

MÉXICO
¿cómo vamos?

INFORMALIDAD

AGOSTO, 2015

- ¿QUÉ ES LA ECONOMÍA INFORMAL? P. 2
- ¿CÓMO AFECTA LA INFORMALIDAD EL CRECIMIENTO? P. 4
- INFORMALIDAD EN MÉXICO P. 6
- LA INFORMALIDAD EN LOS ESTADOS P. 7
- INFORMALIDAD EN EL MUNDO P. 9
- ÚLTIMA EVIDENCIA SOBRE EL ESTUDIO DE LA INFORMALIDAD P. 10

El presente documento pertenece al primer volumen de estudios económicos realizados por expertos de México ¿cómo vamos?. Este, contiene información sobre la informalidad: qué es, cómo afecta el crecimiento, informalidad en México y en los estados, así como la comparación con el resto del mundo. Asimismo, brinda información sobre la última evidencia del estudio de la informalidad y su relación con el desarrollo y la productividad.

Citar como: Galindo, Mariana y Viridiana Ríos (2015) "Informalidad" en *Serie de Estudios Económicos*, Vol. 1, Agosto 2015. Mexico DF: México ¿Cómo Vamos?*

*Los autores agradecen los comentarios de Paola Pernas y el apoyo de México ¿cómo vamos? para la realización y publicación de este documento.

¿QUÉ ES LA ECONOMÍA INFORMAL?

Según la Organización Internacional del Trabajo (OIT) la economía informal se refiere a todas las actividades económicas realizadas por trabajadores y unidades económicas que no están total o parcialmente cubiertas por acuerdos formales. Sus actividades no están incluidas en la legislación lo que implica que: a) están operando fuera del alcance de la ley, b) la ley no es aplicada o c) la ley desincentiva su cumplimiento porque es inapropiada, burocrática o impone costos excesivos (Organización Internacional del Trabajo, 2015)

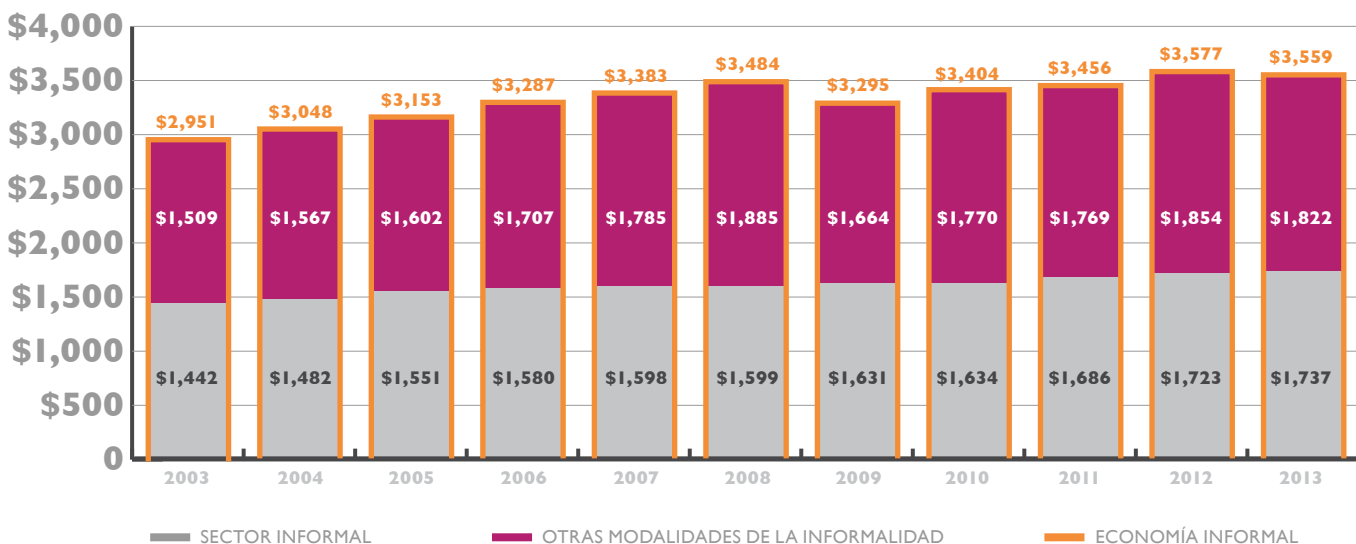
Existen dos formas de entender la informalidad, (1) desde el enfoque de las características de las unidades económicas (sector informal) y (2) desde el enfoque de las características laborales (empleo informal).

I Sector informal. Son las empresas privadas que no están constituidas como entidades financieras separadas de sus dueños, es decir, que no existe una separación financiera entre las actividades productivas de la empresa y las actividades individuales del dueño (INEGI, 2014). En México, el sector industrial produce alrededor de \$1,737 miles de millones de pesos anuales, que representa 12.1% del Producto Interno Bruto (PIB) (INEGI, 2015a).

El sector informal solo es una parte de la economía informal. Para conocer la producción total de la economía informal es necesario agregar la producción de "otras modalidades de la informalidad" que es la producción de los trabajadores informales que laboran en establecimientos formales. En México, la economía informal produce alrededor de \$3,559 miles de millones de pesos anuales, lo que representa 24.8% del PIB (INEGI, 2015a).

PRODUCCIÓN DE LA ECONOMÍA INFORMAL Y SUS COMPONENTES

Producción del sector informal y de otras modalidades de la informalidad componen la producción de la economía informal. Valores en miles de millones de pesos constantes del 2008. Fuente: datos del estudio Medición de la Economía Informal 2003-2013 del INEGI.



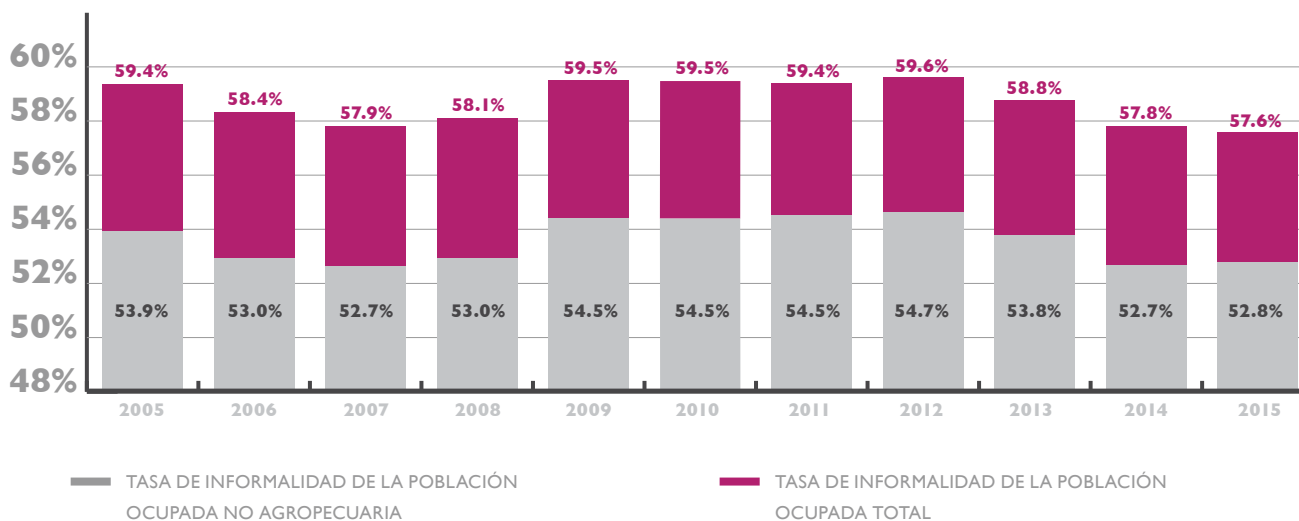
2 Empleo informal. Son los trabajadores que pueden estar recibiendo un salario o manejando la relación laboral como si fuera mercantil, pero que no pueden hacer cumplir sus derechos laborales, tales como seguridad social, beneficios no salariales de liquidación o finiquito al término de la relación de trabajo (INEGI, 2014).

No necesariamente todo el empleo informal cae en el ámbito del sector informal, existe empleo informal en empresas formales, y existe empleo informal fuera de las empresas como el trabajo doméstico (INEGI, 2014).

En México, el INEGI calcula el empleo informal con la Tasa de Informalidad Laboral (TIL). La tasa de informalidad es el porcentaje de ocupados que carecen de la protección de la seguridad social básica por parte de su trabajo, o bien, que laboran en unidades económicas no registradas¹ (INEGI, 2014). Se puede calcular la tasa de dos formas: (1) TIL1 se calcula con respecto a la ocupación total y (2) TIL2 se calcula con respecto a la ocupación no agropecuaria (INEGI, 2014). La TIL1 siempre es más grande que la TIL2.

PORCENTAJE DE TRABAJADORES INFORMALES

Porcentaje de trabajadores informales de la población ocupada total (TIL1) y porcentaje de trabajadores informales de la población ocupada no agropecuaria (TIL2). Tasas promedio anuales, valor de 2015 hasta el primer trimestre. Fuente: Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) del INEGI 2005-2015.



¹ EN ESTA TASA SE INCLUYEN TRABAJADORES DE UNIDADES ECONÓMICAS NO REGISTRADAS, OCUPADOS EN EL SERVICIO DOMÉSTICO REMUNERADO SIN SEGURIDAD SOCIAL, OCUPADOS POR CUENTA PROPIA EN LA AGRICULTURA DE SUBSISTENCIA, TRABAJADORES NO REMUNERADOS, ASÍ COMO TRABAJADORES SUBORDINADOS Y REMUNERADOS QUE LABORAN SIN LA PROTECCIÓN DE LA SEGURIDAD SOCIAL Y CUYOS SERVICIOS SON UTILIZADOS POR UNIDADES ECONÓMICAS REGISTRADAS (INEGI, 2015B).

¿CÓMO AFECTA LA INFORMALIDAD EL CRECIMIENTO?

Las empresas informales tienden a ser más pequeñas y menos productivas que las formales. Generalmente, carecen de acceso a fuentes de financiamiento o la utilización de bienes públicos (Porta & Shleifer, *The Unofficial Economy and Economic Development*, 2008; Paula & Scheinkman, 2007). Aún no existe un consenso sobre las causas por las cuales las empresas informales son menos productivas y sobre cómo afectan al crecimiento económico (Porta & Shleifer, 2008).

La última evidencia sugiere dos principales visiones sobre la informalidad y su relación con el crecimiento económico:

Visión dual

La "visión dual" argumenta que (1) las empresas informales lo son porque son improductivas y (2) no podrán formalizarse porque son inherentemente diferentes a las formales (Porta & Shleifer, 2008) (Porta & Shleifer, *Informality and Development*, 2014).

- I Para esta visión, la principal razón por la cual las empresas son informales es porque son tan pequeñas e ineficientes que no producen lo suficiente como para poder afrontar el pago de impuestos y regulaciones. Ello se debe a la distribución de los trabajadores: los trabajadores con menores capacidades trabajan en empresas pequeñas e informales y reciben bajos salarios, mientras que los trabajadores con mayores capacidades trabajan en empresas grandes y formales que dan mayores salarios.

Al respecto, un estudio sobre 71 países (Porta & Shleifer, *Informality and Development*, 2014) muestra que el principal factor que explica una transición hacia una economía formal es el capital humano. Otro estudio (Paula & Scheinkman, 2007), con información a nivel empresa de Brasil, encontró que la formalización está positivamente correlacionada con el tamaño de la empresa y con medidas de calidad de los empresarios/administradores.

- 2 Las empresas informales operan en rubros diferentes, con diferentes clientes. Las empresas informales, por tanto, no se volverán formales, sino que ofrecen productos a precios y calidad que no les permitirían competir con los formales. De hecho, un estudio (Porta & Shleifer, 2008) en países en desarrollo muestra que el 91% de las empresas formales actuales habían sido formales toda su vida, es decir, muy pocas de las empresas informales se volvieron formales en el camino, sugiriendo que son dos grupos que no se traslapan.

Bajo esta visión, el crecimiento económico proviene de la formación y expansión de empresas formales manejadas por empresarios educados, no de la formalización de las empresas informales. En este sentido, las empresas informales deben desaparecer en el proceso de crecimiento y ser sustituidas por nuevas empresas formales y productivas. Las políticas públicas encaminadas a hacer cumplir las regulaciones e impuestos solo lograrían desaparecer a las empresas informales del negocio, no volverlas más productivas (Porta & Shleifer, 2008).

Visión del parásito

La "visión del parásito" argumenta que (1) las empresas informales decidieron permanecer pequeñas e improductivas para evadir la regulación y (2) la evasión de impuestos les permite competir en precios con las empresas formales e incluso ganarles terreno (Farrell, 2004; Leal-Ordoñez, 2013).

- I La principal causa de la informalidad es la incapacidad de las instancias legales en hacer cumplir las obligaciones legales (impuestos y regulaciones) y el costo que implica ser formal (evadir las obligaciones legales les permite aumentar sus ganancias). Como resultado, las empresas más improductivas escogen la informalidad y permanecen pequeñas para no ser detectadas (Farrell, 2004; Leal-Ordoñez, 2013; Porta & Shleifer, *The Unofficial Economy and Economic Development*, 2008).

- 2 La disminución de costos por evasión de impuestos les da una ventaja significativa a las empresas informales para ganarle mercado a las formales. Por ejemplo, McKinsey Global Institute (MGI) encontró que en Rusia los vendedores informales minoristas de productos alimenticios tienen una ventaja de 13% en el precio con respecto a los supermercados y que si estos vendedores informales estuvieran obligados a cumplir con sus obligaciones legales tendrían una desventaja del 5% en el precios con respecto a los supermercados (Farrell, 2004).

Bajo esta visión, la informalidad daña el crecimiento económico al permitir la competencia desleal, propiciar la asignación de fuerza de trabajo y recursos a empresas improductivas, y al disminuir la inversión en capital (ya que la probabilidad de que los informales sean detectados aumenta con la cantidad de capital contratado). Por ello, se argumenta, la informalidad sólo disminuirá en la medida en la que el gobierno haga cumplir la ley (Leal-Ordoñez, 2013; Porta & Shleifer, *The Unofficial Economy and Economic Development*, 2008; Farrell, 2004).

Un estudio de Banco de México (Leal-Ordoñez, 2013) que modela la informalidad bajo las características de la “visión del parásito” encontró que si las instancias legales pudieran

imponer el total cumplimiento de los impuestos y regulaciones, la productividad laboral y la producción serían 19% mayores. Sin embargo, encontró que si solo logran aumentar parcialmente el cumplimiento de las obligaciones legales el resultado sobre el crecimiento sería ambiguo².

Existen críticas a las políticas públicas de mano dura contra la informalidad, sobre todo cuando la formalidad es demasiado cara. Se argumenta que la informalidad es causada por la excesiva carga impositiva y regulatoria, por lo que se debe relajar la regulación y la carga impositiva, disminuir los costos de la formalidad, así como, permitir que las empresas informales tengan acceso al micro financiamiento de forma que cuando hayan crecido lo suficiente puedan volverse formales³ (Porta & Shleifer, *The Unofficial Economy and Economic Development*, 2008; De Soto, 1989).

Al respecto, un estudio sobre países de Latinoamérica a principios de los años noventa encontró que el tamaño del sector informal depende positivamente de la carga impositiva y de las restricciones en el mercado laboral (Loayza, 1997). Sin embargo, otro estudio sobre 69 países apunta a que el costo de la burocracia y la corrupción, no la carga impositiva, es el principal factor en la existencia de la informalidad (Friedman, Johnson, & Kaufmann, 2000).

2 PARA MÉXICO, UN AUMENTO PARCIAL EN LA CAPACIDAD DE HACER CUMPLIR LAS OBLIGACIONES LEGALES DE LAS EMPRESAS TENDRÍA UN EFECTO MUY PEQUEÑO SOBRE LA PRODUCCIÓN (LOS EFECTOS POSITIVOS DE REDUCIR LAS DISTORSIONES DE LA INFORMALIDAD SE CANCELARÍAN CON LOS EFECTOS NEGATIVOS DE UN AUMENTO DE IMPUESTOS PARA LAS EMPRESAS MARGINALES QUE SON OBLIGADAS A ENTRAR A LA FORMALIDAD) (LEAL-ORDOÑEZ, 2013).

3 ESTA CRÍTICA ES LLAMADA “LA VISIÓN ROMÁNTICA”, LA CUAL ARGUMENTA QUE LAS EMPRESAS INFORMALES NO SON SIGNIFICATIVAMENTE DIFERENTES DE LAS FORMALES Y QUE LA INFORMALIDAD ES CAUSADA POR EL SISTEMA IMPOSITIVO Y REGULATORIO.

INFORMALIDAD EN MÉXICO

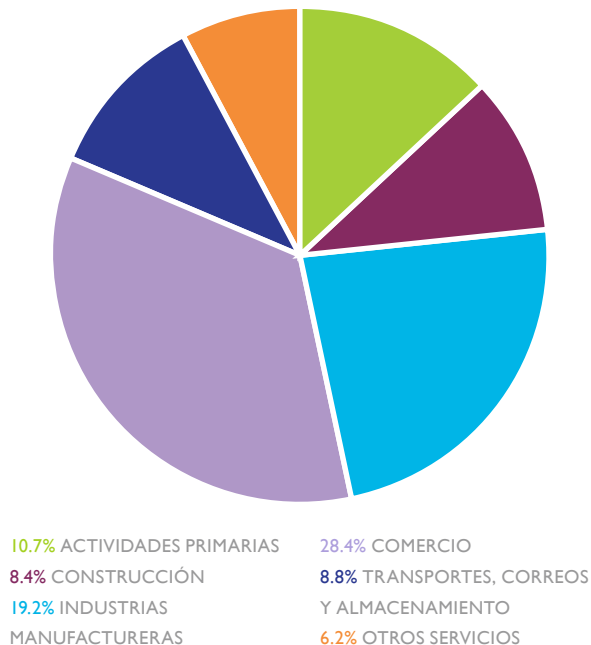
La informalidad en México es muy grande. En 2013, la economía informal tuvo una participación de 24.8% del PIB (INEGI, 2015a), y en el primer trimestre de 2015 la tasa de informalidad es del 57.6% del total de la población ocupada y el 52.8% de la población ocupada no agropecuaria (INEGI, 2015b).

En 2013 la economía informal produjo \$3,559 miles de millones de pesos, de los cuales el sector comercio tuvo la mayor contribución al producir \$1,009 miles de millones de pesos (28.4%) (INEGI, 2015a).

En 2013, la economía informal pagó remuneraciones a asalariados por \$1,060 miles de millones de pesos corrientes, de los cuales el sector que más contribuyó fue el Comercio con \$252 miles de millones de pesos (23.7%) (INEGI, 2015a).

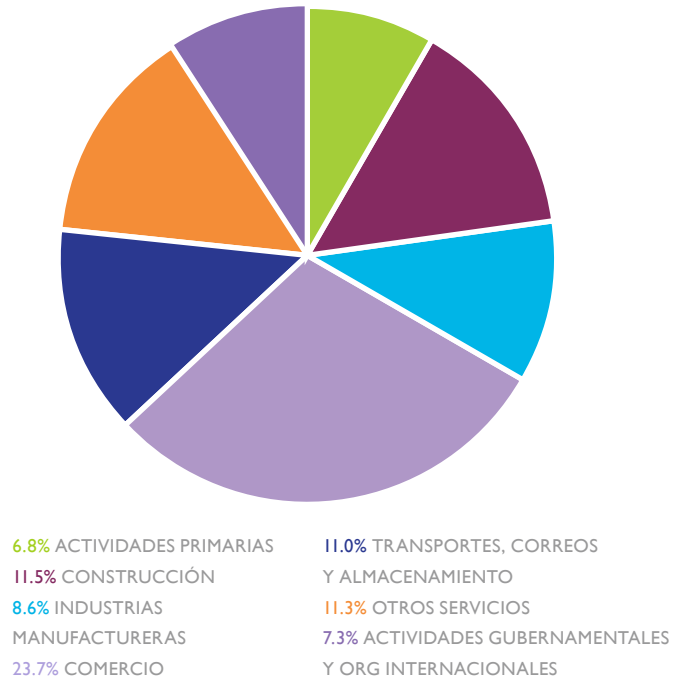
QUÉ PRODUCEN LOS TRABAJADORES INFORMALES

Participación en la producción de la economía informal por sector; solo se incluyeron los sectores que representaban más del 5%. Fuente: Sistema de Cuentas Nacionales de México (SCNM) del INEGI.



DE QUÉ VIVEN LOS TRABAJADORES INFORMALES

Participación en los salarios de la economía informal por sector; solo se incluyeron los sectores que representaban más del 5%. Fuente: Sistema de Cuentas Nacionales de México (SCNM) del INEGI.



LA INFORMALIDAD EN LOS ESTADOS

La informalidad a nivel estatal muestra grandes variaciones pero en general, el norte del país tiende a ser menos informal que el sur y el centro del país. En 2014, Guerrero tenía una tasa de informalidad de 71.6 %, medida con respecto a la población ocupada no agropecuaria, mientras que Chihuahua tenía sólo el 33.2%, con una diferencia de 38.4 puntos porcentuales. A nivel nacional fue de 52.7%.

Un estudio de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) sobre los determinantes de la informalidad en los estados, encontraron que las diferencias al nivel estatal en México se pueden explicar por diferentes niveles de PIB per cápita, Inversión Extrajera Directa, la localización de fuerza de trabajo capacitada y el nivel de corrupción (Dougherty & Escobar, 2013).



TASA DE INFORMALIDAD 2014

Tasa de informalidad promedio de 2014, trabajadores informales como porcentaje de la población ocupada total no agropecuaria. El nivel nacional fue de 52.7%. Fuente: Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) del INEGI.

-DE 44%

CHIHUAHUA 33.2%
COAHUILA 35.8%
NUEVO LEÓN 35.9%
BAJA CALIFORNIA 37.7%
BAJA CALIFORNIA SUR 40.1%
SONORA 41.8%
QUERÉTARO 42.7%
AGUASCALIENTES 43.2%

44% - 52.2%

TAMAULIPAS 44.3%
QUINTANA ROO 44.6%
SINALOA 46.5%
JALISCO 48.9%
D.F. 49.8%
DURANGO 50.2%
SAN LUIS POTOSÍ 50.3%
COLIMA 51.2%

52.2% - 60.3%

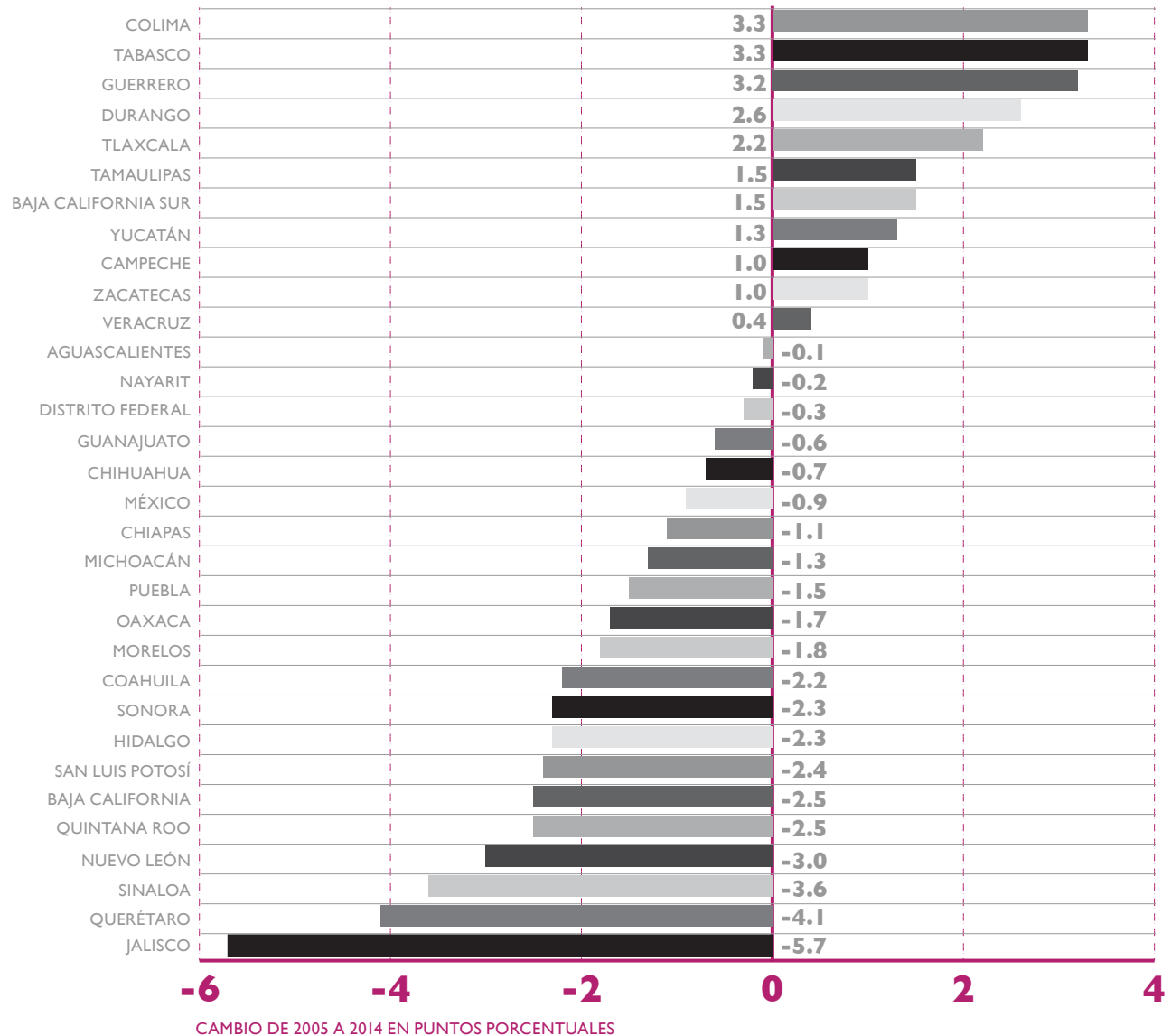
CAMPECHE 53.2%
ZACATECAS 55.5%
GUANAJUATO 55.9%
MÉXICO 56.5%
NAYARIT 57%
TABASCO 57.6%
VERACRUZ 59.2%
YUCATÁN 59.4%

+DE 60.3%

MORELOS 63.2%
PUEBLA 64.8%
HIDALGO 65.2%
MICHOACÁN 65.9%
CHIAPAS 68%
TLAXCALA 68.9%
OAXACA 70.7%
GUERRERO 71.6%

¿CUÁNTO HA CAMBIADO LA INFORMALIDAD DE 2005 A 2014?

Variación de la Tasa de Informalidad Laboral de 2005 a 2014 en puntos porcentuales, cambio en el porcentaje de trabajadores informales con respecto a la población ocupada no agropecuaria. La variación a nivel nacional fue de 1.2 puntos porcentuales. Fuente: Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) del INEGI.

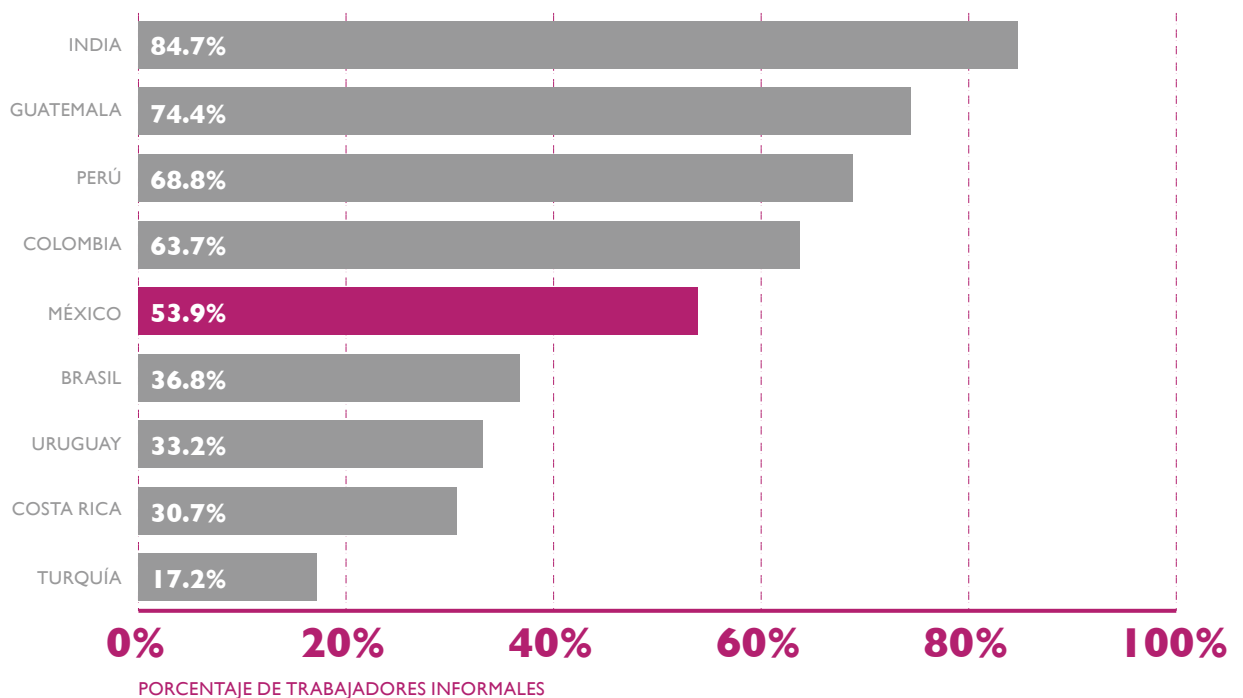


INFORMALIDAD EN EL MUNDO

En comparación internacional, México es uno de los países con mayor informalidad. Es 17.1 puntos porcentuales más informal que Brasil. Lo más preocupante es que Brasil disminuyó su informalidad en 5.4 puntos porcentuales de 2005 a 2013 (pasando de 42.2% a 36.8%), en contraste, México aumentó su informalidad en 0.2 puntos porcentuales en el mismo periodo (pasando de 53.7% a 53.9%) (Organización Internacional del Trabajo, 2015).

PORCENTAJE DE TRABAJADORES INFORMALES

Porcentaje de trabajadores informales de la población ocupada no agropecuaria en 2013, el valor de India corresponde a 2012. Fuente: Organización Internacional del Trabajo.



ÚLTIMA EVIDENCIA SOBRE EL ESTUDIO DE LA INFORMALIDAD

Porta, R. L., & Shleifer, A. (2014). *Informality and Development*. Cambridge: National Bureau of Economic Research.

Encuentran que la “visión dual” es la que mejor explica los datos de los países en desarrollo, sostiene que las empresas informales son improductivas y no compiten con las otras empresas formales establecidas, pero tampoco contribuyen al crecimiento económico. El bajo capital humano en los administradores de las empresas es el principal factor que explica la informalidad.

Leal-Ordoñez, J. C. (2013). *Tax Collection, The Informal Sector, and Productivity*. Banco de México

En línea con la “visión del parásito”, encontraron que la informalidad daña el crecimiento económico a través de una mala asignación de recursos productivos a establecimientos improductivos y una disminución en la inversión en capital (ya que la probabilidad de ser detectado aumenta con la cantidad de capital contratado). La eliminación de la informalidad por completo, obligando a cumplir con todas las obligaciones legales a las empresas, sí beneficiaría el crecimiento económico. Pero un aumento parcial en el cumplimiento de las obligaciones legales no necesariamente aumenta la producción, incluso podría tener un efecto negativo.

Paula, Á. d., & Scheinkman, J. (2007). *The Informal Sector*. Cambridge: National Bureau of Economic Research.

Utilizando los datos de empresas de Brasil, encuentran que las empresas informales son más pequeñas y tienen un ratio de capital-trabajo menor. Además, el grado de educación del administrador y la formalidad de la empresa tiene una correlación positiva con el tamaño de la empresa.

Levy, S. (2012). *Seguridad social universal: Un camino para México*. Nexos.

Afirman que México está atrapado en un círculo vicioso entre informalidad y baja productividad. El esquema de seguridad social en México impone un impuesto al empleo formal y crea incentivos a la informalidad, por lo tanto, a la baja productividad. La inversión en el sector formal rinde entre 28% y 50% más que en el sector informal.

BIBLIOGRAFÍA

De Soto, H. (1989). *The Other Path: The Invisible Revolution in the Third Worlds*. New York: Harper and Row Publishers.

Dougherty, S., & Escobar, O. (2013). *The Determinants of Informality in Mexico's States*. OECD.

Farrell, D. (2004). *The hidden dangers of the informal economy*. McKinsey Global Institute.

Friedman, E., Johnson, S., & Kaufmann, D. (2000). *Dodging the grabbing hand: the determinants of unofficial activity in 69 countries*. *Journal of Public Economics*.

INEGI. (2014). *La informalidad laboral. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo. Marco conceptual y metodológico*. INEGI.

INEGI. (agosto de 3 de 2015a). *Medición de la Economía Informal*. Obtenido de <http://www3.inegi.org.mx/sistemas/tabuladosbasicos/tabniveles.aspx?c=33680>

INEGI. (agosto de 3 de 2015b). *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), población de 15 años y más de edad*. Obtenido de <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/Proyectos/encuestas/hogares/regulares/enoe/>

Leal-Ordoñez, J. C. (2013). *Tax Collection, The Informal Sector, and Productivity*. Banco de México.

Levy, S. (2012). *Seguridad social universal: Un camino para México*. Nexos.

Loayza, N. A. (1997). *The Economics of the Informal Sector: A Simple Model and Some Empirical Evidence from Latin America*. Washington: The World Bank.

Organización Internacional del Trabajo. (08 de agosto de 2015). *Organización Internacional del Trabajo*. Obtenido de <http://www.ilo.org/global/lang-es/index.htm>

Paula, Á. d., & Scheinkman, J. (2007). *The Informal Sector*. Cambridge: National Bureau of Economic Research.

Porta, R. L., & Shleifer, A. (2014). *Informality and Development*. Cambridge: National Bureau of Economic Research.

Porta, R. L., & Shleifer, A. (2008). *The Unofficial Economy and Economic Development*. Cambridge: National Bureau of Economic Research.

Porter, M., & Schwab, K. (2008). *The Global Competitiveness Report 2008–2009*. Ginebra: World Economic Forum.