



Universitat Autònoma de Barcelona

DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA APLICADA

TESIS DOCTORAL

DICIEMBRE DE 2008

**EMPLEO INFORMAL Y SEGMENTACIÓN DEL
MERCADO DE TRABAJO URBANO EN MÉXICO.**

JESUSWALDO MARTÍNEZ SORIA

DIRECTOR: JOSÉ LUIS RAYMOND BARA

“...según el orden natural de las cosas, tendrá que ser él quien primero muera y esa muerte suya, al retirarlo de entre los vivos, al hacer de él ausencia, dará al hijo una especie de, cómo decirlo, de eternidad limitada, valga la contradicción, la eternidad que es continua todavía durante algún tiempo más cuando los que conocemos y amamos ya no existen.”

*El evangelio según Jesucristo.
José Saramago.*

A la memoria de Crescencio, mi Padre.

A Maclovia, mi Madre.

AGRADECIMIENTOS.

En primera instancia, quiero agradecer al director de la tesis, José Luis Raymond, por su amable disposición y excelente asesoría. La claridad y brillantez de sus comentarios permitieron desarrollar satisfactoriamente las líneas de la investigación. Debo agradecer a Conacyt la beca otorgada para los estudios y a Carlos Guevara, Héctor Iturribarría y Juan Manuel Junco, haberme cedido la información estadística.

Asimismo, quiero agradecer a quienes con su amistad y cercanía, hicieron que el doctorado no sólo fuera una experiencia académica. A mis amigos, con los que el desarrollo personal no pasó exclusivamente por las aulas; a Jorge, Gaby, Alfredo y Guille, por su compañía e interesantes diálogos dentro y fuera de la Universidad. A Maru por su entusiasmo e importante apoyo. A Citlalic por el aprecio y la proximidad de tanto tiempo.

Por supuesto, a toda mi familia deseo expresar mi más profundo agradecimiento, a quienes toda la vida han compartido conmigo las experiencias más gratificantes y han atenuado la amargura de las más duras. A mis padres, Maclovia y Crescencio (Q.E.P.D.), por su dedicación, su admirable paciencia, su extraordinaria solidaridad, su confianza y el más dulce de los respaldos. A mis hermanos Alex, Jorge, Juan, Grisel, Magui, Elvia y Jose, por su permanente ayuda y mutuo respeto. A Lourdes por su comprensión, su noble apoyo y su cariño. A todos ellos, por creer y confiar en mí, mis más generosos agradecimientos.

J. M. S.
Diciembre de 2008.

EMPLEO INFORMAL Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO DE TRABAJO URBANO EN MÉXICO.

INTRODUCCIÓN GENERAL.	1
1. ASPECTOS TEÓRICOS DEL MERCADO DE TRABAJO.	5
1.1. INTRODUCCIÓN.	5
1.2. TEORÍAS DE LA SEGMENTACIÓN DEL MERCADO DE TRABAJO.	5
1.2.1. ANTECEDENTES.	5
1.2.2. TEORÍAS DE LA SEGMENTACIÓN <i>VERSUS</i> TEORÍA NEOCLÁSICA.	6
1.2.3. MERCADOS ESTRUCTURADOS Y DESESTRUCTURADOS.	8
1.2.4. MERCADOS INSTITUCIONALES.	8
1.2.5. MERCADO DUAL Y MERCADOS INTERNOS DE TRABAJO.	11
1.2.6. ESCUELA RADICAL AMERICANA.	13
1.3. MERCADO DE TRABAJO INFORMAL URBANO Y SEGMENTACIÓN.	15
1.3.1. EL SECTOR INFORMAL URBANO.	15
1.3.2. ENFOQUE DE LA ECONOMÍA DUAL.	17
1.3.3. ENFOQUE DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA NO REGULADA.	18
1.3.4. ENFOQUE ESTRUCTURALISTA.	18
1.3.5. HIPÓTESIS DEL SECTOR INFORMAL DESEABLE.	20
1.3.6. MODELOS MULTISECTORIALES DEL MERCADO DE TRABAJO INFORMAL.	22
1.3.6.1. CONTRASTACIÓN Y EVIDENCIAS DE LA COMPOSICIÓN MULTISECTORIAL.	24
1.4. CONCLUSIONES.	26
2. SECTOR INFORMAL Y ESTRUCTURA DEL MERCADO DE TRABAJO URBANO EN MÉXICO.	29
2.1. INTRODUCCIÓN.	29
2.2. LITERATURA EMPÍRICA SOBRE EL MERCADO DE TRABAJO EN MÉXICO.	29

2.2.1. DELIMITACIÓN EMPÍRICA DEL SECTOR INFORMAL.	31
2.2.2. DEBATE SOBRE SEGMENTACIÓN Y MOVILIDAD LABORAL.	37
2.2.3. DIFERENCIAS SALARIALES.	41
2.3. ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA DEL MERCADO DE TRABAJO URBANO EN MÉXICO.	44
2.3.1. DISTRIBUCIÓN DEL MERCADO DE TRABAJO Y PRINCIPALES TENDENCIAS.	45
2.3.1.1. POSICIÓN EN EL TRABAJO.	45
2.3.1.2. PRESTACIONES LABORALES.	46
2.3.1.3. TAMAÑO DEL ESTABLECIMIENTO.	48
2.3.1.4. RAMA DE ACTIVIDAD.	49
2.3.2. EVOLUCIÓN DEL SECTOR INFORMAL URBANO.	51
2.3.2.1. DIMENSIÓN DEL SECTOR.	51
2.3.2.2. EL SECTOR INFORMAL EN LAS PRINCIPALES CIUDADES.	54
2.4. CONSIDERACIONES PARA EL ANÁLISIS DEL EMPLEO INFORMAL URBANO.	58
2.5. CONCLUSIONES.	60
3. SEGMENTACIÓN DEL MERCADO DE TRABAJO URBANO EN MÉXICO: DUALIDAD INTERNA DEL MERCADO ASALARIADO.	61
3.1. INTRODUCCIÓN.	61
3.2. METODOLOGÍAS PARA EL ANÁLISIS DE LA SEGMENTACIÓN LABORAL.	62
3.2.1. MODELOS DE CAPITAL HUMANO.	63
3.2.2. MODELOS DE SELECCIÓN MUESTRAL.	63
3.2.2.1. MÉTODO DE HECKMAN.	63
3.2.2.2. MODELOS <i>SWITCHING</i> .	65
3.3. SEGMENTACIÓN INTERNA DE LOS MERCADOS DE TRABAJO ASALARIADO Y TRABAJO POR CUENTA PROPIA EN MÉXICO.	66
3.3.1. ASALARIADO FORMAL.	66
3.3.2. ASALARIADO INFORMAL.	67
3.3.3. AUTOEMPLEO SUPERIOR.	67
3.3.4. AUTOEMPLEO INFERIOR.	68
3.4. ANÁLISIS DESCRIPTIVO DE LA SEGMENTACIÓN INTERNA DE LOS MERCADOS DE TRABAJO URBANO.	69
3.4.1. CRITERIOS EMPÍRICOS.	69

3.4.2.	DISTRIBUCIÓN DE LOS SEGMENTOS DE EMPLEO.	70
3.4.3.	CARACTERÍSTICAS Y COMPOSICIÓN DE LOS SEGMENTOS.	72
3.4.4.	JORNADA DE TRABAJO Y REMUNERACIONES REALES.	75
3.4.5.	COMENTARIOS SOBRE LA MOVILIDAD LABORAL.	77
3.5.	ANÁLISIS DEL MERCADO DE TRABAJO ASALARIADO.	78
3.5.1.	DATOS Y METODOLOGÍA.	79
3.5.1.1.	SUBMUESTRAS REGIONALES.	81
3.5.1.2.	VARIABLES EXPLICATIVAS.	82
3.5.2.	ESTIMACIONES ECONÓMICAS.	85
3.5.3.	INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS.	89
3.5.3.1.	COMPOSICIÓN DE LA SEGURIDAD SOCIAL.	89
3.5.3.2.	EFFECTOS MARGINALES.	92
3.5.3.3.	DETERMINANTES SALARIALES DE LOS SEGMENTOS.	94
3.6.	CONCLUSIONES.	97
4.	SEGMENTACIÓN INTERNA DEL MERCADO DE TRABAJO POR CUENTA PROPIA EN MÉXICO.	101
4.1.	INTRODUCCIÓN.	101
4.2.	LITERATURA EMPÍRICA	102
4.3.	DEFINICIÓN DEL TRABAJO POR CUENTA PROPIA.	103
4.4.	EVOLUCIÓN Y ESTRUCTURA DEL TRABAJO POR CUENTA PROPIA.	106
4.4.1.	TENDENCIAS Y CAUSAS DEL CRECIMIENTO.	106
4.4.2.	MOVILIDAD ENTRE LOS SECTORES.	108
4.4.3.	RELACIÓN ENTRE TRABAJADORES POR CUENTA PROPIA Y ASALARIADOS.	111
4.4.4.	CONDICIONES LABORALES: INGRESOS Y HORAS DE TRABAJO.	113
4.4.5.	PERFIL DEL TRABAJADOR POR CUENTA PROPIA.	116
4.5.	DEBATE SOBRE EL CARÁCTER DEL TRABAJADOR POR CUENTA PROPIA.	118
4.6.	EL TRABAJO POR CUENTA PROPIA EN MÉXICO.	122
4.6.1.	SEGMENTACIÓN INTERNA: AUTOEMPLEO SUPERIOR Y AUTOEMPLEO INFERIOR.	123
4.6.2.	EVOLUCIÓN DE LOS SEGMENTOS DE AUTOEMPLEO.	125
4.6.2.1.	NIVELES EDUCATIVOS.	128
4.6.2.2.	ACTIVIDAD ECONÓMICA.	129

4.6.2.3. INGRESOS Y JORNADA LABORAL.	131
4.7. ANÁLISIS ECONÓMICO DEL MERCADO DE TRABAJO POR CUENTA PROPIA.	133
4.7.1. DATOS Y METODOLOGÍA.	133
4.7.1.1. VARIABLES EXPLICATIVAS.	134
4.7.2. ESTIMACIONES ECONÓMICAS.	136
4.7.3. INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS Y EFECTOS MARGINALES.	138
4.7.4. AUTOEMPLEO CON REGISTRO DEL NEGOCIO.	141
4.8. CONCLUSIONES.	145
5. CONCLUSIONES GENERALES.	149
5.1. INTERPRETACIÓN GENERAL Y REFLEXIONES TEÓRICAS.	149
5.2. CONSIDERACIONES DE POLÍTICA ECONÓMICA.	152
5.3. LIMITACIONES Y LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN FUTURAS.	154
ANEXO ESTADÍSTICO.	157
A. ENCUESTA NACIONAL DE EMPLEO URBANO (ENEU).	157
B. ESTADÍSTICAS DESCRIPTIVAS DEL EMPLEO URBANO.	161
C. ESTADÍSTICAS DEL SECTOR INFORMAL.	163
D. ESTIMACIONES ECONÓMICAS.	167
D.1. MERCADO DE TRABAJO ASALARIADO.	167
D.2. MERCADO DE TRABAJO POR CUENTA PROPIA.	176
BIBLIOGRAFÍA.	179

INTRODUCCIÓN GENERAL.

Desde principios de la década de los ochenta, la economía mexicana inició un importante proceso de reestructuración. Con la irrupción de la crisis de la deuda externa en 1982 y el agotamiento del modelo de desarrollo orientado al mercado interno basado en la sustitución de importaciones, se gestaron fuertes transformaciones en las condiciones productivas y de intercambio comercial.

El Gobierno impulsó una estrategia de apertura económica que comenzó con la inserción del país en el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT)¹ en 1985. Con esa lógica, se firma el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que entra en vigor en 1994, y se establecen, a lo largo de la década, diversos acuerdos comerciales con otros países. La estrategia revelaba la intención de desregular los mercados financieros y de inversión extranjera directa, y la necesidad de incorporar al país de lleno en los mercados internacionales, mediante la reducción de barreras arancelarias y la reglamentación de los intercambios comerciales. Asimismo, la política económica se caracterizó por la privatización de empresas, menor intervención del Estado en la economía y estrictos controles sobre la inflación y el déficit público. El diseño de la estrategia macroeconómica del Gobierno pasó a estar delineada por los dictámenes del Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, expresados en el Consenso de Washington. Sin embargo, las reformas de liberalización económica, basadas en las principales teorías del comercio internacional, produjeron efectos negativos inesperados, Cardero *et. al.* (2006).

La década de los noventa estuvo marcada por la crisis financiera iniciada en diciembre de 1994, que significó la caída del PIB en 1995 a una tasa del -6.2%, y que implicó el ajuste de las políticas de crecimiento. Para entonces ya se tenía constancia de los efectos provocados por las tendencias de globalización, de los procesos de desindustrialización y del rápido crecimiento del sector servicios, Aguilar (1997). Todos estos cambios han conducido al establecimiento de un modelo de crecimiento en México orientado al mercado exterior, que ha modificado la dinámica de los mercados de bienes y servicios y, evidentemente, de los mercados de trabajo.

¹ Siglas en inglés.

De este contexto se desprende la hipótesis general de esta investigación, la cual establece que las transformaciones económicas asociadas a las crisis recurrentes, la apertura comercial y las reformas económicas, facilitaron el crecimiento de las relaciones de subcontratación productiva y contratación irregular del trabajo, condujeron al deterioro de las condiciones laborales de un conjunto de asalariados y propiciaron una mayor inserción de trabajadores en actividades informales de subsistencia y autoempleo; generando con ello el crecimiento del sector informal urbano, que se tradujo en el fortalecimiento de la segmentación laboral y el aumento de las diferencias de empleo y salarios.

En ese sentido, se sostiene que el empleo informal se ha convertido en un factor de segmentación del mercado de trabajo urbano. Al interior del mercado de asalariados se ha desarrollado un conjunto de relaciones laborales de contratación irregular, que ofrecen bajos salarios, mínimas prestaciones y que no tienen cobertura de la seguridad social del Estado. Por otra parte, la expansión del mercado de trabajo por cuenta propia no ha ido acompañada de mejores condiciones productivas y laborales, por lo que su actividad sigue vinculada a la informalidad. La mayor parte del autoempleo en México no ha conseguido convertirse en emprendedores de micronegocios, y más bien se han visto atrapados en actividades de subsistencia. Sólo una pequeña fracción parece tener condiciones estructurales para desarrollar su incipiente vocación empresarial.

La presente investigación tiene como objetivo general analizar el proceso de segmentación del mercado de trabajo urbano en México, en el que se pretende distinguir la composición de los segmentos que se encuentran en los mercados de trabajo asalariado y trabajo por cuenta propia, y demostrar que en cada segmento se tienen diferentes conductas de ocupación y mecanismos de determinación salarial.

Las distintas teorías sobre la segmentación del mercado de trabajo ofrecen una explicación razonable del comportamiento de dicho mercado en las economías en desarrollo. La precariedad del trabajo y el deterioro de las relaciones laborales han sido factores característicos en la consolidación del sector informal urbano, cuya naturaleza se ha vuelto altamente heterogénea. Los aspectos teóricos en los que se enmarca esta investigación están fundamentados en dichas teorías y en los enfoques de la economía dual y estructuralista del sector informal; aunque también se reconoce la influencia de los recientes modelos multisectoriales del mercado de trabajo informal.

Las hipótesis teóricas que interesa contrastar empíricamente, sostienen que en los mercados de trabajo asalariado y autoempleo en México, existe una dualidad interna que da origen a segmentos cuya composición y condiciones laborales son sustancialmente diferentes. De esta forma, se determinan cuatro segmentos de empleo: asalariados formales, asalariados informales, autoempleo superior y autoempleo inferior. El tamaño y la evolución de cada segmento, han sido afectados de manera distinta por las transformaciones y la dinámica de la economía nacional.

La tesis se desarrolla en cinco capítulos. En el primero se analizan las teorías de la segmentación laboral y los enfoques teóricos del sector informal. Asimismo, se exponen la hipótesis de sector informal deseable y las contribuciones recientes de los modelos multisectoriales del mercado de trabajo informal. La intención es determinar las hipótesis teóricas que fundamentan el estudio empírico.

El segundo capítulo contiene la revisión de la literatura empírica del mercado de trabajo en México. Asimismo, se presenta el análisis de la estructura del mercado laboral y la evolución del sector informal urbano, con el que se describe la situación laboral en la que se reproduce la segmentación de los mercados.

En la primera parte del tercer capítulo se propone un esquema de segmentación del mercado de trabajo, en el que se explica la composición de los cuatro estratos que se derivan de la dualidad interna de los mercados de trabajo asalariado y de trabajo por cuenta propia. En la segunda parte del capítulo se realiza el análisis econométrico de la segmentación interna del mercado de asalariados.

El cuarto capítulo contiene un amplio estudio sobre el trabajo por cuenta propia, con el propósito de definir el carácter de esta ocupación en las economías en desarrollo. Se analiza empíricamente la estructura y la segmentación interna del mercado de autoempleo en México, poniendo una atención particular a la relación que guarda cada estrato de autoempleo con el ciclo económico.

Finalmente, en el quinto capítulo se exponen las conclusiones generales y se comentan las limitaciones de la investigación y las líneas que quedan abiertas para futuros estudios.

1. ASPECTOS TEÓRICOS DEL MERCADO DE TRABAJO.

1.1. INTRODUCCIÓN

El comportamiento del mercado de trabajo ha sido objeto de un amplio debate dentro la teoría económica, lo que ha dado origen a una serie de enfoques que sostienen hipótesis contrapuestas. No obstante, el carácter fragmentado de los mercados laborales es un planteamiento que se ha ido reconociendo cada vez más en las investigaciones sobre el tema, aunque bajo diferentes perspectivas (Recio (1999)). Dicho planteamiento ha sido fundamental para la conformación de las teorías de la segmentación del mercado de trabajo, en las cuales se encuentra un conjunto de hipótesis alternativas a los principios de la teoría neoclásica, con las que se pretende explicar la asignación del empleo, las diferencias y determinación salariales, la discriminación y la movilidad laboral (Leontaridi (1998)).

El objetivo central de este primer capítulo es presentar un análisis de la teoría económica que explica la segmentación del mercado de trabajo, con la intención de identificar un conjunto de hipótesis teóricas que permitan fundamentar el análisis empírico del mercado de trabajo informal urbano en México. En ese sentido, se exponen los principales argumentos de las distintas teorías de la segmentación del mercado de trabajo.

En este análisis teórico se pone particular atención al papel que juega el sector informal urbano dentro del mercado de trabajo. Es por ello que en la segunda parte del capítulo, se discuten los enfoques teóricos del sector informal con el propósito de conocer las características del empleo informal y su desempeño en la segmentación del mercado de trabajo. Finalmente, se examinan los planteamientos sobre el carácter deseable de la ocupación informal y las recientes contribuciones de los modelos multisectoriales del mercado informal urbano.

1.2. TEORÍAS DE LA SEGMENTACIÓN DEL MERCADO DE TRABAJO.

1.2.1. ANTECEDENTES.

Los antecedentes a las teorías de la segmentación del mercado de trabajo se pueden encontrar en los planteamientos realizados por algunos autores clásicos como

Cairnes (1874), quien advertía la necesidad de reconocer la existencia de grupos industriales no competitivos como una característica del mercado de trabajo; ya que las personas no ejercen una competencia indiscriminada por todas las ocupaciones, el obrero, por ejemplo, encuentra limitado su poder de competición en el mercado para cierto rango de ocupaciones.

Asimismo, Mill (1885) sostenía que las barreras sociales, ocupacionales y espaciales dificultaban la movilidad de los trabajadores para trasladarse de una parte a otra dentro del mercado de trabajo y que los trabajadores no cualificados eran asignados a los segmentos menos recompensados del mercado, como resultado de su incapacidad de adquirir las cualificaciones requeridas para el ascenso. Posteriormente, Pigou (1945) afirmaba que el mercado de trabajo está segmentado no sólo por las diferencias de cualificación, experiencia y aptitudes personales, sino por la restringida movilidad del trabajo entre y dentro de las industrias. En ese mismo sentido, Reynolds (1951) señalaba que la información imperfecta y el acceso desigual a los puestos de trabajo, así como la movilidad, la promoción y otros atributos del trabajo, conducían a la segmentación del mercado laboral.

1.2.2. TEORÍAS DE LA SEGMENTACIÓN *VERSUS* TEORÍA NEOCLÁSICA.

Las teorías de la segmentación del mercado de trabajo se han conformado como una corriente de pensamiento económico alternativa a la teoría neoclásica, cuyos planteamientos intentan explicar el carácter fragmentado del mercado de trabajo, destacando la importancia de las influencias sociales e institucionales en la determinación del salario y el empleo.¹

Los argumentos teóricos de los neoclásicos sobre la oferta y la demanda de trabajo, están basados en los principios de la productividad marginal y de la maximización de la utilidad por parte de los trabajadores. En este marco conceptual, la estructura salarial refleja las diferencias en los atributos individuales de los trabajadores, es decir; la desigualdad salarial se explica por la heterogeneidad de los trabajadores y por las diferencias en la inversión de capital humano. En contraste, los postulados de la segmentación sostienen la hipótesis de que el diferencial de salarios no es resultado de las diferencias de cualificación, sino que es una consecuencia directa de la dualidad del mercado de trabajo.

¹ McNabb y Ryan (1990).

Mientras los neoclásicos abordan el análisis laboral desde la óptica de la oferta, la teoría de la segmentación se enfoca en la demanda y cuestiona la relación directa entre las capacidades productivas de un trabajador y su salario, así como su asignación dentro del mercado de trabajo.

Las teorías de la segmentación consideran que la organización industrial, el mercado de productos, la tecnología, las estrategias empresariales y la regulación del mercado de trabajo, son aspectos que influyen sobre la estructura del empleo; y que la distinción entre *buenos* y *malos* empleos no está sujeta a las diferencias individuales de productividad. Asimismo, destacan la importancia de las influencias sociales e institucionales en la determinación del salario y el empleo (McNabb y Ryan (1990)).

De acuerdo a los postulados de la teoría neoclásica, los trabajadores pueden elegir libremente su empleo dentro de un rango de opciones que ofrece el mercado de trabajo, considerando sus preferencias y capacidades personales; y por lo tanto, obtener la remuneración en función de las dotaciones de su capital humano. Por el contrario, la teoría de la segmentación sostiene que el mercado de trabajo no es un solo mercado competitivo, sino que está compuesto por una variedad de segmentos no competitivos entre los cuales las remuneraciones al capital humano difieren, dada la existencia de barreras institucionales que limitan a todas las partes de la población a beneficiarse equitativamente de la educación y la capacitación. Es por ello que grupos socialmente vulnerables se vean atrapados en el segmento inferior del mercado de trabajo, limitando con ello la movilidad de trabajadores entre los segmentos *alto* y *bajo*. En ese sentido, el sector *primario* puede permanecer aislado del conjunto de fuerzas de oferta y demanda que influyen en el sector *secundario*.

El debate teórico sobre la segmentación laboral ha ofrecido un conjunto de enfoques entre los que destacan los planteamientos sobre los mercados desestructurados (Fisher, 1951), mercados institucionales (Kerr, 1954), el mercado dual y los mercados internos de trabajo (Doeringer y Piore, 1971) y la escuela radical americana (Gordon, Edwards y Reich, 1986). El debate ha sido enriquecido por una serie de autores que han logrado extender la discusión tanto a nivel metodológico como a nivel empírico: Osterman (1975), Psacharopoulos (1978), Wilkinson (1981), McNabb y Ryan (1990), Villa (1990), Leontaridi (1998), Maloney (1999a), Fields (2005) y Günther y Launov (2006).

1.2.3. MERCADOS ESTRUCTURADOS Y DESESTRUCTURADOS.

Los esfuerzos por conformar un enfoque teórico de la segmentación, encuentran en Fisher (1951) una importante contribución, ya que en su obra se destaca la existencia de *mercados desestructurados*. Dichos mercados presentan cinco condiciones generales: *a)* no existen sindicatos que reivindiquen la antigüedad, la preferencia del empleo y otras limitaciones al acceso del mercado de trabajo, *b)* existe una relación transitoria e impersonal entre patrón y trabajador, *c)* los trabajadores no son cualificados, lo que representa un fácil acceso para la fuerza de trabajo no especializada. El proceso productivo está desprovisto de cualquier división del trabajo, por lo que no hay relación entre las tareas de los trabajadores para mejorar la eficiencia; y en donde es necesaria la división del trabajo no esta jerarquizada según la cualificación, *d)* el pago salarial es por unidad de producto, y *f)* se emplea en el proceso productivo escaso capital o maquinaria.² La identificación de estas características en un conjunto de actividades dentro del mercado de trabajo sugieren la existencia de un segmento cuyo funcionamiento no está basado en las estructuras formales de empleo.

En ese mismo sentido, Kerr (1954) especifica dos tipos generales de mercados de trabajo: *estructurados* y *no estructurados*.³ En los mercados no estructurados, el salario es el único vínculo entre empleadores y trabajadores; los trabajadores no tienen derechos sobre ningún trabajo y ningún empresario tiene derechos de retención sobre los trabajadores. Un mercado se estructura cuando se otorga un trato distinto a los trabajadores que están dentro de él que a los que se encuentran fuera. En los mercados estructurados siempre hay un mercado interno y uno externo. En la medida en que el mercado se encuentre más estructurado, serán más precisas las reglas de asignación de trabajo en el mercado interno, menores los puertos de entrada y más rígidos los requisitos de ingreso. Las normas institucionales refuerzan de manera uniforme la estructura del mercado.

1.2.4. MERCADOS INSTITUCIONALES.

Una de las teorías fundamentales sobre la segmentación, ha sido la desarrollada por Kerr (1954) acerca de la balcanización de los mercados de trabajo. La figura central de su análisis es el *mercado institucional*, cuyas dimensiones son determinadas no

² Fisher (1951), Pág. 470.

³ Kerr (1954), Pág. 30.

por los caprichos de los trabajadores y empresarios, sino por *normas*, formales e informales, con las que se decide la preferencia sobre los trabajadores en el mercado. Tales normas de carácter institucional, establecen fronteras entre los mercados de trabajo haciéndolos más específicos y difíciles de cruzar, asimismo; definen los puntos de competencia, los grupos que deben competir y los ámbitos en los que deben hacerlo. Las normas institucionales son establecidas por las asociaciones de empresarios, acuerdos informales entre empleadores, políticas de las empresas, sindicatos, contratos colectivos y acciones del gobierno. En otras palabras, las preferencias individuales de trabajadores y empresarios son sustituidas por las reglas institucionales.⁴

La competencia en el mercado de trabajo se ve afectada por las barreras a la movilidad del trabajo representadas por las diferencias de cualificación entre ocupaciones, las distancias geográficas entre las localidades, la especificidad de las cualificaciones, los costes monetarios del traslado físico, la falta de conocimiento, los gustos y preferencias de trabajadores y empresarios. Kerr identifica cinco fuentes que generan las barreras que dividen al mercado en distintos segmentos: *i*) las preferencias individuales de los trabajadores, *ii*) las preferencias individuales de los empleadores, *iii*) las acciones colectivas de los trabajadores, *iv*) las acciones colectivas de los empleadores y *v*) las acciones del gobierno.

En la obra de este autor, se describen dos sistemas generales de normas institucionales: de *propiedad comunal* de grupos de oficios y de *propiedad privada* de los trabajadores industriales. En el primero, los sindicatos reclaman la propiedad de los puestos de trabajo situados dentro de un área ocupacional y geográficamente definida, lo que obliga a los empresarios a emplear a los miembros del sindicato. Los trabajadores ingresan al mercado a través de los sindicatos, quienes también muestran preferencias sobre los trabajadores al momento de la contratación. Una vez dentro, los salarios, las condiciones de trabajo y los requisitos de los puestos son iguales y, aunque el trabajador de oficio tiene libertades de movimiento, los trabajadores llegan a estandarizar sus rendimientos de tal manera que los empresarios, y los mismos trabajadores, no mostrarán preferencias sobre algún individuo en particular. El trabajador se mueve básicamente de manera horizontal y su seguridad la obtiene no del empresario sino de su cualificación. Las actividades de la construcción, transporte, imprenta y marítimas son algunos ejemplos.

El segundo sistema, que predomina en las empresas industriales, tiene como norma fundamental: un puesto de trabajo para cada hombre y un hombre para cada

⁴ Kerr (1954), Pág. 22.

puesto de trabajo. En estos mercados, que pueden ser una empresa, una planta o una industria, cuenta la capacidad pero también la antigüedad. La empresa contrata a los nuevos trabajadores aunque el sindicato puede imponer su escala de preferencias, las vacantes laborales se cubren en función de la antigüedad y se establece una escala de ascensos laborales. Cuando los trabajadores compiten entre sí lo hacen con base en su antigüedad y no en sus cualificaciones. Los trabajadores industriales se mueven verticalmente en los distintos niveles de ocupación basándose en los criterios de antigüedad,⁵ ello se ve reflejado por el cambio en puestos de trabajo y no entre empleadores.

Aunque la movilidad de los trabajadores se supone reducida, en el caso de los trabajadores de oficios los movimientos entre las actividades industriales puede ser alta o baja dependiendo la ocupación de los trabajadores, pero en el caso de los trabajadores industriales la movilidad es siempre restringida. Kerr distingue seis tipos de movimientos de trabajadores: *a)* de una ocupación a otra, *b)* de un empleador a otro, *c)* de una industria a otra, *d)* entre áreas, *e)* entre empleo y desempleo, y *f)* dentro y fuera de la población activa.

Las normas institucionales afectan la movilidad de los trabajadores desprotegidos, algunos puestos de trabajo no están abiertos para ellos y otros sólo bajo ciertas condiciones. De acuerdo con Kerr, no todos los empleos están abiertos a todos los trabajadores en el mercado de trabajo, con excepción de los mercados desestructurados.

Las normas institucionales definen los límites entre los segmentos *interno* y *externo* del mercado y determinan los puertos de entrada. Los trabajadores dentro del mercado, aunque pueden competir entre ellos en un sentido limitado, no están en competencia directa con las personas que se encuentran fuera del mercado. Aquellos que están fuera compiten entre sí para entrar al mercado.

Los mercados interno y externo están relacionados sólo en ciertos puntos restringidos, lo que hace que la competencia entre los trabajadores se reduzca. En el mercado interno, los trabajadores de oficios son relativamente más estandarizados, mientras que los industriales se asignan de acuerdo con prioridades de antigüedad. Algunos mercados internos se encuentran relativamente aislados de los mercados externos, por lo que su determinación salarial se encuentra protegida de los efectos del exterior.⁶

⁵ Kerr (1954), Pág. 32, Fig. 1.

⁶ Dunlop (1957) establece el concepto de contornos salariales como los mecanismos que vinculan las estructuras salariales interna y externa del mercado de trabajo.

El proceso de determinación del salario, en el mercado de oficios, se lleva a cabo mediante un contrato colectivo de corto plazo, en respuesta a distintas consideraciones. La demanda de trabajo determina la cantidad de empleo a una tasa salarial fija, la oferta es ajustada constantemente por los sindicatos para mantener un estrecho contacto con los puestos de trabajo ofrecidos por los empleadores. El control de la oferta es utilizado para preservar la integridad del salario; el salario determina la oferta de trabajo más que a la inversa. Tanto el salario como la oferta y demanda de trabajo, responden al control de las instituciones negociadoras. En el caso industrial, los sindicatos no pueden controlar la oferta de trabajo y su función se orienta a la estabilización de la demanda para asegurar el empleo y el salario de los trabajadores. En ambos sistemas de normas, los salarios son menos efectivos en la asignación del trabajo que en los mercados de trabajo menos estructurados.

Bajo el esquema de las normas institucionales, el control burocrático sobre los trabajadores es trasladado del empresario hacia los directivos o gerentes, no solo por razones de eficiencia; sino que la organización entre directivos y trabajadores responde también a consideraciones de seguridad, orden, certidumbre y preservación de los trabajadores cualificados. De esta manera, los mercados de trabajo *administrados* pueden suceder al mercado institucional.

Tanto las tesis de Kerr (1954) como las de Dunlop (1957), constituyeron la base de lo que se conoce como la *escuela institucionalista americana*⁷, en la que se sostiene que el comportamiento del mercado de trabajo no puede explicarse con el análisis clásico del equilibrio, sino que es necesario considerar las influencias de la complejidad de la economía moderna y su determinación por el entorno institucional contemporáneo; que incluye las acciones de la burocracia y los sindicatos.

1.2.5. MERCADO DUAL Y MERCADOS INTERNOS DE TRABAJO.

La teoría dualista del mercado de trabajo desarrollada por Doeringer y Piore (1971), plantea la existencia de dos sectores: *primario* y *secundario*. El sector primario lo conforman los “buenos” empleos que se encuentran en las empresas con estructuras de mercados internos de trabajo, caracterizados por altos salarios negociados, seguridad económica y facilidad en la escala de ascensos laborales. El

⁷ Leontaridi (1998).

sector secundario agrupa a los “malos” empleos que son normalmente de escasa cualificación, no ofrecen una escala regular de ascensos y los salarios son bajos y determinados de manera competitiva. El sector primario está compuesto por una serie de mercados internos de trabajo bien desarrollados, mismos que se encuentran protegidos de las presiones salariales externas y mantienen una limitada movilidad del empleo con los mercados externos de trabajo.

El concepto fundamental de esta teoría es el *mercado interno de trabajo*, el cual se define como una unidad administrativa donde la fijación salarial y la asignación del empleo están determinados por un conjunto de normas y procesos administrativos;⁸ en tanto que en el mercado externo son la oferta y la demanda los que determinan el salario y la asignación del trabajo. Ambos mercados están interconectados por los movimientos de ciertos tipos de empleo que constituyen los puertos de entrada y salida del mercado interno. El resto de los puestos se cubren mediante el ascenso o el traslado de trabajadores que ya han logrado entrar, por lo que se encuentran protegidos de la competencia directa del mercado externo. Las normas que rigen los mercados internos otorgan privilegios a sus trabajadores, que significan derechos de los que están desprovistos aquellos que se encuentran en el mercado externo.

La principal característica del mercado interno de trabajo es la estabilidad del empleo, aunque también destacan las cadenas de movilidad y ascensos laborales con altas posibilidades de promoción, esquemas de pensiones, sistemas de disciplina y compensaciones, buenas condiciones de trabajo y un estricto control directivo diseñado para desarrollar la estabilidad y lealtad de los trabajadores, lo que permite crear estructuras sólidas de los mercados internos de trabajo. Asimismo, las estructuras de los mercados internos varían según las industrias y las ocupaciones.⁹

Para Doeringer y Piore, los mercados internos son un resultado lógico en los mercados competitivos en los que se pueden presentar tres factores: las cualificaciones específicas de la empresa, la formación en el trabajo y la costumbre. La especificidad de las cualificaciones tiende a fomentar la formación en el trabajo con la inversión de los empresarios, lo que permite estabilizar el empleo y reducir

⁸ Doeringer y Piore (1971), Pp. 43-44.

⁹ Por ejemplo, en los mercados de empresas, los trabajadores industriales de cuello azul constituyen un mercado interno en el que los puestos de producción se ordenan en distritos de antigüedad o líneas de progresión. Una vez que el trabajador ha entrado a este mercado puede ascender hasta puestos directivos o de mayor jerarquía mediante las escalas internas de carrera. Los mercados internos de los trabajadores de cuello blanco también tienden a estructurarse verticalmente desde los puertos de entrada.

costos de rotación. Ello motiva a que los empresarios promuevan la creación de mercados internos con el fin de conservar su posición competitiva tanto en los mercados de productos como en el de trabajo.

En la obra de estos autores, se advierte que algunos mercados de trabajo carecen de rasgos de mercado interno, pues existen situaciones laborales en las que no hay normas administrativas o son tan flexibles que no cumplen con los preceptos de un mercado interno, tratándose de mercados competitivos no estructurados.

En una contribución posterior, Piore (1975) sugiere la división del sector primario en dos segmentos. El estrato *superior* del sector primario estaría constituido por trabajos profesionales y directivos, que obtienen altos salarios negociados y grandes oportunidades de promoción, lo que les brinda un estatus laboral mayor. El estrato *inferior* estaría conformado por trabajadores con menores salarios, menos oportunidades de promoción y reglas y procesos administrativos más estrictos para la fijación del salario y la asignación del empleo. El segmento superior presenta pautas de rotación y movilidad altas que tienden a parecerse a las del sector secundario, pero que se distinguen por estar relacionadas con el progreso laboral.

No obstante los matices que plantean las distintas teorías de la segmentación, queda clara la importancia que tienen los factores institucionales y sociales sobre el mercado laboral. Parece haber consenso en torno al carácter dualista del mercado de trabajo, lo que implica la existencia de mecanismos diferentes de determinación salarial y del empleo entre ambos sectores. Los postulados neoclásicos del capital humano no resultarían aplicables al segmento secundario del mercado de trabajo.

1.2.6. ESCUELA RADICAL AMERICANA.

La segmentación del trabajo planteada por Gordon, Edwards y Reich (1986), está basada en una perspectiva histórica de la economía estadounidense. Estos autores sostienen que la segmentación de la mano de obra fue producto de los métodos de control en el proceso de trabajo y de las estructuras de los mercados, que surgieron con las transformaciones económicas que afectaron a los Estados Unidos desde la década de los años veinte, como la gran depresión, la segunda guerra mundial, el aumento en la intervención del Estado en la economía y la reconstitución de la economía mundial a mediados del siglo XX.

Los autores señalan que en ese contexto se dieron dos procesos de divergencia que produjeron tres segmentos cualitativamente distintos. La primer divergencia

dividió los procesos de trabajo estructurados entre los sectores *primario* y *secundario*, y la otra sucedió al interior del sector primario generando un subsector *independiente* y otro *subordinado*.

La segmentación entre los sectores *primario* y *secundario* se apoya en el concepto de mercados internos de trabajo estructurados que está asociado al sistema de gestión laboral que surgió del compromiso entre el capital y el trabajo, y que fue posible mediante la negociación colectiva derivada de la necesidad de las empresas de tener una conexión con los sindicatos industriales. La gestión laboral se basaba en el funcionamiento de un sistema completo de reglas y procedimientos. En consecuencia, los trabajos se dividieron en escalas laborales y sistemas de promoción interna, y se reguló la contratación y el despido. De esta manera, las empresas mejoraron el control burocrático que les permitía conseguir la mayor conformidad y productividad posibles de los trabajadores.

Con el desarrollo de la gran empresa central y de las empresas periféricas se consolida la divergencia entre los trabajos de los sectores *primario* y *secundario*. Las grandes empresas centrales estaban en mejores condiciones de enfrentar los costos de los métodos de control del trabajo y aprovechar sus beneficios. Las pequeñas empresas que permanecían en la periferia actuaban en mercados restringidos, con ganancias inferiores, limitaciones en la financiación y el crédito, con técnicas de producción atrasadas y resultaban más susceptibles a las fluctuaciones del ciclo económico. Aunque muchas de ellas eran absorbidas o transformadas por las empresas centrales, el resto representaban ventajas para las grandes empresas que aprovechaban su condición para incrementar la flexibilidad de las operaciones mediante la subcontratación. Las empresas periféricas proporcionaban un bajo costo alternativo para hacer frente a los periodos de inactividad y les ahorraban a las empresas centrales las prestaciones salariales de los trabajadores periféricos. Asimismo, el rápido crecimiento de las funciones de tipo administrativo y de las contrataciones temporales han propiciado la organización de mercados secundarios de trabajo de las grandes empresas.

El propio desarrollo del mercado primario de trabajo trajo consigo la aparición del segmento primario *independiente* y del *subordinado*. Ambos segmentos comparten características generales del mercado primario como los salarios de nivel superior al secundario, relativa seguridad en el empleo y oportunidades de promoción. La diferencia radica en las normas de comportamiento, los procedimientos de cualificación y en los mecanismos que distribuyen las tareas del trabajador. El segmento *independiente* está compuesto primordialmente por profesionales, directivos y técnicos que han adquirido su cualificación en los sistemas de

educación formal. Los trabajadores no están sometidos a instrucciones o autoridad específicas, obtienen mayores rendimientos de su educación y experiencia y experimentan una gran movilidad en el trabajo. El segmento subordinado está compuesto por puestos de trabajo semicualificados, como las de *cuello azul* del sector primario y numerosas tareas semicualificadas de *cuello blanco*. Estos trabajadores tienen funciones rutinarias y repetitivas, dirigidas por una supervisión específica y normas formales de trabajo. Una alta proporción de trabajadores adquiere la cualificación en el propio puesto de trabajo y rara vez acceden a cualificaciones de tipo general. A diferencia de los independientes, este tipo de trabajadores permanecen mucho tiempo dentro de una misma empresa o de una industria.

Las grandes empresas lograron la cooperación de los trabajadores subordinados otorgando tres concesiones principales: el aumento de los salarios reales, la seguridad y la mejora de las condiciones laborales. Al trabajador independiente, la empresa ofrecía ciertas garantías y satisfacciones con las que compensaba su lealtad, respeto, iniciativa y capacidad para solucionar problemas. Esas garantías se referían a empleos estables con posibilidades de ascenso, la ampliación de las diferencias salariales, oportunidades para el desarrollo profesional y un control autónomo en el trabajo. En definitiva, este tipo de segmentación surge como una estrategia empresarial basada en una nueva gestión laboral para frenar el poder del sindicalismo industrial.

1.3. MERCADO DE TRABAJO INFORMAL URBANO Y SEGMENTACIÓN.

Las hipótesis derivadas de las teorías de la segmentación permiten sugerir la existencia de un sector desestructurado, en los mercados de trabajo urbano, que en el caso de las economías en vías de desarrollo se ve reflejado en el desarrollo del sector informal. Considerando sus características y la relevancia que tiene en la dinámica de las economías urbanas, el sector informal juega un papel importante en la segmentación del mercado laboral.

1.3.1. SECTOR INFORMAL URBANO.

El debate sobre la definición del sector informal, dentro de la literatura económica, ha tenido como punto de inflexión el concepto establecido por la Organización Internacional del Trabajo (OIT), cuyo informe realizado por Hart (1972), se refiere a la actividad económica informal como:

“...la forma de hacer cosas caracterizada por: 1) facilidad de entrada, 2) apoyo en recursos locales, 3) propiedad familiar de los recursos, 4) operación a pequeña escala, 5) fuerza de trabajo intensiva y tecnología adaptada, 6) habilidades adquiridas fuera del sistema educativo formal, y 7) mercados competitivos no regulados.”¹⁰

A estas características se suman las aportaciones de otros autores que se refieren a los bajos niveles de productividad y a la poca capacidad de acumulación, Tokman (1985), Portes (1995).

Los estudios anteriores al reporte de 1972, habían logrado plantear algunos conceptos como: oportunidades de ingreso no formales, sector tradicional, sector no organizado, no estructurado, no protegido, etc., con los que se intentaba aproximar a la cuestión de la actividad informal a partir del dualismo observado en las economías urbanas de los países en desarrollo. En tales conceptos, se establecía que la ausencia de oportunidades en el sector formal y la falta de formación eran los factores que explicaban la incorporación de los individuos al sector informal y ello contribuía a fomentar la migración rural-urbana.¹¹

La OIT sostiene que el sector informal es una consecuencia de la urbanización, en el cual se obtienen ingresos inferiores a los del sector formal pero superiores a los de la actividad agrícola. Cabe advertir que si bien la informalidad del empleo no es exclusiva de las áreas urbanas, es en este contexto en donde ha encontrado mecanismos más favorables para su crecimiento.

A pesar de la imprecisión que, para algunos autores, se tiene con la definición de la OIT, el concepto que estableció ha sido el punto de partida para la búsqueda de criterios con los que se ha intentado delimitar con mayor exactitud al sector de la ocupación informal.

Dentro de la literatura posterior al reporte de la OIT (Guergil (1988), Jusidman (1993), Portes (1995), Pollack y Jusidman (1997)), se han identificado especialmente tres enfoques¹², *a)* enfoque de la economía dual, *b)* enfoque de la actividad económica no regulada y *c)* enfoque estructuralista, cuya intención es

¹⁰ Organización Internacional del Trabajo, Hart (1972).

¹¹ Sethuraman (1976), Guergil (1988), Lubell (1991) y Jusidman (1993).

¹² La denominación que da Portes (1995) a los tres enfoques son: de la economía dual, de la actividad económica no regulada y estructuralista. Según Jusidman (1993) son: de la racionalidad productiva, de la ilegalidad y de la racionalidad del mercado.

establecer los argumentos que definan al sector informal. El estudio de la economía informal no ha sido exclusivo de los países en desarrollo y se ha extendido a otros entornos en los que se advierten diversas particularidades, como las analizadas por Ruesga (2000) sobre la economía sumergida.

1.3.2. ENFOQUE DE LA ECONOMÍA DUAL.

El *enfoque de la economía dual o de la racionalidad productiva*, sigue las líneas establecidas por la OIT que fueron implementadas en el Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC). Para ambas instancias, el sector informal es el conjunto de actividades caracterizadas por una lógica de producción propia y distinta de la parte visible de la economía. La racionalidad económica de las unidades productivas del sector informal, consiste en garantizar su subsistencia, lo que determina sus características y su organización de la producción; mientras que las unidades del sector formal buscan esencialmente la acumulación.

Los principios del enfoque de racionalidad establecen que la fuerza de trabajo que no pudo ser incorporada en el sector formal, tiende a crear pequeños establecimientos con un número reducido de empleados en actividades marginales de baja productividad. El sector informal es, por lo tanto, el resultado del excedente de mano de obra con respecto al empleo del sector formal, de manera que las causas de su aparición están relacionadas con el mercado de trabajo y la distribución del ingreso.¹³

Tanto la OIT como el PREALC coinciden en señalar que la ocupación informal se refiere sólo a actividades de ámbito urbano, no agrícolas, y que ese sector está constituido por pequeñas empresas intensivas en mano de obra, con bajos requerimientos de capital, tecnologías relativamente rudimentarias, que no se encuentran vinculados a los circuitos financieros formales y que actúan en mercados competitivos de fácil entrada. La ilegalidad es una característica que puede estar frecuentemente asociada a la actividad informal pero que no es la esencia del sector tal como se plantea en el siguiente enfoque.

¹³ Guergil (1988) y Jusidman (1993).

1.3.3. ENFOQUE DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA NO REGULADA.

El *enfoque de la actividad económica no regulada* o *de la ilegalidad*, define al sector informal como el conjunto de actividades que no cumplen con la reglamentación establecida en el ámbito económico, ya sean de tipo fiscal, laboral, sanitarias, etc. Dentro de este enfoque, la ilegalidad se convierte en la característica principal de las unidades de producción informales. El surgimiento de este tipo de establecimientos es consecuencia de las imperfecciones del sistema impositivo y de los estatutos de regulación.¹⁴

Esta concepción de informalidad está vinculada con la de “economía subterránea”, que surgió en los países desarrollados, y que se refiere a la parte de la economía que no se encuentra registrada en las cuentas nacionales cuyas características son las transacciones ilegales, fraude fiscal y trabajo clandestino.¹⁵

Bajo este enfoque, las actividades económicas informales se llevan a cabo al margen de la legislación fiscal con el objetivo de aumentar los beneficios o por la imposibilidad de cubrir los costos de la regulación.

1.3.4. ENFOQUE ESTRUCTURALISTA.

El *enfoque estructuralista* o *de la racionalidad del mercado*, tiene su origen en los planteamientos de Portes, Castells y Benton (1989), Sassen (1989) y Roberts (1990), que se concentran en la estructura de las relaciones entre las actividades reguladas por el Estado y las no reguladas. Dichos autores señalan que en la actividad del sector informal existen asalariados de manera abierta o encubierta y que la descentralización de la producción, los contratos flexibles de trabajo y la subcontratación forman parte de su dinámica. La economía informal se vincula con la formal a través de la subcontratación.

A diferencia de lo establecido por el primer enfoque, aquí se sostiene que el sector informal no está definido en términos dualistas como un conjunto de actividades marginales excluidas de la economía moderna, sino como parte integral de esta última (Portes (1995:123)). En ese sentido, se dice que la economía informal es un proceso de generación de ingreso caracterizado por actividades que no están

¹⁴ De Soto (1986), Guergil (1988), Jusidman (1993).

¹⁵ Rendón, T. y C. Salas, (1991). “El sector informal urbano.” Mimeo, citado en Jusidman (1993), Ruesga (2000).

reguladas por el Estado, en un ambiente legal y social donde actividades similares están reguladas (Castells y Portes (1989:12)).

Según este enfoque, el crecimiento del sector informal urbano es atribuible a la existencia de una legislación laboral excesiva y a la abundancia de fuerza de trabajo. Ambos factores motivan a las empresas a evadir las regulaciones laborales.

Asimismo, el crecimiento de la competencia internacional ha originado en los países desarrollados la descentralización y una mayor flexibilidad de la producción mediante la intensificación de las relaciones de subcontratación con países en desarrollo.¹⁶

Para Maloney (2003a) este enfoque es una variante de las teorías dualistas y de la segmentación laboral, aunque con un énfasis distinto, ya que se refiere a la informalidad como un esfuerzo de las empresas para afrontar la competencia internacional, contrarrestar las rigideces institucionales y reducir los altos costos laborales, que se consigue, principalmente, subcontratando la producción a trabajadores desprotegidos.

Una diferencia sustancial entre el primero y el tercer enfoques, se refiere al carácter cíclico de las actividades informales. La OIT y el PREALC establecen que la función principal del sector informal es servir como un “colchón” para absorber a los trabajadores expulsados de empleos formales o que son incapaces de ingresar a ellos. Ello supone un carácter contracíclico del sector informal, que se expande en periodos depresivos. Mientras que los estructuralistas señalan que el sector informal tiene una dinámica procíclica ya que está ligado al sector moderno de una misma economía, gracias a la subcontratación que permite la articulación entre ambos sectores. En una etapa de depresión el sector informal débil no tiene capacidad para proporcionar empleos lucrativos para los desplazados del sector formal (Portes 1995).

A través del debate en torno al sector informal, se identifican algunos aspectos sobre los que se ha logrado un relativo acuerdo: *i)* se considera a los procesos productivos como unidad de análisis que permite diferenciar al sector informal del formal, *ii)* se concibe al menos una parte del sector informal como resultado del excedente de mano de obra que no ha sido absorbida por el sector formal, y *iii)* se

¹⁶ Este proceso ha derivado en el desarrollo de la industria maquiladora en México, cuya expansión ha sido resultado también del estímulo estatal. Tokman (1987), Pág. 518.

plantea la heterogeneidad¹⁷ del sector informal al identificar las diferencias entre las unidades productivas que lo conforman, lo cual evidencia algún tipo de segmentación del sector (Tokman (1987)).

1.3.5. HIPÓTESIS DEL SECTOR INFORMAL DESEABLE.

La hipótesis del *sector informal deseable*, de tintes neoclásicos, es desarrollada en los distintos documentos de Maloney (1999a, 1999b, 2003a, 2003b), quien señala que los trabajadores eligen el empleo, y el sector, en función de la utilidad que supone un conjunto de atributos salariales y no salariales. Este conjunto de atributos es relativamente comparable entre autoempleo del sector informal y el empleo formal.

Esta hipótesis supone la existencia de un mercado laboral bien integrado sin distorsiones ni segmentación, en el que los trabajadores podrían equiparar la utilidad (o el conjunto de beneficios salariales y no salariales) y no sólo los salarios, para determinar la elección del sector. Sin embargo, en opinión de Fields (2005), tal elección estaría sólo al alcance de un reducido grupo de personas que ya tienen la opción de trabajo en el sector formal y pueden buscar la alternativa del autoempleo; por lo que, la caracterización de Maloney, se aplicaría sólo a un subconjunto de trabajadores del sector informal.

De acuerdo con Maloney (2003a), hay diversas razones por las que los trabajadores estarían dispuestos a realizar un empleo informal renunciando a los beneficios del sector formal: *i)* Los microempresarios, tanto en las economías en desarrollo como en las desarrolladas, asumen por si mismos la responsabilidad sobre las protecciones sociales y de salud, que antes eran cubiertas por sus empleadores, *ii)* los trabajadores prefieren tener sus remuneraciones totalmente monetarias en lugar de obtener los beneficios de la seguridad social, sobre todo en los casos en los que los sistemas de salud y protección social son ineficientes y precarios, y las contribuciones a la seguridad social no compensan los beneficios, *iii)* las rigideces del mercado de trabajo, que limitan las oportunidades de movilidad, promoción y ascenso por antigüedad, desincentivan la permanencia de los trabajadores que ven en el autoempleo una posibilidad de crecimiento.

¹⁷ A excepción del enfoque de la ilegalidad que asume de manera homogénea a las distintas ocupaciones que se encuentran en el sector informal (Portes (1995), Pág. 130). Asimismo, se le critica a este enfoque no relacionar el tamaño de los sectores formal e informal entre sí.

En ese sentido, un trabajador desearía convertirse en autoempleado informal porque podría ganar más (o al menos tener la expectativa de un mejor ingreso), por la mayor valoración de la independencia y por invertir en el negocio propio el dinero que no se destina a los costos de seguridad social; lo que supone que no se valoran estas prestaciones del empleo formal (en algunos casos por que ya se tiene, como la atención de salud pública) o que no se confía en las promesas del Estado sobre los beneficios futuros de las pensiones y demás servicios sociales.

Para compensar la ausencia de los beneficios derivados de la seguridad social¹⁸, el nivel salarial de los trabajadores del sector informal necesitaría estar por encima del nivel de los salarios formales. En el caso de los autoempleados informales esa compensación debería incluir el riesgo que supone iniciar un negocio. Pero ese nivel salarial mayor no significaría necesariamente una calidad superior del empleo informal. La imposibilidad de medir y cuantificar los beneficios no salariales, no permite determinar cual de los dos sectores es mejor y por lo tanto, las comparaciones de los niveles salariales no pueden probar la segmentación.

Las altas tasas de fracaso de los negocios de autoempleo, que se traducen en ciclos de vida cortos de las microempresas, son factores que desincentivan la creación de actividades de autoempleo. No obstante, para Maloney, la microempresa con altos costos de operación que tiene una alta probabilidad de ser informal y que enfrenta altas tasas de fracaso, corresponde a la descripción que la literatura tradicional hace del autoempleado informal de negocios familiares, desprotegido e improductivo; descripción que es opuesta al tipo de autoempleo que surge de aquellos trabajadores que intentan convertirse en empresarios, asumiendo el riesgo, que en ocasiones fracasan, y que no se incorporan a los sistemas institucionales de regulación laboral y fiscal hasta que sus negocios crecen y se consolidan, ya que; en la medida en que su micronegocio crece, en el tiempo y en tamaño, necesitan asegurarse derechos de propiedad, mecanismos de contratación formal, crear algún fondo de riesgo y acceder al sistema financiero.

La conclusión central de Maloney (2003a) sobre el autoempleo informal es que representa un sector saludable de microempresarios que han elegido su ocupación de manera voluntaria.

¹⁸ Como la asistencia de los sistemas de salud, pensiones y jubilaciones, subsidios de vivienda, cobertura por accidentes laborales o bajas médicas y otras prestaciones económicas.

1.3.6. MODELOS MULTISECTORIALES DEL MERCADO DE TRABAJO INFORMAL.

La heterogeneidad del sector informal ha servido de fundamento para desarrollar nuevos planteamientos sobre la segmentación del mercado laboral. La hipótesis de los modelos multisectoriales del mercado de trabajo urbano en las economías en desarrollo, se fundamenta en la coexistencia de un sector formal que ofrece empleos estables, atractivos y de altos salarios; y un sector informal complejo y heterogéneo constituido por dos (o más) segmentos que incluyen distintos tipos de trabajos, desde aquellos que pueden ser atractivos y bien remunerados hasta los más precarios con ingresos bajos y volátiles.

Entre los primeros modelos que pueden denominarse como multisectoriales, se encuentra el realizado por Standing (1974), en el que se sostiene que para estudiar el mercado de trabajo en países en vías de desarrollo, la división en tres segmentos es más adecuada que el modelo dicotómico tradicional. El sector informal debería ser dividido en dos segmentos: *a)* un segmento irregular, formado por las actividades marginales lícitas de menor cuantía (tareas ocasionales, lavado de coches, etc.) y por las actividades ilegales; y *b)* el sector informal propiamente dicho, constituido por actividades económicas en pequeña escala generalmente no asalariadas y desarrolladas en empresas familiares.

Las recientes contribuciones a las teorías de los mercados de trabajo urbano en las economías en desarrollo (Maloney (2003a), Fields (1990 y 2005), Günther y Launov (2006)), intentan combinar las posturas antagónicas de las teorías de la segmentación y de mercados competitivos, al reconocer una estructura más compleja del sector informal que estaría constituido por un *subsector superior* de entrada voluntaria que ofrece empleos con mejor calidad e ingresos, y otro *subsector inferior* de entrada involuntaria con empleos más precarios. El *subsector superior* representa un mercado competitivo en el cual, los individuos se incorporan voluntariamente porque, de acuerdo con sus características personales, esperan obtener mejores ingresos que en el sector formal. El *subsector inferior* es el segmento al que ingresan los individuos de manera involuntaria como resultado del racionamiento del sector formal o que han sido excluidos del *subsector superior*.

La teoría dualista del mercado de trabajo ha representado un enfoque analítico relevante, que sirve de punto de partida para la especificación de los modelos multisectoriales. Estos modelos abordan algunas de las objeciones que se le imputan a la teoría dualista, como las que se refieren a que el mercado de trabajo

está segmentado en más de dos partes y que no distingue entre economías desarrolladas y economías en vías de desarrollo.

Pero, tal como señala Basu (1997), el supuesto de la dualidad es simplemente una conveniencia analítica; gracias a este supuesto, distintos autores han explorado algunos problemas planteando la existencia de submercados. Los modelos multisectoriales que reconocen que el mercado de trabajo está compuesto por distintos segmentos relacionados entre sí; han avanzado en el análisis de la segmentación laboral y resuelven, a la vez, algunas de las objeciones del dualismo.

Fields (2005) sintetiza el debate teórico sobre la composición del sector informal al destacar tres modelos cuyas hipótesis ofrecen descripciones distintas: 1) el que considera al sector informal como de *libre entrada* al cual los trabajadores ingresan cuando no hay ninguna otra alternativa para obtener un ingreso, 2) el que lo ve como un *sector deseable* al cual los trabajadores aspiran a entrar, y 3) el que combina las dos primeras posturas y percibe una *dualidad interna* en el sector informal, que estaría compuesto por un estrato superior y otro de fácil entrada.

De acuerdo con el modelo de *libre entrada*, los ingresos laborales en el sector informal son bajos y se realizan empleos ocasionales, en los que el producto marginal del trabajo es insignificante o muy bajo, y actividades de subsistencia por parte de la población más pobre. En ese sentido, la esencia de la *libre entrada* es que todo aquel que quiera un trabajo lo puede obtener; ya que, en tales ocupaciones no existen barreras a la entrada o son muy reducidas. La existencia de estas oportunidades de empleo de *libre entrada* en el sector informal, ayuda a explicar porque las tasas de desempleo abierto son, con frecuencia, bajas en los países en desarrollo. La hipótesis de este modelo estaría asociada a las teorías dualistas y de la segmentación laboral.

El modelo del *sector informal deseable* se basa en las hipótesis de Maloney (2003a), descritas en el inciso anterior, que establecen que los trabajadores eligen las actividades informales de manera voluntaria en función de la utilidad que reporta un conjunto de atributos salariales y no salariales. Este modelo está asociado a los fundamentos de la teoría neoclásica sobre mercados de trabajo competitivos.

Pero más allá de los postulados convencionales, Maloney caracteriza al autoempleo como el corazón del sector informal aunque se deduce que no el único tipo de

empleo informal¹⁹, ya que admite que existen trabajadores asalariados informales ocupados en microempresas de autoempleados que no gozan de los beneficios de la seguridad social. Este subsector constituye el principal puerto de entrada para los jóvenes y trabajadores de baja educación, cuya permanencia puede ser temporal y transitoria, representando así, la cola de acceso al mercado laboral que describen las teorías dualistas. Este reconocimiento supone un tipo de dualidad en el sector informal.

Una forma de combinar los dos modelos anteriores es la de considerar al sector informal con su propia *dualidad interna*. Este modelo reconoce que en el sector informal hay ocupaciones de peor calidad que en el sector formal, pero también existen empleos que pueden ser preferidos por algunos asalariados formales; conformando así, dos segmentos distintos. Con base en este principio, el mercado de trabajo estaría compuesto (además del desempleo) por, al menos, cuatro sectores de empleo: sector formal, estrato superior del sector informal, estrato inferior de libre entrada del sector informal y ocupación agrícola rural.

Fields (2005) concluye que, en el caso de las economías en desarrollo, es más conveniente analizar el mercado de trabajo como segmentado que suponer que es un solo mercado bien integrado.

1.3.6.1. CONTRASTACIÓN Y EVIDENCIAS DE LA COMPOSICIÓN MULTISECTORIAL.

Las hipótesis sobre la existencia de múltiples sectores en los mercados de trabajo informales de las economías en desarrollo se han enfrentado a importantes dificultades al ser verificadas empíricamente, ya que han abordado cuestiones como la afiliación o pertenencia de los individuos a los sectores que no es observable, la división arbitraria de los segmentos, sesgos de selección muestral, etc.

No obstante, dichas hipótesis han sido contrastadas por Günther y Launov (2006), quienes definen con mucha claridad el planteamiento multisectorial. Desarrollan un modelo econométrico que supone la multiplicidad del sector informal cuando no es observable la afiliación de los individuos, o no existe criterio alguno para especificar la pertenencia de los individuos a cada uno de los subsectores que

¹⁹ Cunningham y Maloney (1998) admiten esta dualidad al menos en el caso de México, donde encuentra que la mayor parte del sector informal son microempresarios que cuentan con mejores condiciones y sólo un 13 % (de su muestra) son trabajadores informales de una calidad inferior.

constituyen el sector informal. El modelo corrige el sesgo de selección muestral derivada de la elección de empleo de los individuos y permite realizar una prueba para determinar la existencia de barreras a la entrada del sector formal.²⁰

Los resultados del estudio dan soporte a la hipótesis de que el mercado de trabajo informal en las economías en desarrollo, está compuesto por dos segmentos con ecuaciones salariales distintas. Demuestran la existencia de un subsector informal superior caracterizado por mejores ingresos y mayores retornos a la educación y la experiencia que los que se observan en el subsector informal inferior. Afirman que el subsector informal inferior es resultado de la segmentación del mercado, mientras que la consideración de ventajas comparativas parecen ser la causa de la existencia del subsector informal superior; de manera que, el sector informal incluye a individuos que lo eligen de forma voluntaria y a otros que, involuntariamente, se acogen a él como último recurso para huir del desempleo.

Las evidencias halladas por Günther y Launov (2006) determinan que el mercado de trabajo está constituido por tres diferentes segmentos que se conducen con distintos patrones de retornos a las características individuales.²¹ Los retornos a la educación y a la experiencia son mayores en el sector formal. En el subsector informal superior la educación y la experiencia tienen impactos altos y significativos sobre los ingresos, aunque en el caso de la educación el impacto es dos veces menor al observado en el sector formal. En el subsector informal inferior la educación no genera ningún rendimiento y los retornos a la experiencia son apenas el equivalente a dos tercios de los niveles de retorno observados en los otros dos segmentos. Por lo tanto, los trabajadores del subsector informal inferior están atrapados con bajos salarios casi independientemente de sus habilidades.

De acuerdo con los resultados del *test* de segmentación realizado por los autores, la proporción de trabajadores que elegirían entrar al sector formal es significativamente mayor que la parte de trabajadores que se encuentran empleados. La proporción de trabajadores que elegiría ocuparse en el subsector informal superior es igual a la parte que se emplea en él. La proporción de individuos que se encuentra laborando en el subsector informal inferior es significativamente mayor que la parte de trabajadores que elegirían voluntariamente estar ahí.

²⁰ Los autores usan el modelo para el estudio del mercado de trabajo urbano en Costa de Marfil.

²¹ Tanto la edad como los niveles educativos medios son mayores en el sector formal, que se compone mayoritariamente de hombres (80 %), mientras que estos representan sólo la mitad en el sector informal (49 %).

Estos resultados implican que, si se asume la libre movilidad entre los dos segmentos del sector informal, no existen barreras a la entrada entre el sector formal y el subsector informal superior y, por lo tanto, las barreras se encuentran entre el sector formal y el subsector informal inferior.²² De lo contrario, si no hay movilidad entre los segmentos del sector informal, entonces existen barreras entre el sector formal y el subsector informal superior. En cualquiera de los dos casos, se rechaza la hipótesis de libre movilidad entre los sectores, la inexistencia de barreras a la entrada y de mercados de trabajo competitivos.

El hecho de que los trabajadores del subsector informal inferior sean los de mayor edad y menores niveles educativos, podría suponer que los bajos niveles de capital humano, así como la mayor edad, representan una forma de barreras a la entrada del sector formal.

1.4. CONCLUSIONES.

Las teorías de la segmentación ofrecen un conjunto de hipótesis relevantes para la explicación del comportamiento del mercado de trabajo urbano. En ellas se establece la fragmentación del mercado laboral, la limitada movilidad del trabajo entre los segmentos y la existencia de distintos mecanismos de determinación salarial y de asignación del empleo en los segmentos. Se deja claro, también, que la segmentación del mercado laboral responde a las condiciones productivas, la tecnología y las estructuras industriales de la economía, así como a la influencia de factores sociales e institucionales.

A lo largo del debate sobre el sector informal se han configurado tres enfoques cuyos argumentos principales son la subsistencia, la ilegalidad y la subcontratación. Si bien estos enfoques se muestran en esencia como antagónicos, establecen fundamentos e hipótesis que más bien pueden ser complementarios en el análisis del mercado de trabajo informal.

Destacan dos hipótesis contrapuestas en torno al papel que juega el sector informal dentro del mercado de trabajo. La primera sostiene que el sector informal tiene carácter residual ya que está compuesto por la fuerza de trabajo que no ha sido absorbida en el sector formal. Por tanto, las actividades informales sólo se desarrollan en la parte del mercado del que no se ocupa el sector formal. Cada sector tiene su objetivo particular en el proceso de producción: el informal

²² Esta idea coincide con las hipótesis de Fields (2005) y Maloney (2004).

persigue la subsistencia, mientras el formal busca la acumulación. La fuerza de trabajo informal estaría disponible para desempeñar el papel de ejército industrial de reserva durante el auge del sector formal. La segunda hipótesis sostiene que ambos sectores son competitivos y que por tanto en el sector informal se desarrollan actividades al margen de la legalidad, que compiten y se interrelacionan con el sector formal.

Con base en los argumentos de las teorías de la segmentación, es posible sostener, que el sector informal es un segmento del mercado de trabajo el cual se rige por reglas de determinación salarial y de asignación del empleo distintas a las que prevalecen en el sector formal. Se trata por tanto, de un sector desestructurado en el que no hay protecciones regulares del trabajo, no existen sindicatos que reivindiquen la antigüedad y otros derechos laborales, la seguridad del empleo es nula, las relaciones salariales entre patrones y trabajadores pueden ser transitorias e irregulares. No existen, por tanto, normas institucionales que permitan la formación de un mercado interno. El empleo informal se realiza por asalariados que no cuentan con los beneficios de la seguridad social y por autoempleados en cuya actividad se evaden las normativas fiscales y laborales.

La literatura reciente ha desarrollado modelos multisectoriales para explicar los mercados de trabajo informal en las economías en desarrollo, en los que subyacen hipótesis asociadas a las teorías neoclásica y de la segmentación laboral. Estos modelos intentan conciliar algunos aspectos de las teorías que, de origen, son opuestas. La heterogeneidad del sector informal permite sostener ambos tipos de hipótesis, ya que se reconoce la existencia de trabajadores informales desprotegidos e inferiores en calidad de empleo y salarios, pero también, la presencia de un conjunto de ocupaciones, principalmente de autoempleo, que son atractivas y, por lo tanto, competitivas con el sector formal. Son quizá, modelos eclécticos que permiten explicar las dos caras de la misma moneda: el sector informal.

2. SECTOR INFORMAL Y ESTRUCTURA DEL MERCADO DE TRABAJO URBANO EN MÉXICO.

2.1. INTRODUCCIÓN.

El objetivo central de este capítulo es conocer el estado que guarda la situación del mercado de trabajo urbano en México y, con ello, establecer el marco de referencia en el que se ubican las contribuciones de esta investigación.

Se pretende exponer y analizar las líneas de estudio que ha seguido la literatura empírica sobre el mercado laboral mexicano. Se destacan las aportaciones que debaten los criterios de definición y las formas de medición para delimitar empíricamente el sector informal. Asimismo, se examinan las contribuciones dedicadas a la movilidad laboral y a las diferencias salariales.

Posteriormente, con la información estadística de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU)¹, se analiza la estructura del mercado de trabajo, sus principales tendencias y el tamaño y la evolución del sector informal urbano en México.

2.2. LITERATURA EMPÍRICA SOBRE EL MERCADO DE TRABAJO EN MÉXICO.

La literatura empírica disponible, que da cuenta de las diversas líneas de estudio sobre el comportamiento de los mercados de trabajo en México, ofrece una robusta descripción de la situación laboral y define pautas de investigación importantes sobre las estructuras de empleo y salarios, tal como lo muestran los trabajos de Márquez y Ros (1990), Rendón y Salas (1993), Fleck y Sorrentino (1994), Aguilar (1997), López (1997), Revenga (1997), Robertson (2000), De la Garza y Salas (2003, 2006).

No obstante la generosa documentación sobre el mercado laboral mexicano, parece existir una particular insuficiencia de estudios sobre la segmentación que estén fundamentados en las teorías dualistas y de la segmentación laboral. El análisis de la segmentación se ha solventado, en parte, con los trabajos que abordan el tema de la ocupación informal, entre los que se encuentran los de Tokman (1987), Márquez (1988), Jusidman (1993), Roubaud (1995), Pollack y Jusidman (1997), Pliego (1997).

¹ ENEU, INEGI. Ver anexo estadístico.

Estos estudios han centrado su análisis en la discusión conceptual del empleo informal y ofrecen algunos cálculos estadísticos sobre el tamaño del sector informal. En estos trabajos se evidencia la falta de consenso en torno a la definición misma del sector informal y de los criterios que permiten delimitarlo de manera empírica, así como la importante magnitud que ha cobrado el empleo informal dentro del mercado de trabajo.

El análisis empírico que debate el papel y la composición del sector informal en las economías en vías de desarrollo, tomó un renovado impulso a partir de la segunda mitad de los años ochenta, debido especialmente a la dimensión y la persistencia que se observaba en el sector informal urbano. Durante la década pasada y a principios de esta, aparecieron importantes trabajos (Márquez y Ros (1990), Jusidman (1993), Portes (1995), Marcouiller, Ruiz y Woodruff (1997), Aguilar (1997), Maloney (1999a, 1999b, 2003a, 2003b), Calderon-Madrid (2000), Gong *et al* (2000), Gong y van Soest (2002)), que ponían en el centro del debate el carácter segmentado del mercado de trabajo.

Las causas señaladas con mayor frecuencia como factores de crecimiento del sector informal urbano han sido la incapacidad de la economía formal de las áreas urbanas para absorber la fuerza de trabajo y la inmigración de mano de obra rural hacia las ciudades. El carácter residual, derivado del excedente de fuerza de mano de obra, su particular organización productiva y su heterogeneidad son los elementos que habitualmente se señalan como rasgos de la actividad informal.

En la investigación elaborada por Aguilar (1997) se describen los principales cambios en los mercados de trabajo urbanos, asociados a la reestructuración económica que experimentó el país durante la década de los ochenta y principios de los noventa. El documento revela que las grandes áreas metropolitanas fueron afectadas por el proceso de globalización fomentando el crecimiento del sector terciario y acentuando la desindustrialización. Según sus conclusiones, los mercados de trabajo urbanos muestran signos de polarización en el sector formal, evidenciando la precarización y la segmentación de la fuerza de trabajo, así como el crecimiento de las actividades informales.

Uno de los trabajos que ha destacado los aspectos de la segmentación del mercado laboral ha sido el de Márquez y Ros (1990), quienes afirman que la segmentación del mercado de trabajo en México sigue el patrón de una economía semi-industrializada en la que coexisten diferentes sectores con notables contrastes en las condiciones tecnológicas, en las estructuras de mercado y en las reglas de determinación de los salarios y el empleo. Los mercados urbanos informales son característicos de la

distribución al menudeo en pequeña escala y de los servicios de consumo mal pagados.

Para estos autores, una gran parte de la fuerza de trabajo informal, que carece de estabilidad en el empleo, seguridad social, protección al salario mínimo y poder de negociación, está empleada en sectores con exceso de mano de obra, baja productividad y ausencia de barreras a la entrada; y es, por tanto, un sector cuyo tamaño es un residuo derivado del exceso de la oferta global de la mano de obra sobre la demanda de trabajo en los sectores modernos. Asimismo, al sector informal urbano lo señalan como la primera etapa de empleo de los trabajadores rurales migrantes.

2.2.1. DELIMITACIÓN EMPÍRICA DEL SECTOR INFORMAL.

Los distintos trabajos que abordan el tema del sector informal han generado, de manera empírica, un conjunto de definiciones basadas en el uso de variables, para identificar el empleo informal, que van desde el nivel salarial, el tamaño de la empresa y el tipo de empleo (como trabajo doméstico, trabajo por cuenta propia, comerciantes individuales, etc.), hasta la especificación de criterios especiales que combinan las características de la ocupación y la actividad económica.

De acuerdo con Henley, Reza y Carneiro (2006), en muchos casos, la definición del sector informal está determinada por la disponibilidad y el contenido de la información estadística utilizada en los estudios empíricos. Un gran número de los primeros análisis sobre informalidad, asumía que el sector informal correspondía a los trabajadores por cuenta propia y aquellos que se empleaban en microempresas, lo cual representaba una solución muy sencilla para la medición del sector.

En las primeras estimaciones de la ocupación informal en México, realizadas por la Secretaría del Trabajo y Previsión Social², se elaboraron dos ejercicios para determinar el tamaño del sector informal; en uno se incluyeron a los patrones y trabajadores por cuenta propia, trabajadores no remunerados, trabajadores domésticos y los individuos insuficientemente especificados. La segunda estimación estaba constituida por las personas ocupadas en actividades no agropecuarias cuyo ingreso mensual era inferior al mínimo legal, es decir; se utilizaba el nivel de ingresos para diferenciar la ocupación informal de la formal. Este segundo criterio era el que se consideraba como el más apropiado.

² STPS, PNUD, OIT (1975).

Ese mismo criterio, el nivel de ingreso, ha sido utilizado por otros autores como Márquez (1988), quien incluye en el sector informal a la población ocupada con ingresos por debajo del salario mínimo. El autor argumenta que si el trabajador no tiene acceso a la obtención de un poder de compra establecido institucionalmente por el Estado se cancela su derecho ciudadano; por lo que en este caso, el criterio del nivel de ingreso estaría asociado a la ilegalidad de la ocupación.

En la Encuesta Complementaria a la Encuesta Continua sobre la Ocupación (ECECO) realizada en 1976³, la población ocupada informal urbana estaba conformada por aquella que, siendo asalariada, declaró ingresos inferiores al salario mínimo y que no tenía al menos dos de las siguientes prestaciones: servicios médicos, prestaciones sociales, contrato de trabajo estable y afiliación a organizaciones laborales. Se incluyeron los trabajadores por cuenta propia que ganaban menos de un salario mínimo y que no contaban con licencia, afiliación a organizaciones empresariales o acceso a la financiación bancaria. Los patrones no se incluyeron dentro del sector. El uso de estos criterios da constancia del interés por definir la informalidad en función de la falta de protección con respecto a la legislación laboral, la seguridad social y las organizaciones colectivas.

La Encuesta Nacional de Economía Informal (INEGI, 1990) utilizó tres criterios para delimitar el sector informal: a) la posición en el trabajo, patrones y trabajadores por cuenta propia, sin incluir a profesionistas; b) el tamaño del establecimiento, con un máximo de cinco trabajadores; y c) las ramas de actividad relacionadas principalmente con las manufacturas, el comercio y los servicios.

La investigación realizada por Rendón y Salas (1991) presenta estimaciones del tamaño del sector informal a partir de tres criterios: a) la posición en el trabajo: patrones y trabajadores por cuenta propia y no remunerados; b) el nivel de ingreso: igual o menor a un salario mínimo legal; y c) el tamaño del establecimiento: con máximo cinco trabajadores. Según sus conclusiones, en la aplicación de los criterios del nivel salarial y del tamaño de establecimientos, se obtienen altas estimaciones del tamaño del sector informal con respecto al uso de las distintas categorías de empleo.

Por su parte, Jusidman (1993) realizó cuatro mediciones del tamaño del sector informal basadas en distintos criterios: a) inicialmente consideró a los trabajadores con menos de un salario mínimo legal o sin pago, b) en el segundo criterio agrupó a los ocupados en establecimientos con cinco trabajadores o menos, c) la tercera medición tomó en cuenta a los individuos según su posición en el trabajo, en la que

³ SPP, STPS (1976).

se incluyeron trabajadores domésticos, por su cuenta y sin pago, exceptuando profesionistas y ocupados en ramas de actividades formales⁴; d) el último criterio utilizado para sus estimaciones fue una “*definición especial*” en la que la ocupación informal está constituida por cuatro grupos: los trabajadores domésticos, los patrones, asalariados y trabajadores a destajo, en establecimientos con cinco o menos trabajadores (excepto en las ramas de actividad que define como formales); los trabajadores por su cuenta, excepto profesionistas; y los trabajadores sin pago. Asimismo, estos cuatro criterios de medición fueron utilizados por Pollack y Jusidman (1997).

Gong, van Soest y Villagomez (2000) utilizan dos clasificaciones del sector informal: a) El tamaño de empresa, donde el individuo es informal si labora en un establecimiento menor a 6 trabajadores y si no es profesional o trabajador familiar sin pago. Los profesionistas y los que están empleados en empresas con más de cinco trabajadores constituyen el sector formal. b) El tipo de trabajo, en la que se incluyen a los trabajadores por cuenta propia, trabajadores a destajo y aquellos que reportan ser patrones de una empresa con cero empleados. Aquellos que obtienen un salario compuesto, que trabajan en cooperativas, que son empleadores con al menos un trabajador o que son profesionistas independientes son considerados como formales. En su estudio, los autores optan por el criterio del tamaño de empresa para realizar las estimaciones en su modelo de movilidad del empleo.

En el estudio elaborado por Calderón-Madrid (2000) se agrupa a los trabajadores en distintos estatus de empleo (sector formal, sector informal, autoempleo, trabajadores por comisión o porcentaje, patrones y trabajadores sin pago), incluyendo en el sector formal a los asalariados que están registrados en las instituciones oficiales de seguridad social (IMSS, ISSSTE); y por lo tanto, todos aquellos trabajadores que no están vinculados institucionalmente a las entidades sanitarias se consideran como el sector informal. El grupo de autoempleados está constituido por los trabajadores por cuenta propia no asalariados, incluyendo a los patrones. Esta investigación es de las pocas que, de manera empírica, aplican el criterio de la seguridad social para distinguir entre el sector formal e informal.

La seguridad social también es uno de los criterios utilizados, junto con el del tamaño de empresa, por Marcouiller, Ruiz y Woodruff (1997), para analizar las diferencias salariales en el sector informal; y observan que el criterio del tamaño de empresa determina una menor dimensión del sector informal que el de la seguridad social.

⁴ Las ramas de actividad consideradas como formales tienen que ver con la tecnología avanzada y la propiedad pública, ver Jusidman (1993:92).

En Portes (1995) se revisaron algunos estudios para América Latina basados en los fundamentos del enfoque estructuralista, en los que se estima el tamaño del sector informal por la proporción de la fuerza laboral que está excluida de la cobertura legal relativa al empleo. Los resultados evidencian la tendencia de estimaciones más elevadas del sector informal basadas en la falta de protección social que con las categorías laborales utilizadas por PREALC.⁵

Por su parte, Maloney (1999a) clasifica al total de trabajadores en cuatro grupos: asalariados formales, asalariados informales, autoempleados y los trabajadores por contrato. Los autoempleados son aquellos que laboran por cuenta propia en establecimientos informales con o sin empleados adicionales. Los trabajadores por contrato son los que no reciben un sueldo regular sino que obtienen ingresos salariales por porcentaje, comisión, a destajo o cuentan con contratos compuestos, y están habitualmente vinculados con grandes empresas. Esta definición es muy próxima a la establecida por Portes *et. al.* (1989), en la que se asocia a la ocupación informal con la subcontratación.

Para Maloney, las dos definiciones del sector informal más conocidas son: a) aquella que destaca la protección del trabajador, en la que el sector está conformado por patrones y/o trabajadores en empresas con menos de 16 empleados que no cuentan con seguridad social o beneficios médicos; y b) la del tamaño de empresa, en la que se considera a la ocupación de los establecimientos con menos de 6 trabajadores. Este segundo criterio es el que utiliza para la estimación del modelo de movilidad laboral.

En Gong y van Soest (2002) se retoman los criterios definidos por Maloney (1999a), e integran en el sector informal a los patrones y trabajadores que laboren en empresas con menos de seis trabajadores que no sean ni profesionales ni trabajadores familiares no pagados (estos últimos fueron excluidos de la muestra al no poder ser categorizados como trabajadores o no trabajadores). Tanto profesionistas como trabajadores de empresas con más de cinco individuos conforman el sector formal.

La OIT (2005) ha establecido en sus estudios sobre el panorama laboral, que la ocupación del sector informal está compuesta por: “1) trabajadores independientes (que incluye a los trabajadores familiares y a los trabajadores por cuenta propia, excepto los administrativos, profesionales y técnicos), 2) trabajadores en el servicio doméstico, y 3) ocupados en establecimientos que cuentan con hasta 5 trabajadores.”

⁵ Portes (1995) Pág. 134.

El estudio sobre la definición y la medición del sector informal realizado por Henley, Reza y Carneiro (2006) encuentra que la ausencia de seguridad social es vista como un indicador importante de informalidad, resultando adecuado para referirse al sector informal como un segmento desaventajado con carácter anticíclico. Aunque esta investigación no se realiza para la economía mexicana sino para la brasileña, ofrece interesantes contribuciones para determinar la forma más apropiada de definir y medir el sector informal. Los autores utilizan tres criterios: a) estatus contractual, un trabajador es definido como formal si tiene un contrato de trabajo firmado en cualquier empleo; b) seguridad social, un trabajador es formal si realiza sus contribuciones a la institución de seguridad social (de cualquier orden, federal, estatal, municipal) con respecto a cualquier tipo de empleo; y c) actividad formal, un trabajador es formal si está empleado en una empresa con más de cinco trabajadores, los autoempleados y empleadores son formales si su ocupación es de tipo técnico, administrativa o profesional, todos los demás conforman el sector informal que también incluye a los trabajadores domésticos, no remunerados, de subsistencia y temporales. En este estudio se analiza la sensibilidad del sector informal en función de la definición y se concluye que los impactos de los factores que intervienen en la probabilidad de ser informal, varían considerablemente según la definición elegida.

Los resultados de las estimaciones de los distintos trabajos revisados hasta aquí, se presentan de manera sintética en el cuadro 2.1. Cabe advertir que tanto las técnicas de estimación como las fuentes estadísticas utilizadas difieren entre los distintos autores por lo que la intención del cuadro sólo es expositiva y no comparativa. Sin embargo, independientemente de la aproximación empírica adoptada, existe el consenso de que el sector informal representa una proporción sustancial del mercado de trabajo en México, y en general de las economías de los países en desarrollo.

Cuadro 2.1. Criterios y Estimaciones del Sector Informal en México.

Autor	Criterios	Tamaño en %	Fuente Estadística
STPS, PNUD, OIT (1975)	• Nivel de ingresos	25.1	Censo de Población de 1970.
SPP, STPS (1976)	• Nivel de ingresos • Prestaciones laborales	38.2	Encuesta Complementaria a la Encuesta Continua sobre Ocupación, 1976.
Márquez (1988)	• Nivel de ingresos	40.6	Censo de Población de 1980.
INEGI (1990)	• Tipo de empleo • Tamaño de empresa • Ramas de actividad	56.6 ^{b/} 17.9 ^{d/}	Encuesta Nacional de Economía Informal, 1989.
Rendón y Salas (1991)	• Nivel de ingresos • Tipo de empleo • Tamaño de empresa	27.7 24.1 34.3	Encuesta Nacional de Empleo, 1988.
Jusidman (1993)	• Nivel de ingresos • Tipo de empleo • Tamaño de empresa • Definición especial	33.6 26.1 38.5 37.9	Encuesta Nacional de Empleo, 1988.
Marcouiller, Ruiz y Woodruff (1997)	• Tamaño de empresa • Seguridad social	30.8 43.2	Encuesta Nacional de Empleo Urbano, 1990.
Pollack y Jusidman (1997)	• Nivel de ingresos • Tipo de empleo • Tamaño de empresa • Definición especial	17 24 42 39	Encuesta Nacional de Empleo, 1993.
Maloney (1999)	• Tipo de empleo • Tamaño de empresa • Seguridad social	<i>n. d.</i>	Encuesta Nacional de Empleo Urbano y Encuesta Nacional de Microempresas, 1990-92.
Gong, van Soest y Villagomez (2000)	• Tipo de empleo • Tamaño de empresa	30.3 37.6	Encuesta Nacional de Empleo Urbano, 1992-95.
Calderón-Madrid (2000)	• Seguridad social	20.3 - 22.9 ^{a/} 19.8 - 23.2 ^{b/} 5.4 - 7.7 ^{c/}	Encuesta Nacional de Empleo Urbano, 1987-98.
Gong y van Soest (2001)	• Tamaño de empresa	35.8 ^{e/} 13.6 ^{f/}	Encuesta Nacional de Empleo Urbano, 1992-93.
OIT (2005)	• Definición que incluye: Trabajadores independientes, del servicio doméstico y que laboran en microempresas.	1990: 38.4 1995: 43.2 2000: 39.2 2002: 41.0 2003: 41.8	Encuesta Nacional de Empleo Urbano, (varios años).

Notas: a/ Asalariados informales, b/ Autoempleados, c/ Por comisión, d/ Trabajadores no remunerados, e/ Hombres, f/ Mujeres.
n. d.: no hay datos.

2.2.2. DEBATE SOBRE SEGMENTACIÓN Y MOVILIDAD LABORAL

Con respecto al estudio de la movilidad del trabajo destacan cuatro documentos: Maloney (1999a), Calderón-Madrid (2000), Gong, Van Soest y Villagomez (2000), Gong y Van Soest (2002), cuyas conclusiones han abierto un debate particular sobre el carácter competitivo o segmentado de los diversos grupos de trabajadores que componen el mercado laboral.

En la investigación realizada por Gong, Van Soest y Villagómez (2000) se analizan los patrones de movilidad del trabajo entre tres sectores del mercado laboral (formal, informal y no empleado) mediante la estimación de un modelo logit multinomial dinámico de efectos aleatorios, en cuya especificación no están explícitamente incorporados los salarios. El periodo de análisis es de 1992 a 1995 y distinguen dos etapas (mismas que son establecidas en la estimación de dos paneles): la primera de un notable crecimiento (1992-93) y la segunda (1994-95) de recesión originada por la crisis de 1994.

Los resultados de las estimaciones y las conclusiones de los autores van en el mismo sentido que la teoría. Se sostiene que los trabajos del sector formal son superiores a los del sector informal, mismo que representa un espacio temporal para quienes no pueden encontrar un empleo formal. Las tasas de entrada y salida del sector formal son menores que las del informal. Para quienes tienen menor educación las tasas de entrada son menores en el sector formal que en el informal. La probabilidad de emplearse en el sector formal se incrementa con el nivel de educación. Para los hombres es más fácil entrar al sector formal si no se encuentran trabajando que si provienen del sector informal. Para los hombres que cuentan con mayor educación las probabilidades de mantenerse en el sector formal son mayores que las de mantenerse en el sector informal. El nivel de ingreso de otros miembros de la familia reduce la probabilidad de trabajar en el sector informal e incrementa la probabilidad de no trabajar.

Siguiendo la línea del trabajo anterior, Gong y Van Soest (2002) analizan la movilidad y el diferencial de salarios entre los sectores formal e informal. Las evidencias halladas les permiten afirmar que los salarios en ambos sectores se incrementan con los niveles de educación y con mayor efecto en el sector formal. La edad induce crecimientos en los salarios del sector formal y en menor medida en el sector informal. Por lo tanto, las diferencias salariales entre ambos sectores aumentan con el nivel de educación y la edad. La probabilidad de un hombre de emplearse en el sector

informal se reduce con el nivel de ingreso de otros miembros de la familia. Para la mujer, el ingreso de otros miembros incrementa su probabilidad de no emplearse.

El debate en torno a la segmentación del mercado laboral mexicano ha sido sostenido principalmente por Maloney (1999) y Calderón-Madrid (2000) quienes fundamentan tesis opuestas. Mientras que Calderón-Madrid destaca el carácter segmentado del mercado de trabajo urbano, Maloney afirma que las evidencias halladas sobre la movilidad entre los sectores formal e informal confirman que el sector informal es un destino deseable de los trabajadores y por lo tanto se trata de sectores competitivos y no segmentados.

Por una parte, Maloney propone una visión alternativa a las percepciones dualistas del mercado de trabajo y de las relaciones entre el sector formal e informal, considerando la división del sector informal en tres grupos de trabajadores: autoempleados, asalariados informales y trabajadores por contrato. El autor examina los patrones de movilidad entre los cuatro subsectores (asalariados formales, asalariados informales, autoempleados y trabajadores por contrato) y señala que, tanto las diferencias salariales como la movilidad de los trabajadores evidencian al sector informal como un destino deseable, principalmente el de autoempleados, y que las distintas modalidades de empleo que constituyen el mercado de trabajo se encuentran relativamente bien integradas.

Maloney encuentra que los movimientos de autoempleados y trabajadores por contrato hacia el sector formal, están asociados a una reducción significativa en las remuneraciones y que, por el contrario, los flujos de asalariados formales hacia los sectores de autoempleados o de trabajadores por contrato se relacionan con incrementos. Los asalariados informales que se incorporan al sector formal revelan aumentos salariales y los trabajadores formales que se convierten en asalariados informales no presentan un cambio significativo. Los movimientos de asalariados formales e informales hacia el sector de autoempleados están asociados con aumentos en sus ingresos, mientras que es insignificante el diferencial de los trabajadores por contrato que se convierten en autoempleados.

La probabilidad de abandonar el sector formal se reduce con el nivel de educación. Los empleados que pasan de ser formales a trabajar por contrato son los que muestran menores niveles educativos. El sector de asalariados informales es aparentemente un puerto de entrada al mercado de trabajo para los jóvenes y para los que tienen una educación escasa.

Para Maloney, los diferenciales de ingresos no reportan evidencias convincentes a favor de las hipótesis de segmentación, mientras que los altos niveles de movilidad y la simetría de las direcciones de los flujos entre todos los sectores dan muestra de un mercado de trabajo bien integrado, en el que los trabajadores buscan oportunidades en cualquier sector, lo que sugiere una relativa facilidad de acceso al sector formal. Asimismo, destaca dos factores que podrían disuadir a los trabajadores de incorporarse al sector formal: *i)* los costos de la protección laboral, ya que los impuestos que reducen sus salarios no compensan los beneficios sociales obtenidos, y *ii)* la flexibilidad y las posibilidades de capacitación y entrenamiento.

Por su parte, Calderón-Madrid (2000) debate los argumentos de Maloney mediante un análisis de la movilidad de los distintos grupos laborales (formal, informal, autoempleado, por comisión), realizado con la intención de: *i)* determinar la duración de los individuos en cada estatus de trabajo, *ii)* identificar los factores que influyen en la probabilidad de que un trabajador abandone su estatus, y *iii)* conocer el siguiente tipo de empleo probable.

Según Calderón-Madrid, la economía mexicana está caracterizada por una alta frecuencia de movimientos de trabajadores entre los estatus, a lo largo de un trimestre. Entre el 45 y 50 % de los asalariados del sector informal no permanecieron en ese estatus tres meses después, y entre el 15 y 20 % de los trabajadores formales cambiaron de estatus en un trimestre. Los resultados de su investigación confirman que los trabajadores del sector informal cambian de empleo con mayor frecuencia que los del sector formal. Sus cálculos revelan que, de cada 100 trabajadores que mantuvieron su empleo en el sector formal, en 1991, cerca de 28 lo conservaron durante cuatro años, de los cuales cerca de 10 no permanecieron con el mismo patrón dos años después. Aunque los autoempleados presentaron una mayor estabilidad, después de seis años se registra un alto porcentaje (70 %) de personas que abandonan esa actividad.

El autor sostiene que el periodo posterior (1993-97) a la firma del TLCAN, en el que se profundizó la liberalización comercial, está asociado a un mayor nivel de movimientos de empleo, tal como se aprecia en las tasas de retención laboral de cuatro años en un estatus que son ligeramente superiores a las observadas entre 1991 y 1995.

No obstante, una de las conclusiones más sobresalientes señala que a pesar de la significativa movilidad laboral, las proporciones de los distintos grupos de trabajadores representadas dentro del total de la población económicamente activa (PEA), se mantienen relativamente constantes de un trimestre a otro; lo cual se

explica por el flujo de personas en direcciones opuestas. Entre el segundo y tercer trimestre de 1993, el flujo de trabajadores que abandonaron el sector formal y que se incorporaron al informal fue de 3.67 % de la PEA (equivalente al 8.5 % de ocupación formal); mientras que los que pasaron del sector informal al formal representaron el 3.99 % de la PEA (casi uno de cada cinco trabajadores informales). En términos netos, sólo el 0.32 % del total de la PEA se trasladó del sector informal al formal.

Entre los datos hallados por Calderon-Madrid, se puede destacar que la probabilidad de abandonar el sector formal disminuye para los trabajadores con educación mayor a la elemental (6 años), reduciéndose notablemente para los trabajadores con educación secundaria (9 años), bachillerato (12 años) y formación técnica. En el caso del sector informal y de los autoempleados, las personas con educación formal permanecen menos tiempo en estos estatus. La probabilidad de no permanecer en un trabajo del sector formal se incrementa al trabajar en una empresa con menos de 15 empleados. Un trabajador que sale del sector formal tiene un 25 % de probabilidad de convertirse en autoempleado.

El autor considera que la duración media de permanencia en un empleo en México es baja en comparación con las observadas en los países de la OECD. Uno de cada cuatro trabajadores del sector formal urbano permanece menos de dos años en su empleo y uno de cada dos en el sector informal. Asimismo, el 25 % de asalariados informales no ha durado más de seis meses en su puesto de trabajo. Los trabajadores que han permanecido más de diez años en el mismo trabajo en el sector formal representan el doble de los del sector informal. La duración mediana en los puestos de trabajo formales son de cuatro años mientras que en los informales son de dos.

El debate entre Maloney y Calderón sobre la condición del mercado de trabajo mexicano, no escapa al debate conceptual sobre los criterios de delimitación del sector informal y su composición. De hecho, cada uno utiliza criterios distintos para determinar el sector informal. Por una parte, Calderón utiliza el criterio de la seguridad social para definir los trabajadores informales. Para Maloney el sector informal está constituido por todos aquellos patrones o trabajadores que carecen de seguridad social y que además laboran en establecimientos con menos de 16 empleados. Asimismo, utiliza alternativamente el criterio de tamaño de empresa para considerar como informales a los trabajadores empleados en empresas con 5 personas o menos.

En tal sentido, el debate sobre la segmentación que sostienen Calderón y Maloney parece estar cimentado en distintos criterios de determinación del sector informal, lo que obviamente conduce, desde un principio, al hallazgo de evidencias diferentes que

les llevará a conclusiones que pueden resultar opuestas o contradictorias, independientemente de los métodos estadísticos y de estimación que cada uno haya utilizado.

En ese sentido, la tarea inicial en esta investigación es la de establecer criterios firmes y claros sobre la delimitación del sector informal, que permitan constituir un esquema de segmentación que supere el concepto dual del mercado de trabajo y que determine con mayor exactitud los grupos de trabajadores. A partir de ahí, se podrán establecer los métodos de estimación más apropiados para analizar la segmentación laboral.

2.2.3. DIFERENCIAS SALARIALES.

Las investigaciones enfocadas al comportamiento microeconómico del mercado de trabajo mexicano se han ocupado principalmente de analizar las diferencias salariales derivadas de la discriminación según el género y de la movilidad laboral.

Los trabajos de Parker (1995), Brown, Pagán y Rodríguez (1999) y Pagán y Ullibarri (2000) han examinado, con base en distintas metodologías, las diferencias salariales entre hombres y mujeres. Parker (1995) analiza las diferencias en los niveles salariales entre 1986 y 1992, mediante la estimación de un modelo *minceriano* de salarios con el fin de calcular el grado en que las diferencias en habilidades pueden explicar las diferencias entre los salarios de los hombres y las mujeres. Los resultados que obtiene la autora le hacen sostener que la brecha del salario bruto según el género es baja obteniendo más de un 90% de lo que ganan los hombres. Asimismo, tanto en hombres como en mujeres, los trabajadores autoempleados reciben mayores salarios que los trabajadores asalariados. Sin embargo, esta conclusión ha sido fuertemente criticada por considerar directamente comparables los ingresos salariales con aquellos que provienen del autoempleo, y en los que no se aplicó ningún descuento por beneficios o impuestos en la metodología implementada.

En el estudio de Pagán y Ullibarri (2000) se analiza el papel de la heterogeneidad de grupo sobre la brecha de salarios según el género a partir de los datos del tercer trimestre de 1995 de la ENEU. Se estima un índice *Jenkins* que se puede descomponer aditivamente por el grado de desigualdad salarial inexplicada según el género. Los resultados revelan que el índice es mayor para las personas con menor educación, las que tienen licenciaturas y las que son relativamente mayores con más experiencia laboral. El índice se relaciona inversamente con el tamaño de la empresa

y es mayor en los sectores privado e informal. Asimismo, se sostiene que existen importantes diferencias regionales en la desigualdad salarial inexplicada.

Uno de los trabajos de mayor alcance en el análisis de las diferencias salariales entre hombres y mujeres es el de Brown, Pagán y Rodríguez (1999), en el que se estudia la relación entre la estructura ocupacional de los individuos y el crecimiento de las diferencias salariales por género observadas entre 1987 y 1993. Los datos utilizados provienen de la ENEU de los terceros trimestres de cada año de 1987 a 1993 y el análisis se basa en la estimación de una ecuación de capital humano semi-logarítmica de salarios.

Con el fin de analizar la relativa importancia en la dotación individual de capital humano y sus remuneraciones o premios (*reward*), los autores utilizan las técnicas de descomposición del salario de Wellington (1993),⁶ lo que les permite desagregar los cambios intertemporales en la brecha salarial en dos componentes: los cambios relacionados a las características personales y los cambios en las remuneraciones a esas características.

Los autores concluyen que de 1987 a 1993 la brecha salarial entre hombres y mujeres se amplió, pasando de 20.8% a 22%, y que esas diferencias de salario pueden ser explicadas por los cambios relativos en las dotaciones de capital humano, en particular por el incremento en los niveles educativos de los hombres, por los cambios en las horas trabajadas semanalmente y por los cambios en la estructura regional de salarios. La mayor parte de las diferencias en los ingresos puede ser explicada por las diferencias en la remuneración a las dotaciones individuales más que a las diferencias en las dotaciones por género. El incremento de la brecha salarial por género se moderó por la reducción sustancial en las diferencias de la estructura ocupacional.

Las diferencias salariales entre el sector público y privado fueron objeto de estudio en el trabajo de Woodruff (1999), quien emplea la ENEU de 1987 a 1994 y utiliza un modelo de capital humano para explicar los efectos de las políticas de ingresos en los patrones salariales de México. El autor sostiene que la implementación de las pautas de control salarial fueron parte de las reformas que permitieron reducir la inflación del 150% en 1987 al 20% dos años después. Los resultados empíricos lo llevan a concluir que la supervisión para el cumplimiento de los controles salariales fue mayor en las grandes empresas que en las más pequeñas. Durante los dos primeros años de la

⁶ Siguiendo la metodología de Wellington (1993), la expresión de la ecuación es la siguiente:

$$\frac{\bar{w}_t^m - \bar{w}_t^f}{\bar{w}_t^m + \bar{w}_t^f} - \frac{\bar{w}_{t-1}^m - \bar{w}_{t-1}^f}{\bar{w}_{t-1}^m + \bar{w}_{t-1}^f} = \left[\hat{\beta}_t^m (\bar{x}_t^m - \bar{x}_{t-1}^m) - \hat{\beta}_t^f (\bar{x}_t^f - \bar{x}_{t-1}^f) \right] + \left[\bar{x}_{t-1}^m (\hat{\beta}_t^m - \hat{\beta}_{t-1}^m) - \bar{x}_{t-1}^f (\hat{\beta}_t^f - \hat{\beta}_{t-1}^f) \right]$$

aplicación de las políticas de ingresos, los salarios de los trabajadores del sector público se redujeron en un 10% en relación con los salarios del sector privado. Al dividir la muestra entre trabajadores de cuello blanco y de cuello azul, se revelan diferencias en los impactos de la política de ingresos sobre los trabajadores públicos y los privados. En el sector privado, los trabajadores de cuello azul de las grandes empresas disminuyeron sus salarios en un 17% en relación con los trabajadores de pequeñas empresas y en el caso de los trabajadores de cuello blanco se redujeron un 7%.

La comparación sectorial de las diferencias salariales ha sido, dentro de la literatura empírica, la base de la contrastación de la segmentación del mercado laboral. Sin embargo, según Maloney (1999), estos estudios pueden adolecer de dos cuestiones: la posibilidad de que las características no observadas de los individuos pueda estar correlacionada con la elección del sector y por la imposibilidad de captar variables asociadas a las características de los trabajos. Estas razones, llevan a Maloney a cuestionarse la validez de las diferencias salariales como evidencia de segmentación. No obstante, para solucionar la primera cuestión, Maloney corrige el sesgo de selección aplicando el procedimiento de Heckman (1979).

Por una parte, existen características de los trabajadores que no son cuantificadas o cuantificables (como ciertas habilidades laborales, disciplina, puntualidad, capacidad emprendedora, etc.), y que pueden influir tanto a la productividad individual como en la elección del sector de trabajo.

Para Maloney, la imposibilidad de medir los beneficios no salariales que obtienen los autoempleados, como la independencia, flexibilidad de la jornada de trabajo, compensación por el riesgo, pagos en especie, etc., hace que las diferencias salariales entre los sectores no resulten confiables para determinar la existencia de segmentación en el mercado de trabajo. Sostiene que no sólo no se pueden medir, si no que se desconoce si son tomados en cuenta por los trabajadores al momento de tomar sus decisiones y de asignar las remuneraciones.

Con estas consideraciones, Maloney (1999) realiza un análisis de las diferencias salariales entre cuatro grupos de trabajadores: asalariados formales, asalariados informales, trabajadores por contrato y autoempleados. La distinción entre asalariados formales e informales está determinada por la cobertura de la seguridad social. Sin embargo, los ingresos brutos declarados por los autoempleados y los trabajadores por contrato no son estrictamente remuneraciones del trabajo, ya que son ingresos antes de impuestos en los que también se encuentran asociados beneficios y costes de capital; por lo que no resultan directamente comparables con

los salarios declarados por los dos grupos de trabajadores asalariados, formales e informales. Con el fin de hacerlos comparables, Maloney descuenta las respectivas tasas impositivas a los ingresos de los autoempleados y posteriormente lleva a cabo su análisis de diferencias salariales. El descuento de los impuestos a los ingresos exige suponer que todos los trabajadores informales no pagan impuestos y que los formales si lo hacen, sin embargo la evasión de impuestos no es el único factor que determina la informalidad de los trabajadores tal como lo establecen claramente los enfoques de la *economía dual y estructuralista*.

La deducción de los impuestos a los ingresos de los autoempleados es correcta pero insuficiente para calcular un salario que pueda compararse, en estricto sentido, con los salarios de los trabajadores formales (e incluso con los de los asalariados informales). Para tal comparación sería necesario descontar también otros costos de capital y beneficios asociados a la actividad del autoempleado, así como el ahorro en costos salariales que son derivados de la ocupación de trabajadores no remunerados o familiares. Por ello, es importante destacar que en los ingresos de los autoempleados resulta difícil distinguir entre las utilidades y las remuneraciones al trabajo. En ese sentido, el análisis de la diferencias salariales entre los grupos de trabajadores asalariados, formal e informal, con respecto a las de los autoempleados podría resultar espurio si no se toman en cuenta tales consideraciones.

2.3. ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA DEL MERCADO DE TRABAJO URBANO EN MÉXICO.

Con el fin de conocer el estado que guarda el mercado de trabajo urbano en México, se analiza, a continuación, la distribución del empleo urbano con base en los datos de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU)⁷. Se examina la distribución laboral según la posición en el trabajo, la obtención de prestaciones laborales, el tamaño de establecimiento y la rama de actividad económica.

Posteriormente se analiza el sector informal con base en los criterios que con mayor frecuencia se han utilizado en las estimaciones documentadas por la literatura empírica, los cuales son el *tipo de empleo*, el *tamaño del empresa* y la cobertura de *seguridad social*. Este análisis se extiende a las (16) principales ciudades del país. Con ello se pretende, junto con el estudio de la literatura empírica realizado en la primera parte, construir una visión más completa sobre la estructura del mercado de trabajo y el sector informal urbano en México.

⁷ La descripción de las categorías ocupacionales contenidas en la ENEU, así como una breve explicación de la encuesta, se puede consultar en el anexo estadístico.

2.3.1. DISTRIBUCIÓN DEL MERCADO DE TRABAJO Y PRINCIPALES TENDENCIAS.

2.3.1.1. POSICIÓN EN EL TRABAJO.

La estructura del mercado de trabajo urbano compuesta por la ENEU, presenta las estadísticas según trabajadores asalariados, por comisión y a destajo, patrones (o empleadores), trabajadores por cuenta propia, trabajadores sin pago y otros trabajadores no especificados. El cuadro 2.2 expone la distribución de los tipos de trabajadores más relevantes y su comportamiento desde 1989 hasta 2004. En la distribución predomina el grupo de asalariados, pues concentra un poco más del 70% del empleo urbano. Como segundo grupo en importancia se encuentra a los trabajadores por cuenta propia, que conforman casi una quinta parte de la población ocupada con tasas entre el 16.3 y 19.5 %.

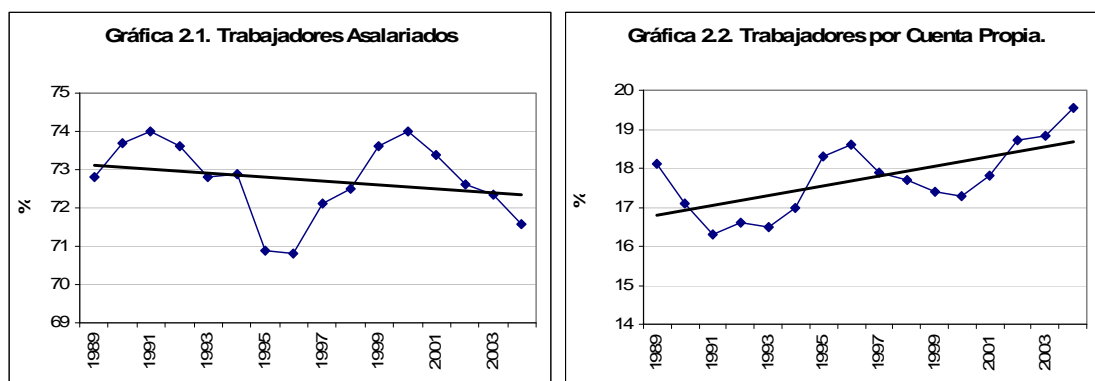
Cuadro 2.2. Distribución Porcentual del Empleo Urbano Según Posición en el Trabajo, 1989-2004.

Año	Trabajador a sueldo o salario	Patrón	Trabajador por cuenta propia	Trabajador sin pago
1989	72.8	4.2	18.1	4.6
1990	73.7	4.3	17.1	4.6
1991	74.0	4.8	16.3	4.7
1992	73.6	4.9	16.6	4.9
1993	72.8	4.9	16.5	5.5
1994	72.9	4.9	17.0	5.0
1995	70.9	4.9	18.3	5.9
1996	70.8	5.1	18.6	5.5
1997	72.1	5.0	17.9	5.0
1998	72.5	4.9	17.7	4.9
1999	73.6	4.8	17.4	4.2
2000	74.0	4.8	17.3	3.9
2001	73.4	4.9	17.8	3.9
2002	72.6	4.6	18.7	4.1
2003	72.4	4.6	18.8	4.3
2004	71.6	4.4	19.5	4.5

Fuente: Encuesta Nacional de Empleo Urbano, INEGI. Las cifras corresponden a los terceros trimestres de cada año.

Aunque a lo largo del periodo no se observan cambios drásticos en la composición del mercado laboral, se aprecian claras tendencias de descenso en los niveles de trabajo asalariado y de crecimiento del trabajo por cuenta propia (gráficas 2.1 y 2.2). Estos resultados coinciden con los encontrados por Calderón-Madrid (2000), quien demuestra que el conjunto de asalariados fue perdiendo participación a lo largo de la década de los noventa. Sin bien la magnitud de estos cambios es moderada, las

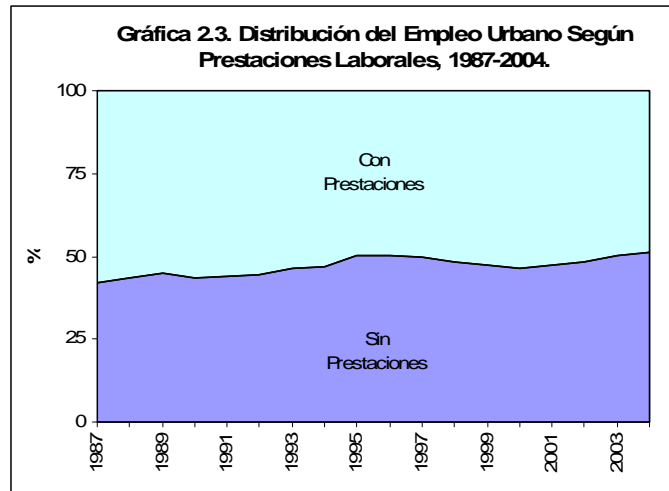
tendencias sugieren que el crecimiento del empleo, en este periodo, se caracterizó por la pérdida de dinamismo en la creación de trabajo asalariado estable y por una mayor participación del autoempleo.



Los datos de 1995 y 1996, años de severa crisis en la economía nacional, ilustran puntos de quiebre en las trayectorias de la participación de asalariados y autoempleados. Mientras el grupo de asalariados registra sus niveles mínimos en esos años, el trabajo por cuenta propia alcanza las tasas más elevadas hasta ese momento. De estas conductas se deduce que la crisis, iniciada a finales de 1994, propició una destrucción de empleo principalmente asalariado. Es posible que, frente a la pérdida de ocupación, los trabajadores se refugiaron en actividades de autoempleo, lo cual sugiere un carácter anticíclico del trabajo por cuenta propia. Aunque a la luz de los datos posteriores a 2001, época de una supuesta estabilidad económica, debe precisarse que, por lo menos una parte del trabajo por cuenta propia adquiere una conducta anticíclica, lo que podría evidenciar la presencia de un subconjunto de autoempleo que realiza actividades de subsistencia.

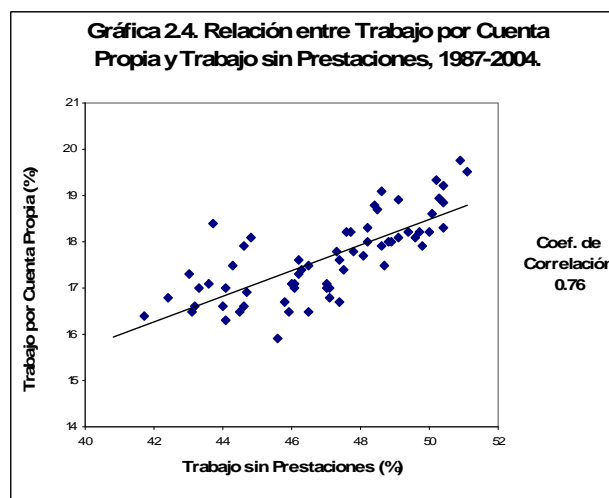
2.3.1.2. PRESTACIONES LABORALES.

La distribución del empleo de acuerdo a la obtención de prestaciones laborales que se presenta en la gráfica 2.3, revela la gran proporción de trabajadores que, desde 1987, no se benefician de prestación alguna en su ocupación y por lo tanto, no están adscritos a ningún sistema de seguridad social. Esto supone un estrecho vínculo entre el trabajo sin prestaciones y el sector informal. De hecho, el criterio de *seguridad social* establecido en la literatura recoge esta relación.



La proporción de este tipo de trabajo ha seguido una tendencia creciente hasta alcanzar el 51.1% en 2004, convirtiéndose en una situación crítica del mercado laboral mexicano, ya que más de la mitad del empleo urbano no goza de prestaciones laborales. En contraparte, se han ido reduciendo a lo largo del periodo, las tasas de la población trabajadora que obtiene aguinaldo, vacaciones y otras prestaciones.

Estas tendencias denotan la incapacidad de la economía mexicana para generar empleos de calidad asociada a las prestaciones laborales y una grave desprotección del trabajo. Esta desprotección puede estar vinculada principalmente al conjunto de trabajadores por cuenta propia; por lo menos así lo revela la alta correlación (0.76)⁸ que tiene con el empleo sin prestaciones laborales.



⁸ Correlación calculada con los datos trimestrales del periodo 1989-2004 contenidos en la ENEU. Ver anexo estadístico.

2.3.1.3. TAMAÑO DEL ESTABLECIMIENTO.

Las estadísticas recogidas en el cuadro 2.3, dan cuenta de la elevada ocupación que se desempeña en las empresas más pequeñas. Los micronegocios que ocupan entre 1 y 5 personas alcanzan tasas de participación superiores al 40%. La población ocupada en este tipo de establecimientos es casi la misma que la ocupada en las grandes empresas (aquellas que emplean a 51 personas o más).

Cuadro 2.3. Distribución Porcentual del Empleo Urbano Según Tamaño de Establecimiento, 1987-2004.

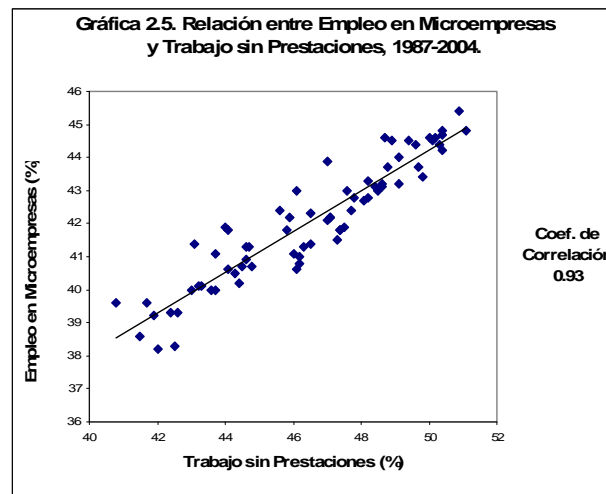
Año	1 a 5 ocupados	6 a 50 ocupados	51 y más ocupados
1987	38.2	16.4	45.4
1988	40.0	16.2	43.8
1989	40.7	16.0	43.3
1990	40.0	17.1	42.9
1991	40.6	18.0	41.4
1992	41.3	17.7	41.0
1993	42.3	17.0	40.7
1994	42.2	18.1	39.7
1995	44.8	17.1	38.1
1996	44.5	16.6	38.9
1997	43.4	16.9	39.7
1998	42.7	16.7	40.6
1999	41.9	17.3	40.8
2000	41.0	16.9	42.1
2001	41.5	17.3	41.2
2002	43.0	16.8	40.2
2003	44.2	17.5	38.3
2004	44.8	17.4	37.8

Fuente: Encuesta Nacional de Empleo Urbano, INEGI. Las cifras corresponden a los terceros trimestres de cada año.

Las tendencias observadas desde 1987, demuestran el aumento del empleo en las microempresas y la pérdida relativa de la ocupación en las de mayor tamaño. De hecho, en los últimos años, la microempresa se ha convertido en la principal fuente de empleo del mercado laboral. Este desempeño podría indicar que la demanda de trabajo en los establecimientos de mediana y gran escala ha crecido a muy bajo ritmo, resultando insuficiente para cubrir los incrementos de la oferta.

El notable aumento del empleo en la microempresas puede estar asociado de manera directa con el crecimiento del sector informal, pues de acuerdo con la literatura, es en este tipo de empresas donde es más factible eludir las responsabilidades sobre las

normativas fiscal y laboral. Una evidencia para sostener esta hipótesis es el elevado coeficiente de correlación (0.93)⁹ que existe entre el conjunto de trabajadores que no tiene prestaciones laborales y el empleo en microempresas.



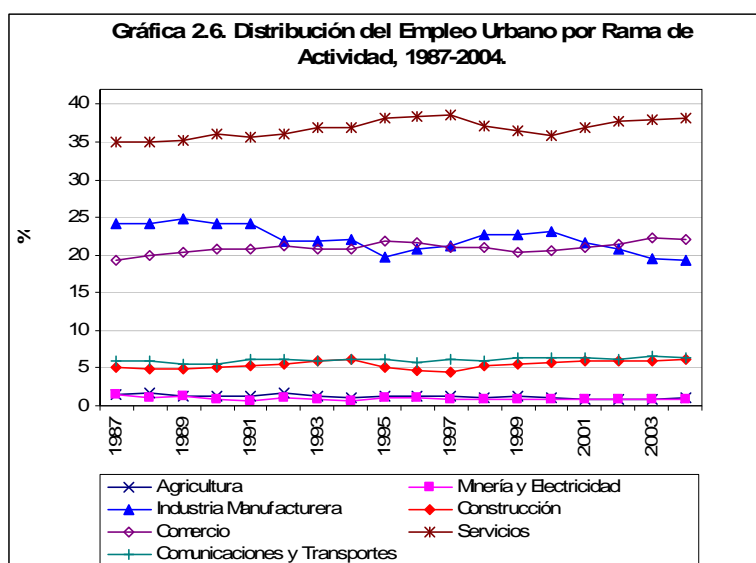
Estos hechos no hacen prever mejoría en el corto plazo, ya que de consolidarse las microempresas como principal fuente de ocupación sería difícil revertir las tendencias y se esperaría un aumento en el empleo sin condiciones dignas de trabajo; a menos que se instrumenten estrategias de gobierno que regularicen esta ocupación e incorporen a las microempresas al sector formal.

2.3.1.4. RAMA DE ACTIVIDAD.

La distribución del empleo con respecto a la rama de actividad económica está, básicamente, concentrada en tres sectores: industria manufacturera, comercio y servicios (Gráfica 2.6). Entre los tres comprenden casi el 80% de la ocupación urbana. Los servicios se han convertido en el sector más importante al ocupar más de un tercio de la población y mantener una tendencia creciente a lo largo del periodo.

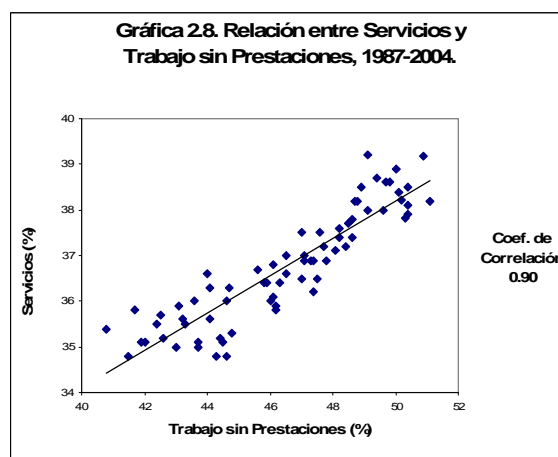
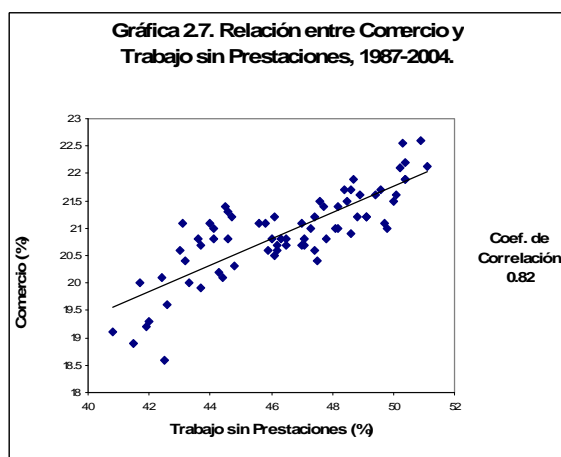
La industria era en 1987 la segunda actividad más dinámica en la generación de empleo, pero su evidente declive ha conducido a una pérdida en su participación relativa, dejando al comercio como el segundo sector más importante en la ocupación.

⁹ Correlación calculada con los datos trimestrales del periodo 1987-2004 contenidos en la ENEU.



Tanto la agricultura como las actividades de minería y electricidad han disminuido su participación porcentual, aunque en ningún momento han representado fuentes importantes del empleo urbano. Asimismo, la construcción y las comunicaciones y transportes se han mantenido relativamente constantes con tasas de participación que se ubican entre el 5 y 6 %.

Nuevamente, si se toma al conjunto de empleo sin prestaciones como un indicador de precariedad laboral y, por lo tanto, de ocupación informal, se podría afirmar que tanto el sector servicios como el comercio son fuentes de creación de empleo predominantemente informal. Así lo evidencian las altas correlaciones entre el trabajo sin prestaciones con respecto al comercio (0.82) y a los servicios (0.90).¹⁰



¹⁰ Correlaciones calculadas con los datos trimestrales del periodo 1987-2004 contenidos en la ENEU.

A la luz de los datos analizados hasta aquí, se puede advertir que el trabajo por cuenta propia, las microempresas, y los sectores de comercio y servicios son importantes fuentes de empleo informal. Las tendencias declinantes del trabajo asalariado, del trabajo con prestaciones y de la industria manufacturera han contribuido al fortalecimiento del sector informal urbano.

2.3.2. EVOLUCIÓN DEL SECTOR INFORMAL URBANO.

2.3.2.1. DIMENSIÓN DEL SECTOR.

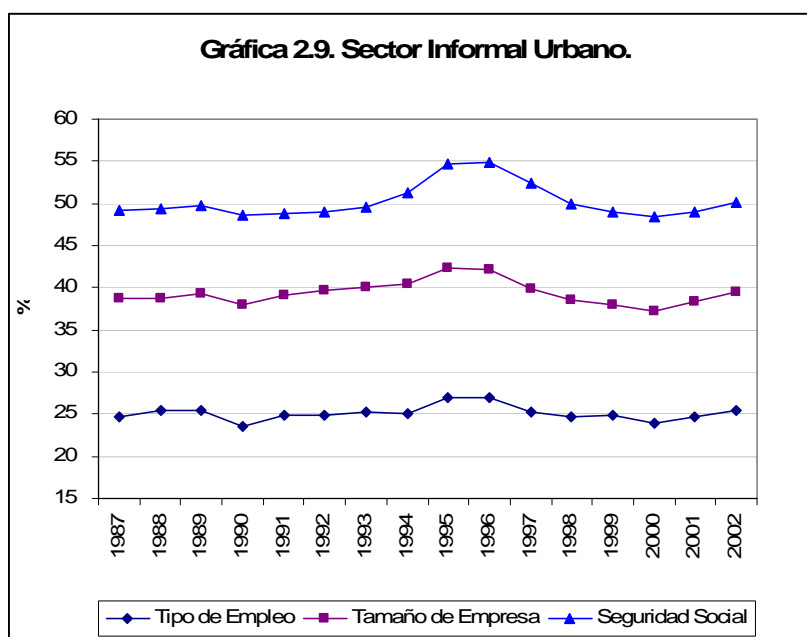
Los datos de la distribución del empleo urbano con respecto al trabajo por cuenta propia, las prestaciones laborales y el tamaño de establecimiento, dan ya una idea inicial del alcance que puede tener la ocupación informal. Sin embargo, para observar el tamaño del sector informal con mayor exactitud, se realizó una aplicación rigurosa de los tres criterios a los microdatos (registros por individuo) de la ENEU para el periodo 1987-2002. Ello permite conocer la magnitud de los dos sectores y observar la sensibilidad de la medición del sector informal según el criterio adoptado.

De acuerdo con los argumentos discutidos en el análisis de la literatura empírica, los criterios aplicados para la estimación del sector informal urbano se definen de la siguiente manera:¹¹

- a) *Tamaño de empresa.* Se considera al empleo informal como aquellos trabajadores que laboran en unidades productivas cuya ocupación total no supera los cinco trabajadores, excluyendo a los profesionistas.
- b) *Tipo de empleo.* Se considera que el sector informal está constituido por trabajadores por cuenta propia (autoempleados), trabajadores a destajo, por comisión o porcentaje, y patrones que declaran tener cero trabajadores. Se excluyen a los profesionistas.
- c) *Seguridad social.* Se considera a la ocupación informal como aquellos trabajadores que no gozan de la cobertura de las instituciones de seguridad social (IMSS, ISSSTE)¹². Se excluyen profesionistas.¹³

¹¹ La definición de los criterios aquí utilizados son consistentes con las definiciones del sector informal descritas en la literatura empírica revisada en el capítulo primero.

Los resultados de la aplicación de los criterios convencionales para medir el sector informal a los datos de la ENEU están representados en la gráfica 2.9¹⁴. En ella se observa que con el indicador de *tipo de empleo*, el sector informal comprende una cuarta parte de la población ocupada. Si se toma en cuenta el *tamaño de empresa*, la dimensión del sector informal oscila alrededor del 40 %. Considerando la inscripción a los sistemas de *seguridad social*, se tiene que el sector informal está constituido por la mitad del empleo urbano.



En todos los casos, el sector informal se expande notablemente en los años más agudos de la crisis (1995 y 1996), lo que indicaría que contiene un fuerte componente de carácter anticíclico. Las curvas de la gráfica muestran que el criterio de la *seguridad social* es relativamente más sensible que los otros dos. Las oscilaciones del *tamaño de empresa* son algo más discretas y con el indicador del *tipo de empleo* apenas se aprecia el efecto de la crisis.

Estos resultados van en el mismo sentido que los obtenidos en la literatura empírica (mostrados en el cuadro 2.1). Se confirma que el sector informal no representa una parte residual en la estructura del mercado de trabajo, pues alcanza, en 2002,

¹² Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE).

¹³ Calderón-Madrid (2000) aplica este criterio sólo al grupo trabajadores a sueldo fijo, salario o jornal.

¹⁴ Las cifras de los sectores formal e informal se exponen en el anexo estadístico.

participaciones del 25.4 % (*tipo de empleo*) y del 50.1 % (*seguridad social*). El sector informal obtenido bajo el criterio del *tipo de empleo* presenta resultados más moderados, mientras que el de la *seguridad social* registra las estimaciones más altas.

Es posible que mediante el *tamaño de empresa* se esté sesgando la medida del sector informal, ya que se consideran a trabajadores que posiblemente sean formales aunque laboren en microempresas y se deja de considerar a trabajadores informales que se emplean en establecimientos medianos y grandes. En el fondo sólo se capta el conjunto de trabajadores que laboran en unidades productivas pequeñas.¹⁵ Aunque se reconoce que el tamaño de los establecimientos está asociado directamente a la actividad informal, no hay evidencia basada en las condiciones laborales para afirmar que todos los trabajadores de las empresas de cinco personas o menos son informales.

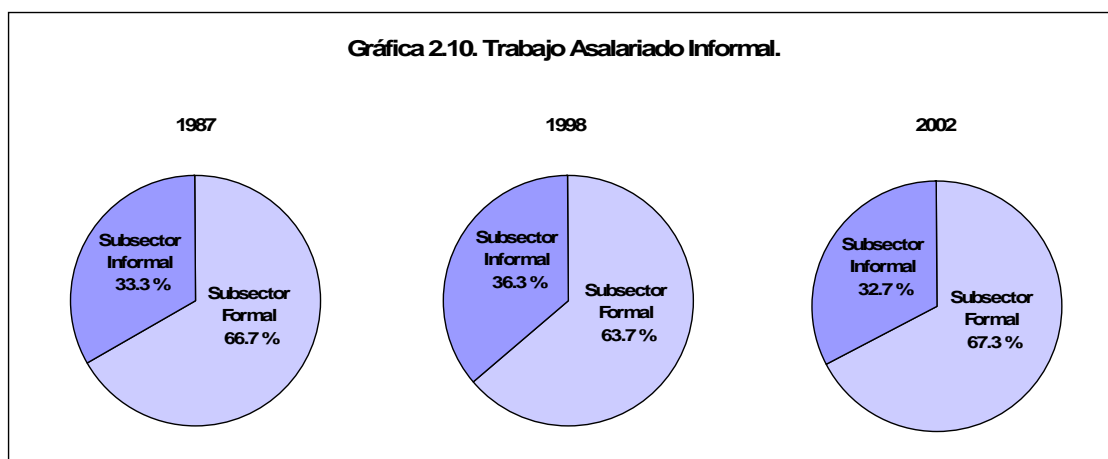
En ese sentido, el criterio del *tipo de empleo*, al tomar en cuenta las categorías ocupacionales, puede resultar más apropiado que el *tamaño de empresa* para medir la ocupación informal; sin embargo, al considerar sólo al trabajo por cuenta propia, por destajo comisión y porcentaje, se deja fuera de la ocupación informal a un importante conjunto de asalariados informales.

El indicador de la *seguridad social* parece evidenciar con mayor precisión el concepto de empleo informal al tomar en cuenta las condiciones laborales. Con él se capta, a la vez, el trabajo por cuenta propia y el conjunto de asalariados que, independientemente del tamaño de establecimiento en el que laboren, realizan su trabajo en condiciones informales. Estos dos grupos de trabajadores son los más importantes del sector informal urbano.

De acuerdo con la literatura reciente, la *seguridad social* se ha convertido en un criterio fundamental para definir la informalidad del empleo. Su aplicación a todo el mercado de trabajo eleva sustancialmente la dimensión del sector informal ya que integra al grupo de asalariados informales que los otros dos criterios no toman en cuenta (*tipo de empleo*) o lo hacen de manera sesgada (*tamaño de empresa*).

Si se aplica el criterio de *seguridad social* a la población de trabajo asalariado, se observa que un tercio del empleo asalariado es informal, tal como se expone en la gráfica 2.10. Este tercio es el que no es captado por el indicador del *tipo de empleo*, mientras que el *tamaño de empresa* sólo estaría captando una parte de asalariados informales que laboran en microestablecimientos.

¹⁵ El sesgo en la estimación del sector informal al considerar el tamaño de empresa como criterio, ya había sido advertido por Rendón y Salas (1991).



Los datos obtenidos con la *seguridad social*, demuestran que existe un subsector informal de trabajo asalariado importante aún donde se tendría que esperar una escasa ocupación informal. La informalidad parece haber penetrado en todos los mercados de trabajo.

2.3.2.2. EL SECTOR INFORMAL EN LAS PRINCIPALES CIUDADES.

Los resultados expuestos en el cuadro 2.4, confirman que el sector informal tiene una participación considerablemente alta en la economía urbana de las 16 ciudades más importantes del país. Aunque existe una estrecha relación entre los tres criterios, los resultados no revelan patrones de comportamiento totalmente homogéneos. Las disparidades en la estructura productiva de las ciudades y las consecuencias desiguales de las transformaciones económicas han propiciado diferentes efectos en el comportamiento del sector informal urbano.

Cuadro 2.4. Sector Informal Urbano en las Principales Ciudades.
Porcentajes

Ciudad	Tipo de Empleo			Tamaño de Empresa			Seguridad Social		
	1987	1998	2002	1987	1998	2002	1987	1998	2002
México	20.0	27.1	27.3	32.6	40.5	43.9	49.1	59.0	57.6
Guadalajara	26.0	25.5	24.2	38.9	36.2	41.9	51.3	56.6	52.1
Monterrey	16.9	32.5	17.7	30.7	47.1	31.6	45.9	63.5	43.8
Puebla	26.8	38.4	27.4	43.1	32.6	46.7	55.7	51.1	60.9
León	37.4	22.1	32.9	34.1	34.7	37.0	50.9	49.8	49.8
Torreón	23.4	18.3	23.9	39.5	28.8	37.9	49.2	43.1	43.2
San Luis Potosí	18.7	23.2	24.0	32.4	33.0	40.1	43.1	44.1	49.0
Mérida	25.7	17.5	24.6	43.0	29.1	42.4	56.8	45.2	54.7
Chihuahua	16.7	28.0	17.7	30.9	38.4	30.4	42.1	61.7	38.9
Tampico	19.6	25.8	29.7	34.2	35.4	43.9	59.9	54.6	58.6
Orizaba	29.7	23.6	36.0	49.8	35.0	53.7	61.2	50.9	64.2
Veracruz	24.4	37.4	29.9	35.5	53.3	47.9	51.9	66.1	57.9
Ciudad Juárez	22.0	29.0	18.6	33.5	42.7	28.4	42.0	67.2	35.4
Tijuana	24.1	26.6	20.8	37.5	38.1	36.5	51.8	47.5	51.1
Matamoros	17.8	33.1	22.0	36.9	50.1	33.3	41.8	66.6	40.6
Nuevo Laredo	21.8	22.4	20.0	46.0	36.7	33.4	55.7	58.6	42.0

Fuente: Elaboración propia con base en la Encuesta Nacional de Empleo Urbano.

Es necesario tener presente que las principales ciudades del país son México, Monterrey, Guadalajara y Puebla. En ellas existe un tejido industrial tradicional aunque también un fuerte dinamismo de actividades comerciales y de servicios. Las ciudades que se encuentran ubicadas en la frontera norte, Tijuana, Juárez, Matamoros y Nuevo Laredo, se distinguen por contar con una estructura productiva basada primordialmente en la industria maquiladora de exportación y tener una mayor exposición al comercio internacional, vinculada principalmente a los Estados Unidos. El resto de las ciudades tienen un tamaño medio menor que las cuatro más importantes y cuentan con una estructura industrial diversa. Su ubicación geográfica abarca desde el centro-norte del país hasta el sur.

Los datos más relevantes sobre la extensión del sector informal los ofrece la *seguridad social*. En 2002, las ciudades que habían alcanzado casi dos tercios de trabajo informal fueron Puebla y Orizaba, seguidas de la Ciudad de México, Tampico y Veracruz con tasas muy superiores a la media urbana. Aún en los casos más moderados, como en Chihuahua (38.9%) y Juárez (35.4%) se tiene una elevada informalidad laboral. De las cuatro ciudades más importantes del país sólo Monterrey logró reducir su tasa de informalidad entre 1987 (45.9%) y 2002 (43.8%), a pesar de haber experimentado el incremento más alto de las cuatro en 1998 (63.5%). Las cuatro ciudades fronterizas han logrado contener la participación del sector informal o reducirla notablemente como en el caso de Juárez y Nuevo Laredo, después de haber registrado altísimos niveles en 1998. Del resto de ciudades cabe mencionar el caso de Torreón y Chihuahua donde ha habido disminuciones (de 3.6 y 6 puntos porcentuales respectivamente) en su participación desde 1987, y San Luis Potosí que ha tenido uno de los aumentos más altos (5.9 puntos porcentuales) de todas las áreas urbanas.

Con respecto a las cifras obtenidas con el *tamaño de empresa* se advierte que las ciudades que tuvieron mayor aumento de la informalidad son México, Puebla, San Luis Potosí, Veracruz y Orizaba, destacando esta última por tener la proporción más alta de microempresas de todo el conjunto urbano (53.7 % en 2002). Torreón y Chihuahua se caracterizaron por reducir su sector de microempresas, aunque las disminuciones más grandes se registraron en Juárez, Matamoros y Nuevo Laredo.

El indicador basado en el *tipo de empleo* revela que las áreas urbanas que se destacan por tener un tercio, o más, de autoempleo y trabajo a destajo son Orizaba y León, y las que han mostrado los incrementos más altos en el periodo son México, Tampico, Veracruz, San Luis Potosí y, nuevamente, Orizaba. Monterrey y Chihuahua han logrado mantener las tasas más bajas (17.7 %) de este indicador y las reducciones más notables se presentaron en Juárez, Tijuana y León.

Para apoyar la observación de los cambios en el sector informal se calculó, con base en la población estimada, la tasa de crecimiento media anual de todo el periodo, cuyos resultados se exponen en el cuadro 2.5. Las tasas del sector informal en el conjunto urbano se ubicaron entre el 3.9 y 4.5 %, ritmos de crecimiento que son superiores a las tasa media del PIB (3.1 %) para el mismo periodo.

Cuadro 2.5. Tasa de Crecimiento Media Anual del Sector Informal Urbano, 1987-2002.

Ciudad	TCMA		
	Tipo de Empleo	Tamaño de Empresa	Seguridad Social
México	5.1	5.0	4.0
Guadalajara	2.3	3.3	2.9
Monterrey	4.4	4.2	3.7
Puebla	3.6	4.0	4.1
León	2.4	3.8	3.1
Torreón	2.9	2.4	1.8
San Luis Potosí	6.5	6.3	5.6
Mérida	4.2	4.4	4.2
Chihuahua	3.2	2.6	2.2
Tampico	7.7	6.6	4.6
Orizaba	3.3	2.5	2.3
Veracruz	4.4	5.1	3.7
Ciudad Juárez	3.6	3.6	3.6
Tijuana	5.8	6.6	6.7
Matamoros	5.1	2.9	3.4
Nuevo Laredo	3.7	2.1	2.4
Total	4.4	4.5	3.9

Fuente: Elaboración propia con base en la ENEU.

Las ciudades que registraron altas tasas de crecimiento fueron México, San Luis Potosí, Tampico y Tijuana. Los aumentos más moderados se aprecian en Torreón,

Chihuahua, Guadalajara y Orizaba. En esta última ciudad se advierte que, aunque sus tasas de crecimiento hayan sido relativamente moderadas, presenta en 2002 las participaciones más altas en los tres indicadores del sector informal.

Llama particularmente la atención el caso de Tijuana, ya que a pesar de mantener casi la misma proporción de empleo informal desde inicios del periodo, los datos sobre el crecimiento revelan que su población ocupada sin acceso a la seguridad social ha pasado de 107 mil en 1987 a 283 mil personas en 2002¹⁶, presentando la tasa de crecimiento media anual más alta (6.7 %) de todas las ciudades. Es decir, el fuerte dinamismo económico experimentado en su economía a lo largo del periodo no ha inducido ninguna modificación significativa en la distribución de los sectores.

Hasta 1998 las ciudades fronterizas habían experimentado fuertes subidas en los índices de informalidad, pero después de ese año se perciben cambios favorables que pueden haber sido originados por el desplazamiento que han tenido las industrias maquiladoras tradicionales (de primera generación como el ensamblaje, autopartes y piezas de electrónica) basadas en el trabajo manual intensivo realizado principalmente por mujeres y jóvenes en puestos rígidos de tareas repetitivas. En su lugar se instalaron industrias maquiladoras de segunda y tercera generaciones que se distinguen por el uso de la mano de obra y su organización, y que cuentan con procesos productivos automatizados, de mayor tecnificación y requerimientos de cualificación laboral más altos, (Carrillo y De la O (2003), Carrillo y Gomis (2005)). Este proceso habrá facilitado la implantación de empresas más grandes y relaciones laborales más estables. La localización de las maquiladoras de primera generación se ha desplazado a ciudades del centro y sur del país como Puebla, León, Orizaba, Veracruz y Mérida.

No obstante las particularidades de las estadísticas de la informalidad urbana, se observa en términos generales, que las ciudades más castigadas por la expansión del sector informal son México, San Luis Potosí (principalmente después de 1998), Orizaba, Veracruz y Puebla. Las ciudades que han logrado mejorar o contener las condiciones de la informalidad son Chihuahua, Torreón y Juárez (esta última después de 1998). Los efectos diferenciados pueden tener explicación en el grado de exposición a la competencia internacional de las industrias y servicios urbanos, el tamaño y dinamismo de la estructura productiva urbana, las preferencias fiscales para la inversión extranjera (como en el caso de las ciudades maquiladoras) y la composición de los mercados de trabajo.

¹⁶ Ver anexo estadístico.

El crecimiento del sector informal sigue siendo la norma de la mayoría de las ciudades, y a pesar de las experiencias menos drásticas de algunas, el sector informal parece estar enquistado en las economías urbanas. Se puede sostener que el saldo general de los efectos en el mercado de trabajo de la transformación económica de México, como resultado de la apertura comercial y las reformas establecidas desde los años ochenta, no ha sido positivo para la mayor parte del conjunto urbano. Al menos, no se perciben los resultados favorables sobre el empleo previstos por las teorías que ven en el comercio internacional, la apertura económica, la desregulación del mercado y el adelgazamiento del Estado, como los principales promotores del crecimiento y bienestar económico. Cardero, Mantey y Mendoza (2006), concluyen que las reformas de liberalización comercial generaron efectos negativos inesperados, entre los que se encuentran la caída de los salarios reales, el incremento del desempleo y la ralentización de las tasas de crecimiento del PIB.

2.4. CONSIDERACIONES PARA EL ANÁLISIS DEL EMPLEO INFORMAL URBANO.

Considerando las evidencias halladas en la literatura económica y en el análisis de este capítulo, se confirma que en el mercado de trabajo urbano en México, el empleo informal ha sido un factor de segmentación cuyo crecimiento ha supuesto el deterioro del sector formal. El grupo de autoempleados cobra una particular dimensión en el sector informal. A lo largo de la revisión empírica se observa que tanto el tamaño, como el número y el tipo de sectores, han estado asociados directamente a los criterios de delimitación del sector informal que los autores han definido. Es decir, no se ha logrado encontrar un criterio único que permita distinguir claramente los límites entre los distintos sectores, aunque la inscripción a la seguridad social se ha convertido en una variable que identifica eficazmente la ocupación informal.

Tal como se reconoce en la literatura, y en la misma Organización Internacional del Trabajo¹⁷, el sector informal urbano es altamente heterogéneo, ya que en él se encuentran desde comerciantes autónomos a nivel de subsistencia hasta empresas que evaden las regulaciones mediante la subcontratación o la evasión fiscal. El hecho de establecer una definición homogénea para el sector informal correría el riesgo de no explicar adecuadamente el comportamiento de las actividades que lo conforman. La tesis de la racionalidad del mercado (o *estructuralista*) de Portes *et al* (1989) cobraría mayor relevancia para explicar el comportamiento de los establecimientos que ejercen la subcontratación y que violan la reglamentación laboral, pero sería

¹⁷ OIT (1999).

parcialmente útil para explicar el comportamiento de los pequeños comerciantes que se refugian en la venta ambulante mientras están desempleados o tienen menores opciones en el sector formal.

En el contexto de la economía mexicana, para poder realizar una explicación conforme a la realidad del mercado de trabajo, cobra mayor importancia el planteamiento de las hipótesis teóricas de los enfoques de la *economía dual* y *estructuralista*, pues por una parte se intenta explicar el comportamiento del sector informal a partir de la lógica productiva de los establecimientos en términos de subsistencia (los informales) y de acumulación (los formales). Por otra parte, se señala que dentro del sector informal ha surgido un conjunto de unidades productivas cuya dinámica está basada en la subcontratación y contratación flexible del trabajo, que operan como cualquier otra unidad productiva formal, pero manteniéndose al margen de la aplicación de las leyes laborales y fiscales. Es decir, no son unidades que sólo busquen la subsistencia, sino que persiguen la acumulación beneficiándose de la evasión fiscal y reduciendo sus costos laborales debido a la ausencia de seguridad social de sus trabajadores y otras prácticas informales.

Sin embargo, para superar el concepto de la dualidad convencional (formal-informal), es necesario tomar en cuenta las diferencias entre los grupos de trabajadores que constituyen cada uno de los dos grandes sectores y establecer una estructura más compleja, que revele la composición multisectorial del mercado de trabajo informal.

En los estudios de Maloney (1999a) y Calderón-Madrid (2000) se desagrega el mercado laboral en varios grupos de trabajadores, basándose en las categorías de trabajo definidas en las encuestas del INEGI. Maloney establece cuatro grupos: asalariados formales, asalariados informales, autoempleados y trabajadores por contrato. Calderón especifica cinco grupos: asalariados formales, asalariados informales, autoempleo, trabajadores por comisión o porcentaje, patrones y trabajadores sin pago.

Aunque ninguno de los dos autores se propone desarrollar y contrastar las hipótesis de los modelos multisectoriales, su consideración de distintos grupos enriquece la idea de la composición de múltiples segmentos del mercado de trabajo informal. Su desagregación empírica coincide, de alguna manera, con las hipótesis sostenidas en los modelos multisectoriales de Fields (2005) y Günther y Launov (2006) expuestos en el primer capítulo, que identifican un subsector superior y otro inferior dentro del sector informal.

2.5. CONCLUSIONES.

Las principales tendencias del empleo urbano dan cuenta de la pérdida relativa del conjunto de trabajadores asalariados, versus trabajadores por su cuenta, entre 1987 y 2004. Prácticamente la mitad de la población ocupada no se beneficia de prestaciones laborales. El trabajo por cuenta propia, la microempresa, el comercio y los servicios se han convertido en fuentes de generación de empleo principalmente informal.

El crecimiento del sector informal urbano ha sido la pauta seguida por la mayoría de las ciudades. Las participaciones porcentuales alcanzadas por el sector informal urbano confirman su elevada dimensión, se trata de un segmento de ocupación que ha ido creciendo y consolidando su presencia en el mercado de trabajo. En la evolución del sector informal durante el periodo 1987-2002 se registra una tasa de crecimiento media superior a la de la economía del país, y se observa una importante expansión en la etapa de crisis, que revela que en su composición se tienen ocupaciones de carácter anticíclico.

Los resultados de los criterios utilizados para el cálculo de la participación porcentual del sector informal urbano coinciden con los encontrados en la literatura empírica. En ellos se muestra que el criterio del *tipo de empleo* puede ser más confiable que el del *tamaño de empresa*, gracias a que toma en cuenta el estatus laboral de las personas; pues con ello se capta directamente a los trabajadores por su cuenta, que representan al segundo grupo más numeroso de la estructura del empleo. Considerar sólo la dimensión del establecimiento donde se trabaja puede sesgar el tamaño de la ocupación informal.¹⁸ Sin embargo, deja de considerar a un conjunto de asalariados informales que representan un tercio del mercado.

El criterio de *seguridad social* ha sido una medida relevante y de mejor sensibilidad para determinar la ocupación informal, tanto en el total de la población ocupada como dentro del grupo de trabajadores asalariados, ya que revela un segmento laboral informal que no es captado de manera confiable por los otros criterios. Las dimensiones de informalidad obtenidas con este criterio muestran la fuerte carencia de protección laboral que existe en el grupo de trabajadores que laboran en un entorno que supone mayor regulación.

¹⁸ No obstante, los resultados de las estimaciones del modelo probit de seguridad social (realizadas en el siguiente capítulo), han demostrado la relación negativa y significativa entre la pertenencia al régimen de seguridad social y laborar en una empresa de tamaño pequeño; lo que significa que el criterio de tamaño de empresa no puede ser rechazado del todo.

3. SEGMENTACIÓN DEL MERCADO DE TRABAJO URBANO EN MÉXICO: DUALIDAD INTERNA DEL MERCADO ASALARIADO.

3.1. INTRODUCCIÓN.

Con el fin de desarrollar el análisis empírico de esta investigación, y con base en los aspectos teóricos y en las evidencias empíricas examinados en los capítulos anteriores, se propone un modelo de segmentación interna de los mercados de trabajo asalariado y trabajo por cuenta propia en México. En la primera parte del capítulo se describen algunas metodologías que son de utilidad en los estudios sobre mercado laboral y que ayudan a cumplir con los objetivos de esta investigación. Cabe aclarar que los métodos que se revisan no son exclusivos de los análisis de segmentación. Posteriormente se exponen tanto el planteamiento teórico como el análisis descriptivo de la composición de los segmentos de empleo, con el propósito de destacar sus características.

La tercera parte del capítulo está dedicada al análisis empírico de la segmentación interna del mercado de trabajo asalariado. El objetivo es evidenciar empíricamente la distinción entre el trabajo asalariado formal y el informal del mercado laboral urbano en México. Se pretende probar la hipótesis de la *dualidad interna* y demostrar que en ambos segmentos de asalariados se siguen procesos distintos de determinación salarial que podrían derivar en diferentes formas de asignación del empleo. Para ello se consideran las diferencias de remuneración con respecto a las características individuales de los trabajadores, la actividad económica donde se encuentran empleados, la ubicación regional y la dinámica económica de las ciudades.

En ese sentido, para establecer la composición de los dos subsectores, identificar y diferenciar los mecanismos de determinación de salarios y empleo, se realiza la especificación de un modelo econométrico que es estimado mediante el método de Heckman (1979), analizando los cambios de ambos segmentos entre 1987, 1998 y 2002. Cabe mencionar que el estudio del mercado de trabajo por cuenta propia se realiza en el siguiente capítulo.

3.2. METODOLOGÍAS PARA EL ANÁLISIS DE LA SEGMENTACIÓN LABORAL.

La verificación empírica de las hipótesis fundamentadas en las teorías de la segmentación, ha implicado la utilización de diversas metodologías basadas en la especificación de modelos econométricos y otras técnicas estadísticas. Los trabajos de Sloane, Murphy, Theodossiou y White (1993) y Leontaridi (1998) ofrecen una detallada revisión de las metodologías aplicadas por distintos autores.

Psacharopoulos (1978) propone tres aspectos centrales para probar las hipótesis de la segmentación: *a)* la existencia de pocos segmentos claramente identificables dentro del mercado de trabajo, *b)* la presencia de barreras que imposibiliten la movilidad del trabajo entre los diferentes segmentos, y *c)* que los segmentos tengan mecanismos distintos de determinación salarial y asignación del empleo. Con el análisis empírico desarrollado en este capítulo (y en el siguiente), se intenta cumplir con el primer y tercer aspectos.

Desafortunadamente la literatura económica sobre segmentación, no ha ofrecido criterios bien definidos que permitan, mediante la verificación empírica, identificar los límites entre los segmentos del mercado de trabajo, o incluso determinar la cantidad apropiada de segmentos.¹ Algunos investigadores han utilizado distintos criterios para definir, *a priori*, los segmentos basándose en las características del empleo (salarios, prestaciones laborales, capacitación, seguridad, etc.), características industriales (tecnología, tipo del producto, poder sindical, etc.), escalas ocupacionales y otras consideraciones subjetivas.

Según Sloane *et. al.* (1993) los principales problemas que aquejan a los análisis de segmentación son la falta de definición en la construcción de los segmentos del mercado de trabajo y la insatisfacción de algunos métodos de verificación empírica.

No obstante la debilidad de los criterios de delimitación, en la literatura se encuentran diversas metodologías, entre las que destacan los modelos de capital humano que determinan *a priori* la segmentación (Osterman (1975), Osberg *et. al.* (1987), McNabb y Ryan (1990)), ecuaciones salariales basadas en los modelos de capital humano que corrigen el sesgo de selección (Heckman y Hotz (1986), Osberg *et. al.* (1987)) y los modelos *switching* de regímenes desconocidos (Dickens y Lang (1985)), estas dos últimas técnicas conocidas como modelos de selección muestral.

¹ Taubman y Wachter (1991) advierten que los análisis de la segmentación no han desarrollado hipótesis empíricas verificables que identifiquen la demarcación de los límites para los mercados segmentados.

Asimismo se encuentran otras técnicas estadísticas como el análisis factorial (McNabb y Ryan (1990), Sloane *et. al.* (1993)) y el análisis de *clusters* (Sloane *et. al.* (1993)).

3.2.1. MODELOS DE CAPITAL HUMANO .

Los modelos econométricos de capital humano consideran la heterogeneidad de los trabajadores y estiman las diferencias salariales, en lugar de las diferencias en los empleos, en ecuaciones separadas para los distintos sectores, esperando que el segmento de “*buenos empleos*” presente mayores remuneraciones a la educación y a la experiencia que las que se obtienen en los “*malos empleos*”. Sin embargo, estos modelos requieren de una predeterminación del número de segmentos asociada a criterios relativamente arbitrarios, lo que genera, técnicamente, sesgos de selección.²

Aunque existen diversos modelos de ingresos laborales, el modelo de Mincer (1974) ha sido uno de los que más influencia ha tenido en el desarrollo de estudios sobre ingresos y salarios. La ecuación *minceriana* se representa bajo la siguiente forma:

$$\ln Y_i = \beta_0 + \beta_1 S_i + \beta_2 T_i + \beta_3 T_i^2 + U_i \quad (1)$$

Donde Y son los ingresos del individuo i , S los años de escolaridad y T la experiencia potencial post-escolar adquirida en el mercado de trabajo y calculada como: $T = Edad - S - 5$.³ Las β s son los parámetros y U son las perturbaciones.

Un problema adicional con la estimación de estas ecuaciones, es que no hay información previa que permita asignar a los individuos en los sectores primario y secundario.

3.2.2. MODELOS DE SELECCIÓN MUESTRAL.

3.2.2.1. MÉTODO DE HECKMAN.

La estimación de ecuaciones salariales separadas para cada uno de los segmentos puede introducir un sesgo de selección muestral en la medida que la pertenencia de los individuos a uno u otro segmento no sea aleatoria sino que dependa de un

² Heckman (1979).

³ Distintos estudios han utilizado esta ecuación (Osberg *et al* (1987), McNabb y Ryan (1990), Leontaridi (1998)), aunque también puede especificarse 6 en lugar de 5, (Kunze 2000).

conjunto de variables observables y no observables. El método de Heckman (1979) corrige este sesgo introduciendo en la ecuación salarial la ratio de Mills.

El método consiste en la estimación de una primera etapa en la que se estima un modelo probit que discrimina entre pertenecer a un segmento del mercado y no pertenecer. En términos más formales, se observa una variable dicotómica Y que toma valores 1 o 0 según el individuo pertenezca o no al segmento. Se observará la situación de pertenencia cuando una variable latente no observable adopte un valor positivo, y se observará situación de no pertenencia cuando esta variable adopte un valor cero o negativo. Es decir:

$$Y_i = 1 \quad \text{si} \quad Z_i' \alpha + u_i > 0 \quad (2)$$

$$Y_i = 0 \quad \text{si} \quad Z_i' \alpha + u_i \leq 0 \quad (3)$$

En donde Z incluye el vector de variables explicativas de la probabilidad de pertenecer. Por otro lado, la ecuación salarial (para cada segmento) viene dada por

$$\ln W_i = X_i' \beta + \varepsilon_i \quad (4)$$

Donde $\ln W$ es el logaritmo natural del salario del individuo i , X es el vector de variables explicativas que representan las características individuales de los trabajadores, las β s son los vectores de parámetros y u son las perturbaciones.

Al tomar valores esperados de la variable dependiente condicionada a las variables explicativas, se tiene:

$$\begin{aligned} E \{ \ln W_i \mid X_i' \beta, Z_i' \alpha + u_i > 0 \} &= X_i' \beta + E \{ \varepsilon_i \mid Z_i' \alpha + u_i > 0 \} = X_i' \beta + E \{ \varepsilon_i \mid u_i > -Z_i' \alpha \} \\ &= X_i' \beta + \rho \sigma_\varepsilon (\phi(Z_i' \alpha) / \Phi(Z_i' \alpha)) = X_i' \beta + \beta_\lambda \cdot \lambda_i \end{aligned}$$

En donde ρ es el coeficiente de correlación entre ε y u , $\phi(Z_i' \alpha)$ el valor de la función de densidad y $\Phi(Z_i' \alpha)$ el valor de la función de distribución, y λ la ratio de Mills. Si se desea obtener estimadores consistentes de los parámetros del modelo, esta ratio de Mills, debe introducirse como variable explicativa adicional.

3.2.2.2. MODELOS *SWITCHING*.

Los modelos *switching* de regímenes desconocidos (Dickens y Lang (1985)), evitan las definiciones a priori de los segmentos y permite determinar la asignación de los trabajadores en los distintos sectores mediante una ecuación que predice el sector de asignación de los individuos de la muestra. Ello hace de este modelo una de las técnicas apropiadas para verificar las hipótesis de la segmentación del mercado de trabajo.

La especificación del modelo *switching* parte de las siguientes ecuaciones:

$$\log W_{if} = X'_{if} \beta_f + u_{if} \quad (5)$$

$$\log W_{ig} = X'_{ig} \beta_g + u_{ig} \quad (6)$$

$$Y_i^* = X'_{ip} \beta_p + u_{ip} \quad (7)$$

Donde $\log W$ es el logaritmo del salario del individuo i que pertenece al segmento de trabajadores f primario, o g secundario; X es el vector de variables explicativas que representan las características individuales de los trabajadores y de las ciudades, las β s son los vectores de parámetros y u es el término de error.

La expresión (4) constituye la ecuación *switching*, donde Y^* representa la variable latente que mide la probabilidad de que un individuo pertenezca al segmento primario; si $Y^* > 0$ el salario del individuo estará determinado en la ecuación (1). El subíndice p denota todo el conjunto de trabajadores.

A pesar de su utilidad, estos modelos no están exentos de tener insuficiencias. La crítica fundamental que reciben los modelos *switching* por parte de Heckman y Hotz (1986), está basada en la existencia de cuatro fuentes potenciales de errores de especificación: a) puede haber más de dos segmentos en el mercado de trabajo y por tanto la elección del sector no está racionada, b) los individuos maximizan su utilidad más que sus ingresos, ya que existen atributos del sector no cuantificables, así como factores no salariales, que pueden influir en la preferencia y la elección, c) la existencia de costos de movilidad entre los sectores y d) falsos supuestos de distribución. Asimismo, Heckman y Hotz (1986) advierten que los modelos *switching* que están basados en la hipótesis dualista del mercado de trabajo, no proveen estructura suficiente para utilizarla en el estudio de los países en desarrollo.

3.3. SEGMENTACIÓN INTERNA DE LOS MERCADOS DE TRABAJO ASALARIADO Y DE TRABAJO POR CUENTA PROPIA EN MÉXICO.

Para analizar el mercado de trabajo urbano en México se plantea un modelo de segmentación cuya hipótesis central es la dualidad interna de los mercados de trabajo asalariado y de trabajo por cuenta propia. Se trata de un planteamiento que sigue el enfoque de las teorías de la segmentación laboral y el sentido de los modelos multisectoriales recientes, y toma en cuenta las condiciones económicas particulares del país y la heterogeneidad del sector informal urbano. Se pretende revelar el carácter multisectorial del empleo informal y diferenciar el comportamiento y la composición de cuatro segmentos de trabajo: asalariados formales, asalariados informales, autoempleo superior y autoempleo inferior.⁴

3.3.1. ASALARIADO FORMAL.

El segmento de trabajo asalariado formal es un mercado estructurado⁵ que tiene reglas claras en la asignación del empleo y los requisitos de ingreso son mayores. La formalidad del empleo está basada en relaciones contractuales, entre patrones y trabajadores, y reguladas por leyes e instituciones que refuerzan la estructura del mercado y brindan estabilidad y calidad al empleo.

En este mercado se ofrecen puestos de trabajo que requieren distintos niveles educativos y de cualificación, aunque la mayor parte de la demanda laboral es de altos niveles de capital humano. Son ocupaciones en las que predominan los salarios fijos y elevados, en las que se obtienen altos retornos a la educación. Los trabajadores están cubiertos por los sistemas de seguridad social del Estado, obtienen las prestaciones laborales que marca la ley, se benefician de estrategias de compensación y productividad que mejoran las remuneraciones y tienen facilidad de ascenso en el escalafón. Todo ello supone condiciones de trabajo satisfactorias y expectativas de desarrollo profesional. La dinámica de este segmento está directamente vinculada con el ciclo económico.

⁴ La distinción entre los dos grupos de asalariados ha sido ya documentada en algunos trabajos empíricos revisados (Maloney (1999a) y Calderón-Madrid (2000)), por lo que se cuenta con evidencias que corroboran su comportamiento desigual. Con respecto al trabajo por cuenta propia, la literatura disponible no ha abordado aún la descomposición del autoempleo en los dos segmentos considerados por lo que se carece de evidencias que contribuyan al análisis.

⁵ De acuerdo con las teorías de segmentación laboral, particularmente con la de los mercados estructurados y no estructurados, Kerr (1954).

3.3.2. ASALARIADO INFORMAL.

El trabajo asalariado informal es un segmento no estructurado en el que los patrones y trabajadores se vinculan exclusivamente a través del salario. El empleo es temporal, transitorio e irregular, de remuneraciones bajas e incluso variables. La informalidad de los asalariados está asociada con la intensa flexibilidad de los contratos de trabajo y la evasión de las obligaciones laborales de los empleadores. Los trabajadores no están inscritos en las instituciones de seguridad social del Estado y las prestaciones laborales son mínimas o inexistentes. No hay sindicatos, ni normas institucionales que regulen y protejan al trabajador.

Se trata, por lo tanto, de un segmento de condiciones desfavorables, al que llegan trabajadores que no tienen cualidades para superar las barreras a la entrada del sector formal o que son desplazados del mismo, y que permanecen en él con la esperanza de transitar hacia ocupaciones más estables. Aunque es un segmento de tránsito, los trabajadores pueden quedar atrapados debido al racionamiento del empleo formal. Estas características lo convierten en un puerto de entrada al mercado de trabajo, especialmente, para jóvenes, mujeres y personas que no cuentan con amplias ventajas de capital humano. La mayor parte de la demanda de asalariados informales proviene de pequeñas y microempresas cuya dinámica está relacionada con las tendencias de descentralización y subcontratación de la producción. El crecimiento de este segmento va en sentido inverso a las variaciones del ciclo económico.

3.3.3. AUTOEMPLEO SUPERIOR.

Es un segmento de trabajadores por cuenta propia que intentan ejercer una vocación empresarial con la creación de unidades productivas orientadas a la acumulación de capital. Sin embargo, la operación de sus microempresas se realiza en la informalidad, lo que les permite obtener mayores ganancias que las percibidas si se encontraran en la economía formal, debido a la evasión y/o subdeclaración fiscales y a la preferencia por obtener de forma monetaria los beneficios de las prestaciones laborales y la seguridad social.⁶ Se apoyan, principalmente, en un conjunto de

⁶ Es posible que algunos aprovechen los beneficios de la informalidad mientras madura su negocio para luego incorporarse a la economía formal, aunque los beneficios del estatus formal no resultan tan atractivos debido a la deficiencia en los servicios públicos orientados a las microempresas. Por ejemplo, en México no existe ningún sistema de seguridad social para el trabajo por cuenta propia, por lo cual no hay pensiones, jubilaciones, ni prestaciones médicas especiales.

actividades que han sido fomentadas por las estrategias de las grandes empresas sobre la descentralización, deslocalización y subcontratación de la producción⁷. Su dinámica les permite estar vinculados a la cadena productiva de las empresas formales, a las infraestructuras y al sistema financiero comercial; y son considerados como población objetivo de los programas de microcrédito de los gobiernos. Debido a su composición, el aumento en esta clase de autoempleo está asociado de forma directa con la evolución del ciclo económico.

Este tipo de autoempleados cuenta con algún patrimonio, capital inicial o ayudas familiares que les permite impulsar su negocio. Tienen experiencia en la actividad a la que se dedican e importantes niveles educativos. Aunque su perfil se aproxima al observado en el autoempleo de las economías desarrolladas, este segmento coincide con lo que la literatura reciente sobre modelos multisectoriales⁸ ha denominado como un subsector superior de entrada voluntaria que ofrece empleos con mayor calidad e ingresos. Estas cualidades lo convierten en un sector relativamente atractivo para aquellos que desean convertirse en trabajadores independientes y establecer su propio negocio. Representa a ese subconjunto, al que se refiere Fields (2005), de trabajadores del sector informal que puede ser la alternativa para un reducido grupo de personas que ya tienen la opción del trabajo formal.

3.3.4. AUTOEMPLEO INFERIOR.

El estrato inferior del autoempleo es un conjunto de trabajadores por cuenta propia cuyo objetivo fundamental es ejercer una ocupación que les permita obtener un mínimo de ingresos para subsistir económicamente, lo que implica que el motivo de autoemplearse no está asociado a la vocación empresarial. Es un segmento de entrada involuntaria al que ingresan aquellos que fueron expulsados del mercado de trabajo asalariado o cuya inserción al sector formal está limitada por el racionamiento del empleo y las barreras a la entrada, aunque también representa la cola de acceso al estrato superior del autoempleo.⁹

Estos trabajadores se caracterizan por tener bajos niveles de educación, escasa experiencia y que acceden a empleos ocasionales en los que predomina la venta ambulante. Desempeñan actividades que no están basadas en proyectos de negocio viables, de escaso valor añadido, que utilizan tecnologías rudimentarias y orientadas,

⁷ Por ejemplo las tendencias de *outsourcing*, *offshoring*, *spin off*, etc..

⁸ Fields (2005), Günther y Launov (2006).

⁹ Este segmento representa lo que la literatura reciente ha denominado como un subsector inferior de entrada involuntaria que ofrece empleos más precarios, Fields (2005), Günther y Launov (2006).

primordialmente, al comercio y los servicios. Realizan su actividad como refugio temporal o como una alternativa para emplearse con la esperanza de obtener beneficios aparentemente iguales o mayores que si fuesen asalariados informales. Se encuentran fuera del sistema financiero comercial por lo que sus principales fuentes de financiación (de tipo informal e incluso ilegal) son personales o familiares, o están asociadas a la usura y a la especulación abusiva de prestamistas, cuyas altas tasas de interés representan costos elevados de operación difíciles de afrontar con la baja rentabilidad de su ocupación. Aunque pueden proveerse de recursos a través de los programas de microcrédito de los gobiernos, estos no se traducen en mejoras de la eficiencia productiva sino que representan sólo paliativos que prolongan ligeramente el ciclo de vida del negocio. Dadas las inconveniencias y limitaciones de este tipo de autoempleo, la dinámica del estrato tiene un carácter anticíclico,

3.4. ANÁLISIS DESCRIPTIVO DE LA SEGMENTACIÓN INTERNA DE LOS MERCADOS DE TRABAJO URBANO.

3.4.1. CRITERIOS EMPÍRICOS.

Para el estudio empírico de la segmentación interna de los mercados de trabajo, se determinaron dos criterios distintos que identifican a los segmentos y que consideran las cualidades de cada tipo de ocupación.

El criterio empírico adoptado para distinguir el trabajo asalariado formal del informal es la inscripción en las instituciones de la seguridad social del Estado (IMSS, ISSSTE), que ha demostrado en la literatura empírica su eficacia para captar la ocupación informal.¹⁰ Como ya se ha señalado, la obtención de la seguridad social y prestaciones en el trabajo determina el carácter formal del empleo que supone relaciones laborales de mayor estabilidad, con contratación escrita, ingresos fijos, derechos procurados por la ley, posibilidades de crecimiento profesional y mejores expectativas laborales.

En el caso del trabajo por cuenta propia, la literatura disponible hasta el momento no ha ofrecido criterios empíricos para determinar la segmentación interna del mercado, aunque el estudio sobre el doble carácter del autoempleo han orientado el debate.¹¹ Si bien ha quedado clara la posibilidad de que existan perfiles distintos, en

¹⁰ La preferencia en la aplicación del criterio de seguridad social versus el de tamaño de empresa, radica en la idea de que este último podría estar captando un número mayor de trabajadores, que no necesariamente fuesen informales.

¹¹ En el capítulo 4 se analiza detalladamente el carácter y el debate sobre el trabajo por cuenta propia.

la praxis no se encuentran instrumentos ampliamente probados para su diferenciación.

Con el fin de contribuir a la discusión y elaboración de estas variables, se propone un criterio compuesto por tres atributos, con el que se intenta representar una estructura básica del micronegocio del autoempleado. Este criterio de *estructura del micronegocio*, supone que el estrato superior del autoempleo está constituido por aquellos trabajadores que, en el desempeño de su actividad: *a)* cuentan con un local o establecimiento fijo de trabajo, *b)* tienen nombre y registro oficial del negocio y *c)* ocupan por lo menos a un empleado, ayudante o socio. Todos los demás autoempleados que trabajen de manera individual, sin local fijo ni registro de su negocio, se consideran dentro del estrato de autoempleo inferior. Con este criterio se establece que los autoempleados del estrato superior tienen atributos que representan una estrategia productiva de acumulación de capital, lo cual les permite desarrollar su actividad de manera estructurada y vinculada a la economía formal y tener, con ello, mejores expectativas de crecimiento.

3.4.2. DISTRIBUCIÓN DE LOS SEGMENTOS DE EMPLEO.

Para el análisis empírico de la segmentación laboral propuesta, se utilizaron los datos muestrales de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU). Se tomaron los terceros trimestres de los años 1987, 1998 y 2002, de las 16 principales ciudades del país.¹² Mediante la aplicación de los criterios empíricos¹³, se elaboró la distribución porcentual de los segmentos que constituyen los mercados de trabajo asalariado y por cuenta propia que se presenta en el cuadro 3.1.

Cuadro 3.1. Distribución Porcentual de los Segmentos de Empleo.

Año	Asalariado			Autoempleo		
	Total	Formal	Informal	Total	Superior	Inferior
1987	100	65.9	34.1	100	5.7	94.3
1998	100	61.5	38.5	100	9.5	90.5
2002	100	67.3	32.7	100	8.3	91.7

Fuente: Elaboración propia con base en la ENEU, INEGI.

¹² México, Guadalajara, Monterrey, Puebla, León, Torreón, San Luis Potosí, Mérida, Chihuahua, Tampico, Orizaba, Veracruz, Juárez, Tijuana, Nuevo Laredo y Matamoros.

¹³ Cabe advertir que la aplicación de estos criterios puede generar sesgos de selección muestral debido la predeterminación de los segmentos. Para corregir este posible sesgo se realizaron estimaciones econométricas mediante el método de Heckman.

En las tasas de participación porcentual del mercado de trabajo asalariado se observa la elevada dimensión del conjunto de asalariados informales y el estancamiento en el que ha permanecido el empleo formal. Este último se ubicaba en torno a los dos tercios (65.9 %) de trabajadores subordinados en 1987. Su participación presenta una caída de más de 4 puntos porcentuales en 1998, lo que supone que este sector aún no lograba reponerse de los efectos de la crisis de 1995. La recuperación se hace patente en 2002 (67.3%) cuando supera los dos tercios del mercado.

Sin embargo, que apenas alcance dos terceras partes de asalariados el tipo de empleo que ofrece mayores garantías, es síntoma de un mercado laboral débil que no ha logrado mejorar la estructura que determina la demanda de trabajo. El tercio que conforma el segmento de asalariados informales (que superó el 38 % de participación en 1998) prácticamente no ha disminuido en el transcurso de 16 años. Aunque parece mostrar un carácter anticíclico, los modestos niveles de crecimiento económico del país han resultado insuficientes para reducir la informalidad en el sector asalariado.

Los efectos positivos que presuntamente serían producto de las reformas económicas efectuadas desde mediados de la década de los ochenta y de los beneficios de la apertura comercial, parecen no haberse materializado en la creación abundante de empleo formal. De acuerdo con el cuadro 3.2, donde se estimó la población trabajadora de cada segmento y se calculó la tasa de crecimiento media anual de todo el periodo (1987–2002), se generaron 3.6 millones de puestos de trabajo asalariado (a un ritmo medio de 240 mil por año), de los cuales 1.4 millones fueron informales. No obstante que la población de asalariados formales se incrementó en 2.2 millones, el total de puestos de ocupación asalariada informal y de ambos tipos autoempleo asciende a 2.6 millones. Es decir, más de la mitad de los puestos de trabajo creados entre 1987 y 2002 están asociados al empleo informal (representado por los segmentos de trabajo asalariado, autoempleo superior y autoempleo inferior).

Cuadro 3.2. Población de Trabajadores y Tasa de Crecimiento Media Anual de los Segmentos de Empleo.
(Miles de Trabajadores) *

Año	Asalariado			Autoempleo		
	Total	Formal	Informal	Total	Superior	Inferior
1987	6,199	4,076	2,123	1,370	95	1,276
1998	8,872	5,332	3,540	2,275	220	2,055
2002	9,803	6,281	3,522	2,573	221	2,352
TCMA 1987-2002	3.1	2.9	3.4	4.3	5.8	4.2

Fuente: Elaboración propia con base en la ENEU, INEGI.

* Número estimado de trabajadores a partir de los factores de expansión de la ENEU.

De los cuatro segmentos, la tasa de crecimiento media anual del trabajo asalariado formal fue la más baja (2.9%), seguida de la tasa de los asalariados informales (3.5%). Los ritmos de crecimiento más altos se registraron en los dos segmentos del autoempleo; mientras el estrato inferior crecía al 4.2%, el estrato superior lo hacía al 5.8%.

Las cifras sobre el mercado de trabajo por cuenta propia muestran que la mayor parte de sus integrantes realiza sus actividades en condiciones que no son propicias para gestar un negocio que sea fuente de ocupaciones deseables y de calidad. En el cuadro 3.1 se advierte que más del 90% de los autoempleados laboran solos y sin registro legal de una actividad que no se practica en establecimientos fijos.

Los datos también revelan la existencia de un pequeño segmento de autoempleo de nivel superior que posee mejores condiciones materiales para desempeñar su actividad económica. Este estrato representa menos de la décima parte del mercado de autoempleo. En 1987, cuando las transformaciones de la economía mexicana se estaban gestando, este segmento alcanzaba sólo el 5.7%; pero su participación fue en aumento, 9.5% en 1998 y 8.3% en 2002, coincidiendo con la etapa de mayor apertura económica del país y de la intensificación de las tendencias de descentralización y subcontratación de la producción.

3.4.3. CARACTERÍSTICAS Y COMPOSICIÓN DE LOS SEGMENTOS.

En el cuadro 3.3, se presenta la distribución de los segmentos desagregada conforme al género, a la posición del trabajador que guarda en su familia, al estado civil y al nivel educativo.

Cuadro 3.3. Distribución Porcentual Según Género, Posición Familiar, Estado Civil y Nivel Educativo en los Segmentos de Empleo.

	1987				1998				2002			
	Asalariado		Autoempleo		Asalariado		Autoempleo		Asalariado		Autoempleo	
	Formal	Informal	Superior	Inferior	Formal	Informal	Superior	Inferior	Formal	Informal	Superior	Inferior
Género												
Hombres	64.9	64.3	71.6	71.5	61.1	54.9	64.1	62.6	59.8	57.3	63.9	65.0
Mujeres	35.1	35.7	28.4	28.5	38.9	45.1	35.9	37.4	40.2	42.7	36.1	35.0
Posición Familiar												
Jefe de Familia	47.4	33.9	75.9	64.4	46.6	30.2	65.4	58.6	46.0	34.6	64.1	60.3
Otros	52.6	66.1	24.1	35.6	53.4	69.8	34.6	41.4	54.0	65.4	35.9	39.7
Estado Civil												
Casados	56.6	39.5	83.5	69.0	60.8	42.0	80.4	69.4	59.3	45.3	81.1	69.1
Otros	43.4	60.5	16.5	31.0	39.2	58.0	19.6	30.6	40.7	54.7	18.9	30.9
Nivel Educativo												
Sin Escolaridad	2.3	6.8	9.1	13.3	1.2	4.9	4.3	10.5	1.1	3.9	3.3	7.6
Primaria	32.0	42.8	54.5	56.3	20.7	35.1	42.0	45.8	20.9	33.0	37.9	43.6
Secundaria	24.3	24.4	15.6	15.2	39.2	33.4	25.2	24.4	36.9	33.7	26.0	27.3
Media Superior	25.1	15.9	10.4	8.2	15.7	12.4	11.4	8.6	17.6	14.6	13.7	9.8
Superior	16.3	10.1	10.4	7.0	23.2	14.1	17.1	10.7	23.5	14.9	19.1	11.8

Fuente: Elaboración propia con base en la ENEU, INEGI.

El género que predomina en la ocupación de todos los segmentos es el masculino, particularmente en los dos subsectores de autoempleo en los que superó el 71% de la distribución en 1987. No obstante, la participación de la mujer fue creciendo hasta alcanzar en 2002 tasas superiores al 40 % en el sector de asalariados. Su integración al mercado de trabajo es mayor como asalariada que como autoempleada, aunque su destino laboral es preponderante en los segmentos menos favorecidos (asalariados informales y autoempleo inferior).

El trabajo por cuenta propia tiene una densidad mayor de casados y jefes de familia. Más del 80 % de autoempleados de la categoría superior son casados y cerca del 70 % lo son en la categoría inferior. Situación que contrasta con el estado civil de los asalariados, particularmente en el subsector informal donde los casados no alcanzan ni la mitad de la población (45.3 % en 2002).

Con respecto a la posición familiar, se advierte que más del 64 % de autoempleados del estrato superior son la principal fuente de ingresos familiares y en el caso del estrato inferior son en torno al 60 %. Ello difiere de lo observado en el trabajo asalariado, pues los jefes de familia representan sólo un tercio de asalariados informales (34.6 % en 2002) y un poco menos de la mitad (46 %) en los formales. Las elevadas tasas que se registran en el trabajo por cuenta propia son particularmente delicadas si se piensa que la principal fuente de ingresos de la familias son autoempleados que obtienen remuneraciones inestables y no tienen posibilidades de extender los servicios sociales y de salud a los miembros de su familia, lo cual sólo ocurre en el 46 % de la población asalariada.

De acuerdo con la edad media de los trabajadores que se presenta en el cuadro 3.4, la ocupación asalariada está compuesta por personas más jóvenes que las que se dedican al trabajo por cuenta propia. Mientras que el autoempleo superior está integrado por

los individuos de la edad más alta, 44.2 años de media en 2002; el segmento asalariado informal se constituye de la población más joven, 31.5 años de edad. Los asalariados formales son ligeramente mayores (33.8 años) que los informales y los autoempleados del estrato inferior (42.9 años) son un poco más jóvenes que los del estrato superior. Estas edades implican que el desarrollo de las actividades del trabajo por cuenta propia requieren de una experiencia más amplia, particularmente en el estrato superior, o que debido a su edad relativamente elevada, los autoempleados no logran insertarse en el mercado de asalariados.

Cuadro 3.4. Atributos Medios de los Trabajadores Según el Segmento de Empleo.

	Año	Asalariado		Autoempleo	
		Formal	Informal	Superior	Inferior
Edad	1987	31.8	29.1	45.8	41.8
	1998	33.0	29.9	43.3	41.9
	2002	33.8	31.5	44.2	42.9
Años de Escolaridad	1987	9.7	8.3	7.6	6.9
	1998	10.4	8.9	8.9	7.7
	2002	10.5	9.2	9.3	8.1
Horas Trabajadas a la Semana	1987	40.6	41.4	51.9	37.4
	1998	45.6	44.4	56.3	40.7
	2002	45.4	43.2	55.3	41.9
Remuneraciones Reales *	1987	1,085	893	1,130	923
	1998	1,070	651	963	677
	2002	1,301	958	1,313	977
Remuneraciones Reales por hora *	1987	6.23	5.03	5.08	5.77
	1998	5.48	3.42	3.99	3.88
	2002	6.69	5.18	5.54	5.44

Fuente: Elaboración propia con base en la ENEU, INEGI.

* Remuneraciones a pesos constantes (1994 = 100)

Sobre el tema de la educación se observa que, en general, los niveles de escolaridad han crecido en todo el mercado de trabajo desde 1987; aunque el segmento asalariado formal registra tasas de participación más elevadas en los niveles de mayor educación, en oposición a lo que sucede con el autoempleo inferior que presenta las tasas de escolaridad más bajas.

Conforme a los datos del cuadro 3.3, el 41% de la población asalariada formal cuenta con educación media superior o superior (entre 12 y 16 años de escolaridad) de los cuales el 23% son profesionales, mientras que la participación de los dos niveles más altos de escolaridad del autoempleo inferior acumulan el 21.6%. Asimismo, más de la mitad de la población (69.6% en 1987 y 51.2% en 2002) de este último estrato tiene como máximo 6 años de escolaridad, lo cual contrasta con la población asalariada formal de menor educación que constituye menos de una cuarta parte (22% en 2002).

Esta composición se confirma con las tasas medias de años de escolaridad que se presentan en el cuadro 3.4. En él se aprecia que el número de años de estudio de los asalariados formales es el más alto de todo el mercado laboral; tienen 10.5 años de media en 2002, frente a los 8.1 del segmento inferior de los autoempleados que resulta la media más baja. Tanto los asalariados informales como los autoempleados del estrato superior tienen medias similares, 9.2 y 9.3 años respectivamente. Estos indicadores revelan el aumento en los niveles educativos que se han registrado desde 1987, cuando la media de los de mayor educación era de 9.7 (asalariados formales) y la de los de menor nivel era del 6.9 (autoempleo inferior).

3.4.4. JORNADA DE TRABAJO Y REMUNERACIONES REALES.

La jornada laboral que destaca por ser considerablemente más larga es la de los autoempleados de la categoría superior, quienes laboraban en 2002, más de 55 horas a la semana. Los que menos tiempo dedicaron a su jornada fueron los autoempleados de la categoría inferior con 41.9 horas. Los dos segmentos de asalariados trabajaron jornadas similares, 45.4 horas los formales y 43.2 los informales.

En la evolución de las horas de trabajo, entre 1987 y 2002, se observa que en todos los casos, la jornada se ha ampliado en torno a 4 horas más a la semana. Los que más incrementaron su horario fueron los asalariados formales que lo hicieron en casi 5 horas. Si se comparan estos datos con los salarios reales de 1998 queda claro que, con respecto a 1987, se trabajaba más y se ganaba menos. Esta tendencia se revierte en 2002, año en el que se perciben mejores ingresos que en 1987, pero también se trabaja jornadas mayores.

Con base en las remuneraciones reales, los segmentos de bajos ingresos son los asalariados informales y los autoempleados del estrato inferior, que ganan en torno a un 25 % menos que los segmentos de altos ingresos (asalariados formales y autoempleo superior). Sin embargo, de acuerdo con las remuneraciones reales por hora, el trabajo asalariado formal es el segmento mejor retribuido, los asalariados informales son los que peores sueldos reciben y los autoempleados del estrato superior tienen percepciones similares a los segmentos de bajos ingresos.

Si se calcula la tasa de crecimiento media anual de las remuneraciones reales entre 1987 y 2002, se tiene que los asalariados formales registraron el ritmo de crecimiento más alto del mercado laboral con 1.22%. El autoempleo superior se incrementó a una tasa del 1%, mientras que los segmentos de bajos ingresos aumentaron prácticamente a la mitad, con tasas del 0.5 % los informales y 0.4% los del estrato inferior.

La evolución de las remuneraciones ha mostrado la posición más aventajada del segmento asalariado formal; sin embargo, en 2002 los ingresos del autoempleo superior (\$ 1,313) se ubicaron ligeramente por encima del nivel de salarios formales (\$ 1,301). Aunque aparentemente estos dos tipos de ocupación lucen competitivos en el nivel de remuneraciones, debe advertirse que el elevado ingreso de los autoempleados superiores son producto de la extensa jornada de trabajo que realizan, ya que laboran casi diez horas más que los asalariados formales y su remuneración real por hora es un 17.2 % menor que el salario formal. Por lo tanto, sería difícil argumentar que esos altos ingresos se explican, como señala la hipótesis del sector informal deseable de Maloney (2003a), por la compensación monetaria que los autoempleados deben obtener por el riesgo de iniciar un micronegocio y la ausencia de los beneficios de la seguridad social. Las diferencias salariales observadas no permiten deducir que dicha compensación sea notable. Si la compensación fuese relevante, la diferencia a favor de los ingresos de los autoempleados sería mayor, se reflejaría en las remuneraciones por hora trabajada y se habría expresado a lo largo del periodo. Asimismo, el bajo nivel de ingreso del autoempleo inferior tampoco parece contener tal compensación monetaria; en este caso constituye, en estricto sentido, un medio de subsistencia.

Es importante recordar que la comparación entre las remuneraciones de los asalariados y los autoempleados es compleja, y que en el caso del autoempleo existen componentes de su remuneración que no son fácilmente cuantificables. No se tiene la plena certeza de que los ingresos declarados por el autoempleo tengan descontados las utilidades y los costes de capital generados por el micronegocio. Si el ingreso del autoempleado se compone de la remuneración al trabajo, las utilidades y los costes de capital, la compensación monetaria por el riesgo y la ausencia de seguridad social, y los impuestos no declarados o subdeclarados al fisco, entonces su nivel tendría que superar con una diferencia notable a los salarios formales, lo cual representaría una evidencia de que ambos mercados son competitivos.

No obstante que las amplias brechas salariales entre el trabajo asalariado formal y los segmentos de bajos ingresos reiteran la naturaleza atractiva del sector formal, el reducido tamaño de la brecha salarial entre asalariados formales y el autoempleo superior representa un desincentivo importante en las preferencias sobre el trabajo formal. La búsqueda de ocupaciones informales que se aproximen a la calidad del empleo formal (o que aparentemente la equiparen), será mayor en la medida en que el nivel de los salarios, la estabilidad, los beneficios de la seguridad social y las prestaciones del trabajo formal se deterioren. En ese sentido, es importante que las políticas públicas que pretendan reducir el empleo informal, estén orientadas a

mejorar las condiciones laborales del trabajo formal para que la amplitud de las diferencias de calidad eleve los costos de trabajar en la informalidad. De lo contrario, el debilitamiento de las condiciones favorables del trabajo formal, la ineficiencia de las instituciones que brindan salud y seguridad social, los cambios en los sistemas de pensiones que perjudiquen los beneficios futuros y las condiciones de vida de los trabajadores, así como la percepción negativa que se genere sobre estos asuntos, representan un grave incentivo para dedicarse a ocupaciones informales.

3.4.5. COMENTARIOS SOBRE LA MOVILIDAD LABORAL .

La dualidad de los mercados de trabajo asalariado y por cuenta propia que aquí se plantea, puede ofrecer elementos que ayuden a explicar la movilidad laboral discutida por Maloney (1999a) y Calderón-Madrid (2000), mediante la identificación de los grupos de trabajadores que realmente tienen posibilidades o incentivos para realizar un cambio de estatus; lo cual contribuiría a determinar si el autoempleo es o no un destino laboralmente deseable para las personas. Aunque la movilidad laboral no está dentro de los objetivos centrales de la investigación, ni al alcance de la metodología utilizada, es posible realizar algunos comentarios que se desprenden del análisis empírico.

El tamaño reducido del estrato superior de autoempleo implica que los flujos de trabajo, provenientes de otros segmentos hacia este, han sido limitados. Aún si este fuese un sector deseable, la llegada voluntaria de asalariados formales, informales o autoempleados del estrato inferior, ha logrado desarrollar actividades estructuradas en negocios de mayor potencial, que equivalen sólo al 10 % del autoempleo. El resto de trabajadores, si decidieron autoemplearse, ingresaron al estrato inferior.

Por lo tanto, la movilidad observada por Maloney y Calderón, podría explicarse si el estrato inferior del autoempleo fuese el destino principal de la mayoría de ocupados que se convierten en trabajadores por cuenta propia. En este caso, dadas las condiciones laborales desfavorables del autoempleo inferior y suponiendo la racionalidad de las decisiones de los trabajadores, la movilidad laboral sería, mas bien, obligada y no producto de una acción voluntaria.¹⁴ En ese sentido, el estrato inferior del autoempleo se convierte en un refugio para los que han sido desplazados de los otros mercados o la cola de entrada al estrato superior de autoempleo.

¹⁴ No obstante, para constatar ampliamente esta apreciación se requiere de evidencias empíricas que están fuera del alcance de los objetivos de la investigación aquí desarrollada.

Si fuese válida la conclusión de Maloney (2003a), de que el autoempleo representa un sector saludable de microempresarios que han elegido su ocupación voluntariamente, entonces se tendría que advertir que el 90 % de trabajadores por cuenta propia se convierten a esta actividad considerando factores que no están relacionados con las condiciones laborales y su decisión está basada exclusivamente en un conjunto de atributos no salariales; de lo contrario, si los individuos toman su decisión a pesar de las desventajas laborales del sector entonces se trata de una elección forzada.

Sin embargo, resulta aún más cuestionable la presunta fortaleza del sector de autoempleo si se advierten dos de sus rasgos fundamentales: *a)* más del 90 % de sus actividades se desempeñan de manera individual (sin ayudantes o empleados), sin establecimiento ni registro oficial del negocio, lo que implica serias limitaciones de vincularse a la estructura económica y financiera formal; y *b)* estos mismos autoempleados obtienen bajos ingresos, no reciben los beneficios de la seguridad social y tienen los niveles de capital humano más bajos del mercado laboral. A la luz de la evidencia estadística, la salud y la voluntariedad del autoempleo quedan en entredicho.

3.5. ANÁLISIS DEL MERCADO DE TRABAJO ASALARIADO.

De acuerdo con el enfoque de segmentación propuesto, el mercado de trabajo asalariado en México no es homogéneo y está compuesto por trabajadores formales e informales. El acceso a la seguridad social ha sido el factor fundamental que determina la forma y la calidad del empleo. Según los datos de la ENEU, la mitad la población ocupada urbana no goza de prestaciones ni de seguridad social y en el mercado de trabajo asalariado existe un tercio de empleados que no están inscritos en los sistemas de seguridad social.

Cabe recordar que la hipótesis general de este trabajo de investigación señala que las transformaciones sucedidas en la economía mexicana desde principios de la década de los ochenta, han acentuado la segmentación del mercado de trabajo y han conducido, en las áreas urbanas, a un claro establecimiento del sector informal; cuyo tamaño y composición, se han visto afectados de manera distinta en el conjunto de ciudades analizadas. El sector informal es, por lo tanto, un segmento del mercado laboral que se rige por reglas de determinación salarial y de asignación del empleo distintas a las que prevalecen en el sector formal. Se trata entonces, de un sector relativamente desestructurado en el que no existen regulaciones laborales

apropiadas, que representa un puerto de entrada para el mercado y que se encuentra concentrado en un determinado tipo de actividades económicas.

Con el fin de verificar la hipótesis de segmentación interna, se pretende estimar un modelo econométrico que permita conocer los efectos de un conjunto de factores económicos sobre los salarios de los trabajadores asalariados formales e informales. En tal sentido, las hipótesis particulares que interesa contrastar sostienen que: a) existen distintos mecanismos de determinación salarial en los sectores formal e informal, lo que evidencia la segmentación del mercado de trabajo asalariado urbano; b) las diferencias salariales no responden a las diferencias en la cualificación, como lo plantea la teoría del capital humano; sino que son consecuencia directa de la dualidad del mercado de trabajo, tal como está fundamentado por las teorías de la segmentación.

3.5.1. DATOS Y METODOLOGÍA.

Como se ha advertido anteriormente, la estimación de ecuaciones salariales separadas para cada uno de los sectores puede introducir un sesgo de selección muestral, y generar estimadores inconsistentes, en la medida que la pertenencia de los individuos a uno u otro sector no sea aleatoria sino que dependa de un conjunto de variables observables y no observables. El método de Heckman (1979) corrige este sesgo introduciendo en la ecuación salarial la ratio de Mills. Asimismo, el uso de este método permite aplicar el criterio de *seguridad social* para determinar si una persona se encuentra en el sector de trabajo asalariado informal.

En concreto, el método consiste en la estimación de una primera etapa en la que se estima un modelo *probit* que discrimina entre estar asegurado y no estarlo. En términos más formales se observa una variable dicotómica Y que toma valores 1 o 0 según el individuo esté asegurado o no lo esté. Se observará la situación de estar asegurado cuando una variable latente no observable adopte un valor positivo, y se observará situación de no asegurado cuando esta variable adopte un valor cero o negativo. Es decir:

$$Y_i = 1 \quad \text{si} \quad Z_i' \alpha + u_i > 0 \quad (8)$$

$$Y_i = 0 \quad \text{si} \quad Z_i' \alpha + u_i \leq 0 \quad (9)$$

En donde Z incluye el vector de variables explicativas de la probabilidad de estar asegurado. Por otro lado, la ecuación salarial (para cada sector) viene dada por:

$$\ln W_i = X_i' \beta + \varepsilon_i \quad (10)$$

Donde $\ln W$ es el logaritmo natural del salario del individuo i que pertenece al segmento de trabajadores formales o informales; X es el vector de variables explicativas que representan las características individuales de los trabajadores, las β s son los vectores de parámetros y ε son las perturbaciones.

Al tomar valores esperados de la variable dependiente condicionada a las variables explicativas, se tiene:

$$\begin{aligned} E \{ \ln W_i | X_i' \beta, Z_i' \alpha + u_i > 0 \} &= X_i' \beta + E \{ \varepsilon_i | Z_i' \alpha + u_i > 0 \} = X_i' \beta + E \{ \varepsilon_i | u_i > -Z_i' \alpha \} \\ &= X_i' \beta + \rho \sigma_\varepsilon (\phi(Z_i' \alpha) / \Phi(Z_i' \alpha)) = X_i' \beta + \beta_\lambda \cdot \lambda_i \end{aligned}$$

En donde ρ es el coeficiente de correlación entre ε y u , $\phi(Z_i' \alpha)$ el valor de la función de densidad y $\Phi(Z_i' \alpha)$ el valor de la función de distribución, y λ la ratio de Mills. Si se desea obtener estimadores consistentes de los parámetros del modelo, esta ratio de Mills, debe introducirse como variable explicativa adicional.

La información estadística para las estimaciones econométricas se ha obtenido de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU). Se ocuparon los datos del tercer trimestre de los años 1987, 1998 y 2002 de las 16 principales ciudades del país. Se tomó la muestra de asalariados y con el fin de construir una muestra suficientemente homogénea, se consideraron sólo a los hombres entre 16 y 65 años. Se excluyeron de la muestra a los individuos que reportaron un ingreso inferior a medio salario mínimo y a aquellos que laboraban en actividades agrícolas y mineras.¹⁵

¹⁵ Cabe señalar que se realizaron estimaciones con la muestra completa, sin apreciarse cambios relevantes en los resultados.

3.5.1.1. SUBMUESTRAS REGIONALES.

Con el propósito de observar los efectos regionales la muestra total se dividió en cuatro submuestras: Ciudad de México, *Grupo de Ciudades 1* (Guadalajara, Monterrey, Puebla, Chihuahua, Veracruz), *Grupo de Ciudades 2* (León, Torreón, San Luis Potosí, Mérida, Tampico y Orizaba), y *Grupo de Ciudades 3* (Ciudad Juárez, Tijuana, Nuevo Laredo y Matamoros).

Para esta agrupación se tomó en cuenta el tamaño de la ciudad, la ubicación geográfica, la dinámica productiva y el comportamiento del sector informal, intentando que cada grupo de ciudades cuente con características similares con respecto a la ocupación informal. Por una parte, el primer grupo representa las áreas urbanas de mayor tamaño cuya estructura productiva ha estado asociada a las industrias tradicionales, aunque cuentan también con extensos sectores de servicios.

El segundo grupo de ciudades se refiere a áreas urbanas de un tamaño medio menor a las del primer grupo, se encuentran localizadas principalmente en el centro y sur del país y cuentan con una estructura industrial diversa. El crecimiento del sector informal de estas ciudades fue relativamente moderado y de ellas destacan Torreón, Mérida, en las cuales la disminución de la ocupación informal fue notable.

Finalmente, el tercer grupo de ciudades son las que se ubican en la línea fronteriza del norte del país. Resulta particularmente interesante esta agrupación ya que su estructura productiva está basada casi exclusivamente en la industria maquiladora. Aunque el comportamiento del sector informal en estas ciudades fue diferenciado, la ocupación informal aumentó en las cuatro áreas urbanas hasta 1998 y posteriormente se moderó.

El modelo econométrico fue estimado para los años 1987, 1998 y 2002, para la muestra total urbana (16 ciudades) y las cuatro submuestras. El número total de observaciones en 1987 fue de 23,145, de los cuales 16,206 contaban con seguridad social y 6,939 no. En 1998 las observaciones totales fueron 26,722 de los cuales 16,772 eran asegurados y 9,950 no lo eran. En 2002 las observaciones totales fueron 26,728; 18,716 asegurados y 8,012 no asegurados.

3.5.1.2. VARIABLES EXPLICATIVAS.

Las variables explicativas que fueron tomadas en cuenta para el modelo se dividen en dos partes, por un lado las que se refieren a las características de capital humano de los individuos: edad, estado civil, estatus familiar, experiencia y educación; y por otro lado, las que se refieren a las actividades económicas en las cuales se encuentran empleados los trabajadores. Las variables del modelo se pueden apreciar en el cuadro 3.5 y las medias y desviaciones estándar de las variables en el cuadro 3.6.

Se espera que las estimaciones de los modelos demuestren que hay relaciones positivas entre la seguridad social y las variables de capital humano y que la probabilidad de estar asegurado crezca con la edad. Los trabajadores que laboren en microempresas deben presentar una mayor probabilidad de no estar asegurados, por lo que la variable que capta el tamaño de empresa (de cinco trabajadores o menos) debe estar asociada negativamente a la seguridad social.

Sobre los signos de las variables que representan la actividad económica se espera que las actividades de bajos requerimientos de cualificación sostengan una relación negativa con la probabilidad de estar asegurado, particularmente en las dedicadas a la construcción, el comercio, restaurantes y hotelería y los servicios. La relación entre las ciudades y la seguridad social puede ser diversa, aunque es posible que las ciudades de mayor tamaño y aquellas que tienen un grado superior de exposición a la competencia internacional presenten signos negativos.

En las ecuaciones salariales es de esperarse que los retornos a la educación sean positivos y crecientes en la medida en que aumenta el nivel educativo. La experiencia también debe guardar una relación positiva con la remuneración. La rentabilidad de ambas variables debe ser superior en el trabajo asalariado formal. Se espera que las diferencias en las remuneraciones a la educación sean más altas en el sector formal, pues es ahí donde puede haber una mayor compensación por tener educación superior y se penalice más la carencia de educación. Con respecto a las actividades se espera que aquellas que cuentan con bajos requerimientos de cualificación ofrezcan remuneraciones menores en relación a las de altos requerimientos de cualificación, pero posiblemente superiores a los del sector informal.

Cuadro 3.5. Descripción de las Variables.

Variables	Descripción
lnw	Logaritmo natural del salario mensual neto.
ged1	Entre 16 y 24 años.
ged2	Entre 25 y 50 años.
ged3	Entre 51 y 65 años.
fam1	Jefe de familia.
eciv2	Casado
exp	Experiencia potencial: Edad menos los años de educación menos 6
exp2	Experiencia potencial elevada al cuadrado sobre 100
edu0	Sin educación escolar
edu1	Educación primaria
edu2	Educación secundaria
edu3	Educación media superior
edu4	Educación superior
tame	Tamaño de empresa: 5 trabajadores o menos.
gact1	Industrias de productos alimenticios, bebidas y tabaco, textil y del vestido, de la madera, cuero, calzado, papel, imprenta y editoriales.
gact2	Industrias química básica, derivados del petróleo, plástico, vidrio, cemento, metálica básica, productos metálicos, maquinaria y equipo, automotriz y otras
gact3	Construcción
gact4	Electricidad, gas y agua.
gact5	Comercio, restaurantes y hotelería.
gact6	Transporte, comunicaciones, servicios financieros, seguros y bienes inmuebles.
gact7	Administración pública
mex	Ciudad de México
gua	Guadalajara
mon	Monterrey
pue	Puebla
leo	León
tor	Torreón
slp	San Luis Potosí
mer	Mérida
chi	Chihuahua
tam	Tampico
ori	Orizaba.
ver	Veracruz
jua	Ciudad Juárez
tij	Tijuana
mat	Matamoros
lar	Nuevo Laredo

Cuadro 3.6. Medias y Desviaciones Estándar de las Variables.
Total Urbano de las 16 Ciudades.

Variables	1987		1998		2002	
	Media	Desv. St.	Media	Desv. St.	Media	Desv. St.
inw	5.237	0.0032	7.571	0.0041	8.245	0.0039
ged1	0.300	0.0030	0.292	0.0028	0.278	0.0027
ged2	0.611	0.0032	0.620	0.0030	0.622	0.0030
ged3	0.089	0.0019	0.088	0.0017	0.100	0.0018
fam1	0.636	0.0032	0.611	0.0030	0.609	0.0030
eciv2	0.662	0.0031	0.653	0.0029	0.642	0.0029
exp	17.288	0.0833	16.920	0.0758	17.224	0.0763
exp2	4.596	0.0389	4.398	0.0349	4.524	0.0348
edu0	0.035	0.0012	0.024	0.0009	0.017	0.0008
edu1	0.394	0.0032	0.274	0.0027	0.247	0.0026
edu2	0.242	0.0028	0.349	0.0029	0.348	0.0029
edu3	0.172	0.0025	0.163	0.0023	0.184	0.0024
edu4	0.157	0.0024	0.191	0.0024	0.205	0.0025
seg	0.700	0.0030	0.628	0.0030	0.700	0.0028
tame	0.162	0.0024	0.287	0.0028	0.244	0.0026
gact1	0.181	0.0025	0.172	0.0023	0.134	0.0021
gact2	0.180	0.0025	0.136	0.0021	0.187	0.0024
gact3	0.088	0.0019	0.083	0.0017	0.086	0.0017
gact4	0.014	0.0008	0.011	0.0006	0.012	0.0007
gact5	0.162	0.0024	0.192	0.0024	0.209	0.0025
gact6	0.125	0.0022	0.150	0.0022	0.121	0.0020
gact7	0.249	0.0028	0.256	0.0027	0.252	0.0027
mex	0.132	0.0022	0.120	0.0020	0.116	0.0020
gua	0.086	0.0018	0.066	0.0015	0.065	0.0015
mon	0.085	0.0018	0.042	0.0012	0.094	0.0018
pue	0.067	0.0016	0.096	0.0018	0.064	0.0015
leo	0.087	0.0019	0.056	0.0014	0.071	0.0016
tor	0.063	0.0016	0.045	0.0013	0.081	0.0017
slp	0.049	0.0014	0.080	0.0017	0.053	0.0014
mer	0.046	0.0014	0.089	0.0017	0.051	0.0013
chi	0.055	0.0015	0.049	0.0013	0.045	0.0013
tam	0.051	0.0014	0.059	0.0014	0.050	0.0013
ori	0.040	0.0013	0.050	0.0013	0.040	0.0012
ver	0.043	0.0013	0.044	0.0013	0.042	0.0012
jua	0.052	0.0015	0.052	0.0014	0.057	0.0014
tij	0.048	0.0014	0.052	0.0014	0.060	0.0015
mat	0.046	0.0014	0.051	0.0014	0.051	0.0014
lar	0.050	0.0014	0.049	0.0013	0.058	0.0014

3.5.2. ESTIMACIONES ECONOMÉTRICAS .

Las estimaciones realizadas para la muestra total urbana (de las 16 ciudades), se presentan en los cuadros 3.7 y 3.8. Los resultados de las estimaciones de las submuestras de la Ciudad de México y de los tres grupos de ciudades están presentadas en los cuadros posteriores, del 3.9 al 3.16.

En las estimaciones del modelo, tanto en las ecuaciones salariales como en la de seguridad social, las variables de referencia fueron: las que captan a las personas sin educación escolar y de educación primaria (*edu0* y *edu1*), la del grupo de edad entre 16 y 24 años (*ged1*), el grupo de actividad económica 5 de comercio, restaurantes y hotelería (*gact5*) y la ciudad de Veracruz.

En los resultados de las ecuaciones salariales se demuestra que los coeficientes del ratio de Mills (λ) fueron significativos en la mayoría de las estimaciones (a excepción de las de la Ciudad de México en 1987 y 1998 y las del tercer grupo de ciudades en 1987 y 2002), lo cual significa que se corrige el sesgo de selección muestral y por lo tanto el uso del modelo de Heckman fue apropiado¹⁶. Al respecto cabe mencionar que se estimaron las ecuaciones salariales de manera separada, para las muestras de asegurados y no asegurados, por mínimos cuadrados ordinarios obteniendo resultados relativamente distintos.¹⁷

¹⁶ Debido a que la introducción de la ratio de Mills puede generar problemas de multicolinealidad, se estimó la regresión de λ sobre el resto de variables explicativas obteniendo valores de la R^2 entre el 0.33 y 0.39 para el conjunto total urbano.

¹⁷ En el anexo estadístico (sección D.1.1) se muestran las estimaciones de las ecuaciones salariales por mínimos cuadrados ordinarios que se realizaron para las muestras donde λ no fue significativa.

Cuadro 3.7. Probabilidad de Pertenencia a la Seguridad Social para el Conjunto Total Urbano.

Variables	1987		1998		2002	
	Coeficiente	t	Coeficiente	t	Coeficiente	t
constante	0.709	12.51	0.472	8.70	0.855	15.21
ged2	0.153	5.67	0.285	11.24	0.260	9.95
ged3	0.096	2.30	0.180	4.53	0.234	5.84
fam1	0.099	3.10	0.136	4.64	0.133	4.55
eciv2	0.139	4.46	0.225	7.84	0.183	6.49
edu2	0.075	3.00	0.182	7.57	0.172	6.74
edu3	0.172	6.01	0.144	4.86	0.170	5.62
edu4	0.127	4.31	0.098	3.43	0.190	6.41
tame	-1.366	-52.71	-1.555	-74.02	-1.583	-72.33
gact1	0.072	2.09	0.016	0.50	0.057	1.63
gact2	0.096	2.79	0.282	7.97	0.258	7.54
gact3	-0.408	-10.48	-0.470	-12.18	-0.494	-13.03
gact4	0.726	5.57	-0.015	-0.16	-0.144	-1.51
gact6	-0.394	-11.23	-0.439	-14.26	-0.226	-6.57
gact7	-0.440	-14.64	-0.512	-18.75	-0.755	-27.15
mex	-0.158	-2.97	-0.153	-3.03	-0.396	-7.44
gua	0.017	0.29	-0.141	-2.52	-0.015	-0.25
mon	-0.051	-0.89	0.014	0.23	-0.054	-0.96
pue	-0.055	-0.92	0.027	0.50	-0.471	-8.05
leo	-0.120	-2.07	0.186	3.15	-0.067	-1.13
tor	0.098	1.62	0.191	3.13	0.295	4.96
slp	0.220	3.35	0.529	9.41	0.025	0.39
mer	-0.126	-1.98	0.269	4.95	-0.120	-1.94
chi	0.085	1.37	-0.187	-3.22	0.004	0.06
tam	-0.656	-10.92	0.091	1.60	-0.351	-5.83
ori	0.041	0.60	0.090	1.51	-0.302	-4.63
jua	0.062	0.97	-0.428	-7.39	0.040	0.64
tij	-0.213	-3.40	0.400	6.73	-0.261	-4.41
mat	0.089	1.34	-0.243	-4.13	-0.012	-0.18
lar	-0.195	-3.13	-0.267	-4.49	0.057	0.94

Cuadro 3.8. Ecuaciones Salariales de los Segmentos de Trabajo para el Conjunto Total Urbano.

Variables	Asalariado Formal						Asalariado Informal					
	1987		1998		2002		1987		1998		2002	
	Coef.	t	Coef.	t	Coef.	t	Coef.	t	Coef.	t	Coef.	t
constante	4.656	179.61	6.820	167.97	7.449	337.34	4.434	57.05	6.108	108.98	6.869	186.37
exp	0.030	28.77	0.038	24.13	0.038	40.83	0.028	9.86	0.041	17.58	0.045	29.40
exp2	-0.047	-22.10	-0.059	-17.78	-0.060	-30.41	-0.043	-7.68	-0.072	-14.94	-0.081	-25.31
edu2	0.165	16.45	0.192	12.29	0.157	15.97	0.179	5.92	0.163	6.01	0.096	5.71
edu3	0.342	29.55	0.430	23.04	0.361	31.01	0.298	7.32	0.283	7.63	0.257	12.03
edu4	0.747	62.48	1.022	57.31	0.906	78.67	0.566	12.28	0.709	16.67	0.602	26.53
gact1	0.028	2.33	0.056	3.40	0.063	5.49	-0.022	-0.42	-0.045	-0.96	0.042	1.70
gact2	0.082	6.99	0.094	5.47	0.071	6.74	0.103	1.79	0.057	0.78	0.101	3.76
gact3	0.045	2.50	0.180	5.83	0.237	15.00	0.028	0.75	0.146	4.28	0.296	13.34
gact4	0.206	8.42	0.178	4.60	0.200	7.00	0.215	0.23	0.038	0.14	0.073	0.85
gact6	0.172	12.16	0.261	13.23	0.161	13.46	0.248	6.17	0.293	8.69	0.169	6.95
gact7	-0.023	-1.76	0.143	7.98	0.091	7.89	0.209	6.38	0.191	6.41	0.282	16.08
mex	0.081	4.29	0.205	6.37	0.070	3.60	-0.067	-0.95	0.337	6.72	0.183	5.35
gua	0.027	1.38	0.148	4.29	0.156	7.43	-0.082	-1.06	0.271	4.68	0.270	6.99
mon	0.042	2.13	0.120	3.07	0.220	11.28	-0.106	-1.35	0.212	3.41	0.372	10.01
pue	-0.016	-0.74	0.226	7.13	0.047	2.16	-0.181	-2.31	0.394	6.47	0.148	4.01
leo	0.019	0.94	0.088	2.60	0.218	10.65	-0.136	-1.72	0.174	2.47	0.213	5.37
tor	-0.083	-4.02	0.168	4.82	0.064	3.27	-0.249	-2.96	0.376	4.85	0.090	2.23
slp	-0.123	-5.78	0.062	2.00	0.050	2.30	-0.295	-2.92	0.191	2.37	0.027	0.64
mer	-0.035	-1.52	0.251	8.03	-0.176	-7.95	-0.169	-2.06	0.366	5.54	-0.256	-6.35
chi	0.075	3.50	0.113	3.02	0.184	8.25	-0.120	-1.45	0.362	5.78	0.333	7.62
tam	0.071	2.55	0.178	5.16	0.020	0.91	0.184	2.34	0.365	5.85	0.275	6.83
ori	-0.026	-1.14	0.008	0.24	-0.153	-6.30	-0.218	-2.30	0.049	0.72	-0.220	-5.42
jua	0.207	9.47	0.090	2.11	0.139	6.57	0.342	3.99	0.228	4.32	0.581	13.45
tij	0.372	15.14	0.030	0.88	0.376	17.36	0.502	6.69	0.193	2.69	0.832	21.77
mat	0.241	10.26	-0.039	-0.94	0.151	6.92	0.297	3.62	0.213	3.96	0.333	7.88
lar	0.037	1.50	0.148	3.90	0.206	9.68	0.175	2.36	0.352	5.91	0.477	11.92
lamda	-0.107	-3.53	-0.258	-7.08	-0.100	-7.68	0.255	9.46	0.380	11.40	0.290	21.27

Cuadro 3.9. Probabilidad de Pertenencia a la Seguridad Social para la Ciudad de México.

Variables	1987		1998		2002	
	Coeficiente	t	Coeficiente	t	Coeficiente	t
constante	0.114	1.18	0.520	5.19	0.361	3.56
ged2	0.361	4.77	0.284	3.93	0.362	4.66
ged3	0.169	1.51	0.214	1.88	0.463	4.05
fam1	0.154	1.81	0.018	0.22	0.040	0.50
eciv2	0.138	1.64	0.276	3.41	0.176	2.24
edu2	0.200	2.72	-0.006	-0.08	0.122	1.55
edu3	0.245	3.13	0.083	0.97	0.209	2.35
edu4	0.112	1.47	0.087	1.02	0.249	2.87
tame	-1.788	-20.44	-1.828	-29.07	-1.886	-28.33
gact1	0.272	2.73	-0.011	-0.12	0.215	2.11
gact2	0.331	3.48	0.347	3.43	0.266	2.57
gact3	-0.614	-4.79	-0.532	-4.06	-0.407	-3.50
gact4	0.963	2.80	0.396	1.20	-0.015	-0.05
gact6	-0.195	-2.12	-0.549	-6.39	-0.273	-3.04
gact7	0.141	1.70	-0.478	-6.02	-0.389	-4.96

Cuadro 3.10. Ecuaciones Salariales de los Segmentos de Trabajo para la Ciudad de México.

Variables	Asalariado Formal						Asalariado Informal					
	1987		1998		2002		1987		1998		2002	
	Coef.	t	Coef.	t	Coef.	t	Coef.	t	Coef.	t	Coef.	t
constante	4.886	48.45	7.019	62.21	7.470	131.37	4.640	56.75	6.521	75.14	7.252	148.15
exp	0.023	6.32	0.039	6.96	0.035	10.83	0.023	3.86	0.043	7.45	0.041	11.36
exp2	-0.034	-4.79	-0.055	-4.76	-0.053	-7.65	-0.040	-3.06	-0.079	-6.20	-0.073	-9.46
edu2	0.143	4.44	0.215	3.66	0.186	5.01	0.107	1.56	0.167	2.76	0.041	1.08
edu3	0.324	8.93	0.518	7.93	0.412	9.82	0.240	2.98	0.233	2.88	0.190	4.03
edu4	0.750	21.38	1.193	19.04	1.115	27.54	0.520	6.02	0.710	6.98	0.732	14.08
gact1	-0.015	-0.35	-0.031	-0.50	0.040	1.00	0.009	0.09	-0.036	-0.38	0.020	0.38
gact2	-0.003	-0.06	-0.068	-1.07	-0.004	-0.11	0.026	0.24	-0.005	-0.03	-0.080	-1.31
gact3	0.062	0.70	0.158	1.19	0.276	4.71	0.022	0.31	0.130	1.57	0.177	3.73
gact4	0.019	0.24	0.101	0.80	0.166	1.72	0.767	0.48	-0.277	-0.21	-0.223	-1.05
gact6	0.029	0.68	0.165	2.24	0.170	4.38	0.142	2.08	0.276	4.18	0.212	4.40
gact7	-0.142	-3.66	0.022	0.37	0.059	1.70	0.009	0.14	0.089	1.37	0.099	2.65
lamda	-0.095	-0.75	-0.268	-1.88	-0.099	-2.56	0.160	3.41	0.348	5.09	0.200	6.93

Cuadro 3.11. Probabilidad de Pertenencia a la Seguridad Social para el Grupo de Ciudades 1.

Variables	1987		1998		2002	
	Coeficiente	t	Coeficiente	t	Coeficiente	t
constante	0.690	11.85	0.477	8.34	0.675	11.41
ged2	0.107	2.26	0.293	6.49	0.254	5.36
ged3	0.106	1.46	0.204	2.84	0.231	3.23
fam1	0.089	1.57	0.088	1.74	0.153	2.86
eciv2	0.159	2.90	0.225	4.46	0.172	3.35
edu2	0.048	1.09	0.185	4.48	0.152	3.34
edu3	0.124	2.50	0.217	4.20	0.146	2.60
edu4	0.062	1.26	0.096	1.87	0.049	0.94
tame	-1.169	-26.88	-1.513	-39.68	-1.474	-38.44
gact1	0.123	2.01	-0.113	-2.17	0.142	2.29
gact2	0.313	5.30	0.053	0.83	0.510	8.41
gact3	-0.406	-6.35	-0.569	-8.08	-0.545	-8.41
gact4	0.800	3.91	0.293	1.43	-0.091	-0.53
gact6	-0.362	-5.98	-0.461	-8.27	-0.052	-0.84
gact7	-0.521	-10.13	-0.503	-9.61	-0.733	-14.99

Cuadro 3.12. Ecuaciones Salariales de los Segmentos de Trabajo para el Grupo de Ciudades 1.

Variables	Asalariado Formal						Asalariado Informal					
	1987		1998		2002		1987		1998		2002	
	Coef.	t	Coef.	t	Coef.	t	Coef.	t	Coef.	t	Coef.	t
constante	4.666	134.70	7.027	127.60	7.608	254.25	4.417	59.85	6.365	95.38	7.162	176.33
exp	0.034	19.20	0.036	12.33	0.038	21.54	0.027	5.88	0.039	8.80	0.043	15.82
exp2	-0.053	-14.95	-0.057	-9.61	-0.063	-16.65	-0.042	-4.60	-0.068	-7.49	-0.083	-14.56
edu2	0.171	10.01	0.141	5.29	0.139	7.39	0.170	3.23	0.134	2.75	0.068	2.20
edu3	0.369	19.11	0.333	10.39	0.307	13.51	0.250	3.56	0.186	2.60	0.122	2.99
edu4	0.765	39.11	0.911	28.78	0.863	39.94	0.570	8.14	0.605	7.79	0.639	15.86
gact1	0.016	0.78	0.099	3.60	0.104	4.74	-0.023	-0.26	0.065	0.94	0.021	0.46
gact2	0.072	3.69	0.177	5.78	0.130	6.67	-0.061	-0.56	0.265	2.37	0.040	0.79
gact3	0.035	1.22	0.200	3.57	0.269	8.60	-0.007	-0.11	0.113	1.84	0.384	9.79
gact4	0.202	5.26	0.125	1.88	0.210	3.71	0.189	0.13	-0.155	-0.17	0.359	2.21
gact6	0.148	6.12	0.257	7.25	0.162	7.28	0.276	4.00	0.346	5.52	0.130	2.79
gact7	-0.050	-2.12	0.151	4.34	0.077	3.41	0.077	1.43	0.175	3.03	0.261	8.05
lamda	-0.130	-2.59	-0.261	-4.06	-0.094	-3.79	0.248	5.00	0.427	8.13	0.277	10.33

Cuadro 3.13. Probabilidad de Pertenencia a la Seguridad Social para el Grupo de Ciudades 2.

Variables	1987		1998		2002	
	Coeficiente	t	Coeficiente	t	Coeficiente	t
constante	0.617	10.46	0.700	13.27	0.725	12.69
ged2	0.205	4.45	0.226	5.37	0.306	6.95
ged3	0.123	1.72	0.035	0.53	0.264	3.86
fam1	0.092	1.69	0.162	3.19	0.177	3.46
eciv2	0.181	3.41	0.237	4.84	0.268	5.41
edu2	-0.002	-0.05	0.124	3.13	0.214	4.89
edu3	0.105	2.15	0.075	1.48	0.177	3.46
edu4	0.027	0.54	-0.009	-0.20	0.211	4.26
tame	-1.396	-29.04	-1.476	-43.71	-1.630	-43.97
gact1	0.067	1.20	0.176	3.29	-0.063	-1.17
gact2	-0.541	-9.17	0.355	6.69	-0.235	-4.06
gact3	-0.195	-2.78	-0.386	-6.22	-0.443	-6.86
gact4	0.709	3.30	0.013	0.08	0.273	1.30
gact6	-0.406	-6.57	-0.267	-5.11	-0.448	-7.53
gact7	-0.212	-3.81	-0.495	-11.20	-0.586	-12.16

Cuadro 3.14. Ecuaciones Salariales de los Segmentos de Trabajo para el Grupo de Ciudades 2.

Variables	Asalariado Formal						Asalariado Informal					
	1987		1998		2002		1987		1998		2002	
	Coef.	t	Coef.	t	Coef.	t	Coef.	t	Coef.	t	Coef.	t
constante	4.685	122.92	6.966	179.02	7.560	273.83	4.444	70.91	6.347	79.76	6.841	166.70
exp	0.027	14.50	0.037	16.99	0.036	22.38	0.029	6.76	0.046	9.88	0.051	17.95
exp2	-0.041	-11.42	-0.058	-12.25	-0.058	-16.93	-0.048	-5.56	-0.078	-8.32	-0.093	-15.35
edu2	0.159	9.20	0.215	9.74	0.119	6.79	0.200	4.60	0.187	3.17	0.114	3.51
edu3	0.305	15.46	0.430	15.79	0.310	14.99	0.312	5.39	0.309	3.79	0.252	6.30
edu4	0.718	34.99	1.068	41.79	0.826	40.78	0.681	10.41	0.796	9.27	0.513	12.08
gact1	0.035	1.84	0.034	1.35	0.086	4.74	-0.059	-0.89	-0.117	-1.14	0.095	2.29
gact2	0.090	3.39	0.094	3.99	0.140	7.08	0.369	6.89	-0.015	-0.11	0.397	8.67
gact3	0.022	0.80	0.148	3.52	0.201	8.02	-0.050	-0.82	0.188	2.72	0.237	5.49
gact4	0.199	4.74	0.186	3.06	0.172	3.73	0.209	0.21	0.100	0.15	-0.301	-1.18
gact6	0.203	8.30	0.245	8.93	0.137	6.32	0.138	2.36	0.228	2.94	0.191	4.23
gact7	-0.025	-1.17	0.090	3.39	0.094	5.06	0.009	0.16	0.166	2.92	0.168	5.01
lamda	-0.154	-2.83	-0.266	-5.62	-0.187	-8.42	0.145	4.03	0.348	5.11	0.319	13.42

Cuadro 3.15. Probabilidad de Pertenencia a la Seguridad Social para el Grupo de Ciudades 3.

Variables	1987		1998		2002	
	Coeficiente	t	Coeficiente	t	Coeficiente	t
constante	0.775	11.00	0.198	2.75	1.086	15.07
ged2	0.079	1.27	0.357	6.28	0.117	2.05
ged3	0.083	0.85	0.392	4.47	0.066	0.75
fam1	0.117	1.57	0.160	2.47	0.075	1.23
eciv2	0.093	1.29	0.205	3.27	0.093	1.58
edu2	0.144	2.61	0.290	5.36	0.141	2.62
edu3	0.357	5.13	0.162	2.52	0.119	1.88
edu4	0.491	6.16	0.217	3.56	0.275	4.04
tame	-1.403	-26.64	-1.494	-32.05	-1.460	-30.61
gact1	-0.096	-1.16	0.295	3.97	0.140	1.50
gact2	0.527	6.48	0.512	5.16	0.532	7.07
gact3	-0.764	-8.91	-0.534	-6.70	-0.670	-8.11
gact4	0.589	1.30	-0.486	-3.00	-0.737	-4.33
gact6	-0.434	-5.33	-0.580	-8.74	-0.066	-0.88
gact7	-0.946	-14.83	-0.574	-10.18	-1.239	-20.54

Cuadro 3.16. Ecuaciones Salariales de los Segmentos de Trabajo para el Grupo de Ciudades 3.

Variables	Asalariado Formal						Asalariado Informal					
	1987		1998		2002		1987		1998		2002	
	Coef.	t	Coef.	t	Coef.	t	Coef.	t	Coef.	t	Coef.	t
constante	4.795	107.60	6.757	85.10	7.667	276.23	4.388	34.88	6.318	83.81	7.214	128.46
exp	0.029	11.77	0.042	9.64	0.036	20.72	0.028	3.41	0.035	7.85	0.035	10.16
exp2	-0.047	-8.68	-0.067	-7.37	-0.057	-15.18	-0.041	-2.64	-0.060	-6.78	-0.056	-7.83
edu2	0.184	7.85	0.202	4.61	0.181	10.53	0.182	2.22	0.157	3.06	0.164	4.45
edu3	0.358	12.60	0.455	8.84	0.398	19.56	0.329	2.58	0.319	4.87	0.406	8.82
edu4	0.738	22.87	0.946	19.27	0.913	41.69	0.337	1.75	0.696	8.62	0.551	10.16
gact1	0.059	1.96	0.122	3.00	0.017	0.66	0.005	0.03	-0.078	-0.68	-0.052	-0.69
gact2	0.136	5.06	0.230	4.86	-0.008	-0.41	-0.185	-0.56	0.023	0.12	-0.027	-0.40
gact3	0.142	2.79	0.220	2.87	0.228	7.23	0.207	2.10	0.182	2.65	0.321	5.99
gact4	0.213	2.77	0.253	2.71	0.104	1.72	-1.026	-0.18	0.169	0.70	0.347	2.57
gact6	0.187	5.76	0.350	6.42	0.163	7.34	0.313	2.49	0.324	4.79	0.145	2.41
gact7	0.048	1.23	0.265	6.48	0.019	0.67	0.713	8.31	0.290	4.71	0.674	15.92
lamda	-0.011	-0.16	-0.189	-2.17	0.028	1.01	0.448	4.23	0.439	5.92	0.369	10.41

3.5.3. INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS.

3.5.3.1. COMPOSICIÓN DE LA SEGURIDAD SOCIAL.

El vínculo del trabajo con la informalidad se puede apreciar con los resultados de las estimaciones del modelo *probit* de seguridad social. En ellos se observa que la relación de las variables de edad (ged2 y ged3) con la seguridad fue en todos los casos positiva y significativa en las estimaciones del total urbano. Ambas variables no fueron significativas en las estimaciones de 1987 del tercer grupo de ciudades, aunque la variable ged3 fue la que presentó mayores problemas de significatividad

(en uno o dos años de todas las submuestras), lo cual puede deberse al reducido número de observaciones de esa variable que se tenía en las estimaciones.

El modelo *probit* para las 16 ciudades, permite apreciar que la probabilidad de estar asegurado es mayor para los adultos (*ged2*) y adultos mayores (*ged3*) con respecto a los jóvenes (*ged1*). Las personas que se encuentran en el grupo de edad de entre 25 y 50 años son los que tienen la probabilidad mayor de contar con seguridad social, con relación a los otros dos grupos de edad. Este resultado no se confirma únicamente en la estimación de las ciudades fronterizas para el año de 1998 y de la ciudad de México en 2002, donde parecen existir diferencias entre los adultos y los adultos mayores, aunque la probabilidad de ambos sigue estando por encima de la del grupo de menor edad.

En cualquier caso, los jóvenes son quienes tienen una menor probabilidad de tener seguridad social y por lo tanto, de encontrarse laborando en el sector formal. Ello podría confirmar la hipótesis, verificada anteriormente por Maloney (1999), de que el sector informal sirve como puerto de entrada hacia el mercado de trabajo, ya que son los jóvenes quienes tienen mayor probabilidad de emplearse en ocupaciones informales. En ese sentido, se comprueba también que, tal como lo señalan los argumentos teóricos de la segmentación, los grupos sociales más vulnerables se ven atrapados en el segmento inferior del mercado de trabajo. Cabe señalar que las proporciones de los grupos de edad en ambos sectores, demuestran que los trabajadores jóvenes tienen una menor participación en el sector formal que en el informal. Los jóvenes formales tienen tasas de 27% (1987), 24% (1998) y 23% (2002), mientras que los informales alcanzan el 38% en todos los años.

Las variables que captan el estatus familiar y el estado civil están asociadas positivamente con la seguridad social, es decir; ser jefe de familia (*fam1*) y estar casado (*eciv2*) otorga una probabilidad superior de tener un tener un empleo formal, con respecto a tener cualquier otro estado civil u ocupar cualquier otra posición dentro de la familia. La variable *fam1* no fue significativa en la mayoría de las estimaciones de las submuestras, particularmente en las de 1987.¹⁸

En todas las estimaciones, el tamaño de empresa (*tame*) fue significativa y mantuvo una relación negativa con la seguridad social. Esto significa que los trabajadores que están empleados en empresas de cinco trabajadores o menos, tienen una probabilidad mucho menor de estar asegurados, con respecto a los trabajadores que laboran en

¹⁸ En general, la elaboración de las submuestras parece reducir la significatividad de las variables. Al comparar sus resultados con las del total urbano se ratifica que la desagregación de la información podría estar generando estos problemas.

empresas de más de cinco empleados. Ello confirma la relación directa entre tamaño de empresa e informalidad, ya que emplearse en unidades productivas pequeñas significa tener una mayor probabilidad de no contar con seguridad social. Al respecto, Calderón-Madrid (2000) había demostrado que la probabilidad de no permanecer en un trabajo formal se incrementa por emplearse en una empresa con menos de 15 trabajadores, es decir; que aquellos trabajadores que se encuentran en pequeñas empresas no sólo tienen una alta probabilidad de ser informales, sino que en caso de ser formales su probabilidad de conservarse como tales se reduce.

Las variables de la educación fueron significativas en las estimaciones del total de 16 ciudades, en tanto que, en las estimaciones de las submuestras se encontraron problemas de significatividad. La relación de los signos fue positiva aunque la gradación de los coeficientes de las tres variables incluidas en el modelo (edu2, edu3, edu4) no fue siempre la apropiada, por lo que parecen no existir fuertes diferencias en la probabilidad de estar asegurado entre los individuos que tienen mayor educación y los de menor educación. Los resultados más acertados al respecto son los obtenidos en las estimaciones de 1987 del tercer grupo de ciudades, en los que se aprecia que la probabilidad de estar asegurado crece en la medida en que se aumenta el nivel educativo.

Los factores que captan los distintos grupos de actividad económica son predominantemente significativos en las estimaciones de la muestra total urbana, aunque registran un problema habitual de significatividad en las estimaciones de las submuestras. Si se observan los resultados de la ecuación de seguridad social del conjunto de las 16 ciudades, se aprecia que trabajar en las actividades de la industria de la madera, cuero, calzado, papel, imprenta y editoriales, de la construcción, del transporte, de los servicios financieros y de la administración pública, tiene asociada una probabilidad menor de estar asegurado. Es decir, los trabajadores que se encuentran empleados en tales actividades tienen una probabilidad mayor de pertenecer al sector informal.

En 1987 no había diferencias significativas en la probabilidad de estar asegurado entre las distintas ciudades. Esta situación se invierte en 1998, ya que casi todas las ciudades son significativas, aunque la mayoría deja de serlo nuevamente en 2002. Aunque los resultados han sido más bien diversos, se puede deducir que los trabajadores de las ciudades de México, Guadalajara, Chihuahua, Juárez y Matamoros presentan una probabilidad menor de contar con seguridad social. Por el contrario, los trabajadores de León, Torreón, Mérida y San Luis Potosí son los que registran una mayor probabilidad de emplearse en el sector formal. La única constante que se observa en los tres años es que la ciudad de México ha mantenido una relación

negativa y significativa con la probabilidad de pertenecer al mercado de trabajo asalariado formal.

3.5.3.2. EFECTOS MARGINALES.

Con el fin de conocer la magnitud de los impactos de las variables con respecto a la seguridad social, se calcularon las variaciones en la probabilidad de estar asegurado derivadas del cambio infinitesimal en las variables explicativas, es decir:

$$\begin{aligned} \text{Si } P &= \Phi(x\beta) \\ \frac{dP}{dx} &= \phi(x\beta) \cdot \beta \end{aligned}$$

En donde Φ es el valor de la función de distribución y ϕ el de la función de densidad.

De los resultados de estas estimaciones para la muestra total urbana, reportadas en el cuadro 3.17, se deduce que los trabajadores que tienen entre 25 y 50 años, tienen un impacto del 5% en 1987, al 11% en 1998 y al 9% en 2002 sobre la probabilidad de estar asegurados. Los trabajadores con educación secundaria, quienes en 1987 tenían sólo un efecto del 2.5%, fueron los que mayores incrementos tuvieron (6.6% en 1998 y 5.4 3n 2002) con respecto a la probabilidad de ser asalariados formales. En los trabajadores con educación media superior casi no presentaron variaciones. Los que cuentan con educación superior vieron reducida su impacto al 3.6% en 1998 del 4% con que contaban en 1987, aunque registran en 2002 el mayor efecto de los tres niveles educativos (5.8%).

Los trabajadores que se encontraban ocupados en empresas de tamaño pequeño contaban con un efecto del 50 % sobre la probabilidad de no estar asegurados en 1987, mismo que se incrementó al 56% en 1998 y 2002. Los resultados de los grupos de actividad económica daban cuenta de que, por ejemplo, estar laborando en la construcción disminuía la probabilidad de contar con seguridad social en un 15% en 1987 y en 18% en 1998 y 2002; en tanto que trabajar en las industrias de altos requerimientos de cualificación (gact 2) tenía asociado un impacto sobre la probabilidad de estar asegurado del 3 % en 1987 que aumentó al 10% en 1998 y se redujo al 8% en 2002.

Cuadro 3.17. Efectos Marginales de la Probabilidad de Pertenencia a la Seguridad Social.

Variables	1987		1998		2002	
	Coeficiente	t	Coeficiente	t	Coeficiente	t
ged2	0.052	5.67	0.106	11.24	0.085	9.95
ged3	0.031	2.30	0.064	4.53	0.070	5.84
fam1	0.033	3.10	0.051	4.64	0.043	4.55
eciv2	0.047	4.46	0.084	7.84	0.059	6.49
edu2	0.025	3.00	0.066	7.57	0.054	6.74
edu3	0.056	6.01	0.052	4.86	0.052	5.62
edu4	0.041	4.31	0.036	3.43	0.058	6.41
tame	-0.502	-52.71	-0.562	-74.02	-0.556	-72.33
gact1	0.024	2.09	0.006	0.5	0.018	1.63
gact2	0.031	2.79	0.099	7.97	0.078	7.54
gact3	-0.148	-10.48	-0.182	-12.18	-0.176	-13.03
gact4	0.185	5.57	-0.006	-0.16	-0.048	-1.51
gact6	-0.141	-11.23	-0.169	-14.26	-0.076	-6.57
gact7	-0.156	-14.64	-0.195	-18.75	-0.263	-27.15
mex	-0.055	-2.97	-0.058	-3.03	-0.137	-7.44
gua	0.006	0.29	-0.053	-2.52	-0.005	-0.25
mon	-0.017	-0.89	0.005	0.23	-0.018	-0.96
pue	-0.019	-0.92	0.010	0.5	-0.168	-8.05
leo	-0.041	-2.07	0.066	3.15	-0.022	-1.13
tor	0.032	1.62	0.068	3.13	0.086	4.96
slp	0.069	3.35	0.173	9.41	0.008	0.39
mer	-0.044	-1.98	0.094	4.95	-0.040	-1.94
chi	0.028	1.37	-0.071	-3.22	0.001	0.06
tam	-0.246	-10.92	0.033	1.6	-0.123	-5.83
ori	0.014	0.60	0.033	1.51	-0.104	-4.63
jua	0.020	0.97	-0.166	-7.39	0.013	0.64
tij	-0.075	-3.40	0.135	6.73	-0.089	-4.41
mat	0.029	1.34	-0.093	-4.13	-0.004	-0.18
lar	-0.068	-3.13	-0.102	-4.49	0.018	0.94

Con respecto a las áreas urbanas se aprecia que los trabajadores de la ciudad de México tenían un efecto negativo cercano al 5 % en 1987 y 1998 en la probabilidad de tener cobertura de seguridad social que se incrementa al 14% en 2002; mientras que los trabajadores de San Luis Potosí tenían asociado un impacto positivo del 6% en 1987 y del 17% en 1998 que se reduce a menos de la unidad porcentual en 2002. De hecho, en 1998 las ciudades que son significativas y que tienen un efecto negativo con respecto a la seguridad social son México, Guadalajara, Chihuahua, Juárez, Matamoros y Laredo; en tanto que las que cuentan con una relación positiva son León, Torreón, San Luis Potosí, Mérida y Tijuana. De todas ellas la que mayor impacto tuvo fue San Luis Potosí con 17% seguida de Tijuana 13%. Las ciudades cuyos trabajadores presentan un mayor efecto sobre la probabilidad de no estar asegurados son Tampico (24%) en 1987, Juárez (16%), Nuevo Laredo (10%) y Matamoros (9%) en 1998, y Puebla (17%), México (14%), Tampico (12%), Orizaba (10%) y Tijuana (9%) en 2002.

De los resultados de las submuestras (expuestos en el anexo estadístico, sección D.1.2.) se destaca que los trabajadores de pequeñas empresas de la ciudad de México tenían en 1987, un impacto del 62% sobre la probabilidad de estar empleados en el sector informal, mientras que los trabajadores de pequeñas empresas del primer grupo de ciudades tenían un 43%. En ese mismo año, los efectos, en la probabilidad de estar asegurado, de los trabajadores con educación preparatoria y superior de las ciudades de la frontera eran del 12 y 15% respectivamente, los más altos de todas las submuestras. Sin embargo, esos niveles se reducen en 1998 (6 y 8% respectivamente), siendo la educación secundaria la que mayor efecto cobra con un 11%.

Con respecto a los grupos de edad, los datos que sobresalen son los de las ciudades fronterizas pues en ellas se observa que prácticamente no hay diferencias en los impactos sobre las probabilidades de los dos grupos de trabajadores adultos (ged2 y ged3). En ambos casos, su efecto en 1987 era del 3 % que creció a más del 14 % en 1998.

3.5.3.3. DETERMINANTES SALARIALES DE LOS SEGMENTOS.

Los mecanismos de determinación salarial se encuentran reflejados en los resultados de las estimaciones de las ecuaciones salariales para cada uno de los sectores. Los datos obtenidos con las dos variables (exp y exp2) que captan la experiencia potencial, incluidas en las ecuaciones salariales, son significativas en todas las estimaciones y presentan los signos apropiados.

Se observan pequeñas diferencias en los coeficientes de ambos sectores, es decir; las remuneraciones con respecto a la experiencia son ligeramente mayores en el sector formal en 1987, a excepción de las estimaciones del segundo grupo de ciudades. En 1998 ese orden se invierte, ya que la experiencia potencial presenta una rentabilidad ligeramente superior en el sector informal, salvo en el caso de las ciudades fronterizas, donde la remuneración a la experiencia de la ocupación formal sigue estando por encima de la informal.

Cabe advertir que esta variable tiene una relación lineal con la edad debido a estar construida directamente con los años del individuo, por lo que su lectura requiere tal consideración. No obstante, su utilización es una aproximación de la experiencia real más apropiada en el caso de los hombres que de las mujeres.

En la mayoría de las estimaciones de las ecuaciones salariales las variables de la educación fueron significativas. La relación de los signos y la gradación de los coeficientes de las tres variables fueron generalmente los adecuados.

Las ecuaciones salariales de los dos sectores analizados muestran que las remuneraciones a la educación presentan diferencias sustanciales. La rentabilidad de la educación en el sector formal es mayor que la obtenida en el informal, en los tres estratos educativos (y en casi todas las estimaciones). El ejemplo más significativo se encuentra en las estimaciones de 1998 para la ciudad de México, en donde la rentabilidad de la educación superior (edu4) del sector formal es casi el doble de la obtenida en el sector informal.

Las diferencias de remuneración con respecto a los distintos niveles de la educación son mayores en el sector formal que en el informal. Tales resultados podrían aproximarse a lo establecido por las hipótesis de segmentación planteadas por Dickens y Lang (1987), en las que se sostiene que las diferencias de rentabilidad de la educación en un sector secundario son menores, o casi inexistentes, en comparación a las obtenidas en el sector primario. Sin embargo, las diferencias salariales con respecto a la educación se han incrementado de 1987 a 1998 incluso en el sector informal. El crecimiento más notable, en ambos sectores, es el que se observa entre el estrato de educación superior (edu4) y el de educación preparatoria (edu3).

Para observar mejor las diferencias en la rentabilidad de la educación se elaboró (con base en los coeficientes de las estimaciones del total urbano, cuadro 3.8) el cuadro 3.18, que expresa la rentabilidad por año de educación de acuerdo a cada uno de los niveles. En él se aprecia que la rentabilidad de un año de educación superior de los asalariados formales tiene un impacto que oscila entre el 10 y el 14.8%, mientras que en los informales se ubica entre el 6.7 y 10.7%. Las diferencias en la rentabilidad anual entre ambos segmentos son pequeñas para quienes tienen educación secundaria, pero son mayores conforme se eleva el nivel educativo. La rentabilidad por cada año de educación superior es el doble o más que la de un año de educación secundaria en el segmento formal.

Cuadro 3.18. Rentabilidad de la Educación por Niveles del Conjunto Total Urbano.

Nivel Educativo	Asalariado Formal			Asalariado Informal		
	1987	1998	2002	1987	1998	2002
Secundaria	0.055	0.064	0.052	0.060	0.054	0.032
Medio Superior	0.059	0.079	0.068	0.040	0.040	0.053
Superior	0.101	0.148	0.136	0.067	0.107	0.086

Estos resultados apuntan a que, tal como sostienen los postulados de las teorías de la segmentación, las diferencias salariales no son resultado de las diferencias en la cualificación sino que son una consecuencia de la dualidad del mercado de trabajo. En este caso, se comprueba que aquellos individuos que tienen un mismo nivel educativo están remunerados de manera distinta, según el segmento laboral en el que se encuentren.

A nivel regional, se observa que la rentabilidad de la educación ha sido mayor en la Ciudad de México que en el resto de las ciudades. Las diferencias de rentabilidad en el primer grupo de ciudades han polarizado la estructura de remuneración, ya que los estratos de menor educación han perdido rentabilidad mientras que la educación profesional se ha incrementado sustancialmente. En el segundo grupo de ciudades, las diferencias en la rentabilidad se ampliaron drásticamente, aunque fueron cambios que afectaron a los tres estratos educativos. Asimismo, en el grupo de las ciudades fronterizas no se aprecian cambios importantes en las tendencias generales, lo que anula la posibilidad de que la educación haya cobrado mayores niveles de rentabilidad con el crecimiento de la industria maquiladora y la apertura económica.

Con el propósito de observar los efectos de las actividades económicas a un nivel más desagregado, se realizaron nuevas estimaciones en donde se sustituyeron los grupos de actividad por 13 actividades económicas desagregando principalmente las industrias y los servicios de comunicación, transportes, servicios financieros, comercio, restaurantes y hotelería. Sin embargo, al igual que lo sucedido en el modelo *probit* de seguridad social, las variables de las actividad económica resultaron en su mayoría significativas en las estimaciones del total urbano, aunque en las submuestras fueron habitualmente no significativas. Ello puede ser originado por el reducido número de observaciones debido a la estricta desagregación de las actividades económicas.

Los resultados de las nuevas estimaciones corroboraron las ya realizadas con las actividades agregadas, pues la significatividad de las variables de los grupos de actividad mejoró en el modelo *probit* de seguridad y en la ecuación salarial del sector formal, mientras que en el segmento informal la mayoría continuó siendo no significativa.

De la ausencia sistemática de significatividad de las variables de actividad económica en las estimaciones de las ecuaciones salariales del sector informal, se puede deducir que en ese sector no existen diferencias significativas de remuneración entre las distintas ramas de actividad, a diferencia de lo que sucede en el sector formal, donde

esas diferencias si son significativas. Es decir, que en el sector informal no cobra relevancia el hecho de trabajar en determinada rama productiva, mientras que en el sector formal resulta más rentable trabajar en los servicios financieros o en la industria química básica que en restaurantes y hotelería. De hecho, según los resultados de las estimaciones de la muestra de las 16 ciudades, en todas las actividades se tiene una mayor remuneración con respecto a la actividad de referencia (restaurantes y hotelería).

La mayoría de las variables de las ciudades, incorporadas en las ecuaciones de la muestra total urbana, fueron significativas en las estimaciones de 1998 y 2002, aunque en 1987 no se obtuvieron resultados plenamente satisfactorios. Ello sugiere que, en 1987, las diferencias de remuneración no eran significativas entre las distintas áreas urbanas, mientras que en 1998 y 2002 esas diferencias cobraron significatividad.

3.6. CONCLUSIONES.

La segmentación interna de los mercados de trabajo asalariado y por cuenta propia en México que se ha analizado, es un enfoque que permite identificar la composición y las diferencias de los segmentos laborales y contribuye a revelar el carácter multisectorial del empleo informal. Este enfoque sigue los planteamientos de las teorías de la segmentación laboral y converge con distintos argumentos contenidos en los estudios empíricos recientes sobre la naturaleza del mercado de trabajo en México.

La evidencia estadística hallada en este capítulo sigue la misma dirección que el enfoque teórico presentado. Los mercados de trabajo urbano en México se encuentran estratificados debido a la informalidad y precariedad del empleo. Un tercio de la población asalariada es informal y más del 90 % del trabajo por cuenta propia desempeña labores de calidad inferior. Menos de la décima parte del autoempleo tiene una estructura de micronegocio que le permita desarrollar sus habilidades empresariales y consolidar la acumulación de capital.

Los dos tercios de trabajo asalariado formal constituyen el segmento mejor posicionado en el mercado por sus niveles de educación e ingresos, aunque su evolución ha sufrido un serio estancamiento, ya que más de la mitad del empleo generado entre 1987 y 2002 es de tipo informal. No obstante que la participación laboral de la mujer ha crecido, su inserción ha sido preponderante en los segmentos menos favorables.

De acuerdo con las remuneraciones reales, los segmentos aventajados (asalariado formal y autoempleo superior) perciben un 25 % más que los segmentos desaventajados (asalariado informal y autoempleo inferior). Sin embargo, el elevado nivel de ingresos del autoempleo superior se debe a la extensa jornada de trabajo (55 horas semanales).

Los resultados obtenidos con las ecuaciones salariales, ofrecen evidencias de que existen mecanismos distintos de determinación salarial en los sectores de trabajo asalariado formal e informal. Las diferencias en la rentabilidad de la educación y las remuneraciones con respecto a las actividades económicas, son muestras de las diferencias estructurales que existen entre ambos segmentos. Las evidencias encontradas permiten sostener que, al menos en el conjunto de trabajadores asalariados, existen diferencias importantes que segmentan el mercado a partir de la informalidad. Las hipótesis sobre la segmentación se confirmaron mediante los resultados de la mayoría de las estimaciones y los signos de las variables especificadas en el modelo se confirmaron en su mayoría.

Dadas las tendencias del empleo informal se puede señalar que los efectos de la apertura económica y de las transformaciones económicas, no han beneficiado al desarrollo del mercado de trabajo. Si bien no se tienen elementos para afirmar estrictamente que el crecimiento de la ocupación informal haya sido originado por las reformas económicas de las décadas pasadas, se puede sostener que tanto las reformas como la apertura económica no han generado los efectos positivos esperados en el crecimiento de empleos formales.

El trabajo asalariado informal urbano representa un puerto de entrada para el mercado de trabajo particularmente para los jóvenes. El tipo de empleos que ofrece son de una calidad inferior a los provistos por el sector formal, ya que se encuentra relativamente desestructurado y no existen en él regulaciones laborales apropiadas.

A nivel urbano, las ciudades que han sufrido los efectos de las transformaciones económicas entre 1987 y 2002, en términos de ocupación informal, son Juárez y Matamoros; seguidas de Chihuahua y Veracruz. Las grandes metrópolis, México, Guadalajara, Monterrey y Puebla, también han padecido el deterioro de su ocupación formal aunque con tendencias más moderadas en comparación con las anteriores. Las áreas urbanas que mejor han afrontado los impactos de la informalidad han sido Torreón, San Luis Potosí y Mérida.

Aunque los datos encontrados tanto en el análisis descriptivo como en el análisis econométrico apoyan las hipótesis de la dualidad interna, es conveniente reconocer que para demostrar plenamente los fundamentos de la segmentación laboral en México, y complementar los estudios realizados, sería oportuno extender las líneas de investigación, por ejemplo, con respecto a la movilidad de los segmentos especificados; así como contrastar los resultados aquí obtenidos con la aplicación de otras metodologías.

4. SEGMENTACIÓN INTERNA DEL MERCADO DE TRABAJO POR CUENTA PROPIA EN MÉXICO.

4.1. INTRODUCCIÓN.

El trabajo por cuenta propia se ha convertido en una fuente potencial de nuevos empleos y una vía para desarrollar las habilidades empresariales de un conjunto de trabajadores. Sin embargo, existe un fuerte cuestionamiento sobre la calidad del empleo y la sostenibilidad de las actividades en que se lleva a cabo, especialmente en los países en desarrollo.

El presente capítulo tiene por objetivo contribuir a la discusión sobre el papel del trabajo por cuenta propia en el mercado laboral urbano en México. La intención es probar la hipótesis que supone la presencia de dos grupos de trabajadores por cuenta propia con perfiles distintos, que se especifican en el enfoque de segmentación planteado al inicio del capítulo anterior. Se parte de la idea de que las teorías que debaten la cuestión no son, en este caso particular, necesariamente excluyentes sino que, considerando la heterogeneidad de la ocupación informal urbana, explican la conducta de dos segmentos laborales que coexisten dentro del mercado de trabajo por cuenta propia, (Fields (1990 y 2005)). La dualidad interna de este mercado supone la presencia de: *a*) un estrato inferior de autoempleo conformado por aquellos que se ocupan en actividades de subsistencia como respuesta a la escasez de trabajos formales y de buenas condiciones laborales, y *b*) un estrato superior constituido por aquellos que buscan la acumulación de capital y el desarrollo de micronegocios en los que empleen sus habilidades empresariales.

En este sentido, se pretende ofrecer evidencias empíricas que prueben tal dualidad y que contribuyan a determinar un nuevo esquema de segmentación del trabajo en México, con el cual se supere la visión convencional que se tiene del trabajador por cuenta propia. En el análisis econométrico se pone particular atención a la respuesta que tiene cada segmento de autoempleo a la evolución del ciclo económico. Los resultados obtenidos apoyan la hipótesis del carácter procíclico del autoempleo superior, en tanto que, el autoempleo inferior presenta una conducta anticíclica.

4.2. LITERATURA EMPÍRICA.

De acuerdo con los informes de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE)¹, este tipo de trabajo se mantuvo en crecimiento durante los años noventa en los países pertenecientes a dicho organismo. Según sus datos, en la segunda mitad de los noventa y principios de la presente década, la proporción del trabajo por cuenta propia con respecto al empleo total no supera el 10 % en Estados Unidos y Francia, y se ubicó por debajo del 15 % en otros países desarrollados como Alemania, Reino Unido o Japón; mientras que en México la cifra supera por mucho el 30 %.² ¿Ello significa que México cuenta con más del doble de emprendedores que los países desarrollados?

Los estudios que se encuentran en la literatura disponible ofrecen diversas argumentaciones con las que se puede advertir que la respuesta a la pregunta anterior está asociada, en buena medida, al enfoque que se tome con respecto al papel del trabajador por cuenta propia y a las evidencias empíricas sobre su dinámica en la estructura económica.

Dentro de la literatura empírica se encuentra un amplio número de estudios³ sobre el autoempleo, en los que se le identifica como un conjunto de pequeños empresarios con iniciativa y disposición al riesgo que están vinculados formalmente a la estructura productiva. Esta visión que se tiene del trabajador por cuenta propia es la que predomina en los países desarrollados (Blanchflower (1998 y 2004), Bruce y Schuetze (2004)), y que se utiliza con frecuencia en el discurso de las políticas de fomento al empleo. Sin embargo, desde la década de los setenta se empieza a asociar al autoempleo de manera directa con actividades económicas informales, principalmente en los estudios para países en desarrollo. A partir de los primeros años de la década pasada se ha intensificado la discusión en torno al perfil y el significado del trabajo por cuenta propia, a través de estudios que se han dedicado no

¹ Perspectivas del Empleo, 1986, 1992 y 2000.

² Las cifras ofrecidas por la OCDE (en *Factbook 2007: Economic, Environmental and Social Statistics*) son muy superiores a las encontradas en las encuestas nacionales de empleo en México, ver cuadro 2.2 del Capítulo 2. La Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) reporta tasas a nivel nacional superiores al 23 % para los años más recientes.

³ Existe un gran número de estudios, realizados particularmente para el mundo anglosajón, cuyos resultados y conclusiones se discuten en los informes de la OCDE. Asimismo, los trabajos de Blanchflower (1998 y 2004) ofrecen amplias revisiones de estudios, así como los trabajos de Acs, Audretsch y Evans (1994) y Bruce y Schuetze (2004).

sólo al debate sino también a encontrar evidencias que sustenten sus enfoques teóricos mediante metodologías muy diversas.

Además de los informes de la OCDE se encuentran los estudios de Evans y Leighton (1989), Acs, Audretsch y Evans (1994), Le (1999), Blanchflower, Oswald y Slutzer (2001), Blanchflower (2004), Bruce y Schuetze (2004), que documentan el papel y la evolución del trabajo por cuenta propia en los países desarrollados. Un excelente trabajo que compara la dinámica del trabajador por cuenta propia entre economías desarrolladas y economías en desarrollo es el de Pietrobelli, Rabelotti y Aquilina (2004). Los trabajos de Blau (1985), Yamada (1996) y Van der Sluis, Van Praag y Vijverberg (2005) se concentran en el papel que este tipo de trabajadores desempeña en los países en desarrollo, siendo justamente en estas economías en donde el perfil y el comportamiento de los autoempleados cobran distintos matices. Para el caso particular de México se encuentran pocos documentos, los más destacados son los realizados por Maloney (1999a, 1999b, 2003b) y Cunningham y Maloney (1998), promovidos por el Banco Mundial. Asimismo, el trabajo de Calderón-Madrid (2000) analiza la situación del autoempleo en el marco de la movilidad laboral. Las diferencias de género en el autoempleo rural son estudiadas por Pagán y Sánchez (2001).

4.3. DEFINICIÓN DEL TRABAJO POR CUENTA PROPIA.

El debate sobre el carácter del trabajador por cuenta propia aún no crea el consenso general como para establecer una definición perfectamente delimitada que se cumpla en todo mercado laboral, independientemente de la estructura y el estado de desarrollo de la economía. Sin embargo, los avances en la discusión han permitido tomar como principal punto de referencia el dictamen de la XIII Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (CIET) coordinada por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en 1982; cuyo razonamiento logra establecer un mejor concepto en la Clasificación Internacional de la Situación en el Empleo (CISE), desarrollada en la XV CIET de 1993.

En la CISE, la actividad laboral se encuentra clasificada en seis grupos de trabajadores: empleados⁴, empleadores, trabajadores por cuenta propia, miembros de

⁴ “Los países quizás necesiten y puedan hacer una distinción suplementaria creando un grupo separado para los “empleados con contratos estables” (incluyendo a los “empleados regulares”).” OIT (1993).

cooperativas de productores, trabajadores familiares auxiliares y trabajadores que no pueden clasificarse según la situación en el empleo.

La CISE determina que los trabajadores por cuenta propia “son aquellos trabajadores que, trabajando por su cuenta o con uno o más socios, tienen el tipo de empleo definido como “empleo independiente” y no han contratado a ningún “empleado” de manera continua para que trabaje para ellos durante el período de referencia. Cabe notar que durante el período de referencia los miembros de este grupo pueden haber contratado “empleados”, siempre y cuando lo hagan de manera no continua. (Los socios no son necesariamente miembros de la misma familia u hogar.)”⁵

En el apartado IV de la CISE, se señala que para el tratamiento estadístico cabe considerar que “los trabajadores por cuenta propia típicos: son aquellos “trabajadores por cuenta propia” que trabajan predominantemente para el mercado, de manera independiente de las condiciones específicas impuestas por los proveedores de crédito, de materias primas, etc., ni de un cliente principal, y que alquilan o son propietarios de su equipo y otros medios de producción.”⁶

La CISE también distingue a los empleadores definiéndolos como “aquellos trabajadores que, trabajando por su cuenta o con uno o más socios, tienen el tipo de empleo definido como “empleo independiente” y que, en virtud de su condición de tales, han contratado a una o a varias personas para que trabajen para ellos en su empresa como “empleados” a lo largo de un período continuo que incluye el período de referencia. El significado de “a lo largo de un período continuo” se debe determinar de acuerdo con las circunstancias nacionales, de tal manera que corresponda con la definición de “empleados con contratos estables”. (Los socios no son necesariamente miembros de la misma familia u hogar.)”⁷

Por otra parte, y tomando en cuenta las definiciones de la OIT, la OCDE utiliza en sus estudios una definición sintetizada en la que se determina que “el trabajo por cuenta propia es aquel cuya remuneración depende directamente de los beneficios y en el que los que lo realizan toman decisiones operativas o son responsables de la buena salud de la empresa”⁸

⁵ OIT (1993)

⁶ *Idem.*

⁷ *Idem.*

⁸ OCDE (2000), Pág. 298.

De acuerdo con la OCDE, la información estadística sobre este tipo de trabajadores proviene de las encuestas nacionales de población activa, en las que se pide al encuestado que se clasifique según su situación en su empleo principal. En las estadísticas se distinguen tres categorías: a) los trabajadores por cuenta propia sin asalariados, b) los trabajadores por cuenta propia con asalariados y c) las ayudas familiares no remuneradas; mismos que, según las directrices internacionales, son ayudantes de empresarios y regularmente se excluyen de los análisis. Así, el trabajo por cuenta propia se refiere a quienes dirigen su propia empresa o que ejercen una profesión u oficio, independientemente que empleen o no a otras personas.⁹

El Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEGI) de México, ofrece también una definición basada en los planteamientos de las conferencias de la OIT, y establece en sus encuestas de empleo, que el trabajador por su cuenta “es la persona que trabaja (sola o asociada) en su negocio, taller, oficio o profesión sin contratar trabajadores remunerados; pudiendo ocupar familiares y no familiares sin pago, disponiendo de sus propias herramientas o medios de producción; lo cual le permite trabajar con independencia de un patrón y vincularse directamente con los clientes.”¹⁰ Cabe señalar que el INEGI distingue al patrón (o empresario) como “aquella persona que trabaja en su propio negocio, empresa o profesión, empleando una o más personas a cambio de una remuneración monetaria o en especie.”¹¹

En síntesis, y con base en las definiciones anteriores, se entiende que el trabajador por cuenta propia es aquella persona que desempeña una actividad laboral independiente, que dispone de sus propios medios de producción y cuya remuneración depende directamente de los beneficios de su negocio. En términos estadísticos es importante distinguir entre aquellos trabajadores por cuenta propia que no ocupan a otras personas y a quienes lo hacen de manera irregular contratando a asalariados de forma inestable y/o teniendo ayudas familiares no remuneradas.

⁹ OCDE (1986).

¹⁰ INEGI (1998). Documento metodológico de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano.

¹¹ *Idem*.

4.4. EVOLUCIÓN Y ESTRUCTURA DEL TRABAJO POR CUENTA PROPIA.

4.4.1. TENDENCIAS Y CAUSAS DEL CRECIMIENTO.

Los años noventa registraron altos ritmos de crecimiento del trabajo por cuenta propia en las economías desarrolladas, que ya desde la década anterior se habían comenzado a observar. Las tasas de crecimiento han variado según el país y la diversidad es mayor si se trata de economías en desarrollo. La contribución del trabajo por cuenta propia al incremento del empleo total de cada economía ha sido muy significativa, desde una décima hasta una cuarta parte del mercado de trabajo (OCDE (2000), Acs, Audretsch y Evans (1994), Banchflower (2004), Pietrobelli, Rabellotti y Aquilina (2004). No obstante, el crecimiento en el número de trabajadores por cuenta propia se ha concentrado más en las personas que no cuentan con asalariados, por lo que su efecto multiplicador para la creación de nuevos empleos se ha frenado.

Las ramas de actividad en las que ha predominado un mayor número de trabajadores por cuenta propia son particularmente el comercio (al mayoreo y menudeo), reparaciones, construcción, transporte y hotelería y restaurantes. Durante los años noventa se registró un fuerte crecimiento en actividades basadas en los servicios de instituciones financieras, bienes inmuebles, alquileres y servicios prestados a las empresas, así como en los servicios comunales, recreativos, sociales y personales.¹²

Según las investigaciones de la OCDE, es posible que la aceleración en el crecimiento del trabajo por cuenta propia se deba en parte a los cambios en la organización laboral. El aumento en la demanda de servicios a pequeñas empresas y profesionales por parte de las grandes empresas, junto con la reducción de costos laborales y el aparente deseo de los empresarios por disponer de una plantilla más flexible, son hechos que han consolidado la subcontratación. Algunos agrupamientos de pequeñas empresas de trabajadores por cuenta propia han mostrado mayor flexibilidad y rapidez de respuesta que las empresas tradicionales, lo que permite suponer que ciertos tipos de subcontratación pueden considerarse como desplazamientos de la mano de obra asalariada. Atkinson (1984) señala que la búsqueda de una “empresa flexible” supone contar con un núcleo de trabajadores con altos salarios y seguridad en el empleo, y con un grupo de trabajadores periféricos con peores condiciones de trabajo y menor estabilidad en el empleo y que son los que le permite a la empresa

¹² OCDE (2000).

tener cierta flexibilidad. Estos puestos periféricos serían los que posibilitan la subcontratación elevando la demanda de trabajo por cuenta propia.

Resulta evidente que el fenómeno de la subcontratación ha contribuido notablemente al aumento del autoempleo. De acuerdo a lo documentado por la OCDE, más de un tercio de subcontratistas que trabajaban por su cuenta dependían de una sola empresa, y su proporción en los años noventa iba creciendo. Se considera que estos trabajadores son numerosos en la industria del petróleo, la construcción, informática, trabajadores a domicilio, teletrabajadores, artistas, trabajadores de televisión y periodistas.

Asimismo, se dice que los aumentos en este sector son resultado de una reacción a la excesiva rigidez de los mercados de trabajo y de productos y de los altos niveles impositivos; aunque el incremento también puede ser una respuesta de los individuos a las nuevas oportunidades que están surgiendo, especialmente en las economías desarrolladas. Acs, Audretsch y Evans (1994) señalan que, en algunos países, el autoempleo es consecuencia del declive de actividades manufactureras y del desempleo, lo cual significaría que el aumento del autoempleo se debe a cambios estructurales más que a una revolución de la clase empresarial.

Para Pietrobelli, Rabellotti y Aquilina (2004), el estado de desarrollo económico es fundamental para definir el nivel y comportamiento del autoempleo, pues según su estudio, ambos se encuentran estadísticamente asociados de forma negativa. En ese sentido, la OCDE (2000) ha evidenciado una estrecha correlación negativa entre el nivel de PIB *per cápita* y la proporción del empleo dedicado a trabajar por cuenta propia.

Pietrobelli, *et. al.* (2004) también identifican otros factores determinantes del autoempleo en los países en desarrollo: el ingreso *per cápita*, las infraestructuras físicas y financieras, la apertura comercial, el crecimiento del sector manufacturero, el sistema fiscal (impuestos y seguridad social), las características sociodemográficas (edad, género, etc.), la educación y las habilidades gerenciales de los individuos.¹³

¹³ En sus resultados también se confirma una relación negativa entre el autoempleo y la tasa de participación de las manufacturas en el PIB. Los efectos de la apertura comercial en el autoempleo no mostraron una relación estadísticamente estable ni con una dirección clara, la cual variaba según el país y el sector de actividad.

Por otra parte, el crecimiento del trabajo por cuenta propia ha sido propiciado, en cierta medida, por las políticas de fomento al empleo de distintos gobiernos. Dentro de las políticas públicas se han identificado diversos problemas a enfrentar como las barreras de entrada que suponen los procedimientos complejos y costosos para la creación de empresas, la escasez de capital, las limitaciones en el acceso a la financiación, la formación y las redes de contactos. Estas cuestiones han sido consideradas al promover políticas de fomento al autoempleo, en las que se ha dado especial atención a jóvenes y mujeres. Los sistemas de impuestos se han identificado como un factor que puede generar el aumento de trabajadores por cuenta propia “falsos” cuyas condiciones de empleo son similares a las de los asalariados pero que aprovechan ese estatus para reducir las obligaciones tributarias y las responsabilidades de los empresarios.¹⁴ Asimismo, la incorporación de los sistemas de micro financiación a las políticas de desarrollo han contribuido a elevar el número de personas que al amparo de un microcrédito buscan emplearse a si mismas.

Lo relevante de las tendencias recientes del trabajo por cuenta propia, es que se ha convertido en una fuente de crecimiento del empleo en muchos países. En algunas economías, particularmente en las desarrolladas, el trabajador por cuenta propia es una importante fuente de iniciativa empresarial y de crecimiento de las pequeñas empresas lo que podría conducir al crecimiento del empleo en el largo plazo, aunque los datos sobre los nuevos trabajadores por cuenta propia indican que no emplean a ninguna persona, lo que ha limitado su capacidad de generación de empleo. Sin embargo, la cuestión más preocupante sigue resultando la calidad de las condiciones de trabajo, la formación, la seguridad y el ingreso de una buena parte de trabajadores autoempleados.

4.4.2. MOVILIDAD ENTRE LOS SECTORES.

En los países desarrollados, la mayoría de los flujos de entrada en el sector de trabajadores por cuenta propia procede del empleo remunerado; sólo una pequeña proporción proviene del paro. De acuerdo con la OCDE, cuando los desempleados encuentran un puesto de trabajo es relativamente raro que sea en actividades de

¹⁴ En el caso de México existe un tipo de contrato laboral denominado “contratación por honorarios” en el cual el trabajador no se encuentra vinculado formalmente a la entidad para la que colabora. El trabajador recibe sus ingresos brutos, no goza de prestaciones iguales a las de los trabajadores pertenecientes a la entidad y la declaración tributaria la hace por su cuenta, lo que significa una buena oportunidad para eludir las responsabilidades fiscales o de seguridad social por parte del empresario.

autoempleo; sólo un número reducido de parados logra beneficiarse de los programas gubernamentales de autoempleo, siendo los más favorecidos los individuos con un nivel de estudios alto y experiencia laboral previa. Sin embargo, Alba-Ramírez (1994) especifica que los desempleados de largo plazo son quienes tienen una mayor probabilidad de convertirse en trabajadores por su cuenta. Evans y Leighton (1989) afirman que, además de los desempleados, las personas que han cambiado de empleo con mucha frecuencia y los trabajadores de bajos salarios son los que tienen mayores probabilidades de ser autoempleados.

Algunos de los desocupados utilizan esta actividad sólo como “trampolín” para acceder a otros tipos de trabajo. La opción del autoempleo es buena en el largo plazo únicamente para algunos de los parados, ya que el éxito del trabajo por cuenta propia depende de ciertas características especiales con respecto a la edad, los recursos financieros,¹⁵ la experiencia laboral en pequeños establecimientos, la personalidad e incluso la posesión de mayores activos o la pertenencia a una clase social más alta. Algunas de estas características especiales parecen haber ido cambiando, ya que anteriormente muchas de ellas se aprendían en el seno de la familia; ahora, a la par de las transformaciones económicas, surgen nuevos tipos de trabajo por cuenta propia basados en nuevas cualificaciones, por ejemplo las exigidas en los sectores de la información y nuevas tecnologías.

El hecho de que la mayoría de autoempleados proceda del sector de asalariados, induce a pensar que determinadas cualificaciones y la experiencia que se adquiere en el trabajo asalariado, especialmente en las pequeñas empresas, son útiles cuando el individuo se establece por cuenta propia. No obstante, Evans y Leighton (1989) aseguran que la experiencia adquirida en el sector asalariado ofrece menores retornos de remuneración en el autoempleo que entre los asalariados, mientras que la experiencia en negocios tiene los mismos retornos en ambos sectores. Los autores interpretan estas diferencias como una subvaloración del capital humano acumulado como asalariado en el sector del autoempleo.

Por otra parte, los flujos de salida del sector del trabajo por cuenta propia se convierten principalmente en entradas al sector de trabajo asalariado; tendencia que

¹⁵ El hecho de que las personas que cuentan con recursos financieros tengan una mayor probabilidad de ser autoempleados es consistente con la hipótesis de que los emprendedores se enfrentan a la restricción de liquidez, Evans y Leighton (1989).

se ha sostenido en los principales países desarrollados en la segunda mitad de los años ochenta y durante la década de los noventa.¹⁶

Debe reconocerse que el trabajo por cuenta propia ha permitido a los individuos mantener el contacto con el mercado de trabajo al pasar de un estatus a otro. Al perder el empleo algunos trabajadores ven en el autoempleo un puente para volver al trabajo asalariado¹⁷; mientras que los de edad avanzada evitan la jubilación anticipada con esta actividad.

Los datos de flujos de la OCDE, revelan unas rápidas entradas y salidas del sector de autoempleo, lo cual se atribuye a la presencia de un subconjunto de trabajadores especialmente turbulento que coexiste con otro grupo relativamente más estable.¹⁸ Este hecho supone para dicho organismo, que el trabajo por cuenta propia aumenta la flexibilidad, mejorando el funcionamiento del mercado gracias a su menor sometimiento a las normas que se aplican en las grandes empresas y debido a las altas tasas de nacimiento y mortandad de sus microempresas.

Con respecto a la estabilidad del estatus, se encuentra que los empresarios se mantienen más o menos estables al igual que los trabajadores asalariados, mientras que los autoempleados se revelan considerablemente menos estables.

En algunos países, hay indicios de que los flujos de entrada en el trabajo por cuenta propia varían anticíclicamente, tendiendo a aumentar cuando crece el paro; lo que en principio evidenciaría el carácter anticíclico del autoempleo, al menos en las economías desarrolladas. Sin embargo, no se ha encontrado una relación positiva sistemática entre la tasa de paro y los flujos de entrada en el sector de trabajo por cuenta propia, lo que no ha permitido confirmar la hipótesis del “empujón del paro” que establece el crecimiento del trabajo por cuenta propia como resultado de la entrada de personas que no encuentran un empleo asalariado en época de recesión.

También es posible, que debido a la diversidad de su composición sectorial, el autoempleo presente cierta insensibilidad cíclica, sobre todo en aquellas actividades que son menos sensibles a las variaciones económicas o en aquellas empresas pequeñas que se pueden permitir seguir funcionando con ganancias bajas en épocas

¹⁶ OCDE (2000).

¹⁷ Leece (1990).

¹⁸ Estas tendencias coinciden con las halladas por Calderón-Madrid (2000) para el caso de México.

de recesión. Bayliss (1990) señala que la actividad del trabajador por cuenta propia puede transformarse en subempleo durante las crisis, permitiéndose continuar en activo en circunstancias en las que los asalariados simplemente perderían su ocupación.¹⁹

La iniciación en el trabajo por cuenta propia no es ninguna garantía para desarrollarse como empresario, ya que, según datos de la OCDE, muy pocos trabajadores autónomos se convierten en empresarios en el plazo de un año. La mayoría de los empresarios declaran que su situación no ha variado con respecto al año anterior y aquellos cuya situación ha cambiado tienen tantas probabilidades de haber sido asalariados como autónomos.

El detallado análisis de flujos que ofrece la OCDE, señala que los empresarios no han pasado necesariamente por el estatus de autónomos para convertirse en tales. La proporción de empresarios que declara provenir del sector de autónomos es algo menor que la proporción que declara provenir del sector de asalariados. En promedio, uno de cada treinta autónomos se convierte en empresario en los países desarrollados. En ese sentido, el sector laboral de procedencia del autoempleo puede ser un factor de segmentación del trabajo por cuenta propia, ya que su punto de partida influye en el perfil que finalmente adquirirá el trabajador.

4.4.3. RELACIÓN ENTRE TRABAJADORES POR CUENTA PROPIA Y ASALARIADOS.

La relación entre el trabajo por cuenta propia y el empleo asalariado es muy estrecha. Conforme a las evidencias halladas en los diferentes estudios de la OCDE, la mayoría de trabajadores por su cuenta tenían antes un empleo asalariado y una buena parte de estos trabajadores acepta o vuelve a tenerlo.²⁰

¹⁹ Si este comportamiento fuera cierto las horas trabajadas que se declaran en épocas de recesión serían menores a las de las épocas de prosperidad.

²⁰ Según los resultados de Evans y Leighton (1989) en su estudio sobre el autoempleo en Estados Unidos, la mitad de los que ingresan al sector del autoempleo regresan al de asalariados antes de siete años.

Una alta proporción (en torno a la mitad) de personas que ingresan al sector del autoempleo crean negocios cuyo ciclo de vida no supera los seis años,²¹ y una buena parte de ellos experimenta el trabajo por cuenta propia por periodos muy cortos (entre dos tercios y tres cuartos de su último año laborado) según Bruce y Schuetze (2004). Estos autores encuentran que aquellas personas que se han convertido temporalmente en autoempleados tienen mayores dificultades para regresar al sector de asalariados, y evidencian que la experimentación de periodos cortos en el autoempleo está asociada a menores ingresos, en comparación con los del sector asalariado, y no mejora los resultados en la ocupación posterior, ya que puede incrementar la probabilidad de ser desempleado o trabajar a tiempo parcial.

Por su parte, Evans y Leighton (1989) señalan que la probabilidad de abandonar el sector de autoempleo se reduce con la duración de su permanencia como autoempleados, y que los individuos con una larga duración en un empleo fijo son menos propensos a trabajar por su cuenta.

Las diferencias en las condiciones laborales de los trabajadores por cuenta propia con respecto a las de los asalariados, han tendido a considerarse como ventajas de estos últimos. Los trabajadores por su cuenta tienden a declarar que sus condiciones de trabajo son peores, trabajan más horas (a menos que sean empresarios), tienen menos formación, utilizan menos las tecnologías avanzadas (el ordenador, por ejemplo) y tienen menos seguridad en el empleo. No obstante, consideran que controlan más sus condiciones de trabajo que los asalariados y que disfrutan de más independencia, lo que puede significar una de las razones principales por las que se sienten más satisfechos de su trabajo que los asalariados.

Los trabajadores asalariados, particularmente los hombres jóvenes que tienen una titulación superior a la media, y los recién incorporados al mercado de trabajo muestran interés por el trabajo por cuenta propia, por el contrario; casi una quinta parte de los trabajadores por su cuenta declara que desea trabajar como asalariado, al menos en el corto plazo.²²

²¹ Evans y Leighton (1989), Bruce y Schuetze (2004). En el caso de México, Calderon-Madrid (2000) señala que un alto porcentaje de autoempleados (70%), no permanece en la misma actividad después de seis años.

²² OCDE (2000).

4.4.4. CONDICIONES LABORALES: INGRESOS Y HORAS DE TRABAJO.

Los aspectos más relevantes que se analizan al momento de comparar las condiciones laborales entre asalariados y trabajadores por cuenta propia son las horas trabajadas, los ingresos, la seguridad en el empleo y la cobertura de la seguridad social; especialmente los dos primeros en el caso de los autoempleados.

Las ganancias son de los componentes de mayor importancia en las condiciones laborales de los trabajadores por cuenta propia, llegando a ser uno de los factores principales que considera el individuo para tomar la decisión de convertirse en autoempleado. Sin embargo, como ya se advirtió anteriormente, resulta sumamente difícil realizar comparaciones directas entre los ingresos de los trabajadores por cuenta propia y los de los asalariados. Sullivan y Smeeding (1997) encuentran que es más difícil obtener datos confiables de la renta de los trabajadores por cuenta propia que de los asalariados, debido especialmente a su renuencia a declararla en las encuestas. Asimismo, los autoempleados tienen mayor facilidad para la subdeclaración de ingresos que conduce a la evasión fiscal.

Para Pietrobelli *et. al.* (2004) es importante destacar una diferencia fundamental entre las remuneraciones de autoempleados y asalariados; los autoempleados obtienen sus remuneraciones por su trabajo, su capital físico y sus habilidades empresariales, mientras que los asalariados las reciben sólo por su trabajo y su capital humano.

La determinación de los ingresos de los trabajadores por cuenta propia es particularmente incierta debido al solapamiento de los gastos personales de consumo y los gastos de la empresa, la producción del autoconsumo y los rendimientos del capital; además de existir fuertes problemas de medición, OCDE (2000). Pese a tales inconvenientes, se han realizado algunos estudios sobre la comparación de ingresos de ambos grupos de trabajadores, aunque no se ha logrado determinar ninguna tendencia sistemática ya que los resultados son muy diversos y en ocasiones contradictorios.²³

En términos generales, la literatura internacional sobre ingresos del trabajo por cuenta propia se ha concentrado en comparar las tendencias temporales y el grado de

²³ Blau (1985), por ejemplo, ofrece resultados con los que afirma que los autoempleados ganan menos que los asalariados en las zonas rurales, mientras que en las ciudades obtienen mayores ingresos.

desigualdad observado en la distribución de trabajadores asalariados y autoempleados. Al respecto, la OCDE (1992) aporta evidencias de que la distribución de la renta de los trabajadores por cuenta propia ha tendido a ser más desigual que la de los asalariados, siendo mayor la proporción de autoempleados que tienen unas bajas ganancias.

Con respecto a las diferencias salariales entre trabajadores por cuenta propia y asalariados se ha encontrado que tal diferencia depende, en cierta medida, del tamaño de empresa que posee el autoempleado. Alba-Ramírez (1994) encuentra que los autoempleados, que no tienen trabajadores contratados, ganan un 22% menos, mientras que los empresarios con más de cinco empleados ganan un 26% más que los asalariados. En ese sentido, el tamaño de empresa no sólo es un determinante de los ingresos del trabajador por cuenta propia, sino que es un factor de segmentación dentro del sector de autoempleados.

De las evidencias que ofrecen las encuestas analizadas en el informe de la OCDE (2000), se deduce que los trabajadores por cuenta propia están más satisfechos con su estatus laboral que los asalariados, aunque hay constancia de que cuentan con peores condiciones de trabajo que los asalariados. En el informe de la OCDE (1986) se señala que los ingresos medios de los trabajadores por cuenta propia son más dispersos y son menores a los de los asalariados. También se concluye que laboran más horas a cambio de ganancias más bajas y están menos cubiertos por los sistemas públicos de seguridad social que los asalariados.

Los trabajadores por cuenta propia tienden a declarar que gozan de mayor autonomía que los asalariados en cuanto al ritmo, tiempo y método de trabajo, aunque en número de horas trabajadas, los autónomos declaran trabajar más que los asalariados. Mientras estos últimos declaran laborar una media de 39 horas a la semana, los autónomos declaran 45 y los empresarios 52. Asimismo, los trabajadores por su cuenta declaran tener un nivel de formación considerablemente inferior, así como un uso menor de los ordenadores y un empleo menos seguro que los asalariados.

Las preferencias por el trabajo por cuenta propia se manifiestan particularmente en los individuos de sexo masculino, se reducen gradualmente con la edad y aumentan con el nivel de estudios. Quienes han demostrado una mayor preferencia por el autoempleo son los hombres jóvenes con un nivel de estudios superior a la media y que se incorporan al mercado de trabajo. No obstante, existen indicios de que hay

personas que trabajan por su cuenta de manera involuntaria, declarando su preferencia por contratarse como asalariados.²⁴

Con respecto a los asalariados, destacan aquellos que pertenecen a empresas de menos de 10 trabajadores, quienes declaran tener menos autonomía que otros asalariados, tienden a pensar que su trabajo es menos seguro que el de los asalariados de empresas grandes, tienen funciones menos complejas, utilizan menos el ordenador y es menos probable que hayan recibido formación en los últimos 12 meses y que reciban una remuneración adicional por horas extras o jornadas especiales.

Aunque los sistemas de seguridad social de los trabajadores por cuenta propia son muy diferentes entre los países, en general, están menos cubiertos por la seguridad pública quedando marginados de derechos como las pensiones de jubilación, seguros médico, de invalidez y de desempleo. Alba-Ramírez (1994) evidencia que la ausencia de seguridad social y el trabajo de tiempo parcial tienen una mayor probabilidad de estar asociados al trabajo por cuenta propia.

Frente a estas diferencias en la calidad de las condiciones laborales, cabe preguntarse si la mayor independencia y el mayor control sobre los tiempos y formas de trabajo de los autoempleados, son aspectos que compensan la carencia de derechos sobre la seguridad social, el mayor número de horas trabajadas a la semana, la inestabilidad en el empleo y la falta de otras condiciones en la calidad laboral como la obtención de menores ingresos en algunos casos. ¿Es en realidad el sector del trabajo por cuenta propia un destino deseable en las economías en desarrollo? ¿Están eligiendo su sector los autoempleados o se ven forzados a ello? ¿Quiénes han elegido voluntariamente y quienes no?²⁵

²⁴ Entre los datos que aporta el documento de la OCDE (2000), se habla de un 18% de autoempleados que preferiría trabajar como asalariados, así como una notable preferencia de los hombres sobre las mujeres al elegir un trabajo por su cuenta.

²⁵ Blanchflower (2004) sugiere una respuesta a estas preguntas: las personas tienen una visión prometedora que no es realista cuando deciden entre montar su propia empresa en lugar de contar con la seguridad de ser asalariado, lo que les lleva a equivocarse en su preferencia por el autoempleo. Ello supone que, en ocasiones, las personas no están en condiciones de juzgar lo más conveniente para sí mismos, lo cual cuestiona una de las premisas fundamentales de la teoría neoclásica que plantea que los individuos saben bien lo que ellos quieren; es decir, que en equilibrio, los individuos maximizan su utilidad y aunque cometan errores los corrigen rápidamente.

4.4.5. PERFIL DEL TRABAJADOR POR CUENTA PROPIA.

Los principales factores que han sido identificados en distintos estudios²⁶ y que están altamente asociados a la decisión de convertirse en autoempleado son: la edad relativamente elevada del trabajador, el género masculino, casado, grado de estudios elevado, cierto nivel de patrimonio o contar con ayudas familiares, haber trabajado en una empresa pequeña o con pocas personas, menor antigüedad en empleos anteriores, cambio relativamente frecuente de empleo y la percepción de salarios más bajos en trabajos anteriores. Al margen de estos atributos, parece haber una motivación central para convertirse en trabajador por cuenta propia: la idea de ser independiente y ser su propio jefe.

La proporción de ocupados que trabajan por cuenta propia tiende a aumentar con la edad, aunque Evans y Leighton (1989) precisan que la probabilidad de ingresar al autoempleo es independiente de la edad y de la experiencia durante los primeros veinte años de trabajo.

Las personas que tienen más estudios, así como las que tienen menos (los extremos de la distribución según el nivel de educación), cuentan con una probabilidad mayor que la media de ser trabajadores por cuenta propia.²⁷ Aunque ambos extremos de la distribución tengan altas probabilidades, el papel que juega la educación es distinto en ambos grupos de trabajadores, conduciéndoles a un comportamiento productivo con diferentes resultados. De esta manera, el nivel educativo se convierte en un factor determinante de la elección y el desempeño de la actividad económica; por lo cual, es importante reflexionar sobre la educación como un factor de segmentación al interior del sector de trabajadores por cuenta propia.

Para sintetizar un perfil general del trabajador por cuenta propia, basado especialmente en las características que tienen estos trabajadores en las economías desarrolladas, se exponen a continuación los atributos más relevantes. Evidentemente, por el esfuerzo de simplificación, se omiten distintas particularidades que dependen de la estructura del mercado de trabajo de cada economía. En ese sentido, el trabajador por cuenta propia revela las siguientes características generales:

²⁶ Evans y Leighton (1989), OCDE (1992), Alba-Ramírez (1994).

²⁷ OCDE (2000) y Blanchflower (2004).

- Trabajadores de mayor edad (o muy joven, en menor proporción). Generalmente tienen más edad que la media de los asalariados.
- Hombres y casados cuentan con mayores probabilidades.
- Con alto grado de educación y cualificación, aunque también con los más bajos niveles de educación.
- Con posesión de patrimonio, recursos de capital personales o ayudas familiares.
- Con experiencia en la pequeña empresa o en las actividades profesionales a desarrollar.
- La mayoría proviene del sector asalariado. Una elevada proporción acepta o vuelve a tener un empleo asalariado.
- Pocos provienen del desempleo.
- Una buena parte proviene de empleos de bajos salarios o de haber cambiado de ocupación frecuentemente.
- Pocos se convierten en empresarios. Los empresarios tienen la misma probabilidad de provenir de un empleo asalariado que del trabajo por cuenta propia.
- Cuentan con peores condiciones laborales que los asalariados: trabajan más horas, no tienen formación ni utilizan de manera intensiva la tecnología y tienen menor seguridad en el empleo.
- Disfrutan de mayor independencia y se declaran más satisfechos con su trabajo que los asalariados.

Aunque estas características son las que predominan en la mayoría de los trabajadores por cuenta propia, en las economías en desarrollo se ha diversificado su composición y dinámica debido a las nuevas tendencias en la organización de la producción y a las dificultades para generar empleo asalariado formal. Si bien en estas economías se puede encontrar autoempleados que cumplan con este perfil, es posible que una parte del autoempleo tenga atributos distintos.

4.5. DEBATE SOBRE EL CARÁCTER DEL TRABAJO POR CUENTA PROPIA.

A lo largo de la literatura que analiza el autoempleo, se ha generado un intenso debate sobre su carácter y comportamiento, en el que se contraponen dos principales líneas argumentales. El debate pretende esclarecer si el trabajador por cuenta propia es, o no, un tipo de empresario incipiente, que cuenta con las habilidades y la decisión de emprender un negocio que le permita autoemplearse al tiempo que busca el desarrollo de su negocio, a pesar de no tener a su alcance la infraestructura y los medios financieros con que cuentan las empresas ya integradas al mercado. En algunos casos, se intenta equiparar al autoempleado con la noción del empresario *shumpeteriano*, arriesgado, innovador, emprendedor, hábil.

Contrarios a esta visión, están quienes afirman que la aparición del trabajo por cuenta propia se debe más a la necesidad de buscar otras fuentes de empleo que no se encuentran en un mercado de trabajo racionado. Dicha necesidad hace que las personas se empleen en actividades de subsistencia mientras ingresan al mercado de trabajo.

En este sentido, la controversia central del debate es la de determinar si el trabajo por cuenta propia se realiza por elección o por necesidad (Pietrobelli, Rabellotti y Aquilina (2004)). Se pretende establecer si las personas eligen trabajar por cuenta propia, ganando ingresos competitivos y obteniendo retribuciones por sus habilidades empresariales, o lo hacen porque no tienen una mejor alternativa mientras esperan un trabajo asalariado. En otras palabras, se requiere saber si el autoempleo se genera por un efecto de atracción de las actividades prósperas o por un efecto de expulsión del sector asalariado y un efecto de empuje del desempleo.

El debate sobre el autoempleo ha encontrado un amplio número de argumentaciones en los estudios dedicados a las economías en desarrollo, ya que es en este contexto en el que se tienen evidencias que ponen en duda el carácter empresarial y la elegibilidad del trabajo por cuenta propia. Como se ha mencionado en los capítulos uno y dos, el debate ha sido estrechamente asociado al análisis del sector informal, ya que el trabajo por cuenta propia se ha considerado como empleo informal en la mayoría de estudios realizados para los países en desarrollo.

Al respecto, Maloney (1999b, 2003a) sostiene que el sector informal en los países en desarrollo es un sector de microempresarios no regulados y no un segmento de

trabajadores desaventajados del mercado de trabajo. Yamada (1996) advierte que el autoempleo en estos países se halla principalmente dentro del sector informal, pues su práctica está vinculada a la evasión del cumplimiento estricto de las reglamentaciones fiscales y laborales. Si bien es cierto que la mayor parte del trabajo por cuenta propia se realiza bajo circunstancias económicas informales, es posible que un pequeño subsector de autoempleo se desempeñe temporalmente de manera informal en tanto adquiere una posición económica estable que le permita ingresar al sector formal.

Aunque en la literatura sobre desarrollo económico, los mercados de trabajo de países en desarrollo han sido caracterizados tradicionalmente como no competitivos, Blau (1985); existen enfoques que insisten en el carácter competitivo de los mercados. Esta última postura es la que sostiene Maloney en todos sus estudios.

Maloney (1999b) asegura que el sector de autoempleo es un destino deseable en la medida en que se representa a un grupo de trabajadores emprendedores con un perfil próximo al de un empresario, que han decidido abandonar voluntariamente el sector de asalariados.²⁸ En su opinión, los autoempleados que eligen establecer sus pequeñas empresas tienen el mismo deseo de independencia y la misma ambición empresarial que sus contrapartes en los países industrializados.²⁹ No obstante, reconoce la heterogeneidad del sector informal y la posibilidad de que exista en él una pequeña fracción de trabajadores que estén atrapados de manera involuntaria, lo cual representa un punto de acuerdo entre ambas posturas.

Asimismo, el autor afirma que tanto los impuestos de la seguridad social como las barreras al despido de trabajadores, aumentan el tamaño del sector informal y la movilidad entre los sectores del mercado laboral. Sin embargo, sus resultados le permiten concluir que el nivel de productividad del sector formal, las tasas de interés real y los niveles educativos tienen un mayor impacto en el tamaño del sector informal que los impuestos laborales o las barreras al despido. Advierte, también, que la presencia de altas tasas de movilidad laboral no pueden interpretarse como un síntoma de flexibilidad del mercado.

²⁸ Los datos que ofrece Maloney (1999a, 2003a) para el caso de México, revelan que de los asalariados que se convirtieron en autoempleados (15 meses después), dos tercios lo hicieron voluntariamente.

²⁹ Maloney (1999a).

El carácter cíclico del sector de autoempleados también varía según el enfoque. Si el sector informal está constituido por trabajadores desplazados del sector formal, entonces tendrá un carácter contracíclico, expandiéndose mediante la absorción de trabajadores desplazados por las crisis económicas. Por el contrario, si se compone de trabajadores voluntarios que se ven atraídos por la prosperidad, entonces tendrá un carácter procíclico. Los hallazgos de Maloney (1999a) para el caso de México, le permiten afirmar que el sector informal tiene carácter procíclico. Sin embargo, Calderón-Madrid (2000) señala que las proporciones de los distintos sectores del mercado de trabajo se han mantenido relativamente constantes, sin que se perciba en las tendencias un crecimiento destacable del autoempleo en las épocas de bonanza ni una disminución en las crisis.

Los datos aportados por Cunningham y Maloney (1998) sugieren que el conjunto de micro empresas está segmentado en varios grupos entre los que destacan tres: las empresas jóvenes dinámicas y rentables, las empresas antiguas estabilizadas en un tamaño pequeño y las empresas jóvenes que actúan como empresarios de último recurso; este último grupo está conformado por viejos empresarios con bajos niveles educativos quienes son los más propensos a iniciar un negocio por su imposibilidad para encontrar un trabajo asalariado. La mayoría de los propietarios de las empresas han elegido el autoempleo en lugar de trabajar en el sector formal, ya sea por contar con mayor independencia, obtener mayores ingresos o continuar con una tradición familiar.

El tamaño pequeño de las empresas informales no obedece necesariamente a las restricciones en el acceso a la financiación o al interés por evadir impuestos, sino que puede representar la etapa inicial de un proceso de crecimiento o que los empresarios prefieran mantenerse en ese tamaño.

Yamada (1996) sostiene las mismas hipótesis en su estudio sobre la economía peruana, asegurando que los autoempleados están ocupados en el sector informal por elección propia y no de manera involuntaria y transitoria.³⁰ En tal sentido, la proliferación de trabajadores por cuenta propia del sector informal en los países en desarrollo no es económicamente ineficiente sino que responde a las tendencias de la demanda urbana de servicios y manufacturas de pequeña escala; absorbiendo a la vez la oferta del talento emprendedor. Esta visión competitiva de los sectores, supone

³⁰ Este autor considera que la totalidad de los trabajadores por cuenta propia en los países en desarrollo están dentro del sector informal.

que los autoempleados obtienen sus remuneraciones por su trabajo (incluido el capital humano), su capital físico y sus habilidades empresariales; mientras que los asalariados sólo son remunerados por su capital humano. Las evidencias halladas por este autor revelan ingresos competitivos entre los sectores y elección voluntaria del trabajo por cuenta propia.³¹

Por otra parte, Pietrobelli, Rbellotti y Aquilina (2004) ofrecen una visión distinta, aunque no del todo opuesta a los planteamientos anteriores, pues en sus conclusiones se considera un doble carácter del autoempleo. Los resultados de su estudio que confirman la relación negativa entre la tasa de autoempleo y el estado de desarrollo, suponen que el trabajo por cuenta propia podría ser un sector que absorbe mano de obra improductiva y que provee de subsistencia a aquellos que no encuentran otra alternativa. Aunque como tal, tiende a desaparecer con el proceso de desarrollo.

Las evidencias aportadas por Evans y Leighton (1989) son consistentes con las teorías que consideran a los autoempleados como los desplazados del sector de asalariados; es decir, aquellos trabajadores que cambiaron de estatus porque permanecían mucho tiempo en el paro, contaban con trabajo de bajos salarios o cambiaban de empleo continuamente.³²

No obstante, Pietrobelli *et al* (2004) también ofrecen evidencias de que en determinadas circunstancias, el autoempleo puede ser un efecto positivo en el mismo proceso de desarrollo, ya que el trabajo por cuenta propia está relacionado con actividades manufactureras de alto valor añadido orientadas a la exportación, representando una forma emergente y dinámica de empresariado. En este caso, el autoempleado no estaría motivado por la evasión de impuestos sino por la realización de un papel activo respaldado por el gobierno.

En síntesis, el debate sobre el trabajo por cuenta propia contrapone dos posiciones: un *enfoque de mercados competitivos* que determina al sector del autoempleo como un destino deseable al que se llega por elección o voluntad propia, que cuenta con ingresos y condiciones laborales competitivas con el sector de asalariados, y que se constituye de una clase emergente de trabajadores con talento empresarial.

³¹ Cabe advertir que no queda del todo claro el método utilizado para obtener el ingreso neto de los autoempleados, pues el autor se limita a explicar su obtención a partir de la deducción de los gastos en los ingresos totales. Ver Yamada (1996) Apéndice, Pág. 309.

³² Cabe aclarar que su estudio se refiere a la economía norteamericana.

Por otra parte, un *enfoque de mercados segmentados* que determina al autoempleo como un trabajo involuntario y transitorio al que se llega por necesidad y que provee de bajos ingresos que permiten la subsistencia del trabajador. Su constitución está basada en un conjunto de trabajadores que han sido desplazados del sector asalariado relativamente protegido y racionado.

Sin embargo, independientemente del enfoque y del concepto de autoempleo que se tengan, es importante considerar al trabajo por cuenta propia como una categoría altamente heterogénea, que si bien dificulta cualquier tipo de comparación, también hace posible que ambos enfoques no sean del todo excluyentes.

4.6. EL TRABAJO POR CUENTA PROPIA EN MÉXICO.

Con base en los datos expuestos en el capítulo dos, el trabajo por cuenta propia en México sostuvo una tendencia de crecimiento en la década de los noventa que se ha extendido hasta los años recientes. La tasa de participación registró su menor nivel en 1991 con 16.3%, para luego ubicarse en 19.5% en 2004.³³ Sin embargo, su expansión no ha significado la mejora de sus condiciones productivas y laborales. Su jornada laboral se ha incrementado a lo largo del periodo hasta rebasar las 50 horas semanales, y los datos de la ENEU no revelan ningún tipo de prestación social, lo cual se explica fundamentalmente por la ausencia de un régimen de seguridad social para el trabajo por cuenta propia.

Las tasas de autoempleo elevadas y persistentes exigen reflexionar sobre la composición de este tipo de trabajo y determinar cual es la relación que guarda con el ciclo económico. Es importante determinar si el autoempleado mexicano forma parte de ese grupo de nuevos microempresarios que van surgiendo con los cambios en la economía, que se van adaptando a los retos de los nuevos mercados y si su comportamiento es, o no, similar al de los países desarrollados. ¿El autoempleado en México elige su sector o lo hace porque no tiene otra alternativa mejor? ¿Es aquel que aparece con el crecimiento de la subcontratación para ofrecerle mayor flexibilidad a las empresas?

³³ Encuesta Nacional de Empleo Urbano, INEGI. Cuadro 2.2 del capítulo 2.

4.6.1. SEGMENTACIÓN INTERNA: AUTOEMPLEO SUPERIOR Y AUTOEMPLEO INFERIOR.

De acuerdo a lo documentado anteriormente, analizar el trabajo por cuenta propia de las economías en desarrollo como un conjunto homogéneo de trabajadores puede conducir a conclusiones sesgadas. El debate sobre el carácter del autoempleo ha definido claramente dos concepciones distintas, que se traducen en perfiles de individuos con objetivos y condiciones productivas diferentes. No obstante, los dos enfoques del autoempleo establecidos conforme a las teorías neoclásica y de la segmentación laboral, pueden no ser estrictamente excluyentes debido a las condiciones de heterogeneidad del mercado de trabajo informal en México, y por tanto, es posible la coexistencia de dos tipos de trabajadores dentro del mercado de trabajo por cuenta propia.

Conforme a la segmentación laboral planteada en la sección 3.3 del capítulo anterior, resulta incuestionable la existencia de un conjunto de trabajadores por cuenta propia (autoempleo inferior) cuyo objetivo fundamental es la obtención de un mínimo de ingresos que les permita subsistir económicamente, apoyados en actividades de escaso valor añadido y baja productividad, que cuentan con bajos niveles de educación y experiencia limitada. En la distribución porcentual contenida en el cuadro 4.1, se muestra que este segmento constituye más del 90% del mercado de trabajo por cuenta propia. Los datos de los cuadros de la sección 3.4 del capítulo tercero, advierten que la mitad de estos autoempleados tienen educación primaria o no tienen escolaridad, la media de edad ronda los 42 años y laboran la jornada semanal más reducida de los cuatro segmentos analizados.

Cuadro 4.1. Distribución Porcentual de los Segmentos de Autoempleo.

Año	Autoempleo Superior	Autoempleo Inferior
1987	6.1	93.9
1988	6.6	93.4
1989	7.0	93.0
1990	7.3	92.7
1991	6.5	93.5
1992	8.3	91.7
1993	8.5	91.5
1994	9.7	90.3
1995	9.5	90.5
1996	9.2	90.8
1997	9.6	90.4
1998	8.8	91.2
1999	9.0	91.0
2000	9.0	91.0
2001	8.9	91.1
2002	8.6	91.4

Fuente: Elaboración propia con base en la ENEU, 1987-2002.

Como se mencionó en la descripción del apartado 3.3, este segmento de autoempleados estaría conformado por aquellos que fueron expulsados del mercado de trabajo asalariado o cuya inserción al sector formal esté limitada por el racionamiento del empleo; que acceden a empleos ocasionales y que desempeñan su actividad como refugio temporal o como una alternativa para emplearse con la esperanza de obtener beneficios aparentemente iguales o mayores que si fuesen asalariados. Ello supondría que la razón principal de autoemplearse no esta asociada a la vocación empresarial.

Por otra parte, también es posible la conformación de otro grupo de trabajadores por cuenta propia (autoempleo superior) cuyo objetivo es la acumulación y la obtención de mayores beneficios que los obtenidos en la economía formal, o que realiza actividades asociadas a la dinámica de otras empresas mediante la subcontratación, que cuentan con experiencia en la actividad que desempeñan y con altos niveles educativos. En el cuadro 4.1 se advierte que el tamaño de este segmento es menor al 10 % del total de autoempleados. Aunque el 40 % de estos trabajadores tiene un nivel educativo de primaria o menor, el 20 % alcanza el grado superior. Tanto la media de edad (44 años) como la media de horas trabajadas a la semana (55 hrs.) son las más altas de los cuatro segmentos analizados.

Las causas que han originado y permitido el crecimiento de ambos grupos no son necesariamente las mismas. Mientras que las crisis recurrentes, las bajas tasas de

crecimiento y la racionalidad del mercado de trabajo formal podrían explicar la evolución del autoempleo inferior; el aumento en el número de autoempleados superiores se podría explicar por la intensificación en los procesos de subcontratación derivados principalmente de la apertura comercial y las nuevas tendencias en los sectores de servicios e industriales.

Con la segmentación del mercado del autoempleo que se propone aquí, se cuestiona el papel que este tipo de trabajadores supone para Maloney (1999a, 1999b), quien asume que los establecimientos de pequeña escala que componen el sector de autoempleo en las economías en desarrollo, lejos de ser fenómenos distintos, tienen un origen y una dinámica similar a sus contrapartes en los países desarrollados, lo que hace a este segmento igualmente deseable para cualquier trabajador.

Resulta difícil demostrar que el perfil predominante de los autoempleados en los países en desarrollo, es aquel que juega el papel de emprendedor de nuevos y pequeños negocios que tiene acceso al sistema financiero formal, que cumple con las leyes fiscales y laborales y que resulta exitoso. En este sentido, el autoempleo inferior estaría lejos de seguir tales patrones, y sólo los autoempleados del estrato superior podrían aproximarse a dicho perfil, siendo este el único segmento que resultaría un destino deseable para los trabajadores y, por lo tanto, ser un sector competitivo.

Desafortunadamente la literatura que aborda de manera particular el autoempleo en México no es extensa, por lo que la especificación de criterios y metodologías que permitan analizar su doble carácter está prácticamente inexplorada. Ello representa una limitación, pero también un reto para esta investigación en la medida en que las evidencias halladas puedan significar una contribución importante al estudio de la segmentación del mercado de trabajo por cuenta propia en México.

4.6.2. EVOLUCIÓN DE LOS SEGMENTOS DE AUTOEMPLEO.

En el cuadro 4.2 se estimó la población de autoempleados en cada uno de los segmentos y se calculó las tasas de crecimiento durante el periodo 1987-2002. Para su elaboración se seleccionó a los trabajadores por cuenta propia, mayores de 16 años y menores de 65, que habitan en las 16 principales ciudades del país.

La población de autoempleados del estrato superior se multiplicó por 2.4 y alcanzó tasas de crecimiento muy elevadas en los años anteriores a las crisis de 1995. Las tasas del autoempleo inferior fueron algo más moderadas con respecto a las del estrato superior, pero su población casi se duplica a lo largo del periodo.

Cuadro 4.2. Población Estimada y Tasas de Crecimiento Anual de los Segmentos de Autoempleo.

Año	Autoempleo Total		Autoempleo Superior		Autoempleo Inferior	
	Población	TCA	Población	TCA	Población	TCA
1987	1,195,152		90,031		1,105,121	
1988	1,396,287	16.83	107,303	19.18	1,288,984	16.64
1989	1,559,592	11.70	110,074	2.58	1,449,518	12.45
1990	1,486,298	-4.70	112,922	2.59	1,373,376	-5.25
1991	1,313,924	-11.60	90,189	-20.13	1,223,735	-10.90
1992	1,508,892	14.84	120,484	33.59	1,388,408	13.46
1993	1,504,859	-0.27	136,105	12.97	1,368,754	-1.42
1994	1,708,317	13.52	165,633	21.70	1,542,684	12.71
1995	1,835,195	7.43	172,397	4.08	1,662,798	7.79
1996	1,905,405	3.83	188,369	9.26	1,717,036	3.26
1997	1,879,657	-1.35	171,517	-8.95	1,708,140	-0.52
1998	2,103,592	11.91	200,997	17.19	1,902,595	11.38
1999	2,003,058	-4.78	174,593	-13.14	1,828,465	-3.90
2000	2,150,365	7.35	183,564	5.14	1,966,801	7.57
2001	2,206,075	2.59	205,887	12.16	2,000,188	1.70
2002	2,380,824	7.92	216,103	4.96	2,164,721	8.23

Fuente: Elaboración propia con base en la ENEU, 1987-2002.

Si se calculan las tasas de crecimiento medio anual para todo el periodo, se tiene que el ritmo de crecimiento del autoempleo superior fue del 6 % mientras que el estrato inferior se incrementó a una media del 4.6%. Aunque ambos segmentos expandieron su población y el autoempleo superior ha presentado un mayor dinamismo, el predominio del autoempleo inferior en el mercado total sigue siendo abrumador.

La cuestión fundamental en el comportamiento de los segmentos de autoempleo es determinar su relación con el ciclo económico. Para obtener las cifras anuales que representan el ciclo se realizó la descomposición del PIB con la aplicación del filtro de Hodrick-Prescott (1997). Con este método se extrae, por una parte, el comportamiento tendencial del PIB y, por otra, el componente cíclico. La tendencia se encuentra afectada por las perturbaciones de carácter permanente mientras que el ciclo se ve influido por las perturbaciones transitorias. En el cuadro 4.3 se exponen los datos del PIB y sus componentes.

Cuadro 4.3. Producto Interno Bruto y Componentes de Tendencia y Ciclo.

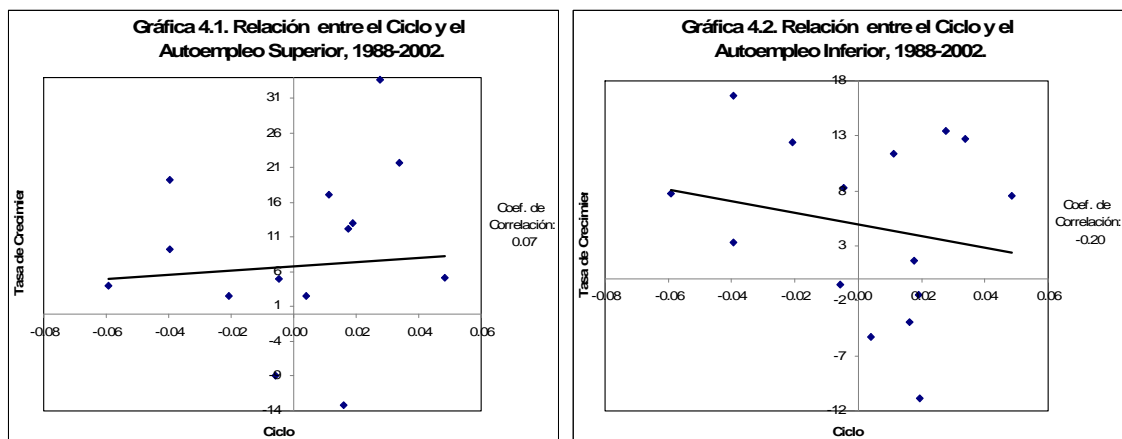
Año	PIB *	TCA	LnPIB	Tendencia	Ciclo
1987	1,029,767		20.753	20.784	-0.0317
1988	1,042,066	1.19	20.764	20.804	-0.0396
1989	1,085,815	4.20	20.806	20.826	-0.0208
1990	1,140,848	5.07	20.855	20.851	0.0041
1991	1,189,017	4.22	20.896	20.877	0.0193
1992	1,232,162	3.63	20.932	20.904	0.0277
1993	1,256,196	1.95	20.951	20.932	0.0191
1994	1,311,661	4.42	20.995	20.961	0.0337
1995	1,230,771	-6.17	20.931	20.990	-0.0593
1996	1,294,197	5.15	20.981	21.021	-0.0396
1997	1,381,839	6.77	21.047	21.052	-0.0057
1998	1,451,351	5.03	21.096	21.084	0.0113
1999	1,505,876	3.76	21.133	21.117	0.0161
2000	1,605,128	6.59	21.196	21.148	0.0485
2001	1,604,601	-0.03	21.196	21.179	0.0176
2002	1,616,988	0.77	21.204	21.208	-0.0046

Fuente: Sistema de Cuentas Nacionales de México, INEGI, 1987-2002.

* Miles de pesos constantes de 1993.

En las tasas de crecimiento anual destaca la fuerte caída del -6.17 % del PIB en 1995, que marcó la crisis más severa que la economía mexicana había experimentado desde la recesión de 1982. A partir de 2001, se observa en las tasas la pérdida de dinamismo en la etapa de crecimiento posterior a la crisis de 1995. Si se calcula la tasa de crecimiento media anual del PIB entre 1987 y 2002, se tiene que la economía mexicana creció a un ritmo del 3.1%, que resulta una tasa inferior a la dinámica de crecimiento registrada en los segmentos de autoempleo.

Para observar la relación que tienen las tasas de crecimiento de los segmentos de autoempleo con el ciclo económico se realizaron los diagramas de dispersión que se exponen en las gráficas 4.1 y 4.2. En ellas se observa que la evolución de las tasas del autoempleo superior presenta una relación positiva, aunque débilmente significativa, con el ciclo económico. En el caso del autoempleo inferior, la relación de las tasas con el ciclo es negativa y su coeficiente de correlación mayor.



No obstante que la evidencia es débil, la pendiente de las gráficas advierte la relación que se estableció teóricamente en la composición de los segmentos, es decir, que el autoempleo superior está asociado directamente con los cambios en el ciclo económico y que el autoempleo inferior responde en sentido opuesto. Para profundizar en este tema se realizó el análisis econométrico que se expone más adelante.

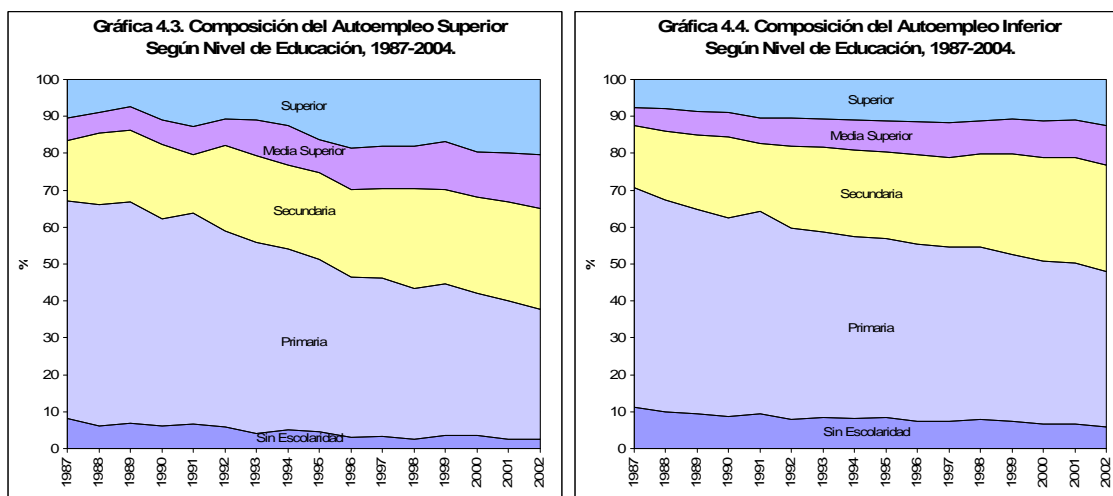
4.6.2.1. NIVELES EDUCATIVOS.

La educación ha jugado un papel importante tanto en la decisión de convertirse en autoempleado como en su comportamiento mismo, Le (1999). Como se ha mencionado anteriormente, tanto las personas que tienen un elevado grado educativo como las que tienen un grado muy bajo, presentan una mayor probabilidad de convertirse en trabajadores por su cuenta. Sin embargo, el resultado en el desempeño productivo de cada uno será distinto. Es decir, las personas que cuentan con altos niveles escolares tendrán una probabilidad mayor de convertirse en autoempleados del estrato superior, mientras que los que presentan una escasa educación ingresarán al estrato inferior del autoempleo.

Las gráficas 4.3 y 4.4 ilustran la evolución que ha tenido la composición de los dos segmentos de autoempleo con respecto a los niveles educativos.³⁴ En ellas se observa que la población del autoempleo superior ha experimentado un proceso de escolarización mayor que la del estrato inferior. Las áreas que representan los niveles

³⁴ Las cifras de la distribución porcentual están expuestas en el anexo estadístico.

de educación media superior y superior se han ensanchado más en el estrato superior hasta alcanzar, en 2002, un tercio de la distribución; mientras que en el estrato inferior apenas acumularon el 23 % del total. Aunque la educación primaria sigue siendo el nivel que predomina en todo el trabajo por cuenta propia, con el transcurso del tiempo, su peso relativo se ha reducido en ambos segmentos, siendo más notable su descenso en el estrato superior. El área que representa a las personas sin escolaridad es notablemente más amplio en el segmento inferior.

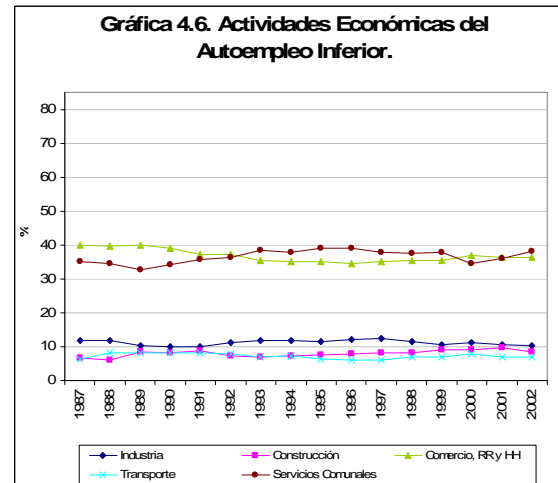
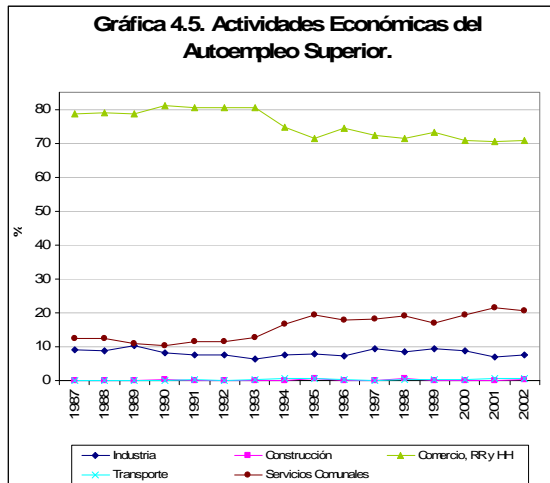


4.6.2.2. ACTIVIDAD ECONÓMICA.

Con respecto a la actividad económica en que se desarrollan los segmentos de autoempleo existen algunas diferencias que se aprecian en las gráficas 4.5 y 4.6³⁵. El estrato superior del autoempleo está altamente concentrado en actividades de comercio, restaurantes y hotelería, que abarca más del 70 % de la distribución. La mayor parte, el 64 % del total del segmento, son comerciantes minoristas en establecimientos fijos y el 9 % se dedica a la preparación de alimentos y servicios de restaurantes. La segunda actividad en importancia son los servicios comunales que alcanzan el 20 % de la distribución. Esta división está compuesta principalmente (7%

³⁵ Las actividades económicas se presentan agrupadas en grandes divisiones, conforme al catálogo de actividades económicas del INEGI. Las cifras de la distribución porcentual se exponen en el anexo estadístico.

del total) por servicios de reparación de aparatos electrodomésticos, calzado, maquinaria y equipo.



La actividad industrial del autoempleado superior apenas llega al 10% de la distribución y se encuentra algo más diversificada que las otras actividades. Sin llegar a predominar en el sector, destacan la producción de alimentos derivados del trigo y maíz (panaderías, pastelerías y tortillerías) y la fabricación de artículos de metal y madera (herrerías y carpinterías). Finalmente, ni el transporte ni la construcción son actividades relevantes en este segmento.

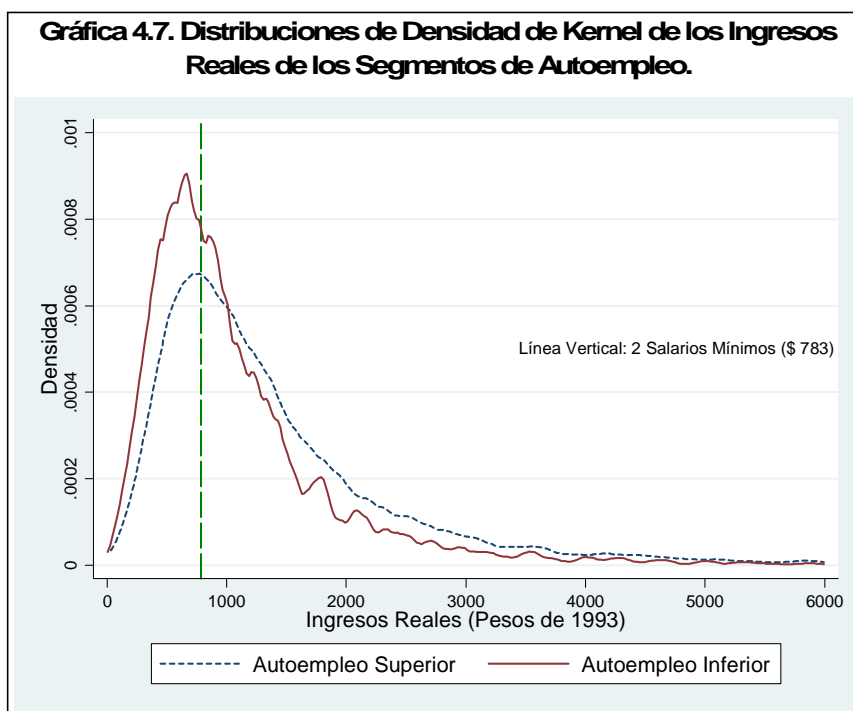
La actividad económica del autoempleo inferior no está altamente concentrada pero se distribuye principalmente en dos sectores económicos, el comercio y los servicios; cada uno ha oscilado entre el 35 y el 40% de la distribución. En la actividad comercial destacan los comerciantes minoristas en establecimientos semifijos (19% del total del estrato) y los que se dedican a la venta ambulante (9%).

El sector de los servicios en este segmento está compuesto, preponderantemente, por servicios de aseo y limpieza, servicios personales realizados a domicilio, así como la preparación de alimentos y bebidas en la vía pública. En el ramo industrial destaca la fabricación de prendas de vestir, artículos de metal y madera, elaborados en pequeños talleres improvisados en el domicilio particular. A diferencia del estrato superior, tanto la construcción como el transporte adquieren un peso relativo mayor que se ubica entre el 6 y el 10 % de la distribución. Esto se explica por las

características propias de las actividades de la construcción y el transporte. Es decir, que este tipo de autoempleados no requiere estrictamente de un establecimiento fijo, aunque bien podría tener el registro legal de su ocupación.

4.6.2.3. INGRESOS Y JORNADA LABORAL.

Las distribuciones de densidad de los ingresos reales en los segmentos de autoempleo, que se ilustran en la gráfica 4.7, revelan que el estrato superior se encuentra mejor remunerado, dada su ubicación a la derecha de la distribución del estrato inferior. La densidad de trabajadores de bajos ingresos (menor de 2 salarios mínimos) es mayor en el autoempleo inferior. A partir de los \$ 1,000, la densidad de trabajadores es mayor en el segmento superior. Mientras la moda de la distribución del estrato superior se ubica cerca de los dos salarios mínimos, la moda del estrato inferior está por debajo de ese umbral.



Asimismo, los datos de los ingresos reales medios presentados en el cuadro 4.4 muestran una mejor posición del estrato superior. Sin embargo, como se señaló en la sección 3.3, el cálculo de los ingresos reales por hora de trabajo demuestra que las

diferencias en el ingreso se explican, en buena medida, por las extensas jornadas laborales que realizan los autoempleados del segmento superior. La brecha entre las ganancias mensuales de ambos estratos se reduce notablemente en las cifras de ingresos reales por hora.

Cuadro 4.4. Ingresos Reales y Jornada Laboral de los Segmentos de Autoempleo.

Año	Ingresos Reales Medios (Mensuales)		Jornada Laboral (Horas a la Semana)		Ingresos por Hora Trabajada	
	Autoempleo Superior	Autoempleo Inferior	Autoempleo Superior	Autoempleo Inferior	Autoempleo Superior	Autoempleo Inferior
1987	1,223	1,062	54.0	41.0	5.3	6.0
1988	1,460	1,192	54.1	40.7	6.3	6.8
1989	1,726	1,401	54.3	41.9	7.4	7.8
1990	1,784	1,337	54.4	41.3	7.7	7.5
1991	1,852	1,286	55.0	40.1	7.9	7.5
1992	1,700	1,327	55.4	40.0	7.2	7.7
1993	1,720	1,291	56.5	39.1	7.1	7.7
1994	1,714	1,327	56.8	45.1	7.0	6.9
1995	1,268	927	57.7	44.9	5.1	4.8
1996	1,348	863	58.9	46.5	5.3	4.3
1997	1,252	892	57.9	46.8	5.0	4.4
1998	1,183	941	57.0	45.9	4.8	4.8
1999	1,401	990	57.0	46.2	5.7	5.0
2000	1,540	1,168	55.8	46.2	6.4	5.9
2001	1,664	1,201	56.1	46.9	6.9	6.0
2002	1,470	1,196	56.6	46.9	6.1	5.9

Fuente: Elaboración propia con base en la ENEU, INEGI.

Nota: Los ingresos están expresados en pesos constantes (1993 = 100)

Esta situación supondría que las actividades económicas de los autoempleados superiores no ofrecen una rentabilidad extraordinariamente mayor que las del estrato inferior, a pesar de tener mejores condiciones materiales para la acumulación de capital. Si se consideran a aquellos que se dedican a la misma actividad en cada segmento (por ejemplo, el comercio minorista), las pequeñas diferencias en las ganancias por hora estarían revelando el ahorro, que tiene el estrato inferior, en los costos derivados de la posesión de un establecimiento fijo, del registro legal del negocio y de la ayuda de un empleado, a los cuales se enfrenta el autoempleo superior. En todo caso, en materia de ingresos y jornada de trabajo, las ventajas de pertenecer al segmento superior no son del todo atractivas.

4.7. ANÁLISIS ECONÓMETRICO DEL MERCADO DE TRABAJO POR CUENTA PROPIA.

Con el objeto de probar las hipótesis sobre la dualidad interna del mercado de trabajo por cuenta propia y la relación que guarda cada segmento con el ciclo económico, se especificó un modelo de elección discreta (*probit*) del autoempleo que incorpora, como variables explicativas, las características personales, la actividad productiva y el ciclo económico. Se pretende demostrar que los segmentos superior e inferior responden de manera distinta al comportamiento del ciclo, así como ofrecer evidencia empírica sobre las diferencias en la probabilidad de pertenecer a cada uno de los segmentos.

De acuerdo con las hipótesis, la probabilidad de pertenecer al segmento de autoempleo superior se puede interpretar también como la probabilidad de contar con una vocación empresarial incipiente y con una *estructura de micronegocio* (establecimiento fijo, registro legal del negocio y capacidad para generar empleo) que consolide la acumulación de capital.

El análisis desarrollado en esta sección, intenta aportar argumentos particulares sobre la dualidad del autoempleo que fortalezcan el planteamiento general, que se ha discutido a lo largo de la tesis, sobre la segmentación del mercado de trabajo en México.

4.7.1. DATOS Y METODOLOGÍA.

La información estadística utilizada para realizar el análisis econométrico proviene de los terceros trimestres, de los años de 1987 a 2002, de la ENEU. Con base en las 16 ciudades principales del país, se creó un *pool* de datos de trabajadores por cuenta propia del género masculino con edades comprendidas entre 16 y 65 años. Se excluyeron de la muestra a los individuos de los sectores agropecuario, minero y de la industria eléctrica, debido a que no son actividades altamente relevantes para el autoempleo urbano y sus observaciones eran demasiado escasas. Con estos criterios la muestra está conformada de 105,127 individuos, de los cuales 8,656 representan al autoempleo superior y 96,471 al autoempleo inferior.

La especificación del modelo *probit* de autoempleo (1) tiene como variable dependiente Y que adquiere el valor de 1 cuando el autoempleado pertenece al

segmento superior y 0 cuando pertenece al inferior. Se observará que $Y = 1$ cuando la variable latente Y^* sea mayor a 0, y $Y = 0$ cuando Y^* sea menor o igual que 0.

$$Y_{it} = \alpha_t + \beta X_{it} + \varphi C_t + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

Donde X es un conjunto de variables que describen las características de los individuos i ($= 1, \dots, n$) en el año t ($= 1987, \dots, 2002$), con respecto a la edad, estado civil, posición familiar, educación, jornada laboral y actividades económicas. El vector de β s contiene los parámetros de estas variables, φ es el parámetro de la variable C que representa el ciclo económico y ε son las perturbaciones que siguen una distribución normal.

Por otra parte, se especificó un modelo general, expresado en (2), que prescinde de la variable del ciclo e incorpora las variables ficticias elaboradas para cada uno de los años del periodo 1987-2002.

$$Y_{it} = \alpha_t + \beta X_{it} + \delta_t F_t + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

Donde F es el vector de variables ficticias anuales en el que F_{87} asume el valor de 1 para el año 1987 y 0 para los demás, así sucesivamente hasta F_{02} que asume el valor de 1 para 2002. δ es el vector de parámetros de las variables ficticias.

4.7.1.1. VARIABLES EXPLICATIVAS.

La descripción de las variables explicativas que se consideraron para las estimaciones econométricas, así como sus medias y desviaciones estándar, se presentan en el cuadro 4.5. Las variables de edad y educación fueron desagregadas y expresadas con variables dicotómicas que representan los rangos de edad y los distintos niveles educativos.

Cuadro 4.5. Descripción, Medias y Desviaciones Estándar de las Variables.

Variable	Descripción	Media	Desv. Est.
AS	Autoempleo Superior	0.0823	0.2749
AI	Autoempleo Inferior	0.9177	0.2749
REG	Registro Oficial del Micronegocio	0.3868	0.0015
FAM1	Jefe de Familia	0.7778	0.4157
ECIV2	Estado Civil Casado	0.7717	0.4197
RED1	Rango de Edad 16-25	0.1127	0.3163
RED2	Rango de Edad 26-35	0.2584	0.4378
RED3	Rango de Edad 36-45	0.2705	0.4442
RED4	Rango de Edad 46-55	0.2110	0.4080
RED5	Rango de Edad 56-65	0.1473	0.3544
EDU0	Sin Escolaridad	0.0647	0.2460
EDU1	Primaria (6 Años Escolares)	0.4822	0.4997
EDU2	Secundaria (3 Años Escolares)	0.2389	0.4264
EDU3	Media Superior (3 Años Escolares)	0.0958	0.2943
EDU4	Superior	0.1184	0.3231
JOR	Jornada Laboral (Horas Semanales)	44.8772	16.6549
GD3	Industria Manufacturera	0.0958	0.2944
GD4	Construcción	0.1097	0.3125
GD6	Comercio, Restaurantes y Hotelería	0.3295	0.4700
GD7	Transporte	0.0967	0.2956
GD9	Servicios Comunes	0.3652	0.4815
CICLO	Ciclo Económico	0.0004	0.0295
F87	Variable Ficticia: 1 si el año es 1987	0.0546	0.2271
F88	Variable Ficticia: 1 si el año es 1988	0.0578	0.2334
F89	Variable Ficticia: 1 si el año es 1989	0.0630	0.2429
F90	Variable Ficticia: 1 si el año es 1990	0.0594	0.2363
F91	Variable Ficticia: 1 si el año es 1991	0.0573	0.2324
F92	Variable Ficticia: 1 si el año es 1992	0.0627	0.2423
F93	Variable Ficticia: 1 si el año es 1993	0.0575	0.2328
F94	Variable Ficticia: 1 si el año es 1994	0.0603	0.2381
F95	Variable Ficticia: 1 si el año es 1995	0.0631	0.2431
F96	Variable Ficticia: 1 si el año es 1996	0.0635	0.2438
F97	Variable Ficticia: 1 si el año es 1997	0.0592	0.2361
F98	Variable Ficticia: 1 si el año es 1998	0.0615	0.2403
F99	Variable Ficticia: 1 si el año es 1999	0.0688	0.2531
F00	Variable Ficticia: 1 si el año es 2000	0.0699	0.2550
F01	Variable Ficticia: 1 si el año es 2001	0.0709	0.2567
F02	Variable Ficticia: 1 si el año es 2002	0.0705	0.2561

Con base en las hipótesis, se espera que las estimaciones demuestren la relación positiva entre el ciclo económico y la probabilidad de pertenecer al autoempleo superior, y por lo tanto que la relación del ciclo con el estrato inferior sea de signo opuesto. De esta manera, la significatividad del ciclo se convierte en un dato importante para probar la dualidad interna del mercado.

Asimismo, se espera que el resto de variables que representan a las características individuales presenten un signo positivo. Aunque en general la probabilidad debería aumentar conforme a la edad, es posible que las variables de los rangos podrían revelar un mayor impacto en los individuos de baja y alta edad. Las variables de

educación deben mostrar que sus efectos en la probabilidad se incrementan de acuerdo al grado escolar.

Los signos esperados en las variables de la actividad económica dependen de su condición de rentabilidad y productividad. La industria y algunas actividades comerciales y de servicios, como restaurantes y hoteles, deben inducir efectos positivos en la probabilidad de contar con una estructura de micronegocio que permita la acumulación de capital. Por el contrario, las actividades comerciales y de servicios de escaso valor añadido, deben impactar negativamente en la probabilidad de tener dicha estructura. Debido a las características propias del transporte y la construcción, es de esperarse que su relación con el autoempleo superior sea negativa.

4.7.2. ESTIMACIONES ECONOMETRICAS.

En el cuadro 4.6 se presentan las estimaciones del modelo *probit* de autoempleo en las formas restringida y general.³⁶ En ambos modelos, las variables de referencia de la edad y la educación fueron el rango de edad más joven (*red1*) y el nivel que no tiene escolaridad (*edu0*). La gradación en la magnitud de los coeficientes de las variables que captan la edad y la educación es adecuada. Casi todas las variables resultaron significativas al 95% de confianza, excepto las de jefe de familia (*fam1*) y servicios comunales (*gd9*). Los signos de las variables cumplen con lo esperado, excepto en el caso de los servicios comunales (*gd9*) que podían presentar un signo positivo por incluir servicios de reparación que, aunque no son de alto valor añadido, requieren de pequeños talleres para su actividad. De cualquier forma, la variable no fue significativa.

³⁶ Adicionalmente a estos resultados, se estimaron distintas especificaciones de los modelos incluyendo variables de experiencia potencial y regresiones por tramos enlazados (*spline*) de la edad, sin obtener resultados satisfactorios sobre la significatividad y el signo.

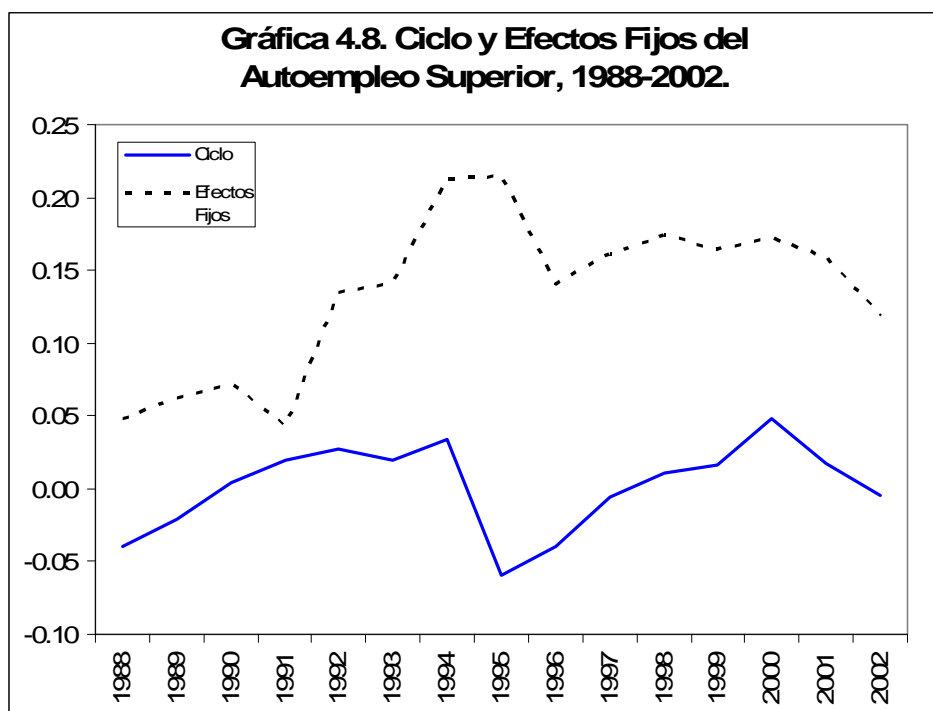
4.6. Probabilidad de Pertenencia al Autoempleo Superior.

Variables	Modelo Restringido		Modelo General	
	Coefficiente	t	Coefficiente	t
Constante	-3.6732	-31.57	-3.7891	-31.61
Jefe de Familia	0.0239	1.03	0.0285	1.22
Casado	0.2804	12.58	0.2822	12.64
Edad 26-35	0.1133	3.88	0.1094	3.74
Edad 36-45	0.2663	8.96	0.2602	8.73
Edad 46-55	0.4087	13.34	0.3995	12.99
Edad 56-65	0.3953	12.19	0.3862	11.86
Primaria	0.3193	9.89	0.3162	9.79
Secundaria	0.4718	13.81	0.4590	13.41
Media Superior	0.6004	16.25	0.5844	15.76
Superior	0.7907	22.34	0.7775	21.91
Jornada Laboral	0.0235	55.98	0.0232	55.00
Industria	0.3371	3.13	0.3415	3.16
Construcción	-1.3426	-10.02	-1.3505	-10.05
Comercio, RR y HH	0.5474	5.14	0.5578	5.23
Transporte	-1.4199	-11.73	-1.4173	-11.68
Servicios	-0.0374	-0.35	-0.0363	-0.34
Ciclo	0.6673	2.51		
F88			0.0486	1.19
F89			0.0629	1.58
F90			0.0717	1.78
F91			0.0430	1.04
F92			0.1349	3.42
F93			0.1412	3.50
F94			0.2122	5.50
F95			0.2152	5.63
F96			0.1407	3.65
F97			0.1613	4.15
F98			0.1744	4.51
F99			0.1647	4.34
F00			0.1718	4.54
F01			0.1592	4.21
F02			0.1187	3.13
Observaciones	105127		105127	
Log likelihood	-23889.1		-23851.1	
Pseudo R2	0.2011		0.2024	
BIC	47986.3		48072.2	

Tanto la magnitud (y el signo) de los coeficientes, como el estadístico t de los dos modelos, no denotan grandes diferencias. Sin embargo, la comparación del criterio de información de Schwarz (BIC) de ambos modelos, indica que la forma restringida, al presentar un menor valor, tiene un mejor ajuste que la forma general.

La gráfica 4.8 contiene los datos del ciclo y los efectos fijos (coeficientes estimados) de las variables ficticias anuales, en la cual se observa el comportamiento relativamente similar de ambas series. En los primeros años (a excepción del efecto fijo de 1991) se aprecia una evolución creciente en las dos series, que cambia drásticamente con la aparición de la crisis en 1995. Esta caída se manifiesta de manera rezagada en el efecto fijo de 1996. La etapa de recuperación posterior a la

crisis es patente en ambas series, así como el declive de los dos últimos años. Sin embargo, no fue posible encontrar mayor evidencia sobre la significatividad de su correlación.³⁷ Los puntos discordantes, en los años 1991 y 1996, parecen afectar notablemente su correlación.



4.7.3. INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS Y EFECTOS MARGINALES.

El resultado más importante de las estimaciones es el que demuestra la relación positiva entre el ciclo económico y la probabilidad de pertenecer al segmento superior del autoempleo. El signo y la significatividad³⁸ de la variable del ciclo confirmarían la hipótesis de la dualidad interna del mercado. Debido a que la significatividad del ciclo es relativamente débil, no se puede afirmar categóricamente que el autoempleo superior tiene un carácter procíclico (y que el segmento inferior

³⁷ Se estimó la regresión de ambas series sin tener resultados significativos sobre su correlación.

³⁸ No obstante los resultados satisfactorios, debe reconocerse que el nivel de significatividad del ciclo ($t = 2.51$) no es tan elevado como para que sea incuestionable.

se comporta de manera anticíclica), pero si que los resultados apuntan en esa dirección.³⁹

De acuerdo con los efectos marginales expuestos en el cuadro 4.7, la variación de un punto porcentual en el ciclo, con respecto a su media, aumenta la probabilidad de pertenecer al estrato superior en un 5.2 %.

4.7. Efectos Marginales de la Probabilidad de Pertenencia al Autoempleo Superior.

Variables	Modelo Restringido		Modelo General	
	Coficiente	t	Coficiente	t
Jefe de Familia	0.0018	1.03	0.0022	1.22
Casado	0.0191	12.58	0.0191	12.64
Edad 26-35	0.0093	3.88	0.0089	3.74
Edad 36-45	0.0233	8.96	0.0225	8.73
Edad 46-55	0.0397	13.34	0.0383	12.99
Edad 56-65	0.0397	12.19	0.0383	11.86
Primaria	0.0254	9.89	0.0249	9.79
Secundaria	0.0464	13.81	0.0445	13.41
Media Superior	0.0720	16.25	0.0688	15.76
Superior	0.1048	22.34	0.1016	21.91
Jornada Laboral	0.0018	55.98	0.0018	55.00
Industria	0.0336	3.13	0.0339	3.16
Construcción	-0.0471	-10.02	-0.0468	-10.05
Comercio, RR y HH	0.0515	5.14	0.0523	5.23
Transporte	-0.0465	-11.73	-0.0460	-11.68
Servicios	-0.0029	-0.35	-0.0028	-0.34
Ciclo	0.0520	2.51		
F88			0.0039	1.19
F89			0.0051	1.58
F90			0.0059	1.78
F91			0.0034	1.04
F92			0.0116	3.42
F93			0.0122	3.50
F94			0.0194	5.50
F95			0.0197	5.63
F96			0.0122	3.65
F97			0.0142	4.15
F98			0.0155	4.51
F99			0.0145	4.34
F00			0.0152	4.54
F01			0.0139	4.21
F02			0.0101	3.13

³⁹ La debilidad en la significatividad de la relación del autoempleo superior con el ciclo económico (o su ausencia misma) podría dar origen a otra interpretación. Si el segmento que tiene mejores condiciones estructurales no responde al comportamiento del ciclo, entonces no se tendría evidencia de que existan ocupaciones dentro del mercado de autoempleo que se vean beneficiadas por las fases de expansión económica, y por lo tanto, se trataría de un mercado que no favorece la gestación de trabajadores con vocación empresarial sino más bien, representaría un conjunto de ocupados que desarrolla actividades informales de manera transitoria en las que predomina la necesidad de subsistir.

Los efectos de los rangos de edad son crecientes conforme avanzan los años. La probabilidad de que los jóvenes entre 25 y 35 años se autoempleen en micronegocios bien establecidos es mas bien baja (0.9%). A partir de los 45 años es cuando la probabilidad resulta más elevada, 3.9%; cifra que coincide en los dos últimos rangos de edad. Esto significa que es muy probable que los jóvenes entren al mercado de trabajo por cuenta propia a través del estrato inferior, ya que ingresar al superior está asociado a una mayor edad, lo que supondría el requerimiento de una experiencia más extensa.

El impacto que tienen los distintos grados de educación en la probabilidad crece de acuerdo al aumento en la escolaridad. Dicho en otras palabras, los trabajadores que cuentan con estudios profesionales tienen un efecto del 10% en la probabilidad de desarrollar una vocación empresarial incipiente, en tanto que, los que sólo tienen educación primaria la cifra es del 2.5%. Se confirmaría así que los trabajadores con bajos niveles educativos son más propensos a participar en el autoempleo inferior mientras que los de elevada escolaridad tienden a crear negocios mejor estructurados. Estos resultados sugieren que, tanto la edad como la educación representan una forma de barreras a la entrada del estrato superior.

Los efectos de las actividades económicas fueron diversos. La industria (gd3) produce un impacto positivo, del 3.4%, en la probabilidad de contar con una estructura microempresarial que ayude a la acumulación de capital. Igualmente, las actividades del comercio, restaurantes y hotelería (gd6) generan efectos positivos que representan el 5.1%. Este efecto debe explicarse principalmente por la condición de los servicios de restauración y hotelería. Como se esperaba, la construcción (gd4) y el transporte (gd7) están asociados negativamente y presentan un efecto porcentual similar, -4.7 y -4.6% respectivamente.

Las variables que captan el estado civil y la jornada laboral mantienen una relación directa con la probabilidad del autoempleo superior. Esta aumenta en un 0.18% por cada hora adicional de trabajo semanal y en un 1.9% por ser casado.

Finalmente, queda la inquietud de saber si el criterio de *estructura del micronegocio* aplicado para definir la composición del autoempleo superior es demasiado restrictivo, al condicionar en tres aspectos (establecimiento fijo, registro legal del negocio y ocupación de un trabajador) la pertenencia al segmento. Teóricamente se

entiende que son estas las condiciones que permiten que la actividad de un autoempleado se desarrolle con la lógica de la acumulación de capital.

Con el objeto de relajar el criterio y evaluar la relación de cada uno de los condicionantes con el ciclo, se realizaron tres estimaciones sobre *a)* la probabilidad de ser autoempleado con establecimiento fijo, *b)* la de ser autoempleado con un trabajador y *c)* la de ser autoempleado con un negocio legalmente registrado. En los dos primeros casos la variable del ciclo no fue significativa y sí lo fue en el caso de ser autoempleado con un negocio registrado. Esto podría indicar que son las tres condiciones juntas, y no la descomposición del criterio, las que determinan de manera aceptable, tanto teórica como estadísticamente, la composición y el carácter procíclico del autoempleo superior. Sin embargo, otra interpretación al respecto sería que es el registro de los negocios lo que fundamentalmente determina el carácter cíclico del autoempleo superior. Para explorar esta última interpretación, y siguiendo la misma metodología, se estimaron los modelos general y restringido especificando como variable dependiente el registro del negocio. Los resultados se presentan en la siguiente sección.

4.7.4. AUTOEMPLEO CON REGISTRO DEL NEGOCIO.

Las proporciones del autoempleo con y sin registro del negocio observadas en el periodo 1987-2002 están contenidas en el cuadro 4.8. Si el registro se tomara como única condicionante de la segmentación, entonces se tendría un estrato superior más grande que el obtenido con la aplicación del criterio de las *estructura del micronegocio*. Su dimensión ha oscilado en torno al 40 %.⁴⁰

⁴⁰ La cuestión a tener en cuenta es si el registro es una condición suficiente para considerar que un autoempleado pertenece a un estrato superior.

**Cuadro 4.8. Distribución
Porcentual del Autoempleo con
y sin Registro.**

Año	Autoempleo con Registro	Autoempleo sin Registro
1987	22.8	77.2
1988	29.5	70.5
1989	37.6	62.4
1990	39.8	60.2
1991	40.1	59.9
1992	40.6	59.4
1993	42.1	57.9
1994	43.4	56.6
1995	39.8	60.2
1996	38.4	61.6
1997	38.8	61.2
1998	38.7	61.3
1999	39.6	60.4
2000	41.7	58.3
2001	41.1	58.9
2002	41.6	58.4

Fuente: Elaboración propia con base en la ENEU.

Las medias del ingreso real mensual, la jornada laboral y los ingresos por hora de trabajo, de ambos tipos de autoempleo se exponen en el cuadro 4.9 y revelan una brecha mayor entre los ingresos de los dos segmentos que las observadas en los resultados del cuadro 4.4. Esta diferencia se observa tanto en los ingresos medios mensuales como en los obtenidos por cada hora trabajada. Las diferencias en la jornada laboral se mantienen amplias.

Cuadro 4.9. Ingresos Reales y Jornada Laboral del Autoempleo con y sin Registro Oficial.

Año	Ingresos Reales Medios (Mensuales)		Jornada Laboral (Horas a la Semana)		Ingresos por Hora Trabajada	
	Autoempleo con Registro	Autoempleo sin Registro	Autoempleo con Registro	Autoempleo sin Registro	Autoempleo con Registro	Autoempleo sin Registro
1987	1,287	1,008	48.5	39.8	6.2	5.9
1988	1,513	1,083	48.9	38.5	7.2	6.6
1989	1,717	1,246	47.9	39.6	8.4	7.3
1990	1,663	1,174	47.9	38.5	8.1	7.1
1991	1,707	1,064	47.3	36.9	8.4	6.7
1992	1,703	1,119	47.8	36.7	8.3	7.1
1993	1,739	1,025	48.2	34.9	8.4	6.9
1994	1,770	1,051	51.5	42.2	8.0	5.8
1995	1,280	748	51.9	42.3	5.8	4.1
1996	1,260	688	52.6	44.5	5.6	3.6
1997	1,267	710	52.5	44.9	5.6	3.7
1998	1,307	747	52.2	43.6	5.8	4.0
1999	1,386	791	52.2	43.9	6.2	4.2
2000	1,591	924	51.6	43.7	7.2	4.9
2001	1,610	985	52.3	44.6	7.2	5.2
2002	1,536	994	52.3	44.5	6.9	5.2

Fuente: Elaboración propia con base en la ENEU, INEGI.

Nota: Los ingresos están expresados en pesos constantes (1993 = 100)

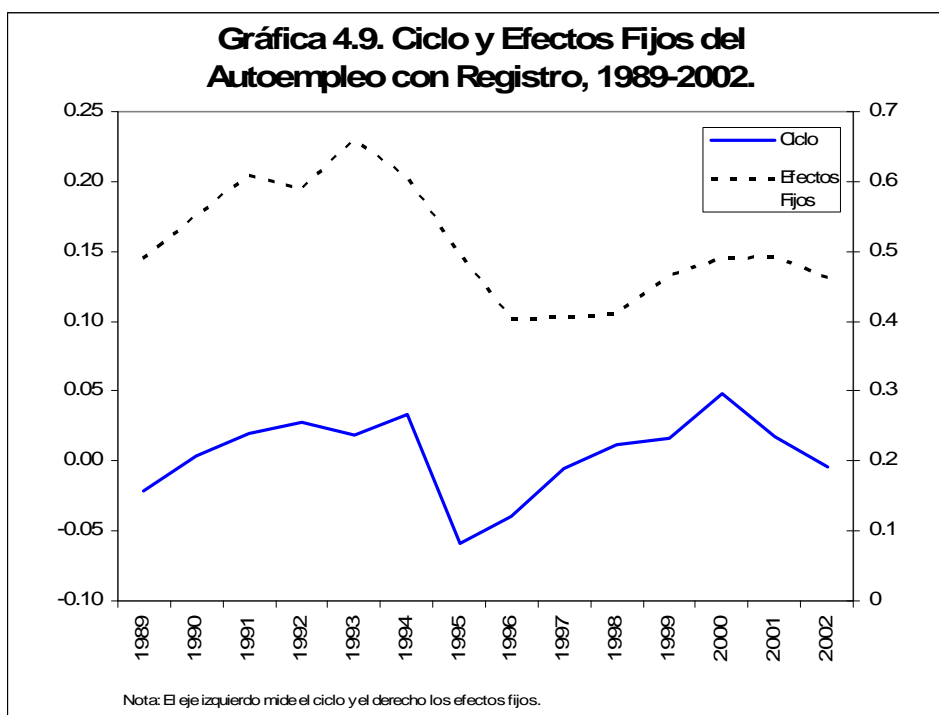
Los resultados de los modelos restringido y general que estiman la probabilidad de que un autoempleado cuente con registro oficial de su micronegocio se presentan en el cuadro 4.10⁴¹. Se aprecia una notable elevación en la significatividad de las variables independientes, con respecto a los modelos anteriores (cuadro 4.6). Lo más relevante de los resultados es la significatividad del ciclo cuyo valor del estadístico *t* es de 17.5. Puesto que van en el mismo sentido, estos resultados respaldarían la evidencia estadística obtenida anteriormente, con la que se pretende sostener el planteamiento de la segmentación interna del autoempleo.

⁴¹ Los efectos marginales se exponen en el anexo estadístico, sección D.2.

4.10. Probabilidad de Pertenencia al Autoempleo con Registro Oficial.

Variables	Modelo Restringido		Modelo General	
	Coficiente	t	Coficiente	t
Constante	-2.0672	-25.94	-2.5576	-31.05
Jefe de Familia	0.0796	5.22	0.0826	5.40
Casado	0.1477	10.40	0.1469	10.31
Edad 26-35	0.1367	7.79	0.1395	7.92
Edad 36-45	0.2312	12.58	0.2345	12.69
Edad 46-55	0.3398	17.58	0.3441	17.68
Edad 56-65	0.3552	17.16	0.3601	17.27
Primaria	0.3904	18.41	0.3901	18.31
Secundaria	0.6852	30.35	0.6823	30.03
Media Superior	0.8688	34.79	0.8643	34.37
Superior	1.6763	68.92	1.6769	68.56
Jornada Laboral	0.0192	66.73	0.0194	66.48
Industria	-0.2428	-3.22	-0.2315	-3.06
Construcción	-1.8037	-22.65	-1.8021	-22.58
Comercio, RR y HH	0.0711	0.95	0.0822	1.10
Transporte	1.1353	14.94	1.1620	15.24
Servicios	-0.3982	-5.35	-0.3906	-5.23
Ciclo	3.2959	17.48		
F88			0.2048	7.41
F89			0.4892	18.21
F90			0.5491	20.14
F91			0.6088	22.06
F92			0.5872	21.78
F93			0.6595	23.91
F94			0.6041	22.23
F95			0.4959	18.35
F96			0.4034	14.91
F97			0.4069	14.80
F98			0.4094	15.02
F99			0.4648	17.46
F00			0.4911	18.48
F01			0.4919	18.57
F02			0.4627	17.48
Observaciones	105127		105127	
Log likelihood	-52009.7		-51622.6	
Pseudo R2	0.2586		0.2641	
BIC	104227.4		103615.3	

Por último, resta evidenciar gráficamente el comportamiento de los efectos fijos del modelo general y las cifras del ciclo. A excepción del coeficiente de 1988, en la gráfica 4.9 se aprecia una conducta muy similar entre ambas series. A diferencia de la gráfica 4.8, en esta se nota un mayor paralelismo, que se confirma con la correlación significativa de las dos variables ($t = 2.41$).



4.8. CONCLUSIONES.

Las evidencias encontradas, no exentas de cierta debilidad, apoyan la hipótesis que sostiene la segmentación interna del mercado de trabajo por cuenta propia, lo que fortalecería el planteamiento sobre la condición multisectorial del empleo informal. De esta manera, el mercado de trabajo informal urbano en México quedaría conformado por dos estratos de autoempleo y un segmento de asalariados informales. Los tres con una composición y comportamiento laboral distintos.

El trabajo por cuenta propia está concentrado en más del 90 %, en actividades de subsistencia realizadas, preponderantemente, por personas con baja escolaridad. Menos del 10% del autoempleo urbano desarrolla su actividad en un establecimiento fijo, tiene el registro legal de su negocio y capacidad para generar empleo. Se trata de trabajadores con edad elevada y una vocación empresarial incipiente, cuyos niveles de educación se han incrementado y que laboran una jornada semanal muy prolongada. En cuestión de ingresos reales, el estrato superior goza de una ventaja aparente, que se desdibuja al observar los ingresos reales por hora trabajada. La diferencia en los ingresos mensuales se explica por las extensas jornadas laborales del

autoempleo superior. Las diferencias de ingreso se amplían cuando se segmenta el autoempleo conforme al registro del negocio. En este último caso la proporción del autoempleo registrado rondaría el 40% del mercado.

El segmento superior está dedicado, fundamentalmente, al comercio minorista, restaurantes, servicios de reparación y, en menor medida, a la fabricación de alimentos derivados del trigo y maíz y de artículos de metal y madera. El autoempleo inferior se constituye de comerciantes sin establecimiento fijo y de venta ambulante, de trabajadores en servicios de limpieza y personales realizados a domicilio, preparación de alimentos en la vía pública y de algunos pequeños productores del vestido y artículos de madera y metal que utilizan el domicilio como taller de fabricación. Es posible que el incremento del autoempleo urbano se deba en parte al declive industrial, al aumento de los servicios y a la incapacidad de la economía mexicana de generar un nivel adecuado de demanda de trabajo formal.

El análisis econométrico aporta evidencias, aunque no del todo robustas, que apoyan la hipótesis de que el autoempleo superior tiene un carácter procíclico y el estrato inferior resulta anticíclico. La evolución del ciclo en una unidad porcentual tiene un efecto del 5.2 % en la probabilidad de pertenecer al estrato superior. Es decir, las etapas de crecimiento favorecen la formación de estructuras microempresariales básicas para la conformación y el desarrollo de un pequeño conjunto de autoempleados que no están regulados, que buscan la acumulación de capital y aprovechan las condiciones de informalidad para consolidar su negocio y obtener beneficios que no tendrían si fuesen formales. Estos resultados son apoyados también por las estimaciones de la probabilidad de pertenencia al conjunto de autoempleo con registro oficial. En este caso la significatividad del ciclo fue mayor.

Los resultados hallados van en el mismo sentido que los encontrados por Pietrobelli *et. al.* (2004) sobre el doble carácter del autoempleo en las economías en desarrollo. Asimismo, dan soporte al planteamiento de la naturaleza multisectorial del empleo informal, contrastado también en los modelos de Fields (2005) y Günther y Launov (2006).

Con las evidencias empíricas, la hipótesis del sector informal deseable de Maloney (1999a, 1999b) resulta, al menos, cuestionable. Si bien reconoce (en su documento de (2003a)) la posible existencia de un pequeño subsector de autoempleo involuntario, los datos revelan que su dimensión es más bien elevada. Su predominio en el

mercado, debilita la afirmación de que el autoempleo en México tiene una dinámica similar a la de su contraparte en las economías desarrolladas. Esta condición parece estar reservada para una pequeña fracción.

En la literatura sobre el autoempleo se ha encontrado que la relación estadística más clara es la tendencia a hallar menores niveles de trabajo por cuenta propia en los países que tienen un PIB *per cápita* más alto, OCDE (2000). Según los estudios, no se puede concluir que el crecimiento del trabajo por cuenta propia se origine por el alto nivel de paro o debido a la rigidez del mercado de trabajo. Es posible que se deba en parte, a la transferencia de asalariados que se autoemplean con el propósito de reducir las contribuciones fiscales, así como a los cambios en la organización laboral principalmente asociados a la subcontratación. En general, las condiciones laborales de los trabajadores por cuenta propia son menos favorables que las de los asalariados que realizan un trabajo similar. Los autónomos declaran tener peores condiciones de trabajo que los asalariados, incluyendo menor formación, mayor número de horas trabajadas a la semana y una menor vinculación con tecnologías avanzadas.

Si bien los resultados econométricos de los modelos de autoempleo fueron relativamente satisfactorios, es pertinente reconocer que podrían ampliarse si se contara con información estadística de otros factores que intervienen en la probabilidad de que un autoempleado pertenezca al estrato superior, tales como la trayectoria laboral, el patrimonio personal, el acceso a los recursos financieros y la subcontratación productiva. Asimismo, el criterio basado en la *estructura del micronegocio* que se aplicó para identificar al segmento superior puede ser controversial, ya que está determinado *a priori* y parece ser algo restrictivo, dada la distribución resultante. Sin embargo, puede considerarse como una contribución para impulsar la discusión de este tipo de criterios en la literatura empírica sobre la dualidad del autoempleo en las economías en desarrollo. En todo caso, es un tema que debe seguirse investigando.

5. CONCLUSIONES GENERALES.

5.1. INTERPRETACIÓN GENERAL Y REFLEXIONES TEÓRICAS.

Las transformaciones sucedidas en la economía mexicana desde la década de los ochenta parecen haber afectado notablemente los mercados de trabajo urbano. Las reformas de apertura comercial y desregulación de los mercados generaron expectativas sobre el crecimiento del empleo y la mejora de los salarios que no se han alcanzado. En ese sentido, las tendencias negativas en el mercado de trabajo urbano no se han revertido, el trabajo asalariado ha perdido peso relativo frente al trabajo por cuenta propia, la mitad de la población ocupada no se beneficia de ningún tipo de prestación laboral; el autoempleo, la microempresa, el comercio y los servicios se han convertido en importantes fuentes de ocupación, cuyas principales actividades están asociadas a la informalidad. Prácticamente la mitad de los puestos de trabajo generados entre 1987 y 2002 pertenecen a alguno de los segmentos de empleo informal. Las tasas de crecimiento del sector informal (en torno al 4%) en el periodo 1987-2002 fueron superiores a las del PIB (3.1%) y su evolución muestra una particular expansión en la etapa de crisis. Los criterios empíricos que permiten medir el sector informal demuestran que representa prácticamente la mitad del mercado de trabajo; aún en el mejor de los casos, la medición más moderada alcanza un cuarto de la población ocupada.

Estas tendencias han sido el marco en el que el empleo informal se ha convertido en un factor de segmentación laboral y en el que ha adquirido distintas expresiones. Con la hipótesis de la dualidad interna de los mercados de trabajo urbano, se ha logrado desarrollar un enfoque de segmentación con el que se identifica la composición y las diferencias empíricas de cuatro categorías de empleo. Los resultados de este razonamiento convergen con las conclusiones de los modelos multisectoriales del mercado de trabajo informal (Fields (2005) y Günther *et. al.* (2006)).

De acuerdo con las evidencias encontradas, en el mercado de trabajo asalariado se halla un tercio de ocupados informales y el mercado de trabajo por cuenta propia está dominado (en más del 90%) por un conjunto de actividades asociadas a la subsistencia.

El trabajo asalariado formal está desempeñado por personas del más alto nivel educativo, predominantemente hombres, casados; cuya jornada laboral es de 45 horas a la semana, que cuentan con seguridad social y prestaciones laborales de ley, que perciben altos ingresos y que registran la mayor remuneración por hora laborada.

El segmento asalariado informal ofrece más fuentes de ocupación para jóvenes y mujeres, y está conformado por trabajadores que no gozan de prestaciones laborales ni seguridad social, que perciben el ingreso más bajo de todos los segmentos aunque trabajan casi la misma jornada que los formales, por lo que su remuneración por hora es la menor; es decir, en este ambiente se trabaja casi lo mismo y se obtiene peor salario. Es un segmento de alta precariedad que tienen niveles educativos aceptables (no son los más bajos del mercado) y constituye un puerto de entrada al mercado de trabajo en general, o la cola de acceso al empleo formal, principalmente para jóvenes casados y mujeres.

El estrato superior del autoempleo consiste en ocupaciones que pretenden seguir las pautas de la actividad empresarial, que se llevan a cabo en establecimientos fijos y registrados oficialmente, y que emplean por lo menos a un trabajador. Su dedicación se basa en el comercio minorista, restaurantes, hoteles, servicios de reparación y fabricación de productos derivados del maíz, trigo, metal y madera. El estrato está compuesto por trabajadores que tienen la edad más elevada de todos los segmentos, en torno a los 45 años de media, con niveles de escolaridad similares a los asalariados y son quienes laboran la jornada de trabajo más larga (más de 55 horas a la semana). En este segmento se obtienen altos ingresos aunque son producto de las largas jornadas de trabajo, ya que su remuneración por hora laborada está por debajo de la que obtienen los asalariados formales. Asimismo, el nivel de ingresos mensuales, que no es notablemente superior al de los asalariados formales, no parece compensar la carencia de los beneficios de la seguridad social. Su elevado nivel puede estar encubriendo los beneficios de la evasión fiscal sobre la renta y las actividades del negocio.

El autoempleo inferior consiste en trabajadores individuales cuya actividad económica no está registrada legalmente, que desempeñan su ocupación sin establecimiento, en algún local semifijo instalado en la vía pública, que laboran a domicilio o que utilizan el propio para improvisar pequeños talleres de fabricación o servicios. Se dedican esencialmente al comercio minorista, la venta ambulante, servicios de limpieza y preparación de alimentos. Son autoempleados de mayor edad que los asalariados, con los más bajos niveles de escolaridad y bajos ingresos; aunque

sus remuneraciones reales por hora son similares a las obtenidas en el estrato superior del autoempleo.

Los resultados de las estimaciones econométricas del mercado de trabajo asalariado permiten afirmar que las diferencias de remuneración con respecto a la educación, la experiencia y las actividades económicas revelan la existencia de mecanismos distintos de determinación salarial entre los segmentos de trabajo formal e informal. Los retornos salariales a la educación han sido siempre mayores en el empleo formal. Las diferencias de remuneración entre las actividades en los asalariados informales, parecen no ser significativas.

El análisis econométrico sobre el autoempleo aporta evidencias, aunque de condición débil, que apoyan la hipótesis de que el autoempleo superior tiene un carácter procíclico y el estrato inferior resulta anticíclico. La evolución del ciclo tiene un efecto del 5 % en la probabilidad de pertenecer al estrato superior. Las etapas de crecimiento favorecen la formación de estructuras microempresariales básicas para la conformación y el desarrollo de un pequeño conjunto de autoempleados que no están regulados, que buscan la acumulación de capital y aprovechan las condiciones de informalidad para consolidar su negocio y obtener beneficios que no tendrían si fuesen formales. Sin embargo, la pauta predominante en este mercado esta fijada por el comportamiento del autoempleo involuntario que no sigue una vocación empresarial. Los resultados hallados sobre el doble carácter del autoempleo van en el mismo sentido que los de Pietrobelli *et. al.* (2004).

La complejidad de los mercados de trabajo urbano y la heterogeneidad del empleo informal en las economías en desarrollo suponen una dificultad mayor para las teorías que intentan, de manera exclusiva, determinar la segmentación o el carácter competitivo de los mercados. Para el caso de México, resulta difícil que un sólo enfoque teórico pueda ofrecer, por si mismo, una explicación sólida y convincente de la dinámica de los mercados de trabajo.

La literatura empírica ha aportado evidencias que no siguen una misma dirección. El debate, tanto teórico como empírico, continúa abierto y cada vez se incorporan más elementos que consiguen darle una mejor forma al razonamiento sobre los mercados de trabajo informal. Las evidencias empíricas encontradas en esta investigación respaldan, aunque con cierta debilidad en algunos resultados, las hipótesis de la segmentación laboral más que las de mercados competitivos. La hipótesis del sector informal deseable de Maloney (1999a, 1999b) resulta, al menos, cuestionable.

5.2. CONSIDERACIONES DE POLÍTICA ECONÓMICA.

El hecho de que las dos principales fuentes de ocupación del mercado laboral mexicano (trabajo asalariado y por cuenta propia), sólo generen dos tercios de trabajo formal y menos de una décima parte de autoempleo estructurado, es un síntoma de las deficiencias del modelo de crecimiento y de las políticas de desarrollo que se han instrumentado en el país. La debilidad de la estructura económica nacional no ha permitido el crecimiento a tasas que respondan a la demanda de empleo. Sin duda, la política económica debe considerar cambios en su diseño para impulsar el desarrollo productivo e industrial (ralentizado en los últimas décadas) que se traduzca en la generación de empleo, y mejorar los mecanismos de regulación y supervisión para que ese empleo sea de carácter formal.

Aunque algunos autores argumentan que las legislaciones laborales y fiscales resultan demasiado rígidas y por ello apelan a la flexibilización del trabajo, las condiciones observadas en la situación del empleo y salarios reales en México indicarían más bien que los mercados se han dotado de una flexibilidad laboral de *facto*. Parece ser esta flexibilidad de *facto* la que ha permitido la creación de empleo informal. Por lo tanto no cabría esperar que las políticas públicas se diseñaran en esa dirección sino más bien se tendría que optar por una regulación más eficiente.

El continuo deterioro en la calidad de los servicios y las prestaciones que ofrece la seguridad social del Estado representa un incentivo a la informalidad. Como señala Maloney (2003a), en condiciones de igualdad un trabajador podría preferir las remuneraciones monetarias (y convertirse en informal) que los beneficios precarios de la seguridad social. En ese sentido, el Estado debe fortalecer las instituciones de seguridad social, mejorar sus servicios y prestaciones para incrementar la diferencia entre el trabajo formal e informal. Esta mayor diferencia ayudaría a disuadir a quienes ven en la informalidad una actividad viable. En ese sentido sería importante la creación de un régimen de seguridad social para el trabajador por cuenta propia.

Por supuesto, el diseño y las decisiones de política orientadas al mercado laboral dependen de la solidez del diagnóstico. Por ello es importante precisar si la naturaleza de los mercados es competitiva o son más bien segmentados. Determinar adecuadamente la composición de los mercados y su relación con el ciclo económico permitiría afinar los instrumentos de política.

Con base en los resultados de la investigación se pueden esbozar algunas consideraciones generales de política. Si la existencia del trabajo asalariado informal

se debe a la contratación irregular con la que se evaden las responsabilidades sobre la seguridad social de los empleados; entonces, para reducir los niveles de trabajo asalariado informal haría falta mejorar los mecanismos de supervisión laboral, elevar los costos por el incumplimiento del marco legal y principalmente, acabar con la impunidad de la que gozan las empresas para las que violentar la ley es más rentable que cumplirla. Por ello, es indispensable la aplicación rigurosa de las leyes actuales y mejorar la eficiencia de las instituciones que la procuran.

En el caso del trabajo por cuenta propia se requeriría de dos estrategias distintas. Instrumentar una política común que considerase al autoempleo como un mercado homogéneo conduciría a resultados sesgados. Debido a que más del 90% del autoempleo es de carácter involuntario, se esperaría que fuese la política de desarrollo la que influyese directamente en este segmento, mediante la creación de empleo que permita la incorporación al mercado formal de aquellos que se ocupan para subsistir. Al respecto, las políticas activas de fomento, orientación, formación e inserción laboral podrían ayudar.

La décima parte del autoempleo que cuenta con una estructura de micronegocio requeriría de otros instrumentos debido a su naturaleza. Si se concede que este es un conjunto de trabajadores que han optado por su actividad de manera voluntaria y que tienen vocación empresarial incipiente, entonces los instrumentos de política que podrían ayudar serían de corte fiscal y financiero. La estrategia podría estar orientada a promover ayudas fiscales, fortalecer un sistema eficiente de financiación productiva, simplificar las gestiones burocráticas, crear una estructura de bienes y servicios públicos que responda a las necesidades de los autoempleados, cuyos negocios presenten una alta viabilidad económica con ciclos de vida largos y posibilidades de crecimiento. Los programas de microcréditos que financian el desarrollo de microempresas no competitivas, representan paliativos que producen falsas expectativas de desarrollo sustentadas en empleos temporales de baja calidad e inversiones de poca rentabilidad. Es posible que los sistemas de microfinanciación se basen en la hipótesis de restricción de liquidez que enfrentan los autoempleados, si bien es un problema a superar, no significa que la simple apertura del crédito garantice el desarrollo de los negocios y mejore las condiciones de los autoempleados. Estos programas deben estar complementados con la estrecha asesoría, formación y seguimiento de los proyectos productivos. La instrumentación errónea de las políticas de fomento al autoempleo incrementan las tasas de fracaso empresarial en lugar de incentivar la elección adecuada del negocio.

Cabe advertir que, con base en la experiencia reciente, el fomento al desarrollo de los micronegocios no ha resultado una estrategia apropiada para la reducción del

desempleo y ha conducido a la generación de empleos de mala calidad y bajos salarios. La proliferación de los micronegocios ha generado ingreso familiar pero no se traducido en la creación de trabajo remunerado. El impulso a las políticas de autoempleo parece una alternativa que han tomado los gobiernos para encubrir su incapacidad de diseñar estrategias de creación de empleo formal.

Finalmente, si se toma como válida la visión competitiva entre autoempleados y asalariados, poco queda por hacer desde las políticas públicas. En este caso, como sugiere Yamada (1996), es necesaria una política económica neutral hacia el sector informal de autoempleo, por lo cual sólo cabría esperar que el Estado garantizase a los pequeños empresarios el acceso a los mercados de capitales a tasas competitivas para la acumulación de capital físico y humano, y por lo demás “...*polycymakers should essentially let it continue*”.¹

5.3. LIMITACIONES Y LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN FUTURAS.

Las principales dificultades a las que se enfrentó la realización de esta investigación dan cuenta de sus limitaciones. La información estadística disponible impuso ciertas restricciones en el estudio empírico. El afán de analizar un periodo relativamente largo que iniciara en los años en que se gestaban los cambios en la economía del país, significó una observación reducida en el número de ciudades debido a la cobertura de la ENEU. Por el contrario, haber ampliado el número de ciudades habría supuesto un periodo menor de observación.

Es pertinente reconocer que el estudio empírico podría extenderse si se contara con información de factores que intervienen en el comportamiento de los asalariados y los autoempleados. Una de las variables que mayor relevancia tendría es la que captase el grado de subcontratación productiva que tienen las empresas a las que está vinculado el trabajador. Asimismo, sería de gran utilidad observar la trayectoria laboral, el patrimonio personal y el acceso a los recursos financieros.

El criterio empírico que define la *estructura del micronegocio* y que se aplicó para identificar al segmento superior de autoempleo no está exento de controversia, ya que está determinado *a priori* y parece ser algo restrictivo. Sin embargo, su elaboración va en el mismo sentido que los criterios empíricos convencionales utilizados para medir el sector informal. Ante la ausencia de criterios ya probados, es importante definir indicadores que permitan establecer el doble carácter del

¹ Yamada (1996). Pág. 309.

autoempleo, cuestión que va cobrando mayor atención en la literatura sobre economías en desarrollo. La definición y el uso del criterio de la *estructura del micronegocio* intenta contribuir al avance en esta materia.

Los análisis econométricos dejaron al margen la participación de la mujer. La consideración del género en los modelos habría exigido incorporar métodos de control de la participación laboral femenina que, por una parte, habría hecho los modelos más complejos y, por otra, estaban fuera de los objetivos de la investigación.

Los resultados sobre la significatividad de la relación entre el ciclo económico y los segmentos de autoempleo pueden ser controversiales. Ello representa un aspecto sobre el que se debe seguir investigando. Particularmente, se podría ampliar la muestra o buscar la incorporación nuevos instrumentos para evidenciar de manera más robusta la significatividad de dicha relación.

Las limitaciones y el desarrollo mismo de la investigación dejan un conjunto de asignaturas pendientes que pueden ser retomadas en futuras investigaciones. Por una parte podría buscarse la aplicación de otros métodos que contrastasen las hipótesis de segmentación y obtener evidencias que respalden, o cuestionen, la tesis que aquí se sostiene. En lugar de analizar los mercados de trabajo asalariado y autoempleo por separado, podría especificarse un modelo *logit* multinomial en el que se considere un conjunto de alternativas laborales compuesto por los cuatro segmentos, y determinar la probabilidad que un trabajador tiene de elegir cada segmento. Asimismo, la estructura de la ENEU podría permitir la realización de un pseudo panel de datos con el que se puedan obtener muestras más amplias y aplicar métodos de estimación de efectos fijos.

Una de las principales líneas de investigación que se dejan abiertas, cuya elaboración resultaría altamente útil y complementaria, es la del estudio de la movilidad laboral entre los cuatro sectores analizados con el fin de determinar si existen barreras a la entrada que suponen la segmentación laboral. Si bien se comentaron algunos aspectos sobre la movilidad entre los sectores de asalariados y autoempleo, sería importante determinar si los flujos observados por Maloney (1999a) y Calderón-Madrid (2000) podrían ser explicados por la movilidad entre los segmentos de asalariados informales y autoempleo inferior. La hipótesis que podría adelantarse al respecto sostendría lo siguiente: la segmentación interna supone que la movilidad laboral al interior de los mercados está limitada por barreras de entrada establecidas por los segmentos de calidad superior (asalariados informales y autoempleo superior), pero la movilidad al exterior de cada mercado cuenta con accesos a los estratos de nivel similar. Es decir, la movilidad se realiza de manera voluntaria y con cierta

libertad, entre los segmentos desestructurados (asalariados informales y autoempleo inferior) y entre los segmentos estructurados, pero las barreras a la entrada en los segmentos estructurados impiden los flujos provenientes de un segmento de empleo inferior.

Finalmente, otro de los temas que resulta de gran interés es el de las diferencias salariales. Al respecto, la literatura empírica ofrece un amplia serie de métodos econométricos de descomposición salarial que permitiría profundizar en el estudio de las remuneraciones de los cuatro segmentos.

ANEXO ESTADÍSTICO.

En el presente anexo se detalla la explicación sobre la base de datos utilizada y los criterios adoptados en el análisis empírico del trabajo de investigación. Asimismo, se expone la información estadística y estimaciones econométricas a las que se hace referencia en la redacción de los capítulos. Los cuadros y las estimaciones complementan la información analizada en el transcurso del trabajo.

El anexo se divide en cuatro secciones. En la primera se describen las características principales de la ENEU. La segunda contiene información estadística complementaria sobre el empleo urbano. La tercera parte presenta los criterios seguidos para la selección y depuración de la muestra, particularmente para la determinación del sector informal. En la cuarta sección se presentan las estimaciones econométricas del mercado de trabajo asalariado y del trabajo por cuenta propia, citadas en la redacción de los capítulos.

A. ENCUESTA NACIONAL DE EMPLEO URBANO (ENEU).

La Encuesta Nacional de Empleo Urbano es una encuesta de periodicidad trimestral, cuyo objeto de estudio es la población mayor de 12 años, y que tiene como unidad de observación el hogar, identificado a través de la vivienda particular. Su principal objetivo es producir información continua y representativa sobre las principales áreas urbanas del país, en relación a las características sociodemográficas y ocupacionales de la fuerza de trabajo¹, que permita medir los problemas del empleo y desempleo, considerando la estructura ocupacional de México.

A.1. COBERTURA GEOGRÁFICA.

El levantamiento de la ENEU se inicia en 1981 en tres ciudades: México, Guadalajara y Monterrey. En 1985 se realizan profundos cambios metodológicos, en el marco conceptual, en los instrumentos de captación y en la cobertura geográfica. De ello resulta la incorporación de nuevas variables sobre las condiciones laborales como ingresos, horas de trabajo, prestaciones, etc., y la integración de las ciudades fronterizas, entre otras. Los ajustes a los instrumentos de captación continuaron en

¹ Documento Metodológico de la ENEU.

los años 1987 y 1989. En 1994 se realizó el más importante de los últimos cambios metodológicos que sufrió la encuesta.

No obstante los ajustes, la ENEU mantiene el levantamiento de manera continua en las 16 áreas metropolitanas más importantes del país: Ciudad de México, Guadalajara, Monterrey, Puebla, León, Torreón, San Luis Potosí, Mérida, Chihuahua, Tampico, Orizaba, Veracruz, Ciudad Juárez, Tijuana, Matamoros, Nuevo Laredo. Esta cobertura representa aproximadamente el 60% de la población urbana. En 1992 se incluyen 18 ciudades más y entre 1993 y 1998, la cobertura geográfica de la ENEU se incrementa hasta alcanzar 44 ciudades. Para el año 2000 se habían agregado ya 3 ciudades más consiguiendo una muestra total de 47 áreas metropolitanas, la cual se sostendría hasta 2002. Sin embargo, el aumento en la cobertura geográfica fue, aparentemente, desordenado lo que obligó al INEGI a realizar ajustes en el número de ciudades. A partir del segundo trimestre de 2003 desaparecen de la cobertura las ciudades de Torreón, Orizaba, Ciudad Juárez, Matamoros y Nuevo Laredo, junto con otras ciudades. Debido a la aparición de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), la ENEU deja de publicarse en 2005.

A.2. POBLACIÓN OCUPADA.

De acuerdo con los lineamientos de la Conferencia Internacional de Estadígrafos del Trabajo, el INEGI determina el marco conceptual de la ENEU en el que se considera a la Población Económicamente Activa (PEA) como el conjunto de personas de 12 años y más que realizaron algún tipo de actividad económica (población ocupada), o que buscaron activamente hacerlo (población desocupada abierta), en los dos meses previos a la semana de levantamiento.

Con base en la PEA, la ENEU define a la población ocupada como el conjunto de personas mayores de 12 años que en la semana (de referencia) en que se levantó la encuesta:

- Trabajaron al menos una hora o un día para producir bienes y servicios a cambio de una remuneración monetaria o en especie.
- Tenían empleo pero no trabajaron por alguna causa sin dejar de percibir su ingreso.
- Tenían empleo pero no trabajaron por alguna causa, dejando de percibir su ingreso pero con retorno asegurado a su trabajo en menos de 4 semanas.
- No tenían empleo, pero iniciarán con seguridad uno en 4 semanas o menos.

- Trabajaron al menos una hora o un día en la semana de referencia, sin recibir pago alguno (ni monetario ni en especie) en un negocio propiedad de un familiar o no familiar.

A.3. POSICIÓN EN EL TRABAJO O CATEGORÍA OCUPACIONAL.

En la ENEU, la población ocupada está clasificada según su relación con los medios de producción y con la propiedad del bien o servicio generado en el desempeño de su trabajo², lo que determina la posición en el trabajo, o categoría ocupacional, de las personas. La ENEU identifica las siguientes categorías de ocupación:

Patrón. Es aquella persona que trabaja en su propio negocio, empresa o profesión, empleando una o más personas a cambio de una remuneración monetaria o en especie.

Trabajador por su cuenta. Es la persona que trabaja (sola o asociada) en su negocio, taller, oficio o profesión sin contratar trabajadores remunerados; pudiendo ocupar familiares y no familiares sin pago, disponiendo de sus propias herramientas o medios de producción; lo cual le permite trabajar con independencia de un patrón y vincularse directamente con los clientes.

Miembro de una cooperativa. Se refiere a la persona que trabaja en una propiedad comunal, cooperativa de producción o servicios de la que es miembro propietario y recibe un pago o salario y utilidades de acuerdo a su participación.

Trabajador a sueldo fijo, salario o jornal. Es la persona que trabaja para un patrón, empresa, institución o dependencia, regido por un contrato escrito o de palabra a cambio de un jornal o salario.

Incluye las personas que además de recibir un sueldo fijo perciben un porcentaje por las ventas o servicios realizados. Así como las personas que reciben como pago una cantidad fija de mercancías que pueden comercializar y obtener así el equivalente de su salario.

² *Idem.*

Trabajador a destajo, comisión o porcentaje. Comprende las personas que trabajan por una remuneración la cual está determinada exclusivamente por la cantidad de trabajo, ventas, servicios o la voluntad de quien paga.

Dependen de un empleador, nunca son dueños del producto, ni de la materia prima, pueden o no tener herramientas, trabajan por obra terminada y no tienen relación con el consumidor final. Incluye las personas que perciben como pago una cantidad variable de mercancías que pueden comercializar y obtener el equivalente a su ingreso.

Trabajador sin pago. Incluye las personas que no reciben ningún tipo de compensación (monetaria o en especie) a cambio de aplicar su fuerza de trabajo en la producción o venta de un bien o servicio en el negocio familiar o de otra persona. Se consideran ocupados ya que su trabajo contribuye a la obtención de un ingreso.

Los trabajadores sin pago pueden ser: familiares, cuando trabajen en un negocio propiedad de algún familiar y no familiares cuando trabajen en un negocio propiedad de otra persona no familiar.

B. ESTADÍSTICAS DEL EMPLEO URBANO.

Cuadro A.1. Distribución Porcentual del Empleo Urbano Según Prestaciones Laborales, 1987-2004.

Año	Aguinaldo y/o vacaciones	Aguinaldo y/o vacaciones y otras prestaciones	Otras prestaciones distintas de aguinaldo y/o vacaciones	Ninguna prestación
1987	3.8	50.2	4.0	42.0
1988	2.9	49.0	4.4	43.7
1989	3.0	48.8	3.4	44.8
1990	2.3	49.5	4.6	43.6
1991	2.1	48.5	5.3	44.1
1992	2.0	48.4	5.0	44.6
1993	1.9	46.5	5.1	46.5
1994	2.3	45.6	5.0	47.1
1995	2.1	43.4	4.1	50.4
1996	2.0	43.6	4.3	50.1
1997	1.6	44.3	4.3	49.8
1998	1.6	45.9	4.4	48.1
1999	1.4	46.6	4.5	47.5
2000	1.6	48.0	4.2	46.2
2001	1.4	47.6	3.7	47.3
2002	1.4	46.9	3.2	48.5
2003	1.2	45.1	3.3	50.4
2004	1.6	44.1	3.2	51.1

Fuente: Encuesta Nacional de Empleo Urbano, INEGI. Las cifras corresponden a los terceros trimestres de cada año.

Cuadro A.2. Distribución Porcentual del Empleo Urbano Según Rama de Actividad, 1987-2004.

Año	Agricultura, ganadería, silvicultura, caza y pesca	Industria extractiva y de la electricidad	Industria de la transformación	Construcción	Comercio	Servicios	Comunicaciones y transportes	Gobierno
1987	1.5	1.4	24.1	5.0	19.3	35.1	6.0	7.3
1988	1.7	1.1	24.2	4.8	19.9	35.0	5.9	7.0
1989	1.3	1.2	24.9	4.9	20.3	35.3	5.6	6.1
1990	1.2	0.9	24.1	5.0	20.8	36.0	5.5	6.0
1991	1.3	0.7	24.1	5.3	20.8	35.6	6.2	5.6
1992	1.6	1.1	21.9	5.5	21.3	36.0	6.1	6.1
1993	1.3	0.9	21.9	5.9	20.7	37.0	6.0	5.9
1994	1.0	0.7	22.1	6.2	20.8	37.0	6.1	5.7
1995	1.3	1.1	19.8	5.0	21.9	38.1	6.1	6.2
1996	1.3	1.0	20.8	4.6	21.6	38.4	5.8	6.1
1997	1.3	0.8	21.2	4.4	21.0	38.6	6.2	6.1
1998	1.1	0.8	22.6	5.2	21.0	37.1	6.0	5.7
1999	1.2	0.9	22.7	5.6	20.4	36.5	6.3	5.9
2000	1.0	0.9	23.1	5.7	20.6	35.9	6.3	6.0
2001	0.9	0.9	21.7	5.9	21.0	36.9	6.4	5.9
2002	0.9	0.9	20.7	6.0	21.5	37.7	6.2	5.6
2003	0.9	0.8	19.5	6.0	22.2	37.9	6.5	5.9
2004	1.0	0.8	19.4	6.1	22.1	38.2	6.4	5.8

Fuente: Encuesta Nacional de Empleo Urbano, INEGI. Las cifras corresponden a los terceros trimestres de cada año.

Cuadro A.3. Distribución Porcentual del Empleo Urbano Según Nivel de Ingreso, 1987-2004.

Año	Menos de 1 SM	De 1 hasta 2 SM	Mas de 2 y hasta 5 SM	Mas de 5 SM	No recibe ingresos	No especificado
1987	26.6	48.6	15.0	2.6	5.0	2.2
1988	16.0	51.7	20.8	3.9	5.2	2.4
1989	13.8	48.7	24.1	6.2	4.6	2.6
1990	10.7	44.3	28.8	8.0	4.6	3.6
1991	8.9	42.2	30.7	9.4	4.7	4.1
1992	7.6	39.7	35.0	10.4	4.9	2.4
1993	9.0	32.5	37.7	11.8	5.5	3.5
1994	8.2	32.6	38.0	13.2	5.0	3.0
1995	11.9	34.7	32.9	11.0	5.9	3.6
1996	12.7	35.1	32.1	10.6	5.5	4.0
1997	12.2	33.5	32.0	11.5	5.0	5.8
1998	8.0	28.4	38.7	15.4	4.9	4.6
1999	7.4	27.2	41.2	15.3	4.1	4.8
2000	7.8	27.2	42.1	15.8	3.9	3.2
2001	6.9	25.3	44.4	15.7	3.9	3.8
2002	5.8	21.3	48.0	16.3	4.1	4.5
2003	6.8	22.2	46.4	14.9	4.3	5.5
2004	7.3	21.0	45.4	14.8	4.5	7.1

Fuente: Encuesta Nacional de Empleo Urbano, INEGI. Las cifras corresponden a los terceros trimestres de cada año.

Nota: SM: Salario Mínimo

Cuadro A.4. Distribución Porcentual de los Segmentos de Autoempleo según Nivel de Educación.

Año	Autoempleo Superior					Autoempleo Inferior				
	Sin Escolaridad	Primaria	Secundaria	Media Superior	Superior	Sin Escolaridad	Primaria	Secundaria	Media Superior	Superior
1987	8.2	58.9	16.4	6.2	10.4	11.2	59.5	17.0	4.8	7.6
1988	6.2	60.0	19.2	5.8	8.8	10.1	57.4	18.6	5.9	8.0
1989	7.0	59.9	19.3	6.5	7.3	9.4	55.5	20.1	6.3	8.7
1990	6.0	56.2	20.2	6.5	11.1	8.7	53.8	21.9	6.6	9.0
1991	6.6	57.1	15.9	7.7	12.7	9.5	54.7	18.5	6.8	10.5
1992	5.9	53.1	23.2	7.1	10.7	8.0	51.7	22.2	7.6	10.4
1993	4.1	51.7	23.6	9.5	11.1	8.3	50.4	23.0	7.6	10.7
1994	5.0	49.0	22.9	10.7	12.4	8.2	49.2	23.5	8.3	10.9
1995	4.5	46.7	23.6	9.0	16.2	8.4	48.4	23.5	8.3	11.3
1996	3.1	43.3	23.8	11.2	18.6	7.4	47.9	24.4	8.7	11.6
1997	3.2	42.9	24.2	11.4	18.2	7.4	47.1	24.3	9.5	11.7
1998	2.6	40.7	27.0	11.5	18.1	7.9	46.6	25.3	9.0	11.1
1999	3.5	41.1	25.4	13.0	16.9	7.3	45.3	27.2	9.4	10.8
2000	3.7	38.3	26.2	12.1	19.7	6.7	44.2	28.0	9.8	11.3
2001	2.6	37.5	26.8	13.3	19.8	6.7	43.7	28.4	10.3	10.9
2002	2.6	35.1	27.3	14.5	20.4	5.8	42.1	28.9	10.7	12.6

Fuente: Elaboración propia con base en la ENEU, INEGI.

Cuadro A.5. Distribución Porcentual de los Segmentos de Autoempleo según Actividad Económica.

Año	Autoempleo Superior					Autoempleo Inferior				
	Industria	Construcción	Comercio, RR y HH.	Transporte	Servicios Comunales	Industria	Construcción	Comercio, RR y HH.	Transporte	Servicios Comunales
1987	9.0	0.0	78.6	0.0	12.4	11.8	6.8	39.9	6.4	35.0
1988	8.8	0.0	78.9	0.0	12.3	11.8	6.2	39.5	8.1	34.4
1989	10.4	0.0	78.6	0.0	10.9	10.4	8.5	40.0	8.2	32.7
1990	8.2	0.3	81.0	0.0	10.4	10.0	8.1	39.2	8.3	34.3
1991	7.5	0.0	80.5	0.2	11.6	9.8	8.9	37.3	8.1	35.7
1992	7.6	0.0	80.5	0.0	11.6	11.0	7.2	37.2	7.8	36.4
1993	6.3	0.0	80.3	0.4	12.7	11.9	7.0	35.4	7.0	38.4
1994	7.7	0.0	74.8	0.7	16.7	11.9	7.3	35.2	7.3	37.9
1995	7.9	0.5	71.4	0.5	19.2	11.6	7.7	35.0	6.3	39.1
1996	7.2	0.0	74.5	0.4	17.8	12.1	7.9	34.6	6.1	39.0
1997	9.4	0.1	72.2	0.1	18.0	12.4	8.1	35.1	6.2	37.8
1998	8.6	0.6	71.4	0.3	19.0	11.5	8.0	35.5	7.1	37.6
1999	9.3	0.0	73.2	0.3	16.9	10.5	9.0	35.5	6.8	37.8
2000	8.8	0.0	70.9	0.3	19.4	11.3	9.1	37.0	7.8	34.4
2001	6.9	0.1	70.4	0.7	21.4	10.7	9.7	36.3	7.1	35.9
2002	7.7	0.2	70.9	0.5	20.4	10.2	8.4	36.2	6.8	38.2

Fuente: Elaboración propia con base en la ENEU, INEGI.

C. ESTADÍSTICAS DEL SECTOR INFORMAL.

C.1. DEPURACIÓN DE LA INFORMACIÓN Y SELECCIÓN DE LAS MUESTRAS.

Para la realización del estudio empírico desarrollado en los capítulos, segundo, tercero y cuarto, se tomaron los terceros trimestres, de todos los años que comprenden el periodo 1987-2002, ya que es este un trimestre de relativa estabilidad que evita las influencias de estacionalidad anual generadas por la propia actividad económica mexicana.

Del total de ciudades reportadas en la ENEU, se eligieron las 16 más importantes que se cubren desde 1987: Ciudad de México, Guadalajara, Monterrey, Puebla, León, Torreón, San Luis Potosí, Mérida, Chihuahua, Tampico, Orizaba, Veracruz, Ciudad Juárez, Tijuana, Matamoros, Nuevo Laredo.

Del conjunto de individuos encuestados, se eliminaron a todos aquellos que declararon no percibir ingresos (entre los que se encontraban trabajadores familiares sin pago, trabajadores no familiares sin pago, desempleados y otros), así como aquellos trabajadores que declararon no saber su ingreso ni su condición laboral. Las muestras totales fueron de 53,148 individuos en 1987, 61,319 en 1998 y 67,306 en 2002; los cuales representan a 8,456,968 trabajadores en 1987 y 12,578,995 en 1998 y 12,976,241 en 2002.

Para obtener las estimaciones poblacionales del sector informal urbano se aplicaron los factores de expansión calculados para cada individuo y reportados en la ENEU.

C.2. CRITERIOS EMPÍRICOS DEL SECTOR INFORMAL URBANO.

En los cálculos de la participación del sector informal urbano expuestos en el segundo capítulo, la definición del sector informal consideró los siguientes tres criterios:

Tamaño de Empresa. Como sector informal se consideraron a todas las personas que trabajan en empresas con menos de 5 empleados. Los patrones y trabajadores por su cuenta que cuentan con establecimientos de más de 5 empleados se consideraron como formales. Se excluyeron a los profesionistas, pues se consideran como trabajadores formales. De la muestra total (61,319), se eliminaron a los individuos que declararon no saber el número total de trabajadores de la empresa donde laboraban.

Tipo de Empleo. Bajo este criterio, el sector informal está constituido por los trabajadores por su cuenta (autoempleados), trabajadores a destajo, por comisión o porcentaje y por los patrones que han declarado tener cero empleados. Asimismo, se excluyen a los profesionistas. No se consideraron los trabajadores familiares y no familiares sin pago, ya que estos se excluyeron previamente por reportar ingresos iguales a cero.

Seguridad Social. Para la aplicación de éste criterio sólo se toma en cuenta al grupo de trabajadores a sueldo fijo, salario o jornal.³ El número de trabajadores asalariados, contenido en las muestras totales, es de 37,588 en 1987, 42,789 en 1998 y 9,802,912 en 2002; los cuales constituyen las muestras de referencia para el cálculo del segmento de asalariados informales. Como sector informal se tomaron a los trabajadores que carecían de la seguridad social impartida por las instituciones oficiales mexicanas: Instituto Mexicano de Seguro Social e Instituto del Seguro Social y Servicios de los Trabajadores del Estado. Del total de la muestra se eliminaron a los trabajadores que declararon no saber si contaban con la seguridad social de ambas instituciones.

³ Calderon-Madrid (1999).

Cuadro A.6. El Sector Informal Urbano según Criterios Empíricos, 1987-2002.

Año	Tipo de Empleo		Tamaño de Empresa		Seguridad Social	
	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal
1987	75.4	24.6	61.3	38.7	50.9	49.1
1988	74.5	25.5	61.2	38.8	50.6	49.4
1989	74.5	25.5	60.7	39.3	50.3	49.7
1990	76.4	23.6	62.1	37.9	51.3	48.7
1991	75.2	24.8	60.8	39.2	51.2	48.8
1992	75.1	24.9	60.3	39.7	51.0	49.0
1993	74.7	25.3	59.9	40.1	50.4	49.6
1994	74.9	25.1	59.6	40.4	48.7	51.3
1995	73.1	26.9	57.6	42.4	45.4	54.6
1996	73.1	26.9	57.9	42.1	45.1	54.9
1997	74.7	25.3	60.2	39.8	47.5	52.5
1998	75.3	24.7	61.4	38.6	50.0	50.0
1999	75.2	24.8	62.0	38.0	51.1	48.9
2000	76.1	23.9	62.8	37.2	51.5	48.5
2001	75.4	24.6	61.7	38.3	51.1	48.9
2002	74.6	25.4	60.5	39.5	49.9	50.1

Fuente: Elaboración propia con base en la ENEU.

Cuadro A.7. Trabajo Asalariado Informal. Porcentajes

Ciudad	Seguridad Social		
	1987	1998	2002
México	33.7	38.2	39.8
Guadalajara	32.4	35.5	36.1
Monterrey	32.6	42.0	30.0
Puebla	35.1	35.6	45.0
León	38.6	31.1	31.4
Torreón	29.6	23.6	21.8
San Luis Potosí	24.4	22.9	33.2
Mérida	37.6	29.7	35.6
Chihuahua	25.7	41.7	25.1
Tampico	47.6	38.8	39.4
Orizaba	44.0	31.1	43.6
Veracruz	33.8	44.9	34.6
Ciudad Juárez	23.5	46.5	19.4
Tijuana	34.1	28.7	33.2
Matamoros	23.1	45.7	24.3
Nuevo Laredo	40.0	38.1	29.0

Fuente: Elaboración propia con base en la ENEU.

**Cuadro A.8. Población Estimada del Sector Informal Urbano, 1987 y 2002.
Número de Trabajadores.**

Ciudad	Tipo de Empleo		Tamaño de Empresa		Seguridad Social	
	1987	2002	1987	2002	1987	2002
México	899,011	1,890,106	1,465,867	3,041,063	2,206,025	3,994,091
Guadalajara	211,643	297,971	316,350	516,106	416,856	642,301
Monterrey	119,678	228,400	217,958	406,783	325,624	563,674
Puebla	96,107	163,788	154,151	278,875	199,296	363,761
León	101,761	145,126	92,696	163,264	138,460	220,024
Torreón	53,286	81,542	89,856	128,955	111,946	147,015
San Luis Potosí	33,231	85,575	57,499	142,907	76,537	174,411
Mérida	46,947	86,538	78,468	149,065	103,693	192,290
Chihuahua	27,942	44,531	51,769	76,583	70,478	97,998
Tampico	25,680	78,376	44,695	115,822	78,266	154,397
Orizaba	44,312	71,705	74,183	107,033	91,198	128,081
Veracruz	38,082	72,392	55,324	116,062	80,914	140,348
Ciudad Juárez	54,501	92,168	82,943	140,971	103,855	175,892
Tijuana	49,525	115,266	77,127	202,070	106,595	282,948
Matamoros	18,148	38,233	37,556	57,839	42,502	70,527
Nuevo Laredo	14,416	24,971	30,395	41,611	36,802	52,414
Total	1,834,270	3,516,688	2,926,837	5,685,009	4,189,047	7,400,172

Fuente: Elaboración propia con base en la Encuesta Nacional de Empleo Urbano.

D. ESTIMACIONES ECONOMÉTRICAS.

D.1. ESTIMACIONES DEL MERCADO DE TRABAJO ASALARIADO.

Para las estimaciones del modelo *probit* de seguridad social y las ecuaciones salariales con corrección del sesgo de selección mediante el método de Heckman, especificados en el capítulo tres, se seleccionaron los trabajadores a sueldo fijo, salario o jornal y los trabajadores a destajo, comisión o porcentaje. No se consideraron aquellos individuos que declararon no saber su nivel e ingresos, no especificaron su escolaridad y no sabían su estatus de seguridad social. En la homogeneización de la muestra se eliminaron a los individuos menores de 16 y mayores de 65 años. Asimismo, se eliminaron a los trabajadores que declararon percibir un ingreso menor al 50% del salario mínimo.⁴ Las estimaciones con corrección del sesgo fueron expuestas en el capítulo tres.

En la sección D.1.1. se presentan las ecuaciones salariales sin corrección de sesgo de aquellas en las que λ no fue significativa. En la sección D.1.2. se presentan las estimaciones de los efectos marginales de la probabilidad de pertenecer a la seguridad social de las submuestras urbanas que no se expusieron en el capítulo tres correspondientes a los tres años analizados, 1987, 1998 y 2002.

⁴ Los salarios mínimos son los proporcionados por la Comisión Nacional de Salarios Mínimos como el Salario Mínimo General Promedio y están expresados en términos nominales. Los salarios de 1987 se transformaron a Nuevos Pesos.

D.1.1. ECUACIONES SALARIALES ESTIMADAS POR MÍNIMOS CUADRADOS ORDINARIOS SIN CORRECCIÓN DE SESGO DE SELECCIÓN.

**Asal aridos Formal es, 1987.
Ciudad de México.**

Source	SS	df	MS			
Model	143.490497	11	13.0445906	Number of obs =	2097	
Residual	309.250289	2085	.148321482	F(11, 2085) =	87.95	
Total	452.740786	2096	.216002283	Prob > F =	0.0000	
				R-squared =	0.3169	
				Adj R-squared =	0.3133	
				Root MSE =	.38513	

lnw	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
exp	.0252357	.002356	10.71	0.000	.0206153	.0298561
exp2	-.0370555	.0048213	-7.69	0.000	-.0465106	-.0276004
edu2	.1539755	.0244347	6.30	0.000	.1060566	.2018943
edu3	.3387911	.0272456	12.43	0.000	.2853596	.3922226
edu4	.7638716	.0269684	28.32	0.000	.7109837	.8167594
gact1	.001837	.0322495	0.06	0.955	-.0614075	.0650816
gact2	.0168787	.0303119	0.56	0.578	-.0425661	.0763235
gact3	.035466	.0535872	0.66	0.508	-.0696239	.140556
gact4	.0545953	.0650361	0.84	0.401	-.0729471	.1821377
gact6	.026245	.0327301	0.80	0.423	-.0379421	.0904321
gact7	-.1302068	.0283397	-4.59	0.000	-.1857838	-.0746298
_cons	4.809769	.0388319	123.86	0.000	4.733615	4.885922

**Asal aridos Formal es, 1987.
Grupo de Ciudades 3: Juárez, Tijuana, Nuevo Laredo, Matamoros.**

Source	SS	df	MS			
Model	172.142358	11	15.6493053	Number of obs =	2940	
Residual	423.706203	2928	.144708403	F(11, 2928) =	108.14	
Total	595.848561	2939	.202738537	Prob > F =	0.0000	
				R-squared =	0.2889	
				Adj R-squared =	0.2862	
				Root MSE =	.38041	

lnw	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
exp	.0294412	.0019635	14.99	0.000	.0255913	.0332911
exp2	-.0468523	.0041487	-11.29	0.000	-.0549871	-.0387176
edu2	.1852517	.0184974	10.02	0.000	.1489825	.2215209
edu3	.359793	.022325	16.12	0.000	.3160187	.4035673
edu4	.7411361	.0246717	30.04	0.000	.6927605	.7895117
gact1	.0588811	.0254012	2.32	0.021	.009075	.1086872
gact2	.138442	.0199264	6.95	0.000	.0993708	.1775131
gact3	.1386846	.0337183	4.11	0.000	.0725706	.2047987
gact4	.2154859	.0736422	2.93	0.003	.0710903	.3598816
gact6	.1860773	.0263772	7.05	0.000	.1343576	.2377971
gact7	.043798	.0227273	1.93	0.054	-.0007651	.0883611
_cons	4.78895	.0267189	179.23	0.000	4.73656	4.841339

**Asal aridos Formales, 1998.
Ciudad de México.**

Source	SS	df	MS			
Model	373.195308	11	33.9268462	Number of obs =	1755	
Residual	490.602985	1743	.281470445	F(11, 1743) =	120.53	
Total	863.798293	1754	.492473371	Prob > F =	0.0000	
				R-squared =	0.4320	
				Adj R-squared =	0.4285	
				Root MSE =	.53054	

lnw	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
exp	.0436156	.0036378	11.99	0.000	.0364807	.0507506
exp2	-.0622353	.0077007	-8.08	0.000	-.0773388	-.0471317
edu2	.2354217	.0381583	6.17	0.000	.1605807	.3102626
edu3	.5585121	.0441021	12.66	0.000	.4720134	.6450107
edu4	1.24897	.0430193	29.03	0.000	1.164596	1.333345
gact1	.0050539	.0434685	0.12	0.907	-.0802019	.0903097
gact2	.0041702	.041615	0.10	0.920	-.0774504	.0857907
gact3	.1249251	.0723173	1.73	0.084	-.0169127	.2667629
gact4	.1702824	.1069535	1.59	0.112	-.0394884	.3800531
gact6	.1135451	.0454053	2.50	0.012	.0244905	.2025996
gact7	.0010727	.0399343	0.03	0.979	-.0772514	.0793968
_cons	6.804921	.0551873	123.31	0.000	6.69668	6.913161

**Asal aridos Formales, 2002.
Grupo de Ciudades 3: Juárez, Tijuana, Nuevo Laredo, Matamoros.**

Source	SS	df	MS			
Model	457.794752	11	41.6177048	Number of obs =	4411	
Residual	782.016583	4399	.177771444	F(11, 4399) =	234.11	
Total	1239.81134	4410	.281136357	Prob > F =	0.0000	
				R-squared =	0.3692	
				Adj R-squared =	0.3677	
				Root MSE =	.42163	

lnw	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
exp	.0360608	.0017406	20.72	0.000	.0326483	.0394733
exp2	-.057127	.0037757	-15.13	0.000	-.0645293	-.0497246
edu2	.1790969	.0171106	10.47	0.000	.1455604	.2126333
edu3	.3957165	.0202245	19.57	0.000	.3560663	.4353666
edu4	.9075863	.02122	42.77	0.000	.8659844	.9491882
gact1	.0146018	.0259536	0.56	0.574	-.0362803	.0654839
gact2	-.0138596	.0175822	-0.79	0.431	-.0483296	.0206105
gact3	.2329825	.0312721	7.45	0.000	.1716735	.2942915
gact4	.1078392	.0601709	1.79	0.073	-.010126	.2258044
gact6	.1627735	.0222616	7.31	0.000	.1191296	.2064175
gact7	.0349094	.0226775	1.54	0.124	-.0095499	.0793687
_cons	7.679134	.0248394	309.15	0.000	7.630436	7.727831

D.1.2. EFECTOS MARGINALES DE LA PROBABILIDAD DE PERTENENCIA A LA SEGURIDAD SOCIAL DE LAS SUBMUESTRAS URBANAS, 1987, 1998, 2002.

**Efectos Marginales, 1987.
Ciudad de México.**

Probit regression, reporting marginal effects Number of obs = 3061
 LR chi2(14) = 835.32
 Prob > chi2 = 0.0000
 Pseudo R2 = 0.2190
 Log likelihood = -1489.307

seg	dF/dx	Std. Err.	z	P> z	x-bar	[95% C.I.]
ged2*	.1283976	.0272928	4.77	0.000	.637373	.074905	.181891	
ged3*	.0567488	.0360809	1.51	0.131	.102581	-.013969	.127466	
fam1*	.0543176	.0301996	1.81	0.070	.635087	-.004873	.113508	
eci v2*	.0486582	.0300054	1.64	0.101	.666122	-.010151	.107468	
edu2*	.0676525	.0241203	2.72	0.007	.248938	.020378	.114927	
edu3*	.0818962	.0249471	3.13	0.002	.199281	.033001	.130792	
edu4*	.0383091	.0255923	1.47	0.142	.204182	-.011851	.088469	
tame*	-.6244762	.0212285	-20.44	0.000	.133943	-.666083	-.582869	
gact1*	.0893352	.0306166	2.73	0.006	.13427	.029328	.149343	
gact2*	.1080626	.0287143	3.48	0.000	.170859	.051784	.164342	
gact3*	-.2341957	.0507485	-4.79	0.000	.051944	-.333661	-.13473	
gact4*	.2351515	.047356	2.80	0.005	.014048	.142336	.327967	
gact6*	-.0700395	.0338846	-2.12	0.034	.164652	-.136452	-.003627	
gact7*	.0482881	.0279459	1.70	0.089	.31689	-.006485	.103061	
obs. P	.6850702							
pred. P	.6989501	(at x-bar)						

(*) dF/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1
 z and P>|z| correspond to the test of the underlying coefficient being 0

**Efectos Marginales, 1987.
Grupo de Ciudades 1: Guadalajara, Monterrey, Puebla, Chi huahua, Veracruz.**

Probit regression, reporting marginal effects Number of obs = 7767
 LR chi2(14) =1454.15
 Prob > chi2 = 0.0000
 Pseudo R2 = 0.1590
 Log likelihood = -3846.1448

seg	dF/dx	Std. Err.	z	P> z	x-bar	[95% C.I.]
ged2*	.0342905	.0153186	2.26	0.024	.619415	.004267	.064314	
ged3*	.0326146	.0216219	1.46	0.144	.090382	-.009764	.074993	
fam1*	.0284691	.0183338	1.57	0.117	.647612	-.007464	.064403	
eci v2*	.0514287	.018064	2.90	0.004	.676709	.016024	.086833	
edu2*	.0151916	.0137573	1.09	0.274	.241535	-.011772	.042155	
edu3*	.0380794	.0148107	2.50	0.013	.17819	.009051	.067108	
edu4*	.0192663	.015106	1.26	0.209	.174842	-.010341	.048874	
tame*	-.4262871	.0158317	-26.88	0.000	.155144	-.457317	-.395258	
gact1*	.0377316	.0181637	2.01	0.044	.15244	.002131	.073332	
gact2*	.0925994	.016105	5.30	0.000	.201365	.061034	.124165	
gact3*	-.1411531	.0238189	-6.35	0.000	.099266	-.187837	-.094469	
gact4*	.1817594	.0284212	3.91	0.000	.018025	.126055	.237464	
gact6*	-.1243293	.022141	-5.98	0.000	.121669	-.167725	-.080934	
gact7*	-.1776124	.018482	-10.13	0.000	.246041	-.213836	-.141388	
obs. P	.7243466							
pred. P	.7513355	(at x-bar)						

(*) dF/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1
 z and P>|z| correspond to the test of the underlying coefficient being 0

**Efectos Marginales, 1987.
Grupo de Ciudades 2: León, Torreón, San Luis Potosí, Mérida, Tampico, Ori zaba.**

Probit regression, reporting marginal effects
 Log likelihood = -3985.4902
 Number of obs = 7801
 LR chi2(14) = 1416.10
 Prob > chi2 = 0.0000
 Pseudo R2 = 0.1509

seg	dF/dx	Std. Err.	z	P> z	x-bar	[95% C.I.]
ged2*	.0687607	.0156549	4.45	0.000	.625433	.038078	.099444	
ged3*	.039473	.0221458	1.72	0.085	.089988	-.003932	.082878	
fam1*	.0305903	.018204	1.69	0.091	.643635	-.005089	.06627	
eci v2*	.0610668	.018203	3.41	0.001	.675939	.025389	.096744	
edu2*	-.0006915	.0143879	-0.05	0.962	.216126	-.028891	.027508	
edu3*	.0340022	.0154712	2.15	0.032	.16139	.003679	.064325	
edu4*	.0089152	.0165636	0.54	0.593	.149468	-.023549	.041379	
tame*	-.5126194	.0157503	-29.04	0.000	.13306	-.543489	-.481749	
gact1*	.0219078	.0180842	1.20	0.230	.272914	-.013537	.057352	
gact2*	-.1959706	.0225965	-9.17	0.000	.141777	-.240259	-.151682	
gact3*	-.0674556	.0252079	-2.78	0.005	.085502	-.116862	-.018049	
gact4*	.1789245	.036687	3.30	0.001	.014229	.107019	.25083	
gact6*	-.1449052	.0232996	-6.57	0.000	.12524	-.190572	-.099239	
gact7*	-.0727179	.0196897	-3.81	0.000	.215613	-.111309	-.034127	
obs. P	.7105499							
pred. P	.7291581	(at x-bar)						

(*) dF/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1
 z and P>|z| correspond to the test of the underlying coefficient being 0

Efectos Marginales, 1987.
Grupo de Ciudades 3: Juárez, Tijuana, Matamoros, Laredo.

Probit regression, reporting marginal effects
 Log likelihood = -2073.0027
 Number of obs = 4516
 LR chi2(14) = 1696.02
 Prob > chi2 = 0.0000
 Pseudo R2 = 0.2903

seg	dF/dx	Std. Err.	z	P> z	x-bar	[95% C.I.]
ged2*	.0279431	.0220782	1.27	0.205	.555137	-.015329	.071216	
ged3*	.0286597	.033069	0.85	0.395	.074624	-.036154	.093474	
fam1*	.0415566	.0266497	1.57	0.117	.603189	-.010676	.093789	
eci v2*	.0330426	.0257042	1.29	0.197	.611603	-.017337	.083422	
edu2*	.049803	.0187522	2.61	0.009	.283437	.013049	.086557	
edu3*	.1171105	.0209318	5.13	0.000	.159433	.076085	.158136	
edu4*	.1533638	.02139	6.16	0.000	.109167	.11144	.195288	
tame*	-.5128102	.0171925	-26.64	0.000	.241364	-.546507	-.479113	
gact1*	-.0344782	.0302898	-1.16	0.247	.104296	-.093845	.024889	
gact2*	.1689641	.0228545	6.48	0.000	.214349	.12417	.213758	
gact3*	-.2922482	.033172	-8.91	0.000	.097431	-.357264	-.227232	
gact4*	.1709746	.1005529	1.30	0.194	.006422	-.026105	.368055	
gact6*	-.1628297	.0318077	-5.33	0.000	.104517	-.225172	-.100488	
gact7*	-.3507889	.0233946	-14.83	0.000	.268158	-.396641	-.304936	
obs. P	.6510186							
pred. P	.6912495	(at x-bar)						

(*) dF/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1
 z and P>|z| correspond to the test of the underlying coefficient being 0

**Efectos Marginales, 1998.
Ciudad de México.**

Probit regression, reporting marginal effects Number of obs = 3204
LR chi2(14) = 1482.08
Prob > chi2 = 0.0000
Pseudo R2 = 0.3359
Log likelihood = -1465.1714

seg	dF/dx	Std. Err.	z	P> z	x-bar	[95% C.I.]
ged2*	.112594	.0285405	3.93	0.000	.631398	.056656	.168532	
ged3*	.0837948	.0436857	1.88	0.060	.093009	-.001827	.169417	
fam1*	.0070045	.0324216	0.22	0.829	.593009	-.056541	.07055	
eci v2*	.1094511	.0319243	3.41	0.001	.635144	.046881	.172021	
edu2*	-.0023526	.0290702	-0.08	0.935	.36392	-.059329	.054624	
edu3*	.0328196	.0335868	0.97	0.330	.192884	-.033009	.098648	
edu4*	.0343463	.0334024	1.02	0.306	.189763	-.031121	.099814	
tame*	-.6295237	.0153247	-29.07	0.000	.337391	-.659559	-.599488	
gact1*	-.0044451	.0373274	-0.12	0.905	.138577	-.077606	.068715	
gact2*	.1344743	.0376866	3.43	0.001	.132335	.06061	.208339	
gact3*	-.2079772	.0483466	-4.06	0.000	.060237	-.302735	-.11322	
gact4*	.1505763	.1170713	1.20	0.231	.009363	-.078879	.380032	
gact6*	-.2156393	.0324832	-6.39	0.000	.189451	-.279305	-.151973	
gact7*	-.1889368	.0307385	-6.02	0.000	.282459	-.249183	-.12869	
obs. P	.5477528							
pred. P	.5380361	(at x-bar)						

(*) dF/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1
z and P>|z| correspond to the test of the underlying coefficient being 0

**Efectos Marginales, 1998.
Grupo de Ciudades 1: Guadalajara, Monterrey, Puebla, Chi huahua,
Veracruz.**

Probit regression, reporting marginal effects Number of obs = 7928
LR chi2(14) = 2659.05
Prob > chi2 = 0.0000
Pseudo R2 = 0.2514
Log likelihood = -3959.1537

seg	dF/dx	Std. Err.	z	P> z	x-bar	[95% C.I.]
ged2*	.1118548	.0172793	6.49	0.000	.618189	.077988	.145722	
ged3*	.0748479	.0253482	2.84	0.004	.087159	.025166	.124529	
fam1*	.0334214	.0192807	1.74	0.082	.585898	-.004368	.071211	
eci v2*	.0860059	.0193789	4.46	0.000	.643794	.048024	.123988	
edu2*	.0691183	.0152025	4.48	0.000	.325555	.039322	.098915	
edu3*	.0799165	.0184022	4.20	0.000	.157795	.043849	.115984	
edu4*	.0358154	.0189226	1.87	0.061	.167003	-.001272	.072903	
tame*	-.5505039	.0113692	-39.68	0.000	.27838	-.572787	-.528221	
gact1*	-.0430654	.0200371	-2.17	0.030	.245081	-.082337	-.003793	
gact2*	.019789	.0237344	0.83	0.408	.11718	-.02673	.066307	
gact3*	-.2233	.0274465	-8.08	0.000	.082366	-.277094	-.169506	
gact4*	.1044723	.0678519	1.43	0.153	.010343	-.028515	.23746	
gact6*	-.1798859	.0219245	-8.27	0.000	.153128	-.222857	-.136915	
gact7*	-.1954763	.020429	-9.61	0.000	.20724	-.235516	-.155436	
obs. P	.6136478							
pred. P	.626096	(at x-bar)						

(*) dF/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1
z and P>|z| correspond to the test of the underlying coefficient being 0

Efectos Marginales, 1998.
Grupo de Ciudades 2: León, Torreón, San Luis Potosí, Mérida, Tamioco, Ori zaba.

Probit regression, reporting marginal effects Number of obs = 10128
 LR chi 2(14) =3316.84
 Prob > chi 2 = 0.0000
 Pseudo R2 = 0.2710
 Log likelihood = -4461.4184

seg	dF/dx	Std. Err.	z	P> z	x-bar	[95% C.I.]
ged2*	.0725092	.0136839	5.37	0.000	.604265	.045689	.099329	
ged3*	.0108318	.0201519	0.53	0.595	.090146	-.028665	.050329	
fam1*	.0518093	.0164207	3.19	0.001	.60782	.019625	.083993	
eci v2*	.0768218	.0161663	4.84	0.000	.645932	.045136	.108507	
edu2*	.0389993	.0123046	3.13	0.002	.374408	.014883	.063116	
edu3*	.0232472	.0153751	1.48	0.138	.154818	-.006887	.053382	
edu4*	-.0029592	.0149243	-0.20	0.843	.191943	-.03221	.026292	
tame*	-.5170542	.0110962	-43.71	0.000	.256023	-.538802	-.495306	
gact1*	.053507	.0154771	3.29	0.001	.151363	.023173	.083842	
gact2*	.1036199	.0139982	6.69	0.000	.188882	.076184	.131056	
gact3*	-.1341287	.0231768	-6.22	0.000	.077508	-.179554	-.088703	
gact4*	.0042492	.0535184	0.08	0.937	.010466	-.100645	.109143	
gact6*	-.089939	.0185283	-5.11	0.000	.129542	-.126254	-.053624	
gact7*	-.16833	.0158394	-11.20	0.000	.243187	-.199375	-.137285	
obs. P	.7076422							
pred. P	.7512812	(at x-bar)						

(*) dF/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1
 z and P>|z| correspond to the test of the underlying coefficient being 0

Efectos Marginales, 1998.
Grupo de Ciudades 3: Juárez, Tijuana, Matamoros, Laredo.

Probit regression, reporting marginal effects Number of obs = 5462
 LR chi 2(14) =2123.22
 Prob > chi 2 = 0.0000
 Pseudo R2 = 0.2822
 Log likelihood = -2700.7023

seg	dF/dx	Std. Err.	z	P> z	x-bar	[95% C.I.]
ged2*	.1415362	.0223632	6.28	0.000	.642805	.097705	.185367	
ged3*	.1498406	.0316552	4.47	0.000	.084584	.087798	.211884	
fam1*	.0634597	.0257258	2.47	0.014	.661662	.013038	.113881	
eci v2*	.0813272	.0248743	3.27	0.001	.688209	.032575	.13008	
edu2*	.1138642	.0209134	5.36	0.000	.326437	.072875	.154854	
edu3*	.0638143	.0250706	2.52	0.012	.168803	.014677	.112952	
edu4*	.085194	.023564	3.56	0.000	.223544	.039009	.131379	
tame*	-.5400029	.0134271	-32.05	0.000	.326437	-.56632	-.513686	
gact1*	.1145702	.0279457	3.97	0.000	.123581	.059798	.169343	
gact2*	.1914267	.0336237	5.16	0.000	.066825	.125526	.257328	
gact3*	-.209681	.0299185	-6.70	0.000	.105456	-.26832	-.151042	
gact4*	-.1906491	.0605871	-3.00	0.003	.013731	-.309398	-.071901	
gact6*	-.2273654	.0248756	-8.74	0.000	.160198	-.276121	-.17861	
gact7*	-.2259543	.0216356	-10.18	0.000	.336873	-.268359	-.183549	
obs. P	.5465031							
pred. P	.5444154	(at x-bar)						

(*) dF/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1
 z and P>|z| correspond to the test of the underlying coefficient being 0

**Efectos Marginales, 2002.
Ciudad de México.**

Probit regression, reporting marginal effects Number of obs = 3102
LR chi2(14) =1365.74
Prob > chi2 = 0.0000
Pseudo R2 = 0.3274
Log likelihood = -1402.8517

seg	dF/dx	Std. Err.	z	P> z	x-bar	[95% C.I.]
ged2*	.1403132	.0301804	4.66	0.000	.64668	.081161 .199466
ged3*	.1662416	.0373428	4.05	0.000	.117666	.093051 .239432
fam1*	.0154381	.0308721	0.50	0.617	.626692	-.04507 .075946
eci v2*	.0681894	.0305756	2.24	0.025	.649259	.008262 .128117
edu2*	.0467479	.0299897	1.55	0.121	.356867	-.012031 .105527
edu3*	.078734	.032708	2.35	0.019	.20245	.014627 .142841
edu4*	.0939361	.0318226	2.87	0.004	.228562	.031565 .156307
tame*	-.6493086	.0159348	-28.33	0.000	.283366	-.68054 -.618077
gact1*	.0806604	.0369613	2.11	0.035	.119278	.008218 .153103
gact2*	.0989763	.0368792	2.57	0.010	.124113	.026694 .171258
gact3*	-.1605382	.0459291	-3.50	0.000	.082527	-.250558 -.070519
gact4*	-.0056326	.1061733	-0.05	0.958	.010638	-.213728 .202463
gact6*	-.1069128	.0354786	-3.04	0.002	.15216	-.17645 -.037376
gact7*	-.1515221	.0306261	-4.96	0.000	.296905	-.211548 -.091496
obs. P	.6015474					
pred. P	.6046999	(at x-bar)				

(*) dF/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1
z and P>|z| correspond to the test of the underlying coefficient being 0

**Efectos Marginales, 2002.
Grupo de Ciudades 1: Guadalajara, Monterrey, Puebla, Chi huahua, Veracruz.**

Probit regression, reporting marginal effects Number of obs = 8307
LR chi2(14) =3042.20
Prob > chi2 = 0.0000
Pseudo R2 = 0.2979
Log likelihood = -3585.0507

seg	dF/dx	Std. Err.	z	P> z	x-bar	[95% C.I.]
ged2*	.0826488	.0156461	5.36	0.000	.612255	.051983 .113315
ged3*	.0693662	.019926	3.23	0.001	.099916	.030312 .10842
fam1*	.0495204	.0174579	2.86	0.004	.599976	.015304 .083737
eci v2*	.0560208	.0169689	3.35	0.001	.641026	.022762 .089279
edu2*	.0481565	.0141835	3.34	0.001	.371614	.020357 .075956
edu3*	.0452874	.0167915	2.60	0.009	.169375	.012377 .078198
edu4*	.0154341	.0163436	0.94	0.350	.209703	-.016599 .047467
tame*	-.5192636	.0125819	-38.44	0.000	.252919	-.543924 -.494604
gact1*	.0439624	.018412	2.29	0.022	.126881	.007876 .080049
gact2*	.1454828	.0148385	8.41	0.000	.201156	.1164 .174566
gact3*	-.1952842	.0249962	-8.41	0.000	.092211	-.244276 -.146293
gact4*	-.0299871	.0586463	-0.53	0.599	.010834	-.144932 .084957
gact6*	-.0167401	.0202344	-0.84	0.402	.12038	-.056399 .022918
gact7*	-.2573505	.0179836	-14.99	0.000	.239798	-.292598 -.222103
obs. P	.6954376					
pred. P	.7460123	(at x-bar)				

(*) dF/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1
z and P>|z| correspond to the test of the underlying coefficient being 0

Efectos Marginales, 2002.
Grupo de Ciudades 2: León, Torreón, San Luis Potosí, Mérida, Tamioco, Orizaba.

Probit regression, reporting marginal effects Number of obs = 9243
 LR chi2(14) = 3181.57
 Prob > chi2 = 0.0000
 Pseudo R2 = 0.2906
 Log likelihood = -3883.2221

seg	dF/dx	Std. Err.	z	P> z	x-bar	[95% C.I.]
ged2*	.0967088	.014203	6.95	0.000	.620794	.068871	.124546	
ged3*	.0753046	.0178354	3.86	0.000	.103105	.040348	.110261	
fam1*	.0555254	.0162219	3.46	0.001	.603484	.023731	.08732	
eci v2*	.0848525	.016011	5.41	0.000	.641134	.053472	.116233	
edu2*	.0643159	.0127925	4.89	0.000	.334523	.039243	.089389	
edu3*	.0524206	.0144747	3.46	0.001	.186736	.024051	.08079	
edu4*	.0623951	.0139867	4.26	0.000	.224386	.034982	.089808	
tame*	-.5668425	.0116731	-43.97	0.000	.233366	-.589721	-.543964	
gact1*	-.019854	.0172325	-1.17	0.243	.184031	-.053629	.013921	
gact2*	-.076948	.0199017	-4.06	0.000	.132533	-.115955	-.037941	
gact3*	-.1523418	.0240586	-6.86	0.000	.089149	-.199496	-.105188	
gact4*	.0758919	.0516978	1.30	0.194	.013307	-.025434	.177218	
gact6*	-.1537431	.0220196	-7.53	0.000	.110462	-.196901	-.110585	
gact7*	-.1967884	.0171098	-12.16	0.000	.25522	-.230323	-.163254	
obs. P	.7207617							
pred. P	.7624438	(at x-bar)						

(*) dF/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1
 z and P>|z| correspond to the test of the underlying coefficient being 0

Efectos Marginales, 2002.
Grupo de Ciudades 3: Juárez, Tijuana, Matamoros, Laredo.

Probit regression, reporting marginal effects Number of obs = 6076
 LR chi2(14) = 2535.02
 Prob > chi2 = 0.0000
 Pseudo R2 = 0.3552
 Log likelihood = -2300.4677

seg	dF/dx	Std. Err.	z	P> z	x-bar	[95% C.I.]
ged2*	.0328625	.0162149	2.05	0.040	.626728	.001082	.064643	
ged3*	.0179427	.0233143	0.75	0.452	.085418	-.027752	.063638	
fam1*	.0209643	.0171518	1.23	0.218	.619651	-.012653	.054581	
eci v2*	.0262654	.0167629	1.58	0.113	.642199	-.006589	.05912	
edu2*	.038371	.0143238	2.62	0.009	.330645	.010297	.066445	
edu3*	.031963	.0164464	1.88	0.060	.190257	-.000271	.064197	
edu4*	.07028	.0158438	4.04	0.000	.155036	.039227	.101333	
tame*	-.4914486	.0162194	-30.61	0.000	.225971	-.523238	-.459659	
gact1*	.0370453	.0232926	1.50	0.133	.073404	-.008607	.082698	
gact2*	.1332847	.0161416	7.07	0.000	.281929	.101648	.164922	
gact3*	-.2250944	.0313975	-8.11	0.000	.075872	-.286632	-.163557	
gact4*	-.2565781	.0670475	-4.33	0.000	.011521	-.387989	-.125167	
gact6*	-.0188741	.0220001	-0.88	0.381	.121955	-.061993	.024245	
gact7*	-.4110415	.0211445	-20.54	0.000	.24029	-.452484	-.369599	
obs. P	.725971							
pred. P	.8018569	(at x-bar)						

(*) dF/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1
 z and P>|z| correspond to the test of the underlying coefficient being 0

D.2. ESTIMACIONES DEL MERCADO DE TRABAJO POR CUENTA PROPIA.

D.2.1. EFECTOS MARGINALES DE LA PROBABILIDAD DE PERTENENCIA AL AUTOEMPLEO CON REGISTRO OFICIAL, 1987-2002.

Efectos Marginales de la Probabilidad de Pertenencia al Autoempleo con Registro.

Modelo Restringido.

Probit regression, reporting marginal effects

Number of obs = 105127
LR chi2(17) = 36278.37
Prob > chi2 = 0.0000
Pseudo R2 = 0.2586

Log likelihood = -52009.651

reg	dF/dx	Std. Err.	z	P> z	x-bar	[95% C. I.]
fam1*	.0289063	.0054798	5.22	0.000	.777802	.018166	.039646	
eci v2*	.0531774	.0050126	10.40	0.000	.771714	.043353	.063002	
red2*	.0507329	.0065833	7.79	0.000	.258449	.03783	.063636	
red3*	.0863426	.0069633	12.58	0.000	.270473	.072695	.09999	
red4*	.1285127	.0074687	17.58	0.000	.21104	.113874	.143151	
red5*	.1353756	.008089	17.16	0.000	.147298	.119522	.15123	
edu1*	.1427618	.0076864	18.41	0.000	.482226	.127697	.157827	
edu2*	.2612355	.0086211	30.35	0.000	.238911	.244338	.278133	
edu3*	.3354338	.0092385	34.79	0.000	.09577	.317327	.353541	
edu4*	.5858928	.0058597	68.92	0.000	.118381	.574408	.597378	
jor	.0070376	.0001058	66.73	0.000	44.8772	.00683	.007245	
gd3*	-.0849416	.0249857	-3.22	0.001	.095836	-.133913	-.035971	
gd4*	-.3936959	.0070111	-22.65	0.000	.109686	-.407437	-.379954	
gd6*	.0261895	.027589	0.95	0.340	.329516	-.027884	.080263	
gd7*	.4293103	.0252314	14.94	0.000	.09674	.379858	.478763	
gd9*	-.141864	.0256123	-5.35	0.000	.365187	-.192063	-.091665	
ci clo	1.208309	.0691575	17.48	0.000	-.001086	1.07276	1.34386	
obs. P	.3867608							
pred. P	.3404795	(at x-bar)						

(*) dF/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1
z and P>|z| correspond to the test of the underlying coefficient being 0

. estat ic

Model	Obs	ll (null)	ll (model)	df	AIC	BIC
.	105127	-70148.84	-52009.65	18	104055.3	104227.4

Efectos Marginales de la Probabilidad de Pertenencia al Autoempleo con Registro.

Modelo General

Probit regression, reporting marginal effects
 Log likelihood = -51622.631
 Number of obs = 105127
 LR chi2(31) = 37052.41
 Prob > chi2 = 0.0000
 Pseudo R2 = 0.2641

reg	dF/dx	Std. Err.	z	P> z	x-bar	[95% C. I.]
fam1*	.029955	.0054893	5.40	0.000	.777802	.019196	.040714	
eci v2*	.0528358	.0050248	10.31	0.000	.771714	.042987	.062684	
red2*	.0517537	.006611	7.92	0.000	.258449	.038796	.064711	
red3*	.087528	.0070006	12.69	0.000	.270473	.073807	.101249	
red4*	.1301013	.0075173	17.68	0.000	.21104	.115368	.144835	
red5*	.1372156	.0081482	17.27	0.000	.147298	.121245	.153186	
edu1*	.1425577	.0077163	18.31	0.000	.482226	.127434	.157681	
edu2*	.2600128	.0086797	30.03	0.000	.238911	.243001	.277025	
edu3*	.333744	.0093201	34.37	0.000	.09577	.315477	.352011	
edu4*	.5862251	.0058981	68.56	0.000	.118381	.574665	.597785	
jor	.007111	.0001073	66.48	0.000	44.8772	.006901	.007321	
gd3*	-.081094	.0251628	-3.06	0.002	.095836	-.130412	-.031776	
gd4*	-.3929155	.0070251	-22.58	0.000	.109686	-.406684	-.379147	
gd6*	.0302897	.027676	1.10	0.271	.329516	-.023954	.084534	
gd7*	.4381631	.0249907	15.24	0.000	.09674	.389182	.487144	
gd9*	-.1391327	.025693	-5.23	0.000	.365187	-.18949	-.088775	
f88*	.0774456	.0107177	7.41	0.000	.057806	.056439	.098452	
f89*	.1895161	.0106421	18.21	0.000	.062952	.168658	.210374	
f90*	.2132703	.0107576	20.14	0.000	.059376	.192186	.234355	
f91*	.236818	.0108133	22.06	0.000	.057293	.215624	.258012	
f92*	.2282275	.0105955	21.78	0.000	.062658	.207461	.248994	
f93*	.2565731	.0107164	23.91	0.000	.057511	.235569	.277577	
f94*	.2349036	.0106521	22.23	0.000	.060337	.214026	.255781	
f95*	.1921484	.0106988	18.35	0.000	.063095	.171179	.213118	
f96*	.1554905	.0107216	14.91	0.000	.063457	.134477	.176504	
f97*	.1569446	.0109015	14.80	0.000	.059233	.135578	.178311	
f98*	.1578992	.0108056	15.02	0.000	.061516	.136721	.179078	
f99*	.1797224	.010549	17.46	0.000	.068802	.159047	.200398	
f00*	.1901278	.0105197	18.48	0.000	.069915	.16951	.210746	
f01*	.1904159	.0104854	18.57	0.000	.070943	.169865	.210967	
f02*	.1788749	.0104835	17.48	0.000	.070543	.158328	.199422	
obs. P	.3867608							
pred. P	.3397942	(at x-bar)						

(*) dF/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1
 z and P>|z| correspond to the test of the underlying coefficient being 0

BIBLIOGRAFÍA.

- Acs, Z. J., Audretsch, D. B. y Evans, D. S. (1994). "Why does the self-employment rate vary across counties over time?" *CEPR Discussion Paper* No. 871, London.
- Aguilar, A. G. (1997). "Metropolitan growth and labor markets in Mexico." *GeoJournal* Vol. 43, No. 4.
- Alba-Ramírez, A. (1994). "Self-employment in the midst of unemployment: The case of Spain and the United States." *Applied Economics*, No. 26.
- Atkinson, J. (1984). "Manpower strategies for flexible organizations". *Personnel Management*, Agosto.
- Basu, K. (1997). "Analytical development economics. The Less Developed Economy Revisited." Cambridge, MIT Press.
- Bayliss, F. J. (1990). "Self-employment in industrialized market economy countries." *Labour Market Analysis and Employment Planning*, Working Paper No. 38, OIT.
- Beneria, L. (1989). "Subcontracting and employment dynamics in Mexico City." En *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, editado por Portes *et. al.* The Johns Hopkins University Press.
- Berndt, E. (1991). "The Practice of econometrics : classic and contemporary". Ed. Addison-Wesley Publishing Company.
- Blanchflower, D. (1998). "Self-employment in OECD countries" *National bureau of Economic Research*, Working Paper.
- (2004). "Self-employment: More may be not better" *National Bureau of Economic Research*, Working Paper No. 10286.
- Blanchflower, D., A. Oswald, y A. Slutzer, (2001). "Latent entrepreneurship across nations." *European Economic Review*, No. 45.
- Blau, D. (1985). "Self-employment and self selection in developing country labour markets." *Southern Economic Journal*, No. 52
- Blinder, A., (1973). "Wage discrimination: reduced form and structural estimates" *Journal of Human Resources*, Vol. VIII.
- Brown, R., M. Moon y B. Zoloth. (1980). "Incorporating occupational attainment in studies of male-female earnings differentials" *Journal of Human Resources*, Vol. 15(1).
- Brown, C., J. Pagán y E. Rodríguez (1999). "Occupational attainment and gender earnings differentials in Mexico." *Industrial and Labor Relations Review*, Vol. 53, No. 1, Octubre.

- Bruce, D. y H. Schuetze, (2004).** “The labor market consequences of experience in self-employment.” *Labour Economics*, No. 11.
- Cairnes, J. E. (1874).** “Some leading principles of political economy newly expounded.” Reproducido por A.M. Kelley, New York, 1967.
- Cunningham, W. y W. F. Maloney, (1998).** “Heterogeneity among Mexico’s micro-enterprises.” *Policy Research Working Paper 1999*, The World Bank.
- Calderón-Madrid, A. (2000).** “Job stability and labor mobility in urban Mexico: A study based on duration models and transition analysis.” Research Network Working Paper # R-419. Inter-American Development Bank.
- Cardero, E., G. Mantey y M. A. Mendoza, (2006).** “What is wrong with economic liberalization. The Mexican case”. *Investigación Económica*, Vol. LXV, No. 257.
- Carrillo, J. y M. E. De la O, (2003).** “Las dimensiones del trabajo en la industria maquiladora de exportación en México”, en *La situación del trabajo en México, 2003*. E. De la Garza y C. Salas (coordinadores), Ed. Plaza y Valdés, México.
- Carrillo, J. y R. Gomis, (2005).** “Generaciones de maquiladoras: Un primer acercamiento a su medición”. *Frontera Norte* Vol. 17 Num. 033. Colegio de la Frontera Norte, Tijuana, México.
- Castells, M. y A. Portes (1989).** “World underneath: The origins, dynamics and effects of the informal economy.” En *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, editado por Portes *et. al.*. The Johns Hopkins University Press.
- De la Garza, E. y C. Salas, (2003).** “La situación del trabajo en México, 2003.” Editorial Plaza y Valdés.
- (2006). “La situación del trabajo en México, 2006.” Editorial Plaza y Valdés.
- De Soto, H. (1986).** “El otro sendero. La revolución informal.” Editorial El Barranco.
- Dickens, W. T. y K. Lang, (1985).** “A test of dual labor market theory.” *American Economic Review*, Vol. 75, No. 4.
- (1987). “Where have all the good jobs gone? Deindustrialization and labor market segmentation.” En *Unemployment and the structure of labor markets*, editado por Lang, K. y J. S. Leonard. Oxford, Basil Blackwell.
- Doeringer, P. y M. Piore (1971).** “Mercados internos de trabajo y análisis laboral.” Reproducido por el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Madrid, 1985.
- Dunlop, J. T. (1957).** “The task of the contemporary wage theory.” En *New Concepts in Wage Determination*, de Taylor, W. y F. Pierson. McGraw Hill.

- Evans, D. S. y L. S. Leighton (1989). "Some empirical aspects of entrepreneurship". *The American Economic Review*, 79 No. 3, Junio.
- Fields, G. (1990). "La modelisation du marche du travail et le secteur informel urbain: La theorie et l' empirique." En Turnham, D., B. Salomé y A. Schwarz, eds. *Nouvelles Approches du Secteur Informel*, Paris, OCDE.
- (2005). "A guide to multisector labor market models." Social Protection Discussion Paper Series No. 0505, *The World Bank*.
- Fisher, L. (1951). "The harvest labor market in California." *Quarterly Journal of Economics*, Noviembre.
- Fleck, S. y C. Sorrentino (1994). "Employment and unemployment in Mexico's labor force." *Monthly Labor Review*, Noviembre.
- Gong, X., A. Van Soest y E. Villagomez (2000). "Mobility in the urban labor market: A panel data analysis for Mexico." Discussion Paper No. 213, *Institute for the Study of Labor (IZA)*.
- Gong, X. y A. Van Soest (2002). "Wage differentials and mobility in the urban labor market: A panel data analysis for Mexico." *Labour Economics*, Vol 9, No. 4.
- Gordon, D., R. Edwards y M. Reich (1986). "Trabajo segmentado, trabajadores divididos." Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- Greene, W. H. (1999). "Análisis econométrico". Prentice Hall, tercera edición.
- Gregory, P. (1986). "The myth of market failure. Employment and the labor market in Mexico." The Johns Hopkins University Press & World Bank.
- Guergil, M. (1988). "Algunos alcances sobre la definición del sector informal." *Revista de la CEPAL*, No. 35.
- Günther, I. y A. Launov (2006). "Competitive and Segmented Informal Labor Markets." Discussion Paper No. 2349, *Institute for the Study of Labor (IZA)*.
- Hart, K. (1972). "Employment, incomes and equality: A strategy for increasing productive employment in Kenya." *International Labour Office*, Génova.
- Heckman, J. (1979). "Sample selection bias as a specification error." *Econometrica*, Vol. 47, No. 1.
- Heckman, J. y V. Hotz (1986). "An investigation of the labor market earnings of Panamanian males: evaluating the sources of inequality." *Journal of Human Resources*, 2.
- Henley, A., G. Reza y F. Carneiro, (2006). "On Defining and Measuring the Informal Sector." Discussion Paper No. 2473, *Institute for the Study of Labor (IZA)*.
- Hodrick, R. y E. Prescott (1997). "Postwar U.S. Business Cycles: An Empirical Investigation." *Journal of Money, Credit, and Banking*, 29.

- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI).** “Encuesta Nacional de Empleo Urbano.” Series tabuladas y microdatos de 1987 a 2004. ----- . “Documento metodológico de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano.” Segunda edición. Años 1987-2002.
- . “Manual del Crítico-Codificador de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano. Años 1987-2002.
- . “Sistema de Cuentas Nacionales de México”. Años 1980-2004.
- International Labour Office (1999).** “Key indicators of labour market”. Génova.
- Johnston, J. y J. DiNardo (2001).** “Métodos de econometría”. Ed. Vicens-Vives.
- Juhn, C., K. Murphy y B. Pierce (1991).** “Accounting for the slowdown in the black-white wage convergence”. En M. Koster Ed. *Workers and their wages*. The AEI Press.
- Jusidman, C. (1993).** “El sector informal en México.” *Cuadernos de Trabajo* de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social. México.
- Kerr, C. (1954).** “The balkanization of labor markets”. Reproducido en *Labor markets and wage determination : The balkanization of labor markets and other essays*. University of California Press, 1977.
- Kunze, A., (2000).** “The determination of wages and the gender wage gap: A survey”. Discussion Paper No. 193 del *Institute for the Study of Labor (IZA)*.
- Le, A.T. (1999).** “Empirical studies of self-employment.” *Journal of Economic Surveys*, Vol. 13, No. 4.
- Leece, D. (1990).** “Redundancy, unemployment and self-employment”. *International Journal of Manpower*, Vol. 11, No. 4.
- Leontaridi, R. (1998).** “Segmented labour markets: Theory and evidence.” *Journal of Economic Surveys*, Vol. 12, No. 1.
- (1999). “Segment-spotting in the UK labour market”. *Mimeo*.
- López, J. (1997).** “Macroeconomía del empleo y políticas de empleo para México.” Ed. Porrúa y UACPyP, UNAM.
- Lubell, H. (1991).** “The informal sector in the 1980’s and 1990’s.” OECD, París.
- Maloney, W. F. (1999a).** “Does informality imply segmentation in urban labour markets? Evidence from sectoral transitions in Mexico.” *The World Bank Economic Review*, Vol. 13, No. 2.
- (1999b). “Self-employment and labour turnover. Cross-country evidence” *Policy Research Working Paper 2102*, The World Bank.
- (2003a). “Informality revisited.” *Policy Research Working Paper 2965*, The World Bank.
- (2003b). “Informal self-employment: Poverty trap or decent alternative,” en *Pathways Out of Poverty*, de Fields, G. y G. Pfeffermann, eds., Boston, Kluwer.

- Marcouiller, D., V. Ruiz y C. Woodruff, (1997). "Formal measures of the informal sector wage gap in Mexico, El Salvador and Peru." *Economic Development and Cultural Change*, 45.
- Márquez, C. (1988). "La ocupación informal urbana en México: Un enfoque regional." Fundación Friedrich Ebert.
- Márquez, C. y J. Ros (1990). "Segmentación del mercado de trabajo y desarrollo económico en México". *El Trimestre Económico*, Vol. 57, No. 226.
- Mazumdar, D. (1983). "Segmented labor markets in LCDs". *American Economic Review*, Vol. 73, No. 2.
- McNabb, R. y P. Ryan (1990). "Segmented labor markets." En *Current Issues in Labour Economics*, editado por Sapsford, D. y Z. Tzannatos. Ed. Macmillan.
- Mill, J. S. (1885). "Principles of political economy." Reproducido por A.M. Kelley, New York, 1969.
- Oaxaca, R., (1973). "Male-female wage differentials in urban labor markets" *International Economic Review*, Vol. 14, No. 1.
- Organización Internacional del Trabajo (OIT), (1993). "Clasificación Internacional de la Situación en el Empleo".
- (2005). "Panorama Laboral 2005. América Latina y el Caribe.
- Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE). Perspectivas del Empleo. 1986, 1992, 2000, 2004 y 2008.
- Osberg, L., R. Mazany, R. Apostle y D. Clairmont (1987). "Segmented labour markets and the estimation of wage functions." *Applied Economics*, No. 19.
- Osterman, P. (1975). "An empirical study of labor market segmentation." En *Industrial and Labor Relations Review*, Vol. 28, No. 4.
- Pagán, J. y M. Ullibarri (2000). "Group heterogeneity and the gender earnings gap in Mexico." *Economía Mexicana*, Vol. IX, No. 1.
- Pagán, J. y S. Sánchez (2001). "Gender issues in workforce participation and self-employment in rural Mexico", en *The Economics of Gender in Mexico: work, family, state and market*. Correia, M. y E. Katz, eds. The World Bank. Washington, D.C.
- Parker, S. (1995). "Niveles salariales de hombres y mujeres: diferencias por ocupación en las áreas urbanas de México" Ponencia, *V Reunión nacional de investigación demográfica en México*, (SOMEDE).
- Pietrobelli, C., Rabellotti, R. y Aquilina, M. (2004). "An empirical study of the Determinants of self-employment in developing countries." *Journal of International Development*, 16.
- Pigou, A. C. (1945). "Lapses from full employment." London, Macmillan.
- Piore, M. J. (1975). "Notas para una teoría de la estratificación del Mercado de trabajo." En *El Mercado de Trabajo: Teorías y Aplicaciones*. Compilación de Toharía, L., Alianza Editorial, 1983.

- Pliego, M. (1997).** “La evolución del empleo en México: 1982-95, desempleo, participación de la fuerza laboral y ocupación informal.” En *Macroeconomía del empleo y políticas de pleno empleo para México*, coordinado por López, J. Editado por Porrúa y UACPyP, UNAM.
- Pollack, M. y C. Jusidman (1997).** “El sector informal urbano desde la perspectiva de género: el caso de México.” CEPAL, Naciones Unidas.
- Portes, A., M. Castells y L. Benton (1989).** “The informal economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries.” The Johns Hopkins University Press.
- Portes, A. (1995).** “En torno a la informalidad: Ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada.” Editorial Porrúa, FLACSO.
- Psacharopoulos, G. (1978).** “Labor market duality and income distribution: the case of the U K.” En *Personal Income Distribution*, de Krelle, W. y A. F. Shorrocks. North Holland.
- Recio, A. (1988).** “Capitalismo y formas de contratación laboral”. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. España.
- (1999). “La segmentación del mercado laboral en España”, en *Las relaciones de empleo en España*, coordinado por C. Prieto y F. Miguélez, Ed. Siglo XXI.
- Rendón, T. y C. Salas (1991).** “El sector informal urbano, crítica a la teoría y la medición.” Mimeo.
- (1993). “El empleo en México en los ochenta: tendencias y cambios.” *Comercio Exterior*, No. 8, Vol. 43, Agosto.
- Revenga, A. (1997).** “Employment and wage effects of trade liberalization: The case of Mexican manufacturing”. *Journal of Labor Economics*, Vol. 15, No.3.
- Reynolds, L. G. (1951).** “The structure of labor markets”. Harper and Row, New York.
- Roberts, B. (1989).** “Employment structure, life cycle and life chances: Formal and informal sectors in Guadalajara.” En *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, editado por Portes, A. et. al. The Johns Hopkins University Press.
- (1990). “The informal economy in comparative perspective.” En *Perspectives on the informal economy*, editado por Smith, M. E.. University Press of America.
- Robertson, R. (2000).** “Trade liberalization and wage inequality: Lessons from Mexican experience”. Blackwell Publishers Ltd.
- Roubaud, F. (1995).** “La economía informal en México.” Ed. Fondo de Cultura Económica.
- Ruesga, S. (2000).** “La economía sumergida”. Editorial Acento, Madrid.

- Ryan, P. (1981). "Segmentation, duality and the internal labour market." En "*The dynamics of labour market segmentation*, de Wilkinson, F. Academic Press.
- Sassen, S. (1989). "New York City's informal economy." En *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, editado por Portes *et. al.* The Johns Hopkins University Press.
- Sethuraman, S. (1976). "El sector urbano no formal: definición, medición y política." *Revista Internacional del Trabajo*, Vol. 94, No. 1.
- Sloane, P. J., P. D. Murphy, I. Theodossiou y M. White (1993). "Labour market segmentation: a local labour market analysis using alternative approaches." *Applied Economics*, No. 25.
- SPP, STPS (1976). "Encuesta Complementaria de la Encuesta Continua sobre Ocupación." Secretaría de Programación y Presupuesto y Secretaría de Trabajo y Previsión Social. México.
- Standing, G. (1974). "A trichotomous model of urban labour markets." *Coloquio del Instituto Internacional de Estudios Laborales*, Doc. ULM/DP/12. Ginebra.
- STPS, PNUD, OIT (1975). "Bases para una política de empleo para el sector informal o marginal urbano". Dirección General del Servicio Público del Empleo. Secretaría de Trabajo y Previsión Social. México.
- Sullivan, D. H. y Smeeding, T. M. (1997). "All the world's entrepreneurs: the role of self-employment in nineteen nations" *Luxembourg Income Study Working Paper* No. 163, June.
- Taubman, P. y M. L. Wachter (1991). "Mercados de trabajo segmentados." En *Manual de Economía del Trabajo*, Vol. 2. Compilado por Ashenfelter, O. C. y R. Layard. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- Thomas, J. J. (1992). "Informal economic activity." *LSE Handbooks in Economics*.
- Tokman, V. (1987). "El sector informal: Quince años después." *El Trimestre Económico* No. 215. F. C. E.
- Trejo, S. (1988). "Empleo para todos. El reto y los caminos." F.C.E..
- Van der Sluis, J., M. Van Praag y W. Vijverberg (2005). "Entrepreneurship selection and performance: A meta-analysis of the impact of education in developing countries". *The World Bank Economic Review*, Vol. 19, No. 2.
- Villa, P. (1990). "La estructuración de los mercados de trabajo. La siderurgia y la construcción en Italia". Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. España.
- Wellington, A. J., (1993). "Changes in the male-female wage gap: 1976-85." *Journal of Human Resources*, Vol. 28, No. 2.
- Wilkinson, F. (1981). "The dynamics of labour market segmentation." Academic Press.
- Wooldridge, J. M. (2006). "Introducción a la econometría: Un enfoque moderno". Ed. ITES Paraninfo, segunda edición.

Woodruff, C. (1999). “Inflation, stabilization and the vanishing size-wage effect.”
Industrial and Labor Relations Review, Vol. 53, No. 1, Octubre.

Yamada, G. (1996). “Urban informal employment and self-employment in developing countries: Theory and evidence.” *Economic Development and Cultural Change*, No. 44(2).