialización no es regulada ni registrada institucionalmente. De esta manera, lo informal es un atributo para aquellas actividades que suponen ventas o contratación laboral desempeñadas al margen del control institucional y del registro estatal. Así, se subraya que el pequeño tamaño de la empresa o el escaso grado de estructuración en la organización productiva de los negocios y los bajos niveles de ingresos son características asociadas empíricamente pero no lo definen conceptualmente ya que, como luego será expuesto, también pueden ser compartidas por los negocios formales. A continuación, se efectúa una sucinta recapitulación teórica para dar un marco y acotar el alcance del concepto de economía informal y así proceder luego, en las siguientes secciones, a la medición de la magnitud y análisis de las características de los negocios de autoempleo para el caso de México, utilizando básicamente la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) del segundo trimestre de 2007 y de 2012 y de manera complementaria, la Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN) de 2008².

2. El Sector Económico informal dentro del universo de la economía no regulada

La economía informal y otros conceptos utilizados en la amplia bibliografía sobre el tema, como economía subterránea o economía sombra remiten a una enorme heterogeneidad de actividades mercantiles y no mercantiles, pero tienen un punto en común: se ejercen fuera del alcance de las regulaciones públicas, de la contabilidad nacional o del registro institucional incluyendo el censo económico informativo (Thomas, 1992; Roubaud, 1995; Manning y Thomas, 2004; García, 2009; OIT, 2005). Estas características señalan el punto de partida más general del análisis y es necesario acotar el término de “economía informal” antes de proceder al diagnóstico y tratamiento de las causas e implicaciones. La diversidad de tipos de economía no regulada o no registrada se muestra en el cuadro 1.

En primer lugar se distinguen de la economía informal las actividades ilícitas perseguidas por la policía como lo es el tráfico de drogas, el contrabando y todas las actividades criminales, pues su existencia presenta una lógica y una problemática peculiar y diferente de la economía informal. En segundo, se aclara que dentro del universo de las actividades económicas no reguladas se distingue el sector de las actividades no comerciales, por ejemplo, la producción de autoconsumo rural, el trabajo comunitario, la autoconstrucción de vivienda y las actividades no mercantiles y no remuneradas efectuadas en los hogares (mantenimiento, limpieza, cuidado de niños y enfermos, etc.) pues todas estas actividades no involucran extralegalidad o irregularidad legal alguna y se ajustan a procesos con lógicas distintas en su causalidad e implicaciones con respecto a las actividades mercantiles sin regulación (Thomas, 1992; Roubaud, 1995). Otro tipo de economía no regulada está constituido por las actividades mercantiles o comerciales a cargo de personas y empresas privadas, que subdeclaran ventas, la masa de transacciones mercantiles no registradas se clasifica como *economía subterránea*. Algunas mediciones indican que absorbe una cantidad considerable de mano de obra y desempeña un papel importante, particularmente, en la economía de los países en desarrollo³. Es importante destacar la distinción entre las actividades de los autoempleados en la economía informal

² La ENOE, es una encuesta permanente y de grupos de panel levantada en los hogares de localidades urbanas seleccionadas a nivel nacional (localidades mayores de 2,500 habitantes) y sus resultados son publicados trimestralmente. Esta encuesta tiene una tradición de más de veinte años, por lo que su metodología es una de las mejor elaboradas y revisadas. La ENAMIN es una encuesta a los micronegocios, que parte de la información de ENOE y es publicada cada dos años. La ENOE, segundo trimestre de 2007, seleccionó 37,284 casos y la correspondiente al segundo trimestre de 2012, consta de 36,347 casos de individuos que se desempeñaban como autoempleados en el medio urbano nacional (localidades mayores de 2,500 habitantes). La ENAMIN de 2008 es una encuesta con tamaño de 32,063 casos, representando a 8 millones 100 mil propietarios de micronegocios. Ambas encuestas presentan resultados muy consistentes de forma que los resultados aquí analizados para los años citados muy probablemente no tienen variaciones relativas significativas con otros más recientes.

Cuadro 1 Tipos de economía no regulada

Tipo de Economía no regulada	Factores causales o Teórico causales	Productos/ Unidades económicas o sociales	Tipo de transacción mercantil
Economía ilícita o criminal perseguida por la policía: Tráfico de drogas y personas, extorsión, secuestros, etc.	Ganancias delictivas.	Ilegales/Grupos organizados de criminales	Criminal, perseguida por la policía.
Economía no comercial: Producción de autoconsumo, autoconstrucción de vivienda, trabajo en el hogar, trabajos comunitarios.	Actividades desempeñadas por tradición o cultura, división del trabajo familiar, ahorro de gastos familiares o comunales, etc.	Legales/Familias u hogares	No aplica (el producto no se comercializa)
Economía Subterránea: Evasión fiscal y de otros costos institucionales en la contratación laboral o la comercialización y producción de bienes y servicios subdeclarados o fiscalmente subdeclarados	Altos niveles impositivos, ahorro de costos institucionales laborales y comerciales para reducir costos de producción y comercialización; corrupción y trabas burocráticas, excesiva tramitación.	Legales/Algunas empresas privadas con registro legal	Contratación parcial de trabajadores sin cobertura de instituciones de seguridad laboral (IMSS o ISSSTE). Ventas parciales no declaradas para efectos fiscales o de cualquier otra regulación oficial.
Economía informal: La realizada por los Autoempleados sin regulación institucional	Desempleo estructural, bajos niveles educativos y de capacitación laboral, estrategia familiar para complementar ingresos, inseguridad laboral y bajos salarios en los empleos del sector formal.	Legales/Todas las microempresas sin registro legal	Contratación total de trabajadores sin cobertura de instituciones de seguridad laboral (IMSS o ISSSTE). Ventas totales no declaradas para efectos fiscales o de cualquier otra regulación oficial.

Fuente: Elaboración propia, con base en las definiciones de Thomas, 1992; Roubaud, 1995; Manning y Thomas, 2004.

y las transacciones de la economía subterránea, reconocida ya desde la 15ª Conferencia Internacional de Estadígrafos del Trabajo de 1993, que como se aprecia en el cuadro 1, presentan una lógica causal distinta y por tanto también implicaciones de políticas remediales distintas. Sin embargo, es conveniente comentar que las estimaciones a través

³ Por ejemplo, Manning y Thomas (2007: 75-84) estiman que la economía subterránea e informal abarca 42 por ciento del valor añadido en África, 41 por ciento en América Latina y 35 por ciento en las economías en transición de Europa y la antigua Unión Soviética, en comparación con 13.5 por ciento en los países de la OCDE.

de los métodos indirectos para medir el peso relativo de economía subterránea en el PIB, es difícil distinguirla de otros tipos de economías no reguladas.

3. Autoempleo y Sector Económico Informal

En general, la bibliografía sobre el tema aquí tratado no ofrece una definición precisa sobre el término de trabajadores autoempleados, en lo general se trata de trabajadores independientes, cuya remuneración la obtienen mediante la venta de bienes o servicios y su actividad económica no involucra una relación salarial sino mercantil. En otros términos un trabajador autoempleado actúa en los mercados de productos, como dueño de una unidad productora de bienes o servicios de manera personal con o sin ayuda de otros trabajadores, normalmente familiares y socios. En algunos casos, particularmente en los trabajadores autoempleados formales, hacen uso de la fuerza de trabajo asalariada y de activos fijos como: locales, oficinas, puestos, vehículos, instalaciones u otros activos fijos.

De acuerdo con lo revisado, operativamente se identificará al sector económico informal a partir del conjunto de autoempleados que no cuentan con el registro fiscal de sus negocios, pues este registro es necesario para el cumplimiento de otras obligaciones normativas municipales. La dimensión del registro fiscal permite clasificar a los negocios de autoempleo y a sus actividades económicas en formales e informales con gran utilidad analítica.

A saber, la cantidad de micronegocios informales tienen un dinamismo mucho mayor que el de los formales, ya que en 2007, los informales representaban el 76 por ciento del total de micronegocios y en 2012 esta proporción se elevó a 81 por ciento. Lo que indica que actualmente por cada cinco micronegocios cuatro se desempeñan en la economía informal (estimaciones a partir de la base de datos de la ENOE/INEGI, del segundo trimestre de 2012)

3.1 Lugar y rama de actividad económica

Aunque son muy diversas las actividades económicas de autoempleados, en general, se concentran en las actividades del comercio al por menor y venta de comida, a los servicios personales, talleres de reparación, servicios domésticos y la manufactura (cuadro 2, primera parte).

En lo que se refiere a los autoempleados en negocios informales no poseen en su gran mayoría un establecimiento, también se dedican al comercio al por menor de alimentos y bebidas, prendas de vestir y accesorios personales entre otras actividades relevantes, según se aprecia en el cuadro 2, segunda parte. Un tercio de los informales realizan sus

Cuadro 2 (primera parte) Ramas de actividad económica de los negocios de auto empleo que cuentan con local (En porcentajes)

LOCAL Y PRINCIPALES RAMAS DE ACTIVIDAD ECONOMICA	NEGOCIO FORMAL	NEGOCIO INFORMAL	TOTAL
Locales manufactureros	5.3	2.0	2.8
Locales comerciales	34.8	9.5	15.5
Locales de servicios médicos, profesionales y técnicos.	12.2	0.3	3.2
Locales de preparación y venta de alimentos	6.2	2.3	3.3
Talleres de reparación y mantenimiento	4.5	1.4	2.2
Talleres de reparación y mantenimiento	2.4	0.6	1.1
Locales de servicios	3.0	1.1	1.5
Otros locales	13.7	1.7	4.6
Subtotal con local o establecimiento	82.1	19.0	34.0

(Cuadro 2 segunda parte) Ramas de actividad económica de los negocios de auto empleo que no cuentan con local cuentan con local

PRINCIPALES RAMAS DE ACTIVIDAD ECONÓMICA	NEGOCIO FORMAL	NEGOCIO INFORMAL	TOTAL
En el campo: aprovechamiento forestal; pesca y otras ramas.	0.1	1.8	1.4
Ambulante de casa en casa, en la calle o en un puesto improvisado: comercio y preparación de alimentos, ropa nueva, accesorios de vestir, calzado; papelería, muebles para el hogar y enseres domésticos; reparto de publicidad y servicios personales.	0.7	16.9	13.0
En vehículos con y sin motor: Comercio y preparación de alimentos; transporte de pasajeros y de carga	2.8	7.5	6.4
En su propio domicilio con o sin una instalación específica, en puestos fijo, semifijos y otros lugares: industria alimentaria; confección de textiles; fabricación de prendas de vestir, fabricación de muebles; comercio al por menor de alimentos; servicios de preparación de alimentos; comercio al por menor de ropa, fabricación de calzado, accesorios de vestir y textiles, comercio al por menor de enseres domésticos; comercio al por menor de papelería; servicios profesionales y técnicos, servicios de reparación de automóviles y camiones, y servicios de reparación y mantenimiento de equipo, maquinaria, artículos para el hogar; otros servicios personales.	7.8	32.6	26.6
En el domicilio de los clientes: edificación residencial y trabajos de albañilería, eléctricos e hidrosanitarios; comercio al por menor de prendas de vestir y textiles; publicidad, servicios profesionales y técnicos; jardinería, reparación y mantenimiento de automóviles y camiones, reparación y mantenimiento de equipo, maquinaria, artículos para el hogar, servicios personales.	6.6	22.3	18.6
Subtotal sin local o establecimiento	17.9	81.0	66.0
Total	100.0	100.0	100.0

Fuente: Elaboración propia con base en la información de la base de datos de la ENOE, 2007, segundo trimestre.

Cuadro 3 Mercado o clientela de los autoempleados (En porcentajes)

MERCADO O CLIENTELA	Autoempleado Formal		Autoempleado Informal		Total	
	2007	2012	2007	2012	2007	2012
A una sola empresa, negocio o intermediario	1.2	1.3	2.0	1.9	1.8	1.8
A varios negocios, empresas o intermediarios	12.8	10.8	3.9	3.8	6.0	5.1
Directamente al público	91.4	87.9	95.4	94.3	94.4	93.1
Total 1/	(105.3)	(100.0)	(101.3)	(100.0)	(102.3)	(100.0)

1/El total no cierra necesariamente en 100 por ciento debido a que las opciones de respuesta no son mutuamente excluyentes.

Fuente: Elaboración propia con base en la información de la base de datos de la ENOE, 2007 y 2012, segundo trimestre.

actividades en su propio domicilio o bien disponen de un puesto en la calle; 17 por ciento son ambulantes de casa en casa, quienes aparte del comercio también sobresale la actividad publicitaria y el transporte de carga y de pasajeros. Además, desempeñan diversas actividades en el domicilio de los clientes: construcción, servicios de reparación y mantenimiento, comercio y otras actividades.

En las encuestas de empleo y de micronegocios de INEGI no se visualiza que los procesos de la subcontratación involucren significativamente al autoempleo informal con las empresas medianas y grandes. Más bien, los estudios sobre subcontratación generada por las empresas globales al amparo de la flexibilización productiva moderna involucran a pequeñas empresas formales, que a su vez, hacen uso de altas proporciones de mano de obra asalariada sin coberturas de seguridad social (Carrillo, 2005). En este sentido, en lo que respecta a la información vertida en el cuadro 3, no se observa una dependencia de los micronegocios de autoempleo con empresas o intermediarios, pues a lo sumo dos por ciento declara vender predominantemente su producción o servicios solamente a una empresa, tanto en 2007 como en 2012. Y cuando se trata de un mercado más diversificado y la venta la realizan a varios negocios o intermediarios, los autoempleados formales se encuentran más involucrados (en 10.8 por ciento, en 2012); aunque sus ventas son mayoritariamente destinadas al público en general, como se evidencia en el cuadro 3.

3.2 Antigüedad de los negocios, problemas y expectativas

La antigüedad de los negocios de autoempleo demarca la medida de supervivencia y estabilidad de los mismos. La información disponible en el cuadro 4, indica que dos terceras partes de los negocios de autoempleo en general presentan una antigüedad superior a los tres años y 35 por ciento con más de 10 años de antigüedad. Los datos hacen

Cuadro 4 Autoempleados según antigüedad (En porcentajes)

ANTIGÜEDAD DE LOS NEGOCIOS	Autoempleado Formal	Autoempleado Informal	Total
Hasta 3 años	23.8	35.2	32.5
De 4 a 10 años	37.0	31.2	32.6
De 11 a 20 años	23.9	19.5	20.5
De más de 20 años	15.3	14.0	14.3
Total	100.0	100.0	100.0

Fuente: Elaboración propia con base en la información de la base de datos de la ENOE, 2007, segundo trimestre.

suponer que la mayoría de los negocios de autoempleo son en cierta forma exitosos o al menos cumplen con sostener económicamente a sus dueños y sus familias. En general, los negocios de autoempleo formal presentan un grado de antigüedad mayor al de los negocios de autoempleo informal (cuadro 4); sin embargo se puede afirmar que las diferencias no son extremas, entendiéndose así que también los negocios informales tienen buenas expectativas de sobrevivencia, aunque no están libres de fuertes problemas de mercado. En este sentido, la información de la Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN, 2008) con respecto a la percepción de los autoempleados sobre los principales problemas que afectan a sus negocios, se encuentran: baja de ventas o falta de clientes, competencia excesiva y aumento de precios en los insumos o las mercancías; sin embargo la baja de utilidades o la falta de financiamiento no son problemas declarados como importantes. Además, de acuerdo con las expectativas de los autoempleados al menos 94 por ciento de éstos esperan continuar con su negocio a pesar de estos problemas. Lo que implica que el autoempleo escasamente funciona como reserva de mano de obra para el mercado de trabajo asalariado, al menos en una percepción de corto plazo.

3.3 Jornada de trabajo e ingresos

En general los autoempleados desempeñan sus actividades durante jornadas semanales muy variadas o flexibles, así 38 por ciento lo hacen mediante jornadas menores a 35 horas, permitiendo ocuparse en otras actividades, por ejemplo al hogar y cuidado de los niños; por otra parte 36 por ciento dedican jornadas superiores a 48 horas (véase cuadro 5). En particular, tratándose de autoempleados informales predominan las jornadas parciales en mayor medida que en los formales, pero la situación se invierte para las jornadas mayores a 48 horas semanales, donde los formales presentan proporciones superiores. Esta situación se asocia a las características de los individuos ocupados en uno y otro sector y en cierta medida a las menores exigencias propias de la ocupación de los informales.

Cuadro 5 Jornada semanal de trabajo de autoempleados (En porcentajes)

JORNADA DE TRABAJO HRS/SEMANA	Autoempleado Formal	Autoempleado Informal	Total
1 a 10	1.9	10.9	8.7
11 a 35	14.7	33.6	29.0
36 a 48	31.2	24.8	26.4
49 a 70	39.5	24.9	28.4
71 a 140	12.7	5.8	7.5
Total	100.0	100.0	100.0

Fuente: Elaboración propia con base en la información de la base de datos de la ENOE, 2007, segundo trimestre

Cuadro 6 Ingresos percibidos por los autoempleados (En porcentajes)

MERCADO O INGRESOS (VECES EL SALARIO MÍNIMO) 1/	Autoempleado Formal		Autoempleado Informal		Total	
	2007	2012	2007	2012	2007	2012
Hasta 1 SM	5.6	6.1	28.8	32.8	23.5	28.3
Más de 1 y hasta 2	15.0	17.3	24.1	27.5	22.0	25.8
Más de 2 y hasta 3	20.1	22.0	22.5	19.2	22.0	19.6
Más de 3 y hasta 5	21.2	28.2	15.5	16.2	16.8	18.2
Más de 5 y hasta 10	24.5	18.8	7.6	3.7	11.4	6.3
Más de 10	13.6	7.6	1.5	0.7	4.2	1.9
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

1/De acuerdo con la Comisión de Salario Mínimos, el salario mínimo mensual intermedio (área geográfica urbana B) para 2007 fue de \$1,470 pesos (\$135.5 US dollars) y para 2012 de \$1,860 pesos (143 US dollars).

Fuente: Elaboración propia con base en la información de la base de datos de la ENOE, 2007 y 2012, segundo trimestre.

El cuadro 6 despliega los ingresos mensuales por estratos, tanto para 2007 y 2012, observándose en general, por un lado que los autoempleados de los estratos inferiores incrementan su participación, indicando que su situación económica se desmejora (los pobres relativamente más pobres). Por otro lado, que los autoempleados informales ganan menos que los formales: los autoempleados informales que se ubican en los estratos de ingresos menores a dos salarios mínimos constituyen 52.9 por ciento en 2007 y 60.3 por ciento en 2012; mientras que por los formales de estos estratos sólo se encuentra el 20.6 por ciento en 2007 y 23.4 por ciento en 2012⁴.

⁴ El salario mínimo en México es establecido por la Comisión Nacional de Salarios Mínimos, que constituye un órgano tripartito entre gobierno, sindicatos de trabajadores y patronos para llevar a cabo la fijación de los salarios mínimos legales (www.conasami.gob.mx).

Por otra parte, al calcular el ingreso por hora de trabajo en el cuadro 7, se observa que continúa una marcada diferencia: 46.6 por ciento de los autoempleados informales no logran ganar por arriba de 17 pesos la hora (equivale a \$1.56 US dollars), frente a 29.6 por ciento de los formales. El resultado es entonces que los autoempleados informales no sólo tienden a trabajar menos horas sino que también a ganar menos por hora trabajada.

Se observa que la capacidad para generar mejores ingresos se asocia fuertemente a la solvencia para contratar trabajadores asalariados en los negocios de los autoempleados. En promedio, 40 por ciento de los formales contratan asalariados y sólo 11 por ciento los informales. El cuadro 8 presenta la estimación promedio (media aritmética) de las remuneraciones en pesos para las distintas categorías de autoempleo.

En síntesis, los bajos ingresos de los informales se asocian con un predominio de

Cuadro 7 Estratos de ingresos por hora percibidos por los autoempleados (En porcentajes)

ESTRATO DE INGRESO POR HORA, EN PESOS 1/	Autoempleado Formal	Autoempleado Informal	Total
Hasta 8.50	9.9	18.7	16.8
De 8.51 a 17.00	19.7	27.9	26.1
De 17.01 a 25.50	15.9	20.2	19.2
De 25.51 a 42.50	20.8	18.6	19.1
De 42.51 a 85.00	21.3	10.7	13.0
De 85.01 a 170.00	9.0	2.9	4.2
De 170.01 a 340.00	2.7	0.7	1.2
Más de 340.00	0.7	0.3	0.4
Total	100.0	100.0	100.0

1/Los grupos de ingreso son calculados siguiendo los estratos dados en el cuadro 7. Para esto se divide el salario mínimo mensual de \$1,470 pesos (\$135.5 US dollars) entre la jornada mensual (estimada en 172 horas, suponiendo 40 horas semanales) arrojando un límite superior de 8.50 la hora para el primer estrato (\$ 0.78 US dollars). Fuente: Elaboración propia con base en la información de la base de datos de la ENOE, 2007, segundo trimestre.

Cuadro 8 Promedio de ingresos mensuales de los autoempleados según contrata o no trabajadores asalariados (En pesos y número de veces e salario mínimo mensual -vsm) 1/

AUTOEMPLEADO POR CONDICIÓN DE EMPLEADOR	Formal	Informal	Total
No contrata trabajo asalariado	\$6,381 (4.3 vsm)	\$3,204 (2.2 vsm)	\$3,710 (2.5 vsm)
Contrata trabajo asalariado	\$11,898 (8.1 vsm)	\$6,182 (4.2 vsm)	\$8,944 (6.1 vsm)

1/Tipo de cambio vigente: 10.85 pesos por 1 US dólar.

Fuente: Elaboración propia con base en la información de la base de datos de la ENOE, 2007, segundo trimestre.

actividades económicas llevadas a cabo sin local, con escasos activos, sin trabajadores asalariados y bajas remuneraciones; además se trata de unidades económicas con menor capacidad financiera y del mínimo tamaño dentro del conjunto de los negocios de autoempleados.

La situación económica es más limitada para el 90 por ciento de los autoempleados informales que no tienen capacidad de disponer de mano de obra asalariada; sin embargo, declaran no estar a la espera de oportunidades para incorporarse como asalariados en el sector formal (al menos no es así en su percepción a corto plazo), pues de cualquier forma, una buena razón de este comportamiento, es que sus ingresos en promedio son 2.2 veces el salario mínimo, el cual no se aleja demasiado del estándar que percibe la mayoría de los asalariados, los cuales se encuentran en una media aproximada de 2.8 salarios mínimos en el medio urbano de México; asimismo, 64 por ciento de los asalariados del medio urbano perciben hasta 3 veces el salario mínimo (ENOE, 2007) frente al 75 por ciento estimado en el cuadro 6 para los autoempleados informales. Por otra parte, claramente se aprecia que los niveles ingresos de los autoempleados formales son más altos que los obtenidos por los asalariados; sin embargo, debe recordarse que al año 2012, sólo 18.7 por ciento de autoempleados son formales.

Con el propósito de ofrecer una mayor evidencia al respecto se incluye el cuadro 9, el cual revela que: en promedio 96 por ciento de los autoempleados informales y formales no buscan otro trabajo. Además la proporción de aquellos autoempleados que buscan trabajo en otro país o hacen preparativos para cruzar la frontera es prácticamente inexistente; e incluso a partir de la información de la ENOE (INEGI, 2007) aquellos autoempleados que reciben remesas de alguien que vive en el extranjero sólo favorecen en promedio al dos por ciento, asimismo, los autoempleados propietarios de negocios formales o informales que disponen de un segundo empleo para complementar sus ingresos es de sólo 7 por ciento y en su caso su participación como asalariados es de alrededor de 1.4 por

Cuadro 9 Situación respecto a la búsqueda de otro trabajo por parte de los autoempleados (En porcentajes)

BUQUEDA DE OTRO TRABAJO	Autoempleado Formal	Autoempleado Informal	Total
Busca trabajo en otro país o hace preparativos para cruzar la frontera	0.1	0.2	0.2
Busca trabajo en el país	2.5	4.2	3.8
Busca cambiar o poner otro negocio	0.5	0.2	0.3
No busca otro trabajo	96.9	95.4	95.8
Total	100.0	100.0	100.0

Fuente: Elaboración propia con base en la información de la base de datos de la ENOE, 2007, segundo trimestre.

Cuadro 10 Condición de ocupación previa del autoempleado (En porcentajes)

OCUPACIÓN ANTERIOR	En porcentajes
Era trabajador asalariado de planta o eventual	54.3
Tenia otro negocio propio o trabajaba por su cuenta	9.2
Era un aprendiz sin remuneración	4.0
Económicamente inactivo (estudiaba, hogar, otro)	30.1
Estaba desempleado tratando de encontrar trabajo	2.4
Total	100.0
MOTIVO PRINCIPAL PARA INICIAR EL NEGOCIO	
Tradición familiar	8.0
Complementar el ingreso familiar	32.2
Mayor ingreso que como asalariado	13.8
No encontró empleo como asalariado	6.9
Horario flexible	2.7
Despido o recorte de personal	1.7
Encontró buena oportunidad de negocio	7.5
Ser independiente	15.3
Otro	11.9
Total	100.0

Fuente: Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN, 2008). La encuesta tiene un tamaño de 32,063 casos seleccionados de la ENOE del cuarto trimestre de 2008.

ciento⁵. En general lo micronegocios son relativamente estables y sus propietarios no demandan o buscan un segundo empleo. Sin embargo, como se verá en el cuadro 10, un tercio de los autoempleados iniciaron sus actividades con el propósito de complementar los ingresos familiares aunque en lo individual no disponen de un segundo empleo.

3.4 Antecedentes laborales de los autoempleados

Hasta aquí se ha verificado que una vez que los trabajadores inician con un negocio propio, se visualizan escasas posibilidades de que regresen o pretendan regresar a una situación de trabajador asalariado en los sectores formales de la economía, incluso también para los autoempleados informales. Frente a esta situación, cabe preguntarse que tan relevante es la condición previa de asalariado, por lo que se prosigue con los antecedentes laborales de los autoempleados. Con base en el cuadro 11, se estima que la condición ocupacional anterior de asalariado (de planta y eventual) constituye la más

⁵ A mediano plazo, sin embargo, cabe la posibilidad de movimientos significativos de trabajadores entre una posición de trabajo autónoma y otra de asalariado, según los ciclos económicos de recesión o crecimiento, donde además se podrían apreciar algunos impactos en la distribución del ingreso (Cortes, 1998: 41-75).

Cuadro 11 Condición previa de los autoempleados con experiencia laboral (En porcentajes)

CONDICION LABORAL PREVIA	Autoempleado Formal	Autoempleado Informal	Total
Perdió su trabajo por cierre, quiebra de la empresa, por recorte de personal, terminó su contrato o lo despidieron (asalariados)	24.3	30.5	29.1
Renunció a su empleo (asalariados)	52.7	49.4	50.1
Cerró o dejó su negocio propio (autoempleado)	12.0	10.1	10.5
Se pensionó, jubiló o se retiró de su negocio	6.9	4.9	5.3
Lo detuvieron, se enfermó o se accidentó	0.4	1.7	1.4
Regresó o lo deportaron de Estados Unidos	2.4	2.1	2.2
Otro	1.3	1.3	1.3
Total	100.0	100.0	100.0

Fuente: Elaboración propia con base en la información de la base de datos de la ENOE, 2007, segundo trimestre.

importante en el total de los autoempleados con 54 por ciento del total; además, la proporción asciende a casi 80 por ciento respecto del total de autoempleados con antecedentes laborales (cuadro 10). Confirmándose de esta manera que el autoempleo es generado mayoritariamente desde el sector formal con una posición de asalariado⁶. En orden de importancia, el cuadro 10 indica que la segunda condición ocupacional previa en el total de los autoempleados, es para aquellos que inician sus actividades sin experiencia laboral, con 30 por ciento; además, estar estudiando o dedicarse al hogar son las dos condiciones de actividad más relevantes entre aquellos que eran económicamente inactivos. Una observación relevante es la débil relación del autoempleo con la condición previa de desempleo abierto del trabajador, que sería esperable de acuerdo con el planteamiento teórico expuesto en la primera sección, puesto que según la información del cuadro 10, sólo 2.4 por ciento de los autoempleados, estaba desempleado tratando de encontrar trabajo; o bien, 6.9 por ciento tuvo como motivo principal para iniciar el negocio, no haber encontrado empleo como asalariado.

Continuando con la segunda parte del cuadro 10, un tercio de los autoempleados indican haber iniciado el negocio para completar los ingresos familiares y aquellos que esperaban mayores ingresos que como asalariados representaron casi 14 por ciento. Otros motivos importantes constituyen el ser independiente, seguir la tradición familiar y haber encontrado buena oportunidad de negocio.

Por otra parte, de acuerdo a la información de la Encuesta Nacional de Ocupación y

⁶ El tránsito de la posición de asalariado a la de autoempleado aunque no ha sido analizada suficientemente a profundidad, existen algunos estudios de caso, como los de Lucía Bazán y Margarita Estrada (1998). Por otra parte, es poco probable que surja alguna escasez de mano de obra no calificada en el sector formal debido a la migración hacia el sector informal, pues la demanda de trabajo en el sector formal presenta un crecimiento muy lento.

Cuadro 12 Motivos de la renuncia o abandono del trabajo asalariado anterior de los autoempleados (En porcentajes)

PARA AQUELLOS QUE RENUNCIARON A SU EMPLEO ASALARIADO	Autoempleado Formal	Autoempleado Informal	Total
Quería ganar más	12.8	15.7	15.0
Quería independizarse	57.2	34.3	39.8
Cambio o deterioro de las condiciones de trabajo y otros inconvenientes (en prestaciones, ingresos y jornadas de trabajo; falta de oportunidades para superarse; trabajo riesgoso o insalubre).	3.8	7.0	6.2
Situaciones personales en el trabajo (Lo forzaron a renunciar o a pensionarse, acoso o falta de respeto a su persona, conflictos con su jefe)	3.4	3.7	3.6
Matrimonio, embarazo y/o responsabilidades familiares	9.2	19.3	16.9
Otros motivos personales	13.6	20.0	18.5
Total	100.0	100.0	100.0

Fuente: Elaboración propia con base en la información de la base de datos de la ENOE, 2007, segundo trimestre.

Empleo, los autoempleados (formales e informales) que perdieron, terminaron o abandonaron su empleo como asalariados, constituyeron casi 80 por ciento del total de los que declararon tener alguna experiencia laboral (véase cuadro 11). La ENOE, que suministra la información del cuadro 11, no aclara cuantos de los autoempleados que previamente fueron asalariados pasaron por un periodo de desempleo y búsqueda de un trabajo asalariado⁷. De cualquier forma, el cuadro 10 (con información de la ENAMIN) como ya fue anotado líneas arriba da respuesta, donde los motivos para iniciar el negocio relacionados con el desempleo ascienden a 6.9 por ciento. Continuando con la información del cuadro 11, haber tenido un negocio anterior sólo representó en promedio 10.5 por ciento, los pensionados, jubilados o retirados así como los migrantes de retorno desde Estados Unidos, que posteriormente se establecen como autoempleados tienen una presencia relativamente pequeña.

El cuadro 12 muestra que aquellos asalariados que renunciaron a su empleo anterior y que posteriormente iniciaron un negocio de autoempleo consideraron principalmente

⁷ La condición de desempleo abierto, de acuerdo con el INEGI (Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática) se adquiere cuando las personas mayores de 14 años no desempeñan una actividad económica y buscan un puesto de trabajo; es decir, cuando entran al mercado de trabajo como demandantes de un empleo asalariado, pues de no ser así, los individuos (aun con antecedentes laborales) sin actividad económica y que además no buscan por un periodo de dos meses, caen en una condición de inactividad económica y no se contabilizan como parte de la Población Económicamente Activa.

razones personales (incluyendo matrimonio, embarazo y otros motivos familiares) y desear independizarse, representan en suma 75.3 por ciento; mientras que sueldos insuficientes, es el segundo factor en importancia con 15 por ciento de los autoempleados. Por su parte, el deterioro de las condiciones del trabajo impacta al 6.2 por ciento y las situaciones personales relacionadas con el trabajo, repercuten sólo en 3.6 por ciento. Con lo cual se establece también una débil relación entre el deterioro de las condiciones laborales de los asalariados y la decisión de autoemplearse con un negocio, tanto para los formales como informales.

Conclusiones

Autoempleados informales:

1. En lo que se refiere a los autoempleados en negocios informales en su gran mayoría no poseen un establecimiento y realizan sus actividades en su propio domicilio o en la calle como ambulantes de casa en casa o visitando locales comerciales, en vehículos con o sin motor o bien disponen de un puesto improvisado para la venta. De esta forma se dedican al comercio al por menor, a las actividades publicitarias y de promoción de ventas de bienes o servicios, venta de alimentos y bebidas, servicios de transporte de carga y pasajeros y cuando desempeñan la actividad manufacturera lo hacen en talleres ubicados en sus domicilios. Además es importante su actividad en los domicilios de los clientes, donde desempeñan la construcción, los servicios de mantenimiento y reparación en las viviendas y otros servicios personales.
2. Los autoempleados informales no sólo tienden a trabajar menos horas sino que también ganan menos por hora trabajada. Los bajos ingresos de los informales se asocian con un predominio de actividades económicas llevadas a cabo sin local, además no tienen fuertes requerimientos de activos y ni capacidad para contratar trabajadores asalariados.
3. A pesar de que la mitad de los autoempleados informales ganan menos de dos salarios mínimos (\$4.5 USD diarios) la gran mayoría muestran estabilidad laboral y expectativas de continuar con la actividad. No disponen ni buscan otro trabajo o tener un segundo empleo.
4. El dinamismo en el crecimiento del número de micronegocios informales es mayor que el de los formales.

Autoempleados en general:

5. En general los autoempleados desempeñan sus actividades durante jornadas muy flexibles, tanto hacia las jornadas semanales menores a 35 horas, donde predominan los informales, como hacia las jornadas semanales mayores a 48 horas, que afectan particularmente a los formales.
6. Aunque son muy diversas las actividades económicas de autoempleados, se concentran en las actividades del comercio al por menor y venta de comida, a los servicios personales, talleres de reparación, servicios realizados en la vivienda de los clientes y la manufactura tradicional (confección y fabricación de prendas de vestir, muebles, alimentos), tiendas de abarrotes, tlapalerías y zapaterías; locales de servicios como tintorerías, restaurantes y salones de belleza; talleres de servicios de reparación mecánica y electrodoméstica; talleres de producción como herrerías, tortillerías e imprentas; o bien, servicios técnicos y profesionales, como clínicas, consultorios, bufete de abogados, etc.
7. En general para la economía de autoempleo es prácticamente inexistente la subcontratación con empresas industriales o con cadenas de comercios.
8. Casi en la totalidad (93.5 por ciento) de los autoempleados desempeñan sus actividades con la ayuda de dos o menos trabajadores particularmente familiares, pues la mano de obra asalariada es utilizada en poca escala aun en los negocios del autoempleo formal.
9. Sin bien la gran mayoría de los trabajadores perciben que los ingresos tienen un papel relevante en la decisión de haberse autoempleado, particularmente para completar ingresos familiares y para superar ingresos que como asalariado, una parte significativa de autoempleados con antecedentes laborales iniciaron su negocio con el fin de ser independiente, seguir la tradición familiar o haber encontrado buena oportunidad de negocios. El desempleo abierto es poco declarado como causa para haber iniciado un negocio de autoempleo con casi 7 por ciento de los casos, aun cuando se agreguen los autoempleados con antecedentes laborales de asalariados que fueron despedidos, la suma no alcanza el 10 por ciento.
10. La ausencia de una asociación entre iniciarse en el autoempleo y el desempleo abierto, amerita las siguientes consideraciones. Primero, esta percepción se encuentra a lo largo de las encuestas nacionales de empleo, desde los años ochenta; segundo, en las tres últimas décadas, la economía nacional se ha caracterizado por bajas tasas de crecimiento económico, con frecuentes crisis y recesiones que han provocado la caída de varias ramas de la manufactura nacional. Esta situación nacional ha generado una tendencia de salarios reales a la baja, mayor flexibilidad laboral,

particularmente por la contratación de bajas coberturas de los asalariados en las instituciones nacionales de seguridad social. En este sentido y de acuerdo con el ENOE (segundo trimestre de 2012) aproximadamente 32.8 por ciento de los trabajadores asalariados contratados por las empresas e instituciones del sector económico formal no cuentan con inscripción en el Instituto Mexicano del Seguro Social o de otra instituciones a la que pertenecen los empleados del sector público (ISSSTE)⁸. A su vez, la ausencia de un seguro de desempleo ha resultado en bajas tasas de desempleo (entre 2 y 4 por ciento de la población económicamente activa) y una proporción importante y creciente de trabajadores autoempleados en el total de la ocupación nacional.

11. Entre los que tienen una experiencia laboral, existe una transferencia mayoritaria de trabajadores asalariados hacia el autoempleo; sin embargo, al menos en la percepción de los autoempleados en el corto plazo, es casi nulo el tránsito de la condición de autoempleado hacia el mercado de trabajo asalariado. En este sentido, muy probablemente, un factor relevante son los ingresos obtenidos por los autoempleados, que en el caso de los formales son relativamente mayores a los salarios predominantes; y para el caso de los informales, sin bien se aprecian por debajo del promedio de los trabajadores asalariados, su diferencia no es grande y a cambio pueden disponer de independencia y flexibilidad laboral a su favor.
12. Finalmente, los autoempleados en general, no buscan trabajo en otro país y tampoco hacen preparativos para cruzar la frontera a los Estados Unidos.

Políticas de apoyo a los autoempleados informales

En el sector económico informal se descarga un parte importante de la economía que si bien es conveniente su regularización, no hay que desconocer fuertes barreras a la formalización provenientes del costo de impuestos, licencias y seguridad social de los trabajadores, pagos a contadores, trámites excesivos, abusos de autoridad y rigidez en la normatividad laboral, además la corrupción de agentes gubernamentales, en general considerados factores de disuasión para formalizar o regularizar los negocios (Manning y Thomas; 2007). En todo caso, frente a estas barreras, la regularización gradual de los negocios de autoempleo es más factible (por ejemplo, controles sencillos y medidas de

⁸ En cifras a nivel nacional, la población ocupada inscrita en el IMSS fue en promedio de sólo 14.2 millones de personas en 2007 y de 14.7 millones en 2010, es decir, aproximadamente 33 por ciento de la población ocupada total de México en ambos años, los restantes dos tercios de la población ocupada, en consecuencia queda fuera del IMSS y de los sistemas de seguridad social y laboral salvo aquellos trabajadores al servicio del gobierno federal y de sus entidades paraestatales, que aportan alrededor del 11 por ciento de la ocupación total nacional.

atención de parte de los ayuntamientos). Por otra parte, los autoempleados informales que deciden formalizarse lo hacen en función a la percepción de beneficios sobre los inconvenientes citados que en mayor o menor medida los afectan, por ejemplo, el mantenerse en un lugar que se ha comercializado y es objeto de revisiones oficiales o tener la obligación de facturar dado un cambio en el tipo de clientes que atiende.

La problemática socioeconómica de la informalidad no ha sido atendida adecuadamente por ningún orden de gobierno y las medidas para enfrentar una complejidad ocupacional son rebasadas y en consecuencia el alcance de las acciones administrativas de regulación, de control político o de apoyos financieros y de capacitación laboral, resultan completamente insuficientes.

Dada la manera en que predominantemente se desempeñan los autoempleados informales es difícil que sean regularizados fiscalmente, salvo los mínimos controles y cobros menores que imponen los ayuntamientos y delegaciones municipales, en el caso de los comercios callejeros, esto es así debido a la manera de desempeñar sus actividades económicas fuera del alcance de los inspectores oficiales, además de que los clientes, en general, no reclaman comprobantes fiscales de sus compras o pagos por servicios a este sector económico informal. En este sentido, más bien las políticas deben reorientarse primero a formalizar su capacitación y ofrecer apoyos organizativos o financieros. Actualmente los programas de apoyo al autoempleo o a micronegocios, en particular el Programa de Apoyo al Autoempleo y el Programa Nacional de Emprendedores Red Nacional de Incubadoras de Microempresas, han avanzado muy poco y amerita un rediseño con mayor cobertura.

Un problema social importante en las actividades económicas de autoempleo informal es la ausencia total de sus integrantes dentro de la institución nacional de seguridad social y laboral (Instituto Mexicano del Seguro Social), que afecta por igual a los propietarios de los negocios como a sus trabajadores subordinados. A estos empleos habría que sumar a todos trabajadores asalariados y no remunerados sin afiliación al IMSS, que se son contratados por las empresas privadas formales de distintos tamaños (debidamente registradas ante las instancias oficiales), que en cifras ascienden a 60 por ciento de la población ocupada. Visto el panorama de esta forma la propuesta de política, por parte de varios académicos e instituciones, es que la seguridad laboral y social del IMSS sea un seguro integral y universal, financiado directamente por el Estado y no gestionado a través de las empresas privadas.

Bibliografía

- Bazán, Lucía y Estrada, Margarita (1998) Recién llegados a la informalidad: la experiencia de los petroleros desempleados, *Rev. Sociológica*, Año 13, número 37, Mayo-Agosto. México: Universidad Autónoma Metropolitana, pp.125-141.
- Benítez, Marcela y Cortés, F. (1990) La heterogeneidad de los pequeños comerciantes: un estudio sobre movilidad ocupacional, en Cortés y Cuellar (coord.) *Crisis y reproducción social. Los comerciantes del sector informal*. México: FLACSO y Miguel Angel Porrúa, pp.169-198
- Carrillo R., Salvador (2005) *Globalización en Guadalajara: Economía formal y trabajo informal*. México: Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico y PROFMEX/Casa Juan Pablos.
- Cortés, Fernando (1998) Procesos socioeconómicos en la desigualdad en la distribución del ingreso, el papel del sector informal, *Rev. Sociológica*, Año 13, número 37. México: Universidad Autónoma Metropolitana, pp.41-75.
- De Oliveira, Orlandina y Roberts, Bryan (1993) La informalidad urbana en años de expansión, crisis y reestructuración económica, *Rev. Estudios Sociológicos*, México: Colegio de México, pp.33-58.
- De Soto, H. (1986) *El otro sendero*, Bogota: Ed. Oveja Negra.
- Estrada, Margarita (1996) *Después del despido. Desocupación y familia obrera*. México: CIESAS, Ediciones de la Casa Chata.
- García, Brígida (2005) *La carencia de empleos satisfactorios: Una discusión sobre indicadores*. México: CEDUA, El Colegio de México, D. F.
- Gutmann, P. M. (1977) The subterranean economy, *Financial Analysts Journal*, Nov-dic. de 1977, U. S. A.: CFA Institute, pp.24-27.
- INEGI (1996) *Encuesta nacional de empleo urbano* (resultados trimestrales)
- (1996 a 2004) *Encuesta nacional de empleo* (resultados trimestrales).
- (1996 a 2008) *Encuesta nacional de micronegocios*.
- (2004) *La ocupación en el sector no estructurado en México, 1995-2003*.
- (2007 y 2012) *Encuesta nacional de ocupación y empleo* (resultados del segundo trimestre de cada año).
- Manning, Richard y Smith, James T. (2004) Informal employment and promoting the transition to a salaried economy, *OECD Employment Outlook Informal*, pp.226-289.
- (2007) *Promoting pro-poor growth: policy guidance for donors*. OECD.
- Mathias, G. y Salama, P. (1986) *El estado subdesarrollado: De las metrópolis al tercer mundo*. México: Ed. Era.
- OIT (2005) *Economía informal en las Américas: Situación actual, prioridades de políticas*

- y buenas prácticas. Perú: OIT
- (2006) *Cambios en el mundo del trabajo: Memoria del director general, CIT, 95*. Reunión 2006. Ginebra: OIT, En: <http://www.ilo.org/public/spanish.htm>
- OIT y Centro Interamericano para el Desarrollo del Conocimiento en la Formación Profesional (2007) *Formación y economía informal*. En: <http://www.ilo.org/public/spanish/region/ampro/cinterfor/temas/informal/sobre.htm>
- Portes, A y Benton, L. (1984) Industrial development and labor Absorption: A reinterpretation, *Population and Development Review*, vol.10, U. S. A.: Population Council, pp.589-611.
- Portes, Alejandro (1995) *En torno a la informalidad: Ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada*. México: FLACSO/Grupo Editorial Miguel Ángel Porrúa, S.A..
- Rendón, Teresa y Salas, Carlos (1996) Ajuste estructural y empleo: El caso de México, *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, 2, México: ALAST, pp.77-103.
- Roubaud, F. (1995) *La economía informal en México, de la esfera doméstica a la dinámica macroeconómica*, México: ORSTOM, INEGI y FCE.
- Thomas, J. J. (1992) *Informal economic activity*. U. S. A.: University of Michigan Press.
- (2001) What is the informal economy, anyway?, *SAIS Review* 21 núm.1 Washington D. C.: Johns Hopkins University, pp.1-11.
- Tokman, Víctor E. (1987) El imperativo de actuar: el sector informal hoy, *Rev. Nueva Sociedad* 90. Caracas: Fundación Friedrich Ebert, pp.93-106.
- (1991) Las relaciones entre los sectores formal e informal. Una exploración sobre su naturaleza, en Tokman, Víctor E. (Comp) *El sector informal en América Latina. Dos décadas de análisis*. México: Ed. CONACULTA.
- (1992) *Beyond regulation. The informal economy in Latin America*. Boulder: Lynne Rienner Publishers.

3

メキシコのインフォーマル経済—自己雇用の広がりと言細事業—

サルバドール・カリージョ・レガラード

(グアダラハラ大学経済経営学部教授、同地域研究学科属経済地域研究所所長)

要約

本稿では、統計地理情報庁 (INEGI) の基準に従い、小企業よりもさらに小規模な事業である、事業主を含め最多でも 6 名の被雇用者を有する「零細事業」を取り扱う。INEGI の実施する 2012 年第 2 四半期の全国職業および雇用調査 (ENOE) に従えば、零細事業の 93.5% が 1 名の事業者ないし 1 名あるいは 2 名の従業員を伴い活動を行なっている。このように、零細事業とは、その小規模性ないし事業主自身の労働者としての状況を鑑みると、自己雇用のため機能する経済単位を指すものである。ただし、自己雇用者の 3 分の 2 が従業員を雇用していたためである。

2012 年の第 2 四半期において、フォーマル・インフォーマルを問わず零細事業が創出する雇用は、同事業主ないし給与のあるなしを問わずそこで勤務する従業員を含め、およそ 2000 万人に達し、これはメキシコの総就業人口の 41% に相当する。とりわけ、零細事業のインフォーマル部門が占める雇用 (自己雇用者および従業員) は、約 1420 万人にのぼる。この数字は、家庭における使用人や零細農家を含まないものである。かかるインフォーマル零細事業に従事する者の数値は、メキシコの総就業者 4840 万人の 29.4% に相当する。このインフォーマル就業者の規模は、様々な製造業関連部門の恒常的な下落を引き起こした経済危機や景気後退を伴う、過去 30 年にわたる経済開放政策や国内の低経済成長率の結果である。

本質的に、本研究は、フォーマルとインフォーマルの自己雇用ないし零細事業とを比較するものであり、両者は、公的な登記状況、とりわけ税務署への届出によって区別され、その登記は、各種地方組織に対して経済活動を正規化するための基本的要件である。

インフォーマル自己雇用者は一般的に、自身の活動の税務登記や制度上の規制を受けておらず、とりわけ、社会保険にも加入せず、また彼らの経済活動に関する地方政府による免許を公布されていない。一方、フォーマル自己雇用者は税務登記をし、少なくとも上記した一般的な規範を遵守している。本研究で取り扱う情報は、基本的に INEGI の実施する ENOE の 2007 年版および 2012 年版、なかでも同 2007 年版との比較を可能とする項目に準拠する。これは、アンケート調査票が定期的に改変されるためである。さらに、2008 年の零細事業全国調査 (ENAMIN) の結果も用いている。一般的に、本研究で用いられている統計表は SPSS を使用し、これらのアンケート調査の個々の資料を使って作成したものである。標本数は、得られた情報にフィルタをかけて、2007 年および 2012 年のものでおよそ 37,000 件である。とくに、

作成した分割表すべてが標本数 n 値に基づくものであり、フォーマル事業については 4,000 件、インフォーマルについては 12,000 件以上のもとなっており、これが統計的な確実性をあげるものとなっている。

主な結論としては、以下のものがある：

1. インフォーマル事業の自己雇用者について、その大半は、店舗を所有しておらず、原動機の有無を問わず車両を用いて訪問販売や商業施設を巡回しつつ、自宅ないし路上において活動し、あるいはまた即席の販売店舗を有する。かくして、小売業、広告ないし商品やサービスの販売促進のための宣伝活動、飲食料販売、運送・輸送サービスなどに従事し、また製造業の場合には、自己の住所にある工場で活動を行なっている。さらに、顧客住所での建築・修繕サービスやその他の人的サービスも重要な活動となっている。
2. インフォーマル自己雇用者は、就労時間が短いだけでなく、時間当たりの賃金も少ない。インフォーマル部門の低収入は、事業所などの資産を必要とする事情に欠けるため、その多くが店舗なくして経済活動を行なっていること、さらに従業員を雇用する能力を有しないことに起因するものである。
3. インフォーマル自己雇用者の半数が最低賃金（1日当たり 4.5US ドル）の 2 倍以下の収入しかないにも拘わらず、その大半が安定した労働状態を示しており、継続的な活動を希望している。また別の職を探すことも、副業を持つことも考えていない。
4. インフォーマル零細事業の増加率はフォーマル企業のそれよりも大きい。
5. 一般的に、自己雇用者は極めて柔軟な就労時間において活動している。インフォーマル部門では週 35 時間未満の就労が多数を占めており、フォーマル分野では、主に週 48 時間を超える。
6. 自己雇用者のほぼ全体（93.5%）が、2 人もしくはそれ以下の従業員、とりわけ親族の援助をもって活動している。フォーマルな自己雇用事業においても、給与を支払って従業員を雇用するケースは少ない。
7. 完全失業は、自己雇用事業を開始した理由としては 7% と極めて少なく、給与所得者として解雇された職歴を有する自己雇用者を付加しても、その合計は 10% に満たない。

訳：岡部 拓