

DIFERENCIAS ENTRE LOS SECTORES
FORMAL E INFORMAL DE LA OCUPACION EN EL
AREA METROPOLITANA DE LA CIUDAD DE MEXICO
EN EL AÑO DE 1976

INVESTIGACION PRESENTADA POR:

DOMINIQUE MENKES BANCET

PARA OBTENER EL TITULO DE MAESTRIA EN DESARROLLO URBANO

EL COLEGIO DE MEXICO
CENTRO DE ESTUDIOS DEMOGRAFICOS
Y DE DESARROLLO URBANO

GENERACION 1980-1982

I N D I C E

-Introducción	
-Aspectos teóricos y metodológicos.....	pag.5
I-El concepto de sector informal urbano.....	pag.6
1-El sector informal urbano:conceptos y definiciones.....	pag.7
2-Diferencias y similitudes entre los conceptos de sector informal y de marginalidad.....	pag.10
3-Interrelaciones entre el sector informal urbano y el resto de la economía.....	pag.14
4-Aportes del concepto de sector informal urbano.....	pag.18
5-Características de la información.....	pag.20
II-Aspectos relacionados con el estudio del sector informal urbano en el área metropolitana de la ciudad de México.....	pag.22
1-Factores que inciden directa o indirectamente sobre los rasgos del sector informal urbano del área metropolitana de la ciudad de México.....	pag.23
2-El mercado de trabajo en la ciudad de México.....	pag.30
III-Objetivo y metodología de la investigación.....	pag.34
-Análisis de la información.....	pag.41
I-Condición económica y laboral de los ocupados en el sector informal.....	pag.44
II-Características de la población ocupada en el sector informal.....	pag.59
-Conclusiones.....	pag.72
-Bibliografía	

I N T R O D U C C I O N

En el período de 1940 a mediados de los sesentas el desarrollo del país obedeció, más o menos, a las reglas del modelo dual rural-urbano de transferencia de excedentes de mano de obra del campo a la ciudad. De hecho se produjo en un tiempo record (de 25 a 30 años) una radical transformación de la estructura ocupacional, de primaria a manufacturera y de servicios. Lo mismo puede afirmarse del cambio de estructura de la población rural a básicamente urbana. Por ello es que la década de los setentas representa el tránsito del modelo tradicional de transferencia del excedente de mano de obra del campo a la ciudad a un nuevo modelo de excedente de mano de obra intra e inter-urbano, con una alta fragmentación del mercado de trabajo, gran disparidad de niveles de calificación de la mano de obra y altos niveles de desocupación abierta y, sobre todo, de subempleo.

Sin embargo, las políticas de empleo han centrado su esfuerzo en medidas parciales, buscando principalmente reducir la tasa de desocupación. Pensamos que el esfuerzo tiene que ser adecuado al problema ocupacional en toda su dimensión, analizándose también su efecto sobre las formas de subutilización de la mano de obra.

Sería por lo tanto necesario estudiar los problemas de subempleo urbano, de subempleo rural y de desempleo abierto y sus interrelaciones, para poder implementar una estrategia de empleo que permita coordinar las acciones dirigidas a cada uno de los sectores del mercado de trabajo.

Nosotros estamos interesados en hacer un estudio del sector informal urbano ya que, por un lado, como lo advierte J. Alejo - (1983), según estimaciones recientes, la ocupación informal absorbía el 40-44% del incremento de la PEA hasta 1980 y por otro lado, porque esto nos permitirá conocer cuales son los sectores de la economía más atrasados, y, así mismo, cuales son los mecanismos de absorción de fuerza de trabajo dentro del mercado laboral urbano.

Para el estudio del sector informal urbano contamos con una encuesta publicada por la Secretaría de Programación y Presupuesto: "La ocupación informal en áreas urbanas, 1976". La encuesta nos proporciona información para la población ocupada total y para la población ocupada informal. Restando la población informal de la población total, podremos obtener los datos para la población ocupada en el resto de la economía y esto nos permitirá analizar cual es la condición económica y laboral de los ocupados en el sector informal, la de los ocupados en el resto de la economía y cuales son las características de la población ocupada en los dos sectores. En todo momento compararemos los resultados de uno y otro sector para así tener una visión más completa de la dinámica del mercado laboral urbano. Asimismo compararemos nuestros resultados con los de otras investigaciones sobre empleo para ubicar la importancia del tema y de los resultados de la presente investigación.

Antes de hacer el análisis de los datos, elaboraremos un marco teórico en el que expondremos, en primer lugar, la conceptualización sobre el sector informal urbano de la perspectiva de los mercados laborales* ya que la encuesta únicamente realizó el estudio de la pobla-

*existen tres perspectivas teóricas de aproximación al estudio del sector informal urbano, a saber: perspectivas del aparato productivo, de los mercados laborales, del ingreso y bienestar social.

ción informal urbana dejando de lado el análisis de las unidades productivas. Asimismo, expondremos en el marco teórico las interrelaciones entre el sector informal y el sector formal, la diferencia entre los conceptos de sector informal y de marginalidad y los aportes del concepto de sector informal. Este marco teórico nos permitirá tener una visión completa del objeto que pretendemos estudiar.

También, dentro del marco de referencia, hablaremos de los factores que inciden directa o indirectamente sobre los rasgos del sector informal urbano como son: el modelo de desarrollo que ha seguido el país en las últimas décadas, la presión demográfica; la creciente participación femenina en el mercado laboral y las migraciones. Asimismo describiremos el mercado de trabajo de la Ciudad de México. Esto por varias razones:

La Ciudad de México, a lo largo de su historia, ha sido el núcleo industrial y de servicios más importante del país, por lo tanto su análisis es muy importante como un primer paso para comprender el tipo de desarrollo de la economía. Además, según algunos autores - (véase Muñoz, De Oliveira y Stern; 1977) la Ciudad de México contiene aproximadamente el 39% de la población que vive en ciudades de más de quince mil habitantes. Esto quiere decir que la centralización de las actividades económicas estuvo acompañada de una concentración espacial de la población.

Sin embargo, los cambios que se han dado en la estructura del empleo de la Ciudad de México, a partir del proceso de industrialización, no han apuntado, nos dicen los mismos autores, a un desempleo

visible muy extendido sino más bien a problemas de subempleo y de una ínfima remuneración de la mano de obra.

Por otro lado, en un trabajo llevado a cabo por la Secretaría del Trabajo y Previsión Social sobre el sector informal en Guadalajara, Monterrey y la Ciudad de México (basado en las cifras de censo de población de 1970), se encontró, entre otras cosas, que el sector informal en estas tres ciudades comprende, en 1970, alrededor de un millón de personas y algo más de un tercio de los ocupados marginalmente en actividades no agropecuarias en todo el país y que el sector informal de la Ciudad de México cuadruplica los de Guadalajara y Monterrey sumados.

Por estas razones, nosotros realizamos nuestra investigación sobre el sector informal urbano enmarcándola en el área metropolitana de la Ciudad de México.

ASPECTOS TEORICOS Y METODOLOGICOS

I- EL CONCEPTO DE SECTOR INFORMAL URBANO

1.- El Sector Informal Urbano: Conceptos y Definiciones.

Si analizamos las principales características del problema ocupacional en Latinoamérica, la lección de los últimos años es que el crecimiento económico no garantiza por sí solo un mayor nivel de empleo ni una mejor distribución del ingreso. De hecho, como lo señala Prealc (Prealc,1978), México expandió en forma sostenida su economía a una tasa superior al 6% anual en el transcurso de los años 1960-80; pero como lo señala el propio gobierno, la situación de empleo no ha mejorado ni ha sido posible erradicar la pobreza extrema y la marginalidad que afectan a más de un tercio de la población. Según los estudios hechos por Prealc, al desagregar, se observa en varios países latinoamericanos, que entre 75 y 90% del desempleo se concentra entre las personas socialmente menos necesitadas de ingresos, generalmente jóvenes y mujeres que no son jefes de hogar y que constituyen la fuerza de trabajo secundaria. Esto sugiere la posibilidad de que haya, al menos, dos tipos de desempleados: una proporción importante de los miembros de la fuerza de trabajo secundaria están desocupados no porque no encuentren trabajo alguno, sino debido a que no consiguen un empleo que se adecúe a sus aspiraciones. En cambio, los integrantes del grueso de la fuerza de trabajo primaria tienen que aceptar casi cualquier tipo de empleo que se les presente; de esto se deduce que son relativamente pocos los desocupados que lo están por no haber ningún puesto disponible para ellos. Esto implica que la tasa de desocupación abierta conduce a subestimar el problema ocupacional en cuanto se refiere a la fuerza de trabajo primaria. Para los integrantes de ésta, el problema principal sería la situación de subempleo resultante del bajo grado de utilización de su capacidad laboral y, por lo tanto, los ingresos insuficientes que estarían a menudo obligados a aceptar al ingresar en el primer trabajo

que se les presenta. De ahí lo inadecuado que resulta analizar el problema ocupacional en términos únicamente del desempleo abierto. De hecho, como lo señala Prealc, (véase Prealc, op. cit.), el problema ocupacional debe entenderse como un espectro de distintas formas de subutilización de la fuerza de trabajo.

Por otro lado, la mayoría de los estudios de Prealc, sugieren que el salario urbano de la mano de obra poco calificada es significativamente superior al de la mano de obra rural, incluso después de ponderarlo en función de las altas tasas de desocupación a que está expuesto el migrante reciente de la ciudad. Esta diferencia de ingresos sugiere que la sub-remuneración de la mano de obra rural es aún mayor que la de la urbana. Por lo tanto es de esperarse que se registre un creciente flujo migratorio hacia las ciudades. Sin embargo, el sector formal del mercado de trabajo urbano se demuestra incapaz de generar posibilidades ocupacionales al ritmo requerido. Surge entonces un nuevo sector tradicional (en términos de ingreso y productividad) que constituye el mecanismo a través del cual procuran subsistir los migrantes y los individuos en general que no encuentran empleo en el sector formal del mercado laboral. A este sector lo denominaremos sector informal urbano. El sector informal agrupa pues a buena parte de los ocupados en las ciudades y constituye la puerta de entrada casi obligada para los recién llegados de las zonas rurales. En suma, el mercado Informal agrupa a todas las actividades de bajo nivel de productividad, a los trabajadores independientes (con excepción de los profesionales) y a las empresas muy pequeñas o no organizadas. Prácticamente, como lo señala Prealc, la demanda de mano de obra al interior de este mercado laboral no obedece a una definición técnica de puestos de trabajo disponibles. De hecho, el nivel de empleo depende en este mercado de la magnitud de la fuerza de trabajo no absorbida por el sector formal de la economía y de las ocer

tunidades que tienen estas personas de producir o vender algo que les reporte algún ingreso. Las características que presenta el sector informal justifican que se le asocie al subempleo urbano. Aquí se concentran las personas que obtienen un ingreso fluctuante por su trabajo y los trabajadores ocasionales, aquellos que carecen de una ocupación estable y que se debaten continuamente entre la desocupación y algún tipo de actividad inestable.

Veamos entonces ahora como se ha conceptualizado al sector informal urbano.

Como lo explica D. Raczynski (1977), existen tres perspectivas principales de aproximación a la problemática del sector informal urbano: Aparato productivo, Mercados laborales, Ingreso y Bienestar social. A su vez, estas perspectivas centran sus estudios en distintos niveles de análisis. La perspectiva del aparato productivo centra su análisis en las unidades productivas; la perspectiva de los mercados laborales se interesa por los individuos y la perspectiva del ingreso y bienestar social pone su atención en los hogares.

Dado que los datos de la encuesta únicamente se refieren al estudio de la población informal urbana, por lo tanto, únicamente exponemos lo que plantea la perspectiva de los mercados laborales.

Bajo la perspectiva de los mercados laborales la preocupación central reside en la problemática del empleo, la absorción de mano de obra, la distribución de oportunidades ocupacionales y la adecuación, junto a los factores que la condicionan, entre la oferta y demanda de trabajo. En este caso, el sector informal tiende a definirse como un subconjunto de la población económicamente activa y/o de las ocupaciones.

Como lo señala Raczynski (1977), aquí el sector informal es visualizado como un mercado de trabajo de fácil entrada, de ingresos bajos y escasa calificación, y constituido de manera ponderante por fuerza de trabajo secundaria. El significado de la variable facilidad de entrada

difiere según se trate de trabajadores independientes o dependientes.

También se ha señalado, nos dice Raczyński, que la mano de obra del sector informal experimenta alta rotación e inestabilidad en sus ocupaciones.

Se ha destacado asimismo (véase Tokman, 1977) que la participación de las mujeres en el sector informal es mayor que en el resto de la economía; que el sector informal concentra a los trabajadores más jóvenes y a los más viejos y a los menos educados, y, especialmente, a los funcionalmente analfabetos; que el informal urbano es el mercado prioritario para los que inician su vida económicamente activa; que este sector constituye la puerta de entrada al mercado de trabajo urbano para los recién llegados a las ciudades.

Otro conjunto de hipótesis (véase, por ejemplo, Godfrey, 1976) sostiene que el nivel de productividad y el ingreso de la mano de obra informal son bajos y que un alto porcentaje está subempleado.

Por otra parte, los trabajos que operacionalizan el sector informal urbano como integrado por todos los miembros de la población económicamente activa que reciben ingresos inferiores a cierto mínimo (véase M. E. Serna, 1980, u OIT, 1975) muestran que abarca actividades y relaciones de trabajo de variada índole.

Finalmente se postula que los determinantes del ingreso difieren según el sector.

2.- Diferencias y similitudes entre los conceptos de sector informal y de marginalidad.

Es importante establecer las diferencias y similitudes que existen entre los conceptos de sector informal y de marginalidad, ya que éste último se encuentra todavía subyacente en algunas interpretaciones sobre el sector informal.

Retomando la clasificación de J. Villavicencio (1979), vemos que existen cuatro tipos de marginalidad, a saber:

- a) Marginalidad ecológica
- b) Marginalidad social
- c) Marginalidad económica
- d) Los estudios que tienden a descartar o replantear a la marginalidad como una situación nueva que caracterice a los países de América Latina.

Veamos en que se diferencia cada uno de estos tipos de marginalidad y el resto informal urbano.

La marginalidad ecológica considera como marginales a un sector de la población urbana definido espacialmente, es decir, a partir de su ubicación en áreas urbanas muy deprimidas. Aquí el principal indicador de la marginalidad son "las malas condiciones de vida" expresadas principalmente a través de ciertos tipos de viviendas deficitarias, conventillos, etc.

Si bien este concepto de marginalidad designa a un grupo de la población que recibe bajos ingresos o no tiene empleo estable, con un bajo nivel educacional y que carece de servicios adecuados, es evidente que se refiere a un universo de análisis diferente al del sector informal. Esto, porque al designar a grupos unificados principalmente por condiciones similares de vida y por estar concentrados espacialmente, incluye a población formal, informal y a población marginalizada de la actividad económica.

La marginalidad social (véase Vekemans, 1969) también se refiere a un sector poblacional pero se le distingue a partir de una no participación activa en los recursos, beneficios y decisiones de una sociedad global. El concepto de marginalidad social busca la exclusión

del fenómeno en variables superestructurales (no participación) y en especial en un dualismo sociocultural que se remonta al momento de la conquista hispánica y que se había mantenido hasta la actualidad. Por lo tanto, desde un punto de vista teórico difiere totalmente del concepto de sector informal, el cual es explicado a partir de variables estructurales o de base económica y que define por lo tanto no a una acción o comportamiento social, sino a un sector de la economía urbana. O sea que los dos conceptos se refieren a planos de análisis diferentes.

En el análisis de la marginalidad se distinguen, finalmente, enfoques de tipo económico-marxista que desarrollan y amplían la teoría de la marginalidad a partir de diferentes puntos de vista (véase Nun, 1969 y Quijano, 1971). Los conceptos allí incluidos parecen ser semejantes y referirse a un universo similar al del sector informal; Creemos, sin embargo, que existen ciertos aspectos sustanciales que los diferencian. El enfoque de Nun explica que en la situación de las economías latinoamericanas dependientes y desiguales, la superpoblación marginada por las características propias del proceso mismo de desarrollo era de tal magnitud que sobrepasa, incluso, lo que el modo de producción dominante requería para sus necesidades de acumulación de capital. Para el sector hegemónico de la economía, parte de esta superpoblación establecía relaciones no funcionales con él, transformándose entonces en una masa marginal.

Es por lo tanto difícil comparar este concepto de marginalidad con el de sector informal pues cada uno se refiere a problemas conceptualmente diferentes: "El primero pretende describir una cualidad o comportamiento de la población activa sin proponer las variables completas que permitirían analizar empíricamente la condición de marginalidad. El sector informal, en cambio, es un concepto más operativo que se refiere al sector de la economía urbana a partir del cual define a un grupo

de la población activa y que, por lo tanto, se ubica en un nivel de análisis diferente". (J. Villavicencio. "El sector informal y población marginal" en "El Subempleo en América Latina", 1979, p. 143).

Hay otro aspecto que diferencia sustancialmente ambos conceptos y tiene relación con el problema de la funcionalidad de la población marginal e informal. El punto de partida de la definición de marginalidad para Nun es la relación que establece la fuerza de trabajo con el sector hegemónico de la economía. Desde esta perspectiva, la población marginada se distinguía precisamente porque era la parte afuncional o disfuncional de la superpoblación relativa en relación al proceso de acumulación hegemónico. Al mismo tiempo, ésta no funcionalidad indicaba un bajo grado de integración de la población marginal al sistema. La población informal, en cambio, se ubica en un sector económico que establece relaciones de dependencia y subordinación con el sector hegemónico, relaciones que pueden catalogarse como funcionales. De ahí que dicha población constituye un sector integrado al sistema y necesario para su manutención en cuanto representa y ocupa un nivel dentro de la heterogeneidad estructural que posibilita el desarrollo y crecimiento del sector hegemónico.

Veamos ahora el concepto de marginalidad definido a partir del análisis de la estructura económica de un sistema, considerada como un conjunto de actividades o unidades productivas con diferentes niveles de desarrollo. El aporte más significativo desde esta perspectiva es el de A. Quijano quien propone un "polo marginal de la economía" generado por la acción de un sector productor de bienes y servicios con una modalidad de organización monopólica y que se ha incorporado abruptamente a las economías latinoamericanas. La acción de este sector monopólico ha significado profundos cambios en el comportamiento de los modos de producción preexistente llevándolos a un nivel cada vez más deprimido.

Este polo marginal de la economía es similar al sector informal, al menos en términos conceptuales. Ambos pretenden identificar a un sector determinado que reúne actividades con características semejantes; utilizan recursos residuales; generan bajo nivel de ingresos; sus posibilidades de acumulación creciente de capital son limitadas y concentran a la mano de obra que no tiene cabida en sectores económicos más desarrollados.

Hay, sin embargo, un aspecto que parece diferenciarlos que tiene importante significación en la descripción de la actuación de ambos sectores económicos: El polo marginal sirve a un mercado conformado por la propia población incorporada a ese nivel de donde no se relacionaría con el sector no marginal de la economía. El sector informal, en cambio, establece relaciones de intercambio también con el sector formal de la economía; (Este punto lo desarrollaremos más adelante).

3.-INTERRELACIONES ENTRE EL SECTOR INFORMAL URBANO Y EL RESTO DE LA ECONOMIA-

Otro aspecto importante de la problemática del sector informal urbano se refiere a su evolución y a la relación del mismo con el resto de la economía. Sobre este punto encontramos tres enfoques alternativos. Uno de ellos argumenta que las actividades del sector informal generan excedentes, o están en condiciones de hacerlo, siempre que la política global no discrimine en su contra. Por el contrario, el segundo enfoque sostiene que la característica principal de las actividades informales es su incapacidad de acumulación, la cual es consecuencia, a su vez, del proceso de acumulación fuera del sector, y, en última instancia, del que se registra a nivel mundial.

El primer enfoque (cuyos representantes más importantes son Hart, 1973, y OIT, 1975) supone que las relaciones entre el sector informal y el resto de la economía son "benignas" mientras que el segundo

sentado por Quijano; 1971; Eienefeld, 1975; etc.) atribuye a las actividades informales un carácter subordinado de dependencia.

Un tercer enfoque, que es el que nosotros compartimos, es el que propone Tokman (1979), y que está más cerca de la hipótesis de la dependencia que del enfoque de la relación benigna.

Tokman explica que la dependencia al nivel internacional es una de las características del subdesarrollo. La subordinación interna se traduce en falta de acceso a recursos y mercados, redundando en una capacidad de acumulación muy limitada y, por lo tanto, en una capacidad también muy limitada de crecimiento del sector. Los nexos de dependencia que se observan en el sector informal implican por lo general diferenciales de precios en su contra, pero en última instancia, ellas no son más que secuelas de la falta de acceso.

Tokman advierte que el sector informal no debería ser visualizado ni como completamente integrado ni como autónomo, sino más bien un sector que mantiene vínculos importantes con el resto de la economía, mientras que, al mismo tiempo, exhibe un grado considerable de autonomía. Sus exportaciones están conformadas básicamente por servicios personales, y sus importaciones por alimentos no elaborados procedentes del sector agrícola e insumos que provienen del sector formal urbano.

En cuanto a las expectativas del sector informal urbano, Tokman supone que dispondrá de algún grado de autonomía porque satisface por sí solo la mayor parte de su demanda de bienes industriales y también debido a la influencia de las actividades informales de comercio y la importancia de los bienes de segunda mano.

Por otro lado, el autor arriba mencionado, afirma que aunque el sector informal aparece en su conjunto subordinado al resto de la economía, esta relación de dependencia es el resultado global de una serie de procesos que se desarrollan en su interior. En este sentido, dice Tokman, deberían distinguirse entre las actividades informales se

gún estén ó no operando en la actualidad bajo condiciones oligopólicas.

Las actividades informales que ya están funcionando en un contexto oligopólico no pueden pretender expandirse en forma constante ya que la evolución de este tipo de mercados comprende distintas etapas a lo largo de las cuales las actividades informales crecen o decrecen según el ritmo de expansión de la demanda, la escala mínima de operaciones para distintos tamaños de plantas, las economías de escala, etc. Puede ser que estas actividades resulten favorecidas con utilidades de corto plazo, pero en el largo plazo tenderán a perder mercados. Aunque esto no quiere decir que forzosamente tendrán que desaparecer. Hay varios factores que podrían inducir una tendencia mucho menos marcada al deterioro o que, incluso, podrían dar origen a una de signo contrario. Entre estos factores se encuentran la existencia de imperfecciones en los mercados de productos y, en especial, en los de factores; las necesidades que tienen las grandes empresas de no aparecer como monopolios ante el gobierno y la opinión pública; la renuencia de los ocupados en el sector a dejar sus trabajos cuando las oportunidades de empleo fuera del sector son bastante escasas.

En cuanto al resto de las actividades informales, Tokman nos dice que hay algunas cuyas tendencias permiten predecir que confrontarán un mercado oligopólico aunque todavía estén lejos de tal situación. Para otras, en cambio, la posibilidad es muy remota. Dentro de la primera categoría habrá que ubicar la mayor parte de los bienes manufacturados que aún siguen siendo suministrados enteramente por el sector informal. No obstante, esta situación persistirá hasta que el mercado alcance un tamaño en que se haga atractiva la instalación de una empresa oligopólica.

Dentro de la segunda categoría, se encuentran las actividades de carácter personal, principalmente servicios, respecto de las cuales la tendencia a la oligopolización parece bastante improbable, al menos en

el mediano plazo, ya que el cambio tecnológico en estos rubros es más gradual y las tendencias oligopólicas son más atenuadas.

Tokman explica luego que las actividades de comercio informal son un caso intermedio donde las imperfecciones del mercado, especialmente el comportamiento de la demanda a bajos niveles de ingreso, introduce una especie de diferenciación de productos, la cual asegura la permanencia de estas actividades durante períodos más largos.

Como conclusión podemos señalar que para el sector informal en su conjunto parece previsible una tendencia a la pérdida de participación en el ingreso. Esto no significa que el sector vaya a desaparecer y ésto lo demuestra la experiencia de los países desarrollados donde las actividades informales persisten incluso a niveles muy altos de ingresos, y porque, además, existen factores de resistencia los cuales, junto a la evolución del mercado, permitirán su sobrevivencia.

Asimismo, como lo señala Tokman, dada la estructura de pagos del sector informal, podría predecirse una tendencia a la baja en sus términos de intercambio. Pero para pronosticar estas tendencias se requiere analizar empíricamente las ponderaciones, elasticidades y precios de los componentes de la balanza de pagos ya que la cuantificación de la balanza de pagos del sector informal permite analizar su grado de apertura, las características de las relaciones intersectoriales y el comportamiento de los términos de intercambio y de las posibilidades de mercado.

4.- APORTES DEL CONCEPTO DE SECTOR INFORMAL URBANO

Si hacemos un análisis de lo anteriormente expuesto encontramos varios aportes del concepto de sector informal:

1.- El concepto de sector informal urbano rompe la identificación sector urbano-sector moderno-sector industrial que es frecuente en los modelos dualistas ya sea, explícitamente, como hipótesis simplificada, ya sea, explícitamente, en los modelos que le atribuyen al sector tradicional la función de producción de las subsistencias para el conjunto de la población y atribuyen la movilidad entre los dos sectores al éxodo rural.

2.- Los criterios que se emplean para caracterizar al sector informal y oponerlo al sector formal se basan en las formas de organización de la producción y de los cambios, y no es una especialización según los productos.

En efecto, generalmente se consideran como características principales la organización familiar de la producción, la baja escala de la producción, la utilización de factores de producción de origen interno, el empleo de técnicas con un gran componente de trabajo no calificado, la facilidad de entrada en la producción, etc.. Como lo subraya (Freyssinet, 1976), no es posible definir al sector informal por la naturaleza de las actividades; hay que considerar las condiciones en las que son ejercidas. O sea que la desagregación sectorial no constituye el criterio decisivo para el estudio de las estructuras productivas de una economía subdesarrollada.

3.- El análisis del sector informal urbano conduce a una concepción diferente del sentido de evolución de las estructuras productivas, y por lo tanto de las estructuras de empleo. Los modelos dualistas describen el desarrollo como un proceso de aminoramiento, hasta de liquidación, del rol del sector tradicional; lo que se estudia es una

fase transitoria que se termina por una generalización de las características del sector moderno. Partiendo de los hechos, es decir de la constatación de un crecimiento débil, nulo o hasta negativo de la parte del sector moderno en la población activa, los autores que estudian al sector informal urbano investigan las condiciones de su modernización y de su promoción pero conservándole sus características positivas y principalmente su gran capacidad de creación de empleos. La óptica es entonces, como lo señala Freyssinet, la de una combinación dinámica y duradera de las formas heterogéneas de organización de la actividad económica.

Sin embargo, en la práctica, resulta difícil identificar al sector informal ya que, por un lado, tanto en el conjunto de la economía como dentro de cada sector, coexisten formas simples de la producción y formas de organización más complejas de carácter netamente capitalista. Por otro lado, en este tipo de mercado laboral, el nivel de empleo depende de la demanda de fuerza de trabajo del sector formal y de las oportunidades que tienen estos individuos de producir o vender algo que les retribuya algún salario. Nos encontramos por lo tanto ante un mercado laboral flexible, difícil de delimitar empíricamente.

Veamos de que manera se delimitó al sector informal urbano en la encuesta con la que nosotros trabajaremos.

5.- CARACTERISTICAS DE LA INFORMACION

En la encuesta, cuyos datos vamos a analizar, se hizo el análisis de diversas categorías ocupacionales, entre las que se incluyeron la de obreros y empleados, trabajadores por cuenta propia, patrones y trabajadores familiares no remunerados.

En lo relativo a la categoría ocupacional de obreros y empleados se consideró conveniente incluir los siguientes atributos: el nivel de ingresos; la naturaleza del contrato de trabajo; el derecho a servicios médicos; la índole de las prestaciones económico-sociales recibidas y la afiliación a organizaciones laborales. Ello constituyó el criterio de condiciones de trabajo en la determinación de la informalidad.

Era previsible que una parte de los trabajadores presenten condiciones de informalidad en los cinco atributos utilizados, pero también habría casos que cumplan las condiciones de informalidad en un número menor de atributos. Por ello, se consideró apriorísticamente la inclusión de aquellos trabajadores que satisfacen dichos requisitos en cuanto al atributo de ingresos y, al menos, en dos atributos más de los restantes.

Por lo que atañe a los ocupados incluidos en las categorías ocupacionales de trabajadores por cuenta propia y patrones, se entendió que los atributos de prestaciones y modalidades de contratación resultaban menos apropiados que los de posesión de licencia para desarrollar actividades y usufructo de crédito institucional en tanto que, por las condiciones de trabajo de los trabajadores familiares sin retribución, se conceptuó en todos los casos que cabía considerarlos como informales.

De acuerdo a la metodología planteada, la población ocupada informal urbana quedó constituida de la siguiente manera:

-Obreros y empleados que declararon percibir ingresos iguales o menores al salario mínimo vigente en el municipio de encuesta y carecer de, por lo menos, dos de los cuatro atributos restantes que caracterizan a los informales.

-Trabajadores por cuenta propia que manifestaron percibir ingresos iguales o menores al salario mínimo vigente en el municipio de la encuesta y carecer de, por lo menos, dos de los cuatro atributos restantes.

-Todos los trabajadores familiares sin retribución que por sus condiciones de trabajo se consideró conveniente incluirlos como informales.

Los patrones no se incluyeron debido a que el reducido número de los mismos, que integraron la muestra, impidió clasificarlos válidamente en formales o informales.

II- ASPECTOS RELACIONADOS CON EL ESTUDIO DEL SECTOR INFORMAL
URBANO EN EL AREA METROPOLITANA DE LA CIUDAD DE
MEXICO

1) FACTORES QUE INCIDEN DIRECTA O INDIRECTAMENTE SOBRE LOS RASGOS DEL SECTOR INFORMAL URBANO DEL AREA METROPOLITANA DE LA CIUDAD DE MEXICO.

Nosotros pensamos que existen cuatro factores fundamentales que inciden fuertemente sobre los rasgos del sector informal de la Ciudad de México. Nos referimos al modelo de desarrollo que ha seguido el país en las últimas décadas, a la creciente participación de la mujer en el mercado laboral, a la presión demográfica y a la magnitud y las características de la inmigración a la Ciudad de México.

a) El modelo de desarrollo

Según la Comisión Consultativa del Empleo*, la trayectoria de la economía mexicana en las últimas décadas se sustentó en una estrategia que postuló el crecimiento del sector industrial como el eje dinámico de la economía. Sin embargo, los efectos ocupacionales de las distintas etapas del proceso industrial, positivos en la primera de ellas, fueron reduciendo paulatinamente a partir de 1953 cuando se hizo hincapié en la producción de artículos de consumo durable, y posteriormente en la elaboración de ciertos bienes de capital e intermedios. El paso de una a otra etapa no trajo consigo un proceso paralelo de información al aparato productivo, ni por tanto, el previsible efecto multiplicador del empleo derivado de la expansión industrial. Al contrario, aumentaron las importaciones y cambió su estructura, con la consiguiente acentuación de la dependencia tecnológica. Cada vez más, los esquemas de producción de las empresas, las tecnologías y los patrones de consumo, se fueron apartando de los recursos naturales y humanos disponibles en el país, así como de los tamaños y necesidades reales de los mercados internos. Esta situación produjo una apertura, cada vez

* (véase "Programa Nacional de Empleo 1980/82 (proyecto)", México, D.F., 1979)

mayor, a la entrada de capital extranjero, tanto en forma de inversión directa como de préstamos privados y públicos. De esas inversiones surgió una tendencia al predominio del capital extranjero en algunas ramas dinámicas de la industria y de los servicios, lo que contribuyó, asimismo, a subrayar los problemas de concentración de recursos a nivel de personas, sectores y regiones del país y a acentuar el privilegio de ciertas áreas y formas de producción más tecnificadas.

En concordancia con la idea de que industrializando al país se conseguiría el crecimiento armónico e integrado de toda la economía, el gobierno tomó una serie de medidas de política económica para apoyar el proceso. Esto constituyó el famoso sistema proteccionista. Por otra parte, aumentó su participación en la economía, en términos de monto de inversión y de ampliación de sus actividades mediante la realización de importantes obras de infraestructura, así como por el incremento y diversificación de la producción de bienes de uso intermedio. Ello además de favorecer el crecimiento industrial, contribuyó a la concentración de la actividad, los recursos y los mercados cerca de las grandes urbes.

Esta política económica, al no incluir acciones específicas en materia de empleo, apoyó la consolidación de un esquema en el que se fueron acumulando problemas de inequitativa distribución del ingreso, de insuficiencia de oportunidades de participación productiva y de acceso a satisfactores básicos para la mayoría de la población.

De acuerdo a la Comisión Consultativa del Empleo entre 1950 y 1970 el PII creció a una tasa media anual de 6.6% y la tasa de absorción de mano de obra resultó inferior al 2.5%. Esta situación se agravó en el lapso 1970 a 1978 cuando el producto creció al 5.1% y la ocupación al 2.2%. Además, de 1950 a 1978 el subempleo, medido por ingresos inferiores al salario mínimo vigente, pasó de 37.4% al 47.5%. En tanto que en 1978 el desempleo alcanzó a un 7% de la población activa.

En suma, vemos que el proceso de crecimiento alto y sostenido del producto, por sí sólo, no ha sido condición suficiente para generar los volúmenes necesarios de demanda de mano de obra y para atender la calidad en los puestos de trabajo creados.

Las consecuencias de este modelo de desarrollo sobre la estructura del aparato productivo y de las características del empleo puede reflejarse en los siguientes aspectos:

- La subordinación de la dinámica de los sectores agropecuario y de servicio a los propósitos de crecimiento industrial. El primero pasó a cumplir funciones de proveedor de divisas, de bienes de consumo a precios bajos y de fuerza de trabajo barata. Los servicios por su parte, complementaron las necesidades del desarrollo industrial a través de la comercialización y el financiamiento y funcionaron como el gran absorbedor de mano de obra expulsada o no incorporada en los otros sectores.

- Los problemas ocupacionales en el sector agropecuario se fueron agravando en virtud del mayor dinamismo de la agricultura capitalista que disminuyó su potencial de absorción de fuerza de trabajo por el cambio de los patrones de cultivo, en perjuicio de los cultivos intensivos en mano de obra y por el mayor grado de mecanización. Esto motivó el acrecentamiento de los asalariados de origen rural que pasaron a engrosar las filas de los buscadores de empleo en los mercados urbanos y en el exterior (pensamos que una gran parte de estos individuos por carecer de educación y de capacitación, al llegar a las ciudades, ingresan al sector informal como puerta de entrada al mercado laboral urbano).

- Pese al notable crecimiento del producto industrial, el sector se caracteriza por una estructura productiva deficientemente integrada, con una orientación y dimensiones inadecuadas respecto al mercado y a

los recursos internos, con situaciones sumamente diferenciadas, en cuanto a técnica, organización y productividad en los establecimientos que lo forman y con una acentuada concentración de recursos y mercados en las actividades más dinámicas y en las empresas mayores.

- El sector servicios, por su parte, ha mostrado un exagerado crecimiento como resultado de las deformaciones estructurales de la economía, aunque algunas de las actividades que lo forman representan un papel importante en el funcionamiento del sistema.

Varias de las actividades de servicios surgieron de la urgencia de improvisar una fuente precaria de ingresos para personas de origen campesino o urbano, sin medios o preparación suficientes.

(Esto nos hace pensar que una proporción elevada de los trabajadores del sector informal realizan actividades de servicios).

b) Creciente participación de la mujer en el mercado laboral.

Según la Secretaría de Programación y Presupuesto (1980), del total de la PEA de la Ciudad de México en 1978, el 67% estaba constituido por hombres y el 33% restante por mujeres.

Por otro lado, según el Consejo Nacional de Población (1977), en 1977 había ya 4.1 millones de mujeres incorporadas a la actividad económica de México (23% del total de la PEA) y sólo el 10.6% eran profesionistas o técnicos y, en cambio, 16.7% eran personal administrativo. 29.3% trabajaban en servicios diversos o conducían vehículos. 12.4% trabajaban en labores agrícolas, 16.5% en labores no agrícolas y sólo 2.3% ejercía funciones superiores o directivas. Del mismo total el 60.1% tenía categoría de obrero o empleado, el 18.1% trabajaba por su cuenta; el 17.1% ayudaba a la familia sin retribución y sólo el 6.8% era patrón empresario o empleador. Por sectores, el 48.5% trabajaba en servicios, el 21.2% en la industria manufacturera, el 14.7% en el comercio y el

12.5% en actividades primarias.

Estos datos nos demuestran, por un lado, la importancia de la participación femenina en el mercado laboral urbano. Esto pensamos que se debe, principalmente, a la industrialización de la producción y al uso generalizado de métodos anticonceptivos (véase Newland; 1980).

Por otro lado, los datos nos indican que la mujer, cuando se incorpora al mercado laboral, generalmente se ocupa en trabajos mal remunerados. Esto pensamos que se debe al hecho de que, siendo la oferta de trabajo superior a la demanda y, por lo tanto, al encontrarse la mujer en desventaja al lado del hombre, para conseguir un empleo formal, se ve obligada a trabajar por un salario menor. (Es entonces probable que exista un número considerable de mujeres en el sector informal urbano).

c) La presión demográfica.

Según J. Alejo*, en el transcurso de sólo 50 años (1925-1975) la población mexicana completó la primera fase de su transición demográfica e inició la segunda con la caída de la natalidad. La tasa bruta de reproducción de hecho empezó a descender hasta finales de los sesentas y la tasa de fecundidad general sólo hasta principios de los setentas.

Esta segunda fase de la transición demográfica fué impulsada, nos dice el mismo autor, por diversos factores, entre ellos: la urbanización de la población, el aumento del ingreso medio y de la escolaridad y, algo de particular importancia, el crecimiento del grado de participación de la mujer en el mercado laboral.

La estructura de edades de la población experimentó importantes transformaciones entre 1950 y 1980. Dado que la tasa de crecimiento natural fua aumentando, la estructura de edades tendió al rejuvenecimiento

* Véase J. Alejo, "Patrones trabajo en México", El Día 20/VI/83, México, D.F.)

Por otro lado, según Alejo, los datos demuestran que mientras el período 1950-1970 se caracterizó esencialmente por una alta y creciente presión demográfica sobre los sistemas educativo y médico-asistencial del país, a partir de 1970 la dinámica poblacional se caracteriza principalmente por la presión que ejerce sobre los mercados de trabajo. Esto implica que también han ido aumentando los problemas del desempleo y de subempleo ya que el desarrollo del país ha mostrado resultados pobres en lo que respecta a la distribución de ingreso y bienestar.

d) Características y magnitud de migración a la Ciudad de México

La presión demográfica de la que acabamos de hablar ha sido particularmente importante en el caso de la Ciudad de México dado el monto de las migraciones de otras partes del país.

Es importante entonces considerar el impacto de los migrantes sobre el mercado laboral de la Ciudad de México, según A.M. Goldani*, la población que migra hacia la Ciudad de México está constituida principalmente con gente joven cuya estructura por edad se desvía acentuadamente de la estructura de la población receptora. Esto provoca cambios estructurales demográficos y también modifica los niveles de natalidad y de mortalidad en general.

Dado que (en 1970) el 70.6% de los inmigrantes se concentran en las edades 10 y 40 años se puede deducir que la migración durante ese período provoca un impacto rejuvenecedor sobre la población total del área metropolitana de la Ciudad de México.

En lo que respecta al sexo de 10 a 19 años se observa una notable selectividad en favor de las mujeres. A partir de los 20 años, se comienza a dar un mayor equilibrio aunque todavía domina el número de mujeres. De los 30 a los 39 años es donde el índice de masculinidad al-

* (véase A.M. Goldani, "Impacto de los Inmigrantes sobre la Estructura y Crecimiento del Área Metropolitana", en H. Muñoz, D. de Oliveira; C. Stern, (compiladores) "Migraciones y Desigualdad Social en la Ciudad de México", El Colegio de México, 1974).

canza su valor máximo.

Otro dato importante que nos proporciona este estudio es que la migración neta contribuye con 33.3% al crecimiento del área metropolitana en el período 1960-70, mientras que el 63.7% restante se debe al crecimiento natural de la población nativa e inmigrante.

Estos datos nos revelan claramente la influencia que tienen las migraciones a la Ciudad de México en la presión demográfica que, como vimos, se ejerce sobre los mercados laborales.

2) El mercado de trabajo en la ciudad de México

Dada la concentración económica en la Ciudad de México, se ha venido dando un aumento cada vez mayor de la participación relativa de los trabajadores capitalinos respecto al total de la PEA del país.

Según E. García, H. Muñoz y O. de Oliveira*, las tendencias de la participación en la actividad económica en el nivel agregado se deben a la interacción de factores de índole económico, demográfico, social y cultural.

En lo que respecta a la estructura ocupacional los autores nos dicen que, conforme crecen los servicios y la manufactura, van cobrando un mayor peso los trabajadores que desempeñan ocupaciones no manuales. El crecimiento de los servicios dió lugar a la creación de grandes instituciones y empresas. También contribuyó la manufactura: las grandes empresas industriales que se instalaron en la Ciudad de México (particularmente las que utilizaban tecnología moderna), aumentaron su demanda de técnicos, profesionistas y trabajadores administrativos que pasaron a coexistir con los trabajadores obreros quienes también se hallaban en proceso de expansión y diferenciación. Se requirieron trabajadores manuales cada vez más calificados pero también se conservó un número considerable, de trabajadores no calificados (inclusive en las grandes empresas). Se trataba en ocasiones, de gente que trabajaba como "eventual", es decir, sin contrato, sin prestaciones y con ínfimas remuneraciones (como los ocupados del sector informal). (Esto nos lleva a pensar que encontraremos también un número importante de gente con escasa calificación e instrucción y con bajos ingresos en el sector formal).

A pesar de la ampliación de sectores de trabajadores de clase me

* Véase E. García, H. Muñoz y O. de Oliveira, "Hogares y Trabajadores en la Ciudad de México", El Colegio de México, México 1973.

dia, nos dicen los autores, la mayoría de los trabajadores de la Ciudad de México en 1970 se dedicaba a actividades asalariadas manuales tanto en la industria como en los servicios. De hecho, el 85% de la PEA mayor de 12 años era asalariada en 1970 en la Ciudad de México (por lo tanto es probable que encontremos que la mayoría de los ocupados, tanto en el sector formal como en el informal, reciben un salario fijo).

Sin embargo, a pesar de esta tendencia hacia la homogeneización, coexisten todavía formas no asalariadas, como los trabajadores por cuenta propia. Estos trabajadores aparecen en todas y cada una de las esferas de la actividad, aunque su número absoluto y relativo es variable de sector a sector y de rama a rama. Según los autores, su presencia se concentra en el comercio y en los servicios personales.

Si bien la tendencia es que disminuyen estos trabajadores por cuenta propia en el conjunto de la PEA, también puede ser que aumenten en períodos específicos en que se ven deterioradas las oportunidades de empleo, o en épocas de amplio crecimiento de la oferta de fuerza de trabajo sin el correspondiente crecimiento de la demanda.

En cuanto a la distribución de los ingresos por sectores económicos, en la ciudad de México, H. Muñoz y O. de Oliveira (1977), señalan que, en general, la mano de obra es mejor remunerada en el sector de los servicios sociales, seguido por el de la industria manufacturera y el de los servicios distributivos. Los sectores en donde la mano de obra es peor pagada son los servicios personales y la construcción. En suma, la fuerza de trabajo con menores niveles de ingreso no se ubica únicamente dentro de los sectores de servicios, aunque dentro de estos sectores encontremos las mayores diferencias de ingresos. Además no es en el sector manufacturero donde se pagan junto con los servicios distributivos y la construcción, la manufactura mantiene una

distribución menos equitativa del ingreso en comparación con los otros sectores de la economía.

H. Muñoz y O. de Oliveira, al dividir los sectores económicos en ramas de actividad específicas, encontraron que el comercio al mayoreo, los servicios a las empresas y la industria de productos minerales no metálicos tienen los más altos niveles de remuneración económica.

En cambio, los servicios domésticos y de saneamiento tienen los promedios más bajos de ingreso.

Dentro de la manufactura, las industrias que fabrican productos de papel, químicos y minerales no metálicos remuneran mejor a la fuerza de trabajo que las industrias de textiles y de la madera.

Los servicios sociales y comunales pagan tres veces más a sus trabajadores que los servicios de saneamiento. En cuanto a los servicios personales, las actividades de diversión, hoteles y restaurantes pagan dos veces más a sus trabajadores que el resto.

En suma, los resultados de este estudio nos señalan por un lado que, en la ciudad de México, la transformación sectorial presenta diferencias ligadas a la expansión de sectores sociales con más altos niveles de ingreso y, por consiguiente, de participación en los beneficios del desarrollo económico y, por otro lado, que el proceso de desarrollo ha afectado, de manera desigual a las distintas actividades económicas, ya que existen, dentro de un mismo sector y a lo largo de toda la estructura productiva, actividades económicas con notables diferencias en la remuneración de la mano de obra. En este sentido, no se pueden hacer generalizaciones sobre las condiciones en que se emplea la mano de obra en los distintos sectores de la economía. Esto además nos confirma la dificultad de delimitar empíricamente al sector informal urbano y nos lleva a pensar que dicho sector se ubica a todo lo largo de la actividad económica y que, por lo tanto, sus interrelaciones con el sector formal son bastante complejas. Para analizar este

aspecto y encontrar los mecanismos que subyacen a la retribución del factor trabajo sería necesaria llevar a cabo estudios más detallados que consideren las características internas de cada conjunto de actividades, tales como las formas de organizar la producción, los tamaños y rasgos de las empresas y la composición sociodemográfica de la mano de obra.

En lo que respecta a la relación entre las características de la mano de obra y las desigualdades en los ingresos, H. Muñoz (1977) nos dice que el desarrollo económico en la ciudad de México se caracteriza por la existencia de distintas formas de organización de la producción a las cuales subyacen diferencias en la división del trabajo.

Cada sector de la economía contiene unidades de producción cuyo tamaño se asocia a una estructura del empleo dada, lo que a su vez implica diferencias en la importancia que tienen los factores sociodemográficos para la remuneración de los trabajadores. Además, según el autor, no son los efectos directos de cada característica de la mano de obra ni la suma de dichos efectos los que explican la mayor parte de las diferencias en los ingresos, sino los efectos conjuntos de la edad, la escolaridad, el nivel ocupacional y el sexo (estos efectos, según el autor, son mayores en las empresas grandes que en las pequeñas).

III- OBJETIVO Y METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION

Pensamos que para estudiar un fenómeno en forma completa es necesario confrontar la teoría con la realidad concreta, es decir, analizar de que manera se presenta el fenómeno en la realidad y de qué forma se puede medir.

Es notorio que la complejidad del objeto que nosotros pretendemos analizar y su escaso tratamiento estadístico han determinado serias dificultades para su medición. Esta circunstancia, a la que no escapa el caso mexicano, obliga a trabajar con algunos supuestos simplificados que, sin embargo, tratan de no comprometer el rigor del análisis.

Dado que la encuesta en la que trabajaremos centró su estudio en la población informal urbana, entonces basaremos nuestro análisis en las características del sector informal que enumera la perspicacia de los mercados laborales.

Esta perspectiva nos dice, básicamente lo siguiente con respecto al sector informal urbano:

- Es un mercado de fácil entrada.
- Es un mercado de ingresos bajos.
- Se caracteriza por tener baja calificación y educación.
- Concentra a los más jóvenes y a los más viejos.
- Es el mercado prioritario para los que inician su vida económicamente activa.
- La mano de obra del sector experimenta alta rotación e inestabilidad en sus ocupaciones.
- La participación de las mujeres es mayor que en el resto de la economía.

Por otro lado, después de analizar los aspectos que expusimos en la segunda parte de los aspectos teóricos, nosotros pensamos que, además de las características que acabamos de enumerar, podemos añadir las

siguientes:

-Existe una proporción considerable de trabajadores informales en el sector servicios.

-También en el sector formal de la economía existe un número importante de ocupados con poca calificación e instrucción y que reciben ingresos bajos.

Si unimos las características que le atribuye la perspectiva de los mercados laborales al sector informal urbano y las que nosotros mencionamos, y las agrupamos según se trate de características sobre la situación económica y laboral de los ocupados en el sector informal, o sobre las características de la oferta de mano de obra que ingresa a dicho sector, obtenemos los dos siguientes grupos de hipótesis:

a) Hipótesis sobre la situación económica y laboral de los ocupados en el sector informal:

-Es un mercado de fácil entrada y de ingresos bajos.

-La mano de obra del sector informal está constituida en gran parte por trabajadores "eventuales" es decir por fuerza de trabajo que experimenta alta rotación e inestabilidad en sus ocupaciones.

-Los trabajadores informales se concentran principalmente en el sector servicios.

-La mayoría de los ocupados en el sector informal son asalariados; es decir que dentro del sector predominan las relaciones de tipo capitalista.

-También en el sector formal de la economía existe un número importante de individuos que reciben ingresos bajos.

b) Hipótesis sobre las características de la población que ingresa al sector informal:

-Los ocupados en el sector informal se caracterizan por tener un

bajo nivel de instrucción y calificación. Sin embargo estos no constituyen los atributos fundamentales que determinan el ingreso a uno u otro sector ya que también el sector formal contrata a individuos con poca calificación e instrucción.

-Las características que determinan el ingreso al sector formal o al informal son la edad y el sexo. El sector informal concentra a los más jóvenes, a los más viejos y a las mujeres.

c) Objetivo de la investigación

El objetivo de la investigación consistirá en probar, a través de la información que nos proporciona la encuesta sobre el sector informal urbano del área metropolitana de la ciudad de México, los dos grupos de hipótesis que acabamos de enumerar. El primer grupo de hipótesis nos permitirá conocer cuales son las diferencias esenciales en cuanto a la situación económica y laboral de los ocupados en el sector informal y de los ocupados en el sector formal. El segundo grupo de hipótesis nos permitirá comparar las características personales de los ocupados en cada uno de los sectores. Esto a su vez nos llevará a conocer los requisitos de ingreso de cada uno de los sectores y por lo tanto algunos de los elementos que determinan la dinámica del empleo de la ciudad de México.

d) Metodología de la investigación

1) Condición económica y laboral de los ocupados en el sector informal del área metropolitana de la Ciudad de México.

Sabemos que el sector informal urbano se caracteriza por obtener ingresos bajos ya que este fue el indicador de base que utilizó la encuesta para definir a dicho sector. Nosotros estamos de acuerdo con

que éste es el indicador más importante pues en principio está distinguiendo a un grupo de la población económicamente activa que se encuentra rezagado de los mínimos beneficios alcanzados por la clase trabajadora como es el de obtener mediante su propio trabajo el mínimo social para su subsistencia. Por lo tanto, comenzaremos por analizar la gráfica sobre ingresos mensuales para conocer cual es realmente la situación económica de estos trabajadores y, sobre todo, para investigar si en el sector formal existe una proporción importante de ocupados que reciben salarios bajos.

También aquí será interesante distinguir al ingreso por la forma en que es pagado (a través de la gráfica sobre forma de pago), para conocer además si existe la seguridad de percibir un ingreso y estudiar el porcentaje de asalariados del sector, ya que autores como Tokman sostienen que el salario no es la forma de remuneración más generalizada.

Asimismo, consideramos oportuno estudiar la gráfica sobre horas semanales trabajadas ya que un elemento que podría explicar las diferencias entre los dos sectores es la diferencia en la longitud de las jornadas de trabajo.

Por otro lado, pensamos que un elemento importante que explica porqué no logran los trabajadores obtener un salario mínimo son las dificultades con que tropieza este sector de la población para poder organizarse y participar en las luchas sindicales dada, entre otras cosas, la inestabilidad y la eventualidad de su empleo. Por esto, otra característica dentro de las condiciones laborales que analizaremos será la alta rotación e inestabilidad de las ocupaciones, utilizando como datos los resultados de las gráficas sobre el tiempo de permanencia en

el empleo actual y sobre desocupación en los últimos seis meses.

También estudiaremos los cuadros sobre rama de actividad para comprobar si realmente la rama de actividad se concentra en el sector servicios (en especial en actividades comerciales y domésticas).

Asimismo, analizaremos las gráficas sobre ocupación principal para conocer el nivel ocupacional de la población informal.

2) Características de la población ocupada en el sector informal del área metropolitana de la Ciudad de México.

Según la perspectiva de los mercados laborales el sector informal es un mercado de fácil entrada o sea, con requerimientos mínimos de contratación. Por lo tanto ingresan a este sector los individuos con escasa calificación y bajo grado de instrucción. Para comprobar esto, analizaremos las gráficas sobre capacitación para el trabajo y sobre grado de instrucción. Este análisis además nos servirá para comprobar si en el sector formal también existe un número importante de individuos con poca calificación e instrucción.

Dada la entrada fácil a este tipo de mercado laboral, es posible que encontremos también que ingresan a este sector personas que se concentran en ciertos grupos de edad dentro de la población económicamente activa. Nos referimos a los jóvenes que inician su vida económicamente activa sin experiencia ni capacitación y a los más viejos quienes son relegados del sector formal por tener una inferior energía de trabajo. Para comprobar esta idea revisaremos las gráficas sobre edad y sobre la edad en que los individuos empezaron a trabajar por primera vez.

También es de esperarse, dadas las características del sector informal, que las mujeres se concentren en este sector por diversas razo-

nes que son, en general, el sexo femenino obtiene empleos mal remunerados y que el trabajo a destajo o por cuenta propia puede ser compatible con las tareas del hogar. Pero al analizar el porcentaje de mujeres que se encuentra en este sector, observaremos las gráficas sobre sexo.

Es importante aclarar que en todo momento compararemos los resultados del sector informal y los del resto de la economía para así conocer si las características que se le atribuyen al sector informal urbano son únicamente propias de dicho sector o si se encuentran también en una proporción importante en todo el mercado laboral urbano. Esto nos permitirá detectar cuales son las características que mayor peso tienen en la conformación del sector informal urbano y por lo tanto cuales son las más importantes en la determinación de la dinámica del empleo urbano.

Finalmente es importante aclarar de que manera procesamos la información estadística.

La encuesta nos proporciona la información, por un lado, para la población ocupada total y, por otro lado, para la población ocupada en el sector informal. Nosotros comenzamos por restar las cifras referentes a la población informal de las cifras correspondientes a la población ocupada total para así obtener los datos referentes al sector formal. Luego hicimos los cálculos de los porcentajes, primero, con respecto al total de ocupados en cada uno de los sectores respectivamente para así conocer la dinámica interna de cada sector (esto a su vez lo ilustramos con gráficas) y, segundo, con respecto al total de ocupados, para así comprobar la importancia de los dos sectores dentro de la economía (esto lo ilustramos con una tercera gráfica).

ANALISIS DE LA INFORMACION

Antes de comenzar el análisis de la información estadística debemos advertir que no incluimos en nuestras gráficas las cifras que aparecen en la encuesta como "no especificado". Es por eso que los totales de las gráficas no coinciden.

Por otro lado, en la encuesta se señala que los resultados de la gráfica sobre ingresos mensuales (Gráfica No. 1) se basaron en una fuente diferente a la del resto de las gráficas lo cual explica también la falta de similitud con otros totales.

Habiendo especificado estos puntos, empecemos entonces por conocer la magnitud del sector informal con respecto a la población ocupada total en el área metropolitana de la Ciudad de México.

La población ocupada total suma 3,259,700 individuos y la población ocupada informal suma 893,292 individuos. Esto quiere decir que el 34.7% de la población ocupada es informal lo cual nos parece un porcentaje importante que no hay que olvidar cuando se elaboran las políticas de empleo.

I - CONDICION ECONOMICA Y LABORAL DE LOS OCUPADOS EN EL
SECTOR INFORMAL

- a) Condición económica y laboral de los ocupados en el sector informal.

Comencemos por analizar la gráfica sobre ingresos mensuales (gráfica No. 1). Es obvio que vamos a encontrar que los trabajadores en el sector informal reciben ingresos bajos puesto que esta fué la característica definitoria de base para catalogar a la población como informal, sin embargo resaltan algunos puntos importantes dentro de la gráfica.*

En esta gráfica advertimos que se comprueba nuestra hipótesis de que también dentro del sector formal existe una proporción importante de individuos que reciben ingresos bajos. Aclaremos aquí que la proporción de ocupados en el resto de la economía que ganan más de 4000 pesos es muy importante, pero no incluimos esas cifras dentro de nuestras gráficas ya que únicamente nos interesan los datos que permitan comparar a los dos sectores.

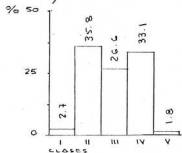
Si observamos ahora la gráfica sobre forma de pago (gráfica No.2) vemos que, a diferencia de lo que plantea Tokman, en el sector informal (como en el sector formal) la forma de pago más generalizada es el salario fijo. Esto quiere decir que la mayoría de las relaciones que se dan dentro del sector informal son del tipo capitalista**.

*Aquí nos surge la duda de porqué aparecen en la encuesta los individuos que reciben más del salario mínimo si ésta era una condición necesaria para clasificarlos como informales. Pensamos que este hecho le imprime cierta relatividad a los resultados. El salario mínimo en el año en que se levantó la información para la mayor parte del área metropolitana de la ciudad de México era de 2901.00 pesos mensuales.

**El estudio hecho por la Secretaría del Trabajo y Previsión Social confirma esta hipótesis. Ahí se encontró también una proporción elevada de trabajadores asalariados en el sector informal en los tres ejes urbanos considerados. Los salarios forman un promedio para los tres ejes urbanos del 50% de los ocupados marginales.

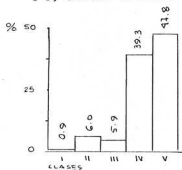
GRAFICA 1. OBREROS, EMPL.EADOS Y TRABAJADORES POR CUENTA PROPIA, SEGUN INGRESOS MENSUALES EN EL AREA METROPOLITANA DE LA CIUDAD DE MEXICO.

1 A) SECTOR INFORMAL



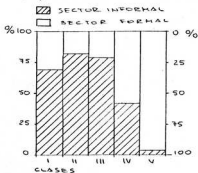
CLASE	INGRESOS	NO. INDIVIDUOS	%
I	SIN INGRESOS	34100	2.7
II	0-1000	443692	35.8
III	1001-2000	329881	26.6
IV	2001-3000	409668	33.1
V	3001-4000	21735	1.8
TOTAL		1239082	100.0

1 B) SECTOR FORMAL



CLASE	INGRESOS	NO. INDIVIDUOS	%
I	SIN INGRESOS	14043	0.9
II	0-1000	89882	6.0
III	1001-2000	88253	5.9
IV	2001-3000	586728	39.3
V	3001-4000	713910	43.8
TOTAL		1492816	100.0

1 C) FRECUENCIAS POR CLASES



CLASE	\$ INFORMAL		R. DE ECONOMIA		TOTAL	
	NO. IND.	%	NO. IND.	%	NO. IND.	%
I	34100	2.7	14043	0.9	48143	3.2
II	443692	35.8	89882	6.0	533574	35.8
III	329881	26.6	88253	5.9	418134	33.5
IV	409668	33.1	586728	39.3	996396	80.2
V	21735	1.8	713910	47.0	735645	59.0

Sin embargo, si analizamos la gráfica 2A vemos que hay un porcentaje mucho mayor de población informal que de población ocupada en el sector formal que es pagada a destajo o por pieza terminada. Podríamos pensar que los que reciben este tipo de pago son los que obtienen el monto de ingreso más bajo. Sin embargo esto no lo podríamos estudiar a través de los datos que aparecen en la encuesta. Aunque si podemos afirmar que dentro del sector informal existe una mayor inseguridad en lo que respecta a la percepción de ingresos, a diferencia del sector formal.

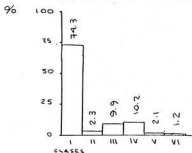
Al observar ahora la gráfica sobre horas semanales trabajadas (gráfica No. 3) nos damos cuenta, por un lado, de que en los dos sectores aproximadamente la mitad de la población trabaja de 40 a 50 horas semanales. Sin embargo los individuos del sector informal reciben ingresos inferiores a los del sector formal.

Pero si observamos que pasa con la otra mitad de la población, advertimos en la gráfica 3C que dentro del sector informal es muy superior el porcentaje de individuos que trabajan de una a veinte horas. Esto podría explicar en parte el ingreso bajo que perciben estos trabajadores. Podríamos pensar que se trata de individuos que sólo trabajan medio tiempo o de trabajadores por cuenta propia. Sin embargo advertimos en esta misma gráfica 3A, que también existe una proporción relativamente importante de ocupados en el sector informal que trabajan más de 55 horas semanales. Para encontrar porqué estos trabajadores reciben ingresos tan bajos tendríamos que conocer su tipo de actividad y sus características socio-demográficas.

Ahora bien, nosotros creemos que una de las razones importantes por las cuales este grupo de población económicamente activa no ha logrado gozar del mínimo obtenido por el resto de los trabajadores es la inestabilidad y la eventualidad en su empleo. Para comprobar esto ana

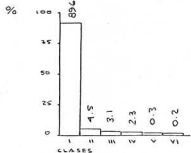
GRAFICA 2. OBREROS Y EMPLEADOS SEGUN FORMA DE PAGO EN EL AREA METROPOLITANA DE LA CIUDAD DE MEXICO.

2 A) SECTOR INFORMAL



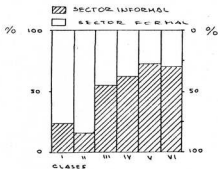
CLASE	FORMA DE PAGO	NO. INDIVIDUOS	%
I	SALARIO FIJO	661 922	74.3
II	IDEA. HOJ. COMUM	20 525	2.3
III	SOLD. COMISION	88 630	9.9
IV	ADICIONAL/D. DIERA	90 495	10.2
V	HOJ. OBR. TERMINADO	18 659	2.1
VI	OTRO TIPO DE PAGO	10 732	1.2
TOTAL		890 963	100.0

2 B) SECTOR FORMAL



CLASE	FORMA DE PAGO	NO. INDIVIDUOS	%
I	SALARIO FIJO	2 119 178	89.6
II	IDEA. HOJ. COMUM	106 822	4.5
III	SOLD. COMISION	73 235	3.1
IV	ADICIONAL/D. DIERA	54 111	2.3
V	HOJ. OBR. TERMINADO	6 997	0.3
VI	OTRO TIPO DE PAGO	4 462	0.2
TOTAL		2 444 805	100.0

2 C) FRECUENCIAS POR CLASE

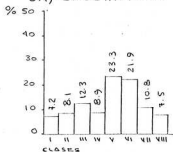


CLASE	S. INFORMAL		R. RECOMIENDA		TOTAL	
	NO. IND.	%	NO. IND.	%	NO. IND.	%
I	661 922	23.8	2 119 178	76.2	2 781 100	100
II	20 525	16.1	106 822	83.9	127 347	100
III	88 630	54.8	73 235	45.2	161 865	100
IV	90 495	62.4	54 111	37.4	144 606	100
V	18 659	72.3	6 997	27.3	25 656	100
VI	10 732	69.7	4 462	30.3	15 194	100

FUENTE: ELABORADO POR LA ANECA CON BASE EN LA ENCUESTA DE LA ECONOMIA INFORMAL EN LAS CIUDADES DE LA ENTORNO METROPOLITANA DE LA CIUDAD DE MEXICO, 1974, S.F.P.

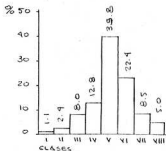
GRAFICA 3. POBLACION OCUPADA SEGUN HORAS SEMANALES TRABAJADAS EN EL AREA METROPOLITANA DE LA CIUDAD DE MEXICO.

3A) SECTOR INFORMAL



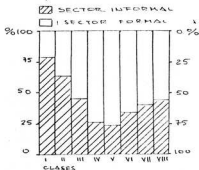
CLASE	HORAS SEMANALES	NO. INDIVIDUOS	%	
I	1-14	100706	7.2	
II	15-20	112299	8.1	
III	21-31	130837	12.3	
IV	32-39	124859	8.9	
V	40-46	324299	23.3	
VI	47-54	305581	21.9	
VII	55-66	151077	10.8	
VIII	67 o MAS	104419	7.5	
TOTAL			1394137	100.0

3B) SECTOR FORMAL



CLASE	HORAS SEMANALES	NO. INDIVIDUOS	%	
I	1-14	50133	1.1	
II	15-20	64346	2.4	
III	21-31	212476	6.0	
IV	32-39	341928	12.8	
V	40-46	1060145	39.8	
VI	47-54	595867	22.4	
VII	55-66	226483	8.5	
VIII	67 o MAS	132545	5.0	
TOTAL			2263903	100.0

3C) FRECUENCIAS POR CLASE



CLASE	S. INFORMAL		E. DE ELECCION		TOTAL	
	NO. IND.	%	NO. IND.	%	NO. IND.	%
I	100706	7.2	50133	2.1	150839	100
II	112299	8.1	64346	2.8	176645	100
III	130837	12.3	212476	9.4	343313	100
IV	124859	8.9	341928	15.1	466787	100
V	324299	23.3	1060145	46.8	1384444	100
VI	305581	21.9	595867	26.1	901448	100
VII	151077	10.8	226483	9.9	377560	100
VIII	104419	7.5	132545	5.8	236964	100

FUENTE: ELABORADO POR LA AUTORA CON BASE EN LAS CIFRAS DE LA ENCUESTA "LAS CONDICIONES DE LA POBLACION OCUPADA EN EL AREA METROPOLITANA DE LA CIUDAD DE MEXICO, 1977"; E. P. V.

licemos las gráficas sobre el tiempo de permanencia en el empleo actual (gráfica No. 4) y sobre desocupación en los últimos seis meses (gráfica No.5).

En la gráfica No.4 lo primero que llama la atención es que dentro del sector informal un alto porcentaje de individuos (39.3%) lleva menos de un año trabajando en el mismo empleo y que más de la mitad de esta población no pasa de los dos años de permanencia en el mismo trabajo. Esto nos comprueba lo que plantea la perspectiva de los mercados laborales en cuanto a que, en efecto, en el sector informal la mano de obra experimenta alta rotación e inestabilidad en sus ocupaciones.

Sin embargo también nos llama la atención el hecho de que un 13% de estos individuos llevan entre 5 y diez años trabajando en el mismo lugar y que otro 10% lleva más de 10 años. Esto podría indicarnos tal vez que existe poca movilidad social dentro del mercado laboral de la ciudad de México y que la experiencia no constituye un requerimiento suficiente para mejorar el nivel ocupacional. Aunque para comprobar esto tendríamos que conocer la situación e historia laboral de estos individuos.

Si analizamos ahora qué pasa al interior del sector formal (gráfica 4I) vemos que ahí la tendencia es contraria.

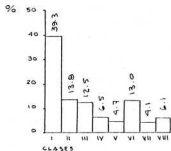
La mitad de los ocupados en este sector llevan más de 5 años de permanencia en el mismo empleo.

Con la gráfica 4C queda claramente demostrado que la tendencia dentro del sector informal es la inestabilidad en las ocupaciones y que pasa lo contrario dentro del sector formal.

Si analizamos ahora la gráfica sobre desocupación en los últimos seis meses (gráfica No. 5) nos damos cuenta, por un lado, de que el porcentaje de desempleados es relativamente pequeño dentro de la economía lo cual confirma nuestra tesis de que las políticas de empleo deberían

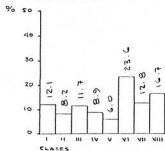
GRÁFICA 4. OBREROS Y EMPLEADOS SEGUN TIEMPO DE PERMANENCIA EN EL EMPLEO ACTUAL EN EL AREA METROPOLITANA DE LA CIUDAD DE MEXICO.

4 A) SECTOR INFORMAL



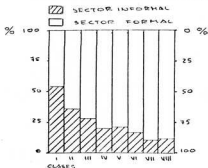
CLASE	PERMANENCIA	NO. INDIVIDUOS	%
I	MESES DE LABO	348 920	39.3
II	1 AÑO	122 682	13.8
III	2 AÑOS	110 554	12.5
IV	3 AÑOS	57 376	6.5
V	4 AÑOS	41 983	4.7
VI	5-10 AÑOS	115 685	13.0
VII	10-15 AÑOS	36 384	4.1
VIII	MÁS DE 15 AÑOS	53 644	6.1
TOTAL		887 228	100.0

4 B) SECTOR FORMAL



CLASE	PERMANENCIA	NO. INDIVIDUOS	%
I	MESES DE LABO	285 947	12.1
II	1 AÑO	194 052	8.2
III	2 AÑOS	274 771	11.7
IV	3 AÑOS	209 912	8.9
V	4 AÑOS	141 807	6.0
VI	5-10 AÑOS	556 499	23.6
VII	10-15 AÑOS	302 741	12.8
VIII	MÁS DE 15 AÑOS	392 302	16.7
TOTAL		2 358 031	100.0

4 C) FRECUENCIAS POR CLASE

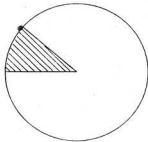




CLASE	S. INFORMAL		R. DE ECONOMIA		TOTAL	
	NO. IND.	%	NO. IND.	%	NO. IND.	%
I	348 920	51.9	285 947	45.1	634 867	100
II	122 682	38.7	194 052	61.3	316 734	100
III	110 554	28.1	274 771	71.3	385 325	100
IV	57 376	26.5	209 912	78.5	267 288	100
V	41 983	22.8	141 807	77.2	183 790	100
VI	115 685	17.2	556 499	82.8	672 184	100
VII	36 384	10.7	302 741	89.3	339 125	100
VIII	53 644	12.1	392 302	87.9	445 946	100

FUENTE: ELABORADO POR LA AUTORA CON BASE EN LOS Censos de la Encuesta de Empleo y Salarios en el Sector Informal y Formal de la Economía de la Ciudad de México.

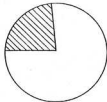
GRAFICA 5. OBREROS Y EMPLEADOS SEGUN HAYAN ESTADO O NO DE OCUPADOS EN LOS ULTIMOS SEIS MESES EN EL AREA METROPOLITANA DE LA CIUDAD DE MEXICO.



SA) TOTAL



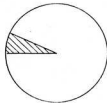
	NO. INDIVIDUOS	%
 ESTUVIERON DE OCUPADOS	367 112	11.3
 NO ESTUVIERON DE OCUPADOS	2 873 461	88.7
TOTAL	3 240 573	100.0



SB) SECTOR INFORMAL



	NO. INDIVIDUOS	%
 ESTUVIERON DE OCUPADOS	208 512	23.5
 NO ESTUVIERON DE OCUPADOS	678 715	76.5
TOTAL	887 227	100.0

SC) SECTOR FORMAL



	NO. INDIVIDUOS	%
 ESTUVIERON DE OCUPADOS	158 600	6.7
 NO ESTUVIERON DE OCUPADOS	2 194 746	93.3
TOTAL	2 353 346	100.0

FUENTE: ELABORADO POR LA AUTORA CON BASE EN LAS CIFRAS DE LA ENCUESTA: " LA OCUPACION INFORMAL EN AREAS URBANAS, 1976"; S.P.F.

Por otro lado advertimos, al comparar las gráficas 5A y 5E que el porcentaje de desocupación es superior en el sector informal (23.5 v. s. 6.74%). Esto nos demuestra la inestabilidad en las ocupaciones de la población informal. Es decir que casi la cuarta parte de esta población informal está constituida por trabajadores eventuales que se debaten continuamente entre la desocupación y algún tipo de actividad inestable. Esto justifica, como lo mencionamos en el primer capítulo de las consideraciones teóricas, que al sector informal se le asocie con el subempleo urbano.

En lo que respecta a la estructura por ramas, en el estudio hecho por la Secretaria del Trabajo y Previsión Social sobre el sector informal urbano en Guadalajara, Monterrey y Ciudad de México se encontró que si bien la rama de servicios participa en mayor medida en cada uno de los ejes urbanos estudiados, no es menos cierto que la participación de la industria de transformación en el sector informal es tan significativa que, en todos los casos, supera a la rama comercial. También se encontró que dentro del sector informal ciertas actividades adquieren más importancia relativa que la que tienen para la economía en su conjunto; por ejemplo; servicio doméstico, aseo y limpieza y preparación y venta de alimentos. En cambio, otras actividades como las de servicios financieros, profesionales, científicos, de enseñanza, etc. están en una situación inversa.

Por otro lado, en un estudio hecho en la ciudad de México en 1970 H. Muñoz y O. de Oliveira*, encontraron que el comercio al mayoreo, los servicios a las empresas y la industria de productos minerales no metá-

* Véase H. Muñoz y O. de Oliveira, "Oportunidades de empleo y diferencias de ingresos por sectores económicos" en: H. Muñoz, O. de Oliveira y C. Stern (compiladores), "Migración y desigualdad social en la ciudad de México". El Colegio de México, México, 1977).

licos tienen los más altos promedios de ingreso entre sus trabajadores. Al contrario, los servicios domésticos y los de saneamiento tienen los promedios de ingreso más bajo.

Asimismo los autores encontraron que hay fuertes diferencias dentro de los sectores económicos, exceptuando los servicios al productor. Dentro del sector manufacturero, afirman los autores, las industrias que fabrican productos de papel, químicos y minerales no metálicos pagan ingresos más altos que industrias como las de textiles y de la madera. Dentro de los servicios distributivos se encuentra una diferencia notable en el promedio de ingresos al comparar el comercio al mayoreo y al menudeo. Los servicios sociales y comunales pagan el triple que los servicios de saneamiento. Dentro de los servicios personales, las actividades de diversión, hoteles y restaurantes pagan el doble a sus trabajadores que el resto.

Si consideramos que los que reciben ingresos bajos son trabajado-
res informales, estos resultados no se contraponen con los del otro es-
tudio.

Nosotros además tenemos la hipótesis de que existe una proporción considerable de trabajadores informales en el sector servicios, en espe-
cial en actividades comerciales y domésticas.

En el cuadro sobre rama de actividad (cuadro No.1) vemos, en primer lugar, que casi la cuarta parte de la población informal trabaja dentro de la industria de la transformación, que otra cuarta parte se ubica en el comercio, que un poco menos de la décima parte se encuentra en la construcción, sólo un 3.6% en transportes, únicamente un 1.2% en el gobierno y un 35.7% en los servicios. Esto quiere decir que, en efecto, existe una proporción considerable de trabajadores en el sector servicios pero que también el comercio y la industria de transformación absorben a un número importante de trabajadores informales (aproximadamente a la mitad de la población informal).

Población ocupada informal según rama de actividad en el área metropolitana de la ciudad de México (1976).

RAMA DE ACTIVIDAD ^{1/}	Total		
	Aboslutos	% Rama total	% Rama Sector
Total	1 400 908	100.0	100.0
Agricultura, ganadería, silvicultura, caza y pesca	27 043	1.9	-
Industria del petróleo	466	0.0	-
Industria extractiva	466	0.0	-
Industria de transformación	325 006	23.0	100.0
Fabricación de alimentos	41 075	2.9	12.6
Fabricación de textiles	16 763	1.2	5.2
Fabricación de prendas de vestir	79 102	5.6	29.3
Fabricación de calzado e industria del cuero	12 959	0.9	4.0
Industria de la madera y corcho	12 240	0.9	3.8
Fabricación de muebles excepto me- tálicos	22 014	1.5	5.3
Fabricación de productos minerales no metálicos y de alfarería	12 848	0.9	3.9
Fabricación de productos metálicos excepto maquinaria y equipo	35 672	2.6	11.0
Otras industrias de transformación ^{2/}	92 324	6.5	28.0
Construcción	122 408	8.8	-
Generación y distribución de energía eléctrica	-	-	-
Comercio	357 960	25.6	-
Servicios	499 692	35.7	100.0
Servicio de profesionistas, etc.	27 652	2.0	5.2

RAMA DE ACTIVIDAD <u>1/</u>	T o t a l		
	Absolutos	% Rama total	% Rama Sector
Servicio de preparación y venta de ali- mentos y bebidas	70 456	5.0	14.1
Servicios de esparcimiento	14 237	1.0	2.9
Servicios de reparación de automóviles	32 561	2.3	6.6
Servicios de reparación de aparatos eléctricos y electrónicos	20 369	1.4	4.1
Servicios de aseo y limpieza	30 903	2.2	6.2
Servicios domésticos en casas particu- lares	229 128	16.4	45.9
Servicios de enseñanza e investigación científica	21 741	1.6	4.4
Servicios diversos <u>2/</u>			
Transportes	50 152	3.6	-
Gobierno	17 239	1.2	-
Actividades insuficientemente especifica- das	466	0.0	-

Fuente: S.P.P. "La ocupación informal en áreas urbanas, 1976".

Analícemos ahora los resultados obtenidos para cada uno de los sectores.

Si nos remitimos a la industria de la transformación vemos que la población informal se concentra en la fabricación de bienes de consumo, y principalmente, en los grupos industriales más tradicionales.

Si analizamos ahora cómo se distribuye la población informal al interior del sector servicios vemos, primero, que predominan los servicios domésticos en casas particulares (45.9% de la gente ocupada en los servicios). Un 14.1% trabaja en servicios de preparación y venta de alimentos y bebidas y el 40% restante se distribuye más o menos regularmente entre los demás rubros.

En suma los resultados revelan que existen trabajadores informales en todo el conjunto de la economía y, además, que dentro de cada sector económico existen diferencias en el grado de absorción de población informal. Esto nos indica que dentro de cada sector económico existe una penetración desigual de las tendencias que orientan el desarrollo económico y que, por lo tanto, sería necesario estudiar las características internas de cada conjunto de actividades para tener un conocimiento más profundo de cómo operan los mecanismos que subyacen a la retribución del factor trabajo y sus condiciones de explotación.

También es importante especificar que, de acuerdo a los resultados de la encuesta, la población informal está constituida de la siguiente manera: obreros y empleados: 64%

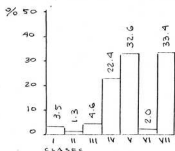
trabajadores por cuenta propia: 25.9%

trabajadores familiares sin retribución: 10.1%

Si observamos la gráfica sobre ocupación principal (Gráfica No. 6) advertimos, primero, que los profesionales y técnicos, los funcionarios superiores y el personal directivo y el personal administrativo, es de-

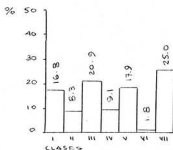
GRAFICA 6. POBLACION OCUPADA SEGUN OCUPACION PRINCIPAL EN EL AREA METROPOLITANA DE LA CIUDAD DE MEXICO.

6A) SECTOR INFORMAL



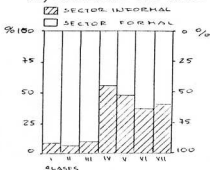
CLASE	OCUPACION PRINCIPAL	NO. IND.	%
I	PROFESIONES Y TECNICOS	49 091	3.5
II	FUNCIONARIOS SUPERIORES Y DE CLASE	18 947	1.3
III	PROFESIONALES ADMINISTRATIVOS	61 638	4.6
IV	COMERCANTES, VENDEDORES Y SIMIL.	314 281	22.4
V	SEÑORES DE NEGOCIO, TRABAJADORES DE NEGOCIO	453 568	32.6
VI	LABORES AEROPONAUTICAS	28 250	2.0
VII	TRANSACCIONES DE AGRICULTURA	469 554	33.4
TOTAL		1 402 441	100.0

6B) SECTOR FORMAL



CLASE	OCUPACION PRINCIPAL	NO. IND.	%
I	PROFESIONES Y TECNICOS	151 521	13.8
II	FUNCIONARIOS SUPERIORES Y DE CLASE	225 321	8.3
III	PROFESIONALES ADMINISTRATIVOS	566 456	20.9
IV	COMERCANTES, VENDEDORES Y SIMIL.	248 635	9.1
V	SEÑORES DE NEGOCIO, TRABAJADORES DE NEGOCIO	485 948	17.9
VI	LABORES AEROPONAUTICAS	49 385	1.8
VII	TRANSACCIONES DE AGRICULTURA	644 936	25.0
TOTAL		2 711 172	100.0

6C) FRECUENCIAS POR CLASE



CLASE	S. INFORMAL		S. DE ECONOMIA		TOTAL	
	NO. IND.	%	NO. IND.	%	NO. IND.	%
I	49 091	9.7	151 521	90.3	200 618	100
II	18 947	7.8	225 321	92.2	244 268	100
III	61 638	10.2	566 456	89.8	628 094	100
IV	314 281	55.8	248 635	44.2	562 916	100
V	453 568	18.5	485 948	51.5	939 516	100
VI	28 250	35.5	49 385	64.5	77 635	100
VII	469 554	60.8	644 936	59.2	1 114 490	100

cir los trabajos con un nivel ocupacional más alto, están ocupados generalmente por trabajadores integrados al sector formal. Esto se ve muy claramente en la gráfica 6C.

Si analizamos qué pasa al interior del informal (gráfica No. 6A) vemos que la población se reparte, por lo general, en comerciantes, vendedores y similares, en trabajadores no agrícolas y en los servicios y en conducción de vehículos.

En cambio en el sector formal (gráfica 6D) la población se reparte bastante regularmente entre los distintos tipos de ocupaciones.

Los resultados nos indican que, si bien los trabajadores informales se ubican en cierta medida en niveles ocupacionales inferiores a los del sector formal también dentro de este sector algunos trabajadores se ubican en puestos similares a los del sector informal, aunque los primeros reciben ingresos superiores a los segundos.

Esto mismo encontró H. Muñoz*, en un estudio que realizó en 1970. El autor afirma que en la ciudad de México la mano de obra que desempeña ocupaciones semejantes puede tener ingresos diferentes según el sector económico en el que desarrolle su actividad. Es decir que las diferencias en los ingresos debidas a la ocupación pueden ser distintas dentro de los diversos sectores de la economía: en los sectores donde existe una fuerte presión de la mano de obra para emplearse en ocupaciones no calificadas, los trabajadores que desempeñan las ocupaciones de rango más bajo recibirán ingresos inferiores a los de aquellos que desempeñan las mismas ocupaciones en otras áreas de la economía. Esto nos indica que dentro de la economía no se ha dado una redistribución de los ingresos que haya elevado los niveles de vida de los trabajadores del sector informal.

* Véase H. Muñoz, "Mano de obra y desigualdad de ingresos", en: H. Muñoz, O. de Oliveira y C. Stern, "Migración y desigualdad social en la ciudad de México", El Colegio de México, México, 1977).

III - CARACTERISTICAS DE LA POBLACION OCUPADA EN EL SECTOR
INFORMAL

b) Características de la población ocupada en el sector informal.

En la gráfica sobre capacitación para el trabajo (gráfica No.7) observamos que, dentro del conjunto de la economía, existen más trabajadores sin capacitación que con capacitación. Ahora bien, si comparamos los resultados obtenidos para cada uno de los sectores vemos claramente que casi la totalidad de los trabajadores informales no están capacitados, mientras que en el sector formal la tercera parte de la población está capacitada. Esto nos indica que, o bien que en este sector se requiere de un cierto número de individuos capacitados por lo que la capacitación sería, hasta cierta medida una ventaja para conseguir un empleo dentro del sector formal.

En cuanto a las características educativas, en el estudio hecho por la Secretaría del Trabajo y Previsión Social se encontró que el sector informal de la ciudad de México absorbe ligeramente una mayor proporción de mano de obra con menor instrucción que el sector formal.

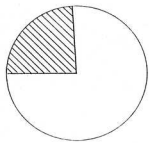
Por otro lado, nosotros pensamos que los ocupados en el sector informal se caracterizan por tener un bajo nivel de instrucción y que también el sector formal existe un número importante de individuos con poca calificación e instrucción.

Para confrontar los resultados de la S.T.P.S. y para comprobar nuestras ideas analicemos la gráfica sobre grado de instrucción (gráfica No. 8).

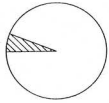
En la gráfica 8A se observa claramente que los ocupados en el sector informal se caracterizan por tener un bajo nivel de instrucción. De hecho, el 81.6% de esta población no ha aprobado ningún año superior a sexto de primaria y un 15.7% no tiene ningún año aprobado. Esto comprueba lo que plantea la perspectiva de los mercados laborales en cuanto a que el sector informal es un mercado de trabajo de fácil entrada

GRAFICA 7. POBLACION OCUPADA SEGUN TENGA O NO CAPACITACION PARA EL TRABAJO EN EL AREA METROPOLITANA DE LA CIUDAD DE MEXICO.

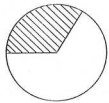
7A) TOTAL



7B) SECTOR INFORMAL



7C) SECTOR FORMAL



	NO. INDIVIDUOS	%
CON CAPACITACION	986 168	24.2
SIN CAPACITACION	3 090 780	75.8
TOTAL	4 076 948	100.0

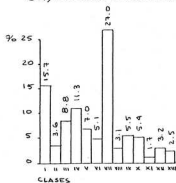
	NO. INDIVIDUOS	%
CON CAPACITACION	85 753	6.1
SIN CAPACITACION	1 314 222	93.9
TOTAL	1 399 975	100.0

	NO. INDIVIDUOS	%
CON CAPACITACION	900 415	33.6
SIN CAPACITACION	1 776 558	66.4
TOTAL	2 676 973	100.0

FUENTE: ELABORADO POR LA AUTORA CON BASE EN LAS CIFRAS DE LA ENCUESTA "LA OCUPACION INFORMAL EN AREAS URBANAS, 1976", S.P.P.

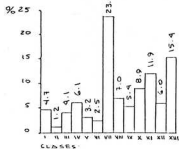
EN EL AREA METROPOLITANA DE LA CIUDAD DE MEXICO.

8A) SECTOR INFORMAL



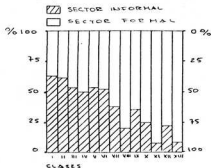
CLASE	ESCOLARIDAD	NO. INDIVIDUOS	%
I	0 AÑOS APROBADOS	219 635	15.7
II	1ª PRIMARIA	50 659	3.6
III	2ª "	123 548	8.8
IV	3ª "	158 318	11.3
V	4ª "	31 506	7.0
VI	5ª "	71 548	5.1
VII	6ª "	316 976	27.0
VIII	TECNICOS C. PRIMARIA	43 714	3.1
IX	1ª, 2ª SECUNDARIA	77 070	5.5
X	SECUNDARIA TERMINADA	35 345	5.4
XI	TECNICOS C. SEC. 4º PREP.	24 202	1.7
XII	1ª, 2ª, 3ª PREPA.	44 905	3.2
XIII	ESTUDIOS PROFESIONALES	34 384	2.5
TOTAL		1 398 477	100.0

8B) SECTOR FORMAL



CLASE	ESCOLARIDAD	INDIVIDUOS	%
I	0 AÑOS APROBADOS	125 342	4.7
II	1ª PRIMARIA	33 035	1.2
III	2ª "	109 933	4.1
IV	3ª "	162 360	6.1
V	4ª "	84 645	3.2
VI	5ª "	66 659	2.5
VII	6ª "	629 425	23.4
VIII	TECNICOS C. PRIMARIA	188 224	7.0
IX	1ª, 2ª SECUNDARIA	143 464	5.4
X	SECUNDARIA TERMINADA	237 579	8.9
XI	TECNICOS C. SEC. 4º PREP.	318 548	11.9
XII	1ª, 2ª, 3ª PREPA.	158 891	6.0
XIII	ESTUDIOS PROFESIONALES	409 710	15.4
TOTAL		2 668 215	100.0

8C) FRECUENCIAS POR CLASE



CLASE	S. INFORMAL		R. DE ECONOMIA		TOTAL	
	NO. IND.	%	NO. IND.	%	NO. IND.	%
I	219 635	63.7	125 342	26.3	344 977	100
II	50 659	60.5	33 035	39.5	83 694	100
III	123 548	52.9	109 933	47.1	233 481	100
IV	158 318	49.3	162 360	50.7	320 678	100
V	31 506	53.5	84 645	46.5	116 151	100
VI	71 548	51.8	66 659	48.2	138 207	100
VII	316 976	37.5	629 425	62.5	1006 401	100
VIII	43 714	18.9	188 224	81.1	231 938	100
IX	77 070	34.9	143 464	65.1	220 534	100
X	35 345	24.1	237 579	75.9	312 924	100
XI	24 202	1.1	318 548	98.9	342 750	100
XII	44 905	21.3	158 891	78.7	203 796	100
XIII	34 384	7.9	409 710	92.1	444 094	100

FUENTE: ELABORADO POR LA AUTORA DEL presente estudio sobre la fuerza de trabajo en el sector informal de la ciudad de México.

dado que los requerimientos de capacitación y de instrucción son mínimos.

Sin embargo, un 10.9% ha cursado por lo menos algún año de secundaria, un 1.7% son técnicos con secundaria o preparatoria, un 3.2% terminó algún año de preparatoria y un 2.5% tiene estudios profesionales. Estos datos nos indican que la secundaria no basta para ingresar a algún tipo de trabajo con buena remuneración; pero para explicarnos por qué un 5.7% de la población se encuentra dentro del sector informal aun que haya terminado algún año de preparatoria o hasta tenga estudios profesionales, tendríamos que conocer sus características sociodemográficas, sus aspiraciones y el año en que empezaron a trabajar por primera vez porque tal vez ingresaron al mercado laboral en un momento en el que los empleos eran muy escasos y la oferta de mano de obra con las mismas características era muy abundante.

En cuanto al sector formal, en la gráfica No. 8E vemos que un poco más de la mitad de la población (54-62) tiene estudios superiores a la primaria y que, de este total un 15.35% tiene estudios profesionales. Es decir que la educación constituye en cierta medida un requisito para ingresar al sector formal. Sin embargo también en este sector como planteamos en nuestras hipótesis, existe un número importante de individuos con poca instrucción. O sea que la educación no siempre constituye un elemento definitorio para ingresar a uno u otro sector. En este sentido concordamos con Muñoz y de Oliveira*, quienes, en un estudio realizado en la ciudad de México en 1970 concluyen que la educación es un factor muy importante para la inserción de la mano de obra en la economía siempre que existan posiciones de altos niveles para ser ocupa-

* Véase Muñoz y de Oliveira, "Oportunidades de empleo y diferencias de ingresos por sectores económicos", p.17 en : Muñoz, De Oliveira y Stern, "Migración y desigualdad social en la ciudad de México", El Colegio de México, México 1977).

das. Aunque si estas posiciones no se encuentran disponibles, entonces la educación pierde su importancia como un factor determinante de la inserción ocupacional. Según los autores, los resultados de su trabajo indican que la mano de obra no le produce ningún beneficio contar con algunos años de educación media para entrar a la PEA en niveles de ocupación no manuales. Para eso se requeriría haber terminado por lo menos la preparatoria.

Asimismo estamos de acuerdo con H. Muñoz* quien afirma que en México el bajo nivel de instrucción de la mano de obra contrasta con una especialización creciente de la actividad económica. Sin embargo, la economía no aprovecha adecuadamente una parte de los recursos humanos que tienen un cierto nivel educativo para emplearse en ocupaciones que requieren de conocimientos técnicos. Estos desajustes indican que en el futuro tendrán que darse cambios importantes tanto del lado de la oferta como de la demanda de fuerza de trabajo. Mientras tanto, el funcionamiento del mercado de trabajo ha favorecido notoriamente a los individuos que tienen estudios profesionales. En este sentido, la instrucción ha funcionado en contra de una distribución del ingreso más equitativa.

Por otro lado, nuestros resultados señalan que, en general, la mano de obra tiene una baja escolaridad y H. Muñoz**, al encontrarse con los mismos resultados dice que esto permite suponer que, en cierto sentido, las propias características de la población imponen límites al desarrollo de nuevas actividades especializadas.

* Véase H. Muñoz, "Mano de obra y desigualdades de ingresos", en Muñoz, O. de Oliveira y C. Stern, "migración y desigualdad en la ciudad de México", El Colegio de México, México, 1977, pag. 180).

** Véase H. Muñoz, "Mano de obra y desigualdades de ingresos", en : Muñoz y O. de Oliveira y C. Stern, "Migración y desigualdad social en la ciudad de México", El Colegio de México, México 1977).

En suma, podemos afirmar que la importancia del nivel de instrucción en la determinación de la remuneración de la fuerza de trabajo de pende de las características de la economía en su conjunto.

Dada la facilidad de entrada al sector informal es de esperarse también, que concentre a los individuos que inician su vida económicamente activa, o sea a los más jóvenes (puesto que no tienen ninguna o muy poca capacitación) y también a los más viejos (ya que han perdido energía para producir rápidamente).

Al respecto los resultados del estudio hecho por la S.T.P.S. sobre el sector informal urbano de Guadalajara, Monterrey y la ciudad de México, confirman nuestras hipótesis.

En el trabajo se encontró que los jóvenes constituyen aproximadamente la mitad de los ocupados en el sector informal para cada una de las zonas urbanas consideradas y que en lo referente a las personas de edad avanzada su participación en el sector informal urbano en los tres ejes es del 17%. cifra ligeramente más elevada que para el total de las actividades no agropecuarias en esas zonas urbanas.

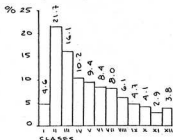
H. Muñoz* encontró también en su estudio realizado en 1970 para la ciudad de México que existe una similitud en la forma como la edad ejerce una influencia sobre los ingresos en la mayor parte de los sectores económicos ya que los más jóvenes y los más viejos tienden a recibir una remuneración menor.

Para comprobar estos resultados observemos las gráficas sobre edad (gráfica No.9) y sobre edad en que empezó a trabajar por primera vez (gráfica No.10).

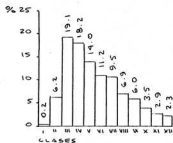
* (véase H. Muñoz, "Mano de obra y desigualdades de ingresos", en: H. Muñoz, D. de Oliveira y C. Stern, "Migración y desigualdad social en la ciudad de México", El Colegio de México, México 1977).

GRAFICA 9. POBLACION OCUPADA SEGUN GRUPOS DE EDAD EN EL AREA METROPOLITANA DE LA CIUDAD DE MEXICO.

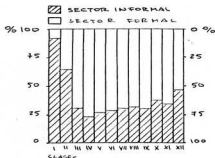
9 A) SECTOR INFORMAL



9 B) SECTOR FORMAL



9 C) FRECUENCIAS POR CLASE



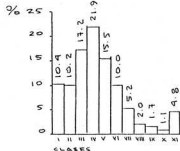
CLASE	EDAD	NO. INDIVIDUOS	%
I	12-14	63 579	4.6
II	15-19	304 427	21.7
III	20-24	224 972	16.1
IV	25-29	143 349	10.2
V	30-34	132 138	9.4
VI	35-39	117 565	8.4
VII	40-44	112 058	8.0
VIII	45-49	85 176	6.1
IX	50-54	65 981	4.7
X	55-59	56 785	4.1
XI	60-64	40 400	2.9
XII	64 Y MAS	53 832	3.8
TOTAL		1 400 262	100.0

CLASE	EDAD	NO. INDIVIDUOS	%
I	12-14	6 064	0.2
II	15-19	166 060	6.2
III	20-24	512 862	19.1
IV	25-29	487 063	18.2
V	30-34	375 059	14.0
VI	35-39	299 852	11.2
VII	40-44	255 338	9.5
VIII	45-49	185 381	6.9
IX	50-54	160 279	6.0
X	55-59	95 022	3.5
XI	60-64	76 929	2.9
XII	64 Y MAS	61 722	2.3
TOTAL		2 681 637	100.0

CLASE	S. INFORMAL		S. FORMAL		TOTAL	
	NO. IND.	%	NO. IND.	%	NO. IND.	%
I	63579	91.3	6064	8.7	69643	100
II	304427	64.7	166060	35.3	470487	100
III	224972	30.5	512862	69.5	737834	100
IV	143349	22.7	487063	77.3	630412	100
V	132138	26.1	375059	73.9	507197	100
VI	117565	28.2	299852	71.8	417417	100
VII	112058	30.5	255338	69.5	367396	100
VIII	85176	31.5	185381	68.5	270557	100
IX	65981	29.2	160279	70.8	226260	100
X	56785	31.4	95022	62.6	151807	100
XI	40400	34.4	76929	65.6	117329	100
XII	53832	46.6	61722	53.4	115554	100

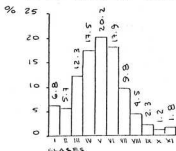
GRAFICA 10. POBLACION OCUPADA SEGURIDAD EN QUE EMPEZO A TRABAJAR POR PRIMERA VEZ EN EL AREA METROPOLITANA DE LA CIUDAD DE MEXICO.

10 A) SECTOR INFORMAL



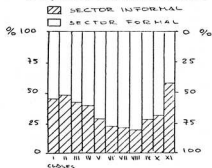
CLASE	EDAD	NO. INDIVIDUOS	%
I	HASTA 9 AÑOS	149 965	10.4
II	10-11	142 351	10.2
III	12-13	239 800	17.2
IV	14-15	304 264	21.9
V	16-17	215 529	15.5
VI	18-19	139 590	10.0
VII	20-21	72 327	5.2
VIII	22-23	28 413	2.0
IX	24-25	23 980	1.7
X	26-29	14 946	1.1
XI	30 Y MAS	66 671	4.8
TOTAL		1 392 836	100.0

10 B) SECTOR FORMAL



CLASE	EDAD	NO. INDIVIDUOS	%
I	HASTA 9 AÑOS	180 719	6.8
II	10-11	153 454	5.7
III	12-13	328 911	12.3
IV	14-15	467 083	17.5
V	16-17	539 271	20.2
VI	18-19	478 834	17.9
VII	20-21	261 551	9.8
VIII	22-23	120 463	4.5
IX	24-25	61 997	2.3
X	26-29	32 184	1.2
XI	30 Y MAS	48 810	1.8
TOTAL		2 673 324	100.0

10 C) FRECUENCIAS POR CLASE



CLASE	S. INFORMAL		R. ECONOMICA		TOTAL	
	NO. IND.	%	NO. IND.	%	NO. IND.	%
I	149 965	44.5	180 719	55.5	328 684	100
II	142 351	48.1	153 454	51.9	295 805	100
III	239 800	42.2	328 911	57.8	568 711	100
IV	304 264	39.5	467 083	60.5	771 347	100
V	215 529	28.6	539 271	71.4	754 800	100
VI	139 590	22.6	478 834	77.4	618 424	100
VII	72 327	21.7	261 551	78.3	333 878	100
VIII	28 413	19.1	120 463	80.9	148 876	100
IX	23 980	21.9	61 997	78.1	85 977	100
X	14 946	31.7	32 184	68.3	47 130	100
XI	66 671	57.7	48 810	42.3	115 481	100

En la gráfica No. 9, lo primero que observamos es que la mayoría de la PEA es joven. Esto se explica por lo que expusimos en el marco de referencia en cuanto que en México, la estructura de edades ha tendido al rejuvenecimiento. De hecho en 1975, el grupo de edad 14-64 años representaba el 50.2%, el grupo 0-14 el 46.3% y el grupo 64 y más el 3.5%*.

Ahora bien, si comparamos las gráficas correspondientes a cada uno de los sectores, vemos que las gráficas 9A y 9E tienen formas similares excepto para los grupos 12-14 y 15-19. También en el grupo 64 años y más encontramos una pequeña diferencia.

Si vemos ahora la gráfica 9C, queda claramente comprobado que el sector informal absorbe a los más jóvenes. A partir de los 20 años la población es mayor en el sector formal. Sin embargo, en el grupo 64 y más los porcentajes de los dos sectores se nivelan aunque predomina todavía el porcentaje de individuos en el sector formal. Pensamos que se trata de trabajadores ocupados en algún tipo de actividad que otorga un reconocimiento a la antigüedad y por lo tanto a la experiencia.

Si analizamos ahora la gráfica 10, vemos que el promedio de edad para empezar a trabajar, en los dos sectores es de 12 a 17 años, aunque los individuos menores de 12 años tienden a ingresar en el sector informal. Esto nos señala que el sector informal es el mercado prioritario para los que inician su vida económicamente activa.

En la gráfica 10C queda claramente demostrado que, a medida en que aumenta su edad, los individuos tienen más oportunidades de ingresar al sector formal. Esto seguramente se debe al hecho de que con los años fueron educándose y capacitándose. Sin embargo, la situación se

* Véase Alejo, "Patrones Demográficos y Tendencias del Mercado de Trabajo en México" el día 20/6/83, México, D.F.).

invierte en el grupo 30 años y más donde vemos que el porcentaje de individuos que ingresan al sector informal, supera a los del sector formal. Pensamos que generalmente se trata de migrantes que llegan a la ciudad de México, sin experiencia o instrucción y que, al estar obligados a ingresar al mercado laboral urbano, únicamente pueden incorporarse al sector informal urbano por caracterizarse por una fácil entrada.

En suma los resultados nos demuestran que, en efecto el sector informal concentra a los más jóvenes. En cuanto a los más viejos, las gráficas nos indican que se reparten entre los dos sectores, exceptuando a los individuos que empiezan a trabajar a partir de los 30 años. Esto podría indicarnos que la edad cobra peso en relación al nivel ocupacional en actividades que le dan importancia a la experiencia o al grado de instrucción.

Estos resultados sugieren que la fuerza de trabajo más joven presiona en algunos sectores económicos sobre la estructura del empleo y contribuye a deprimir el salario de los más viejos. Estos últimos, como señala H. Muñoz, quienes usualmente ostentan un grado menor de calificación, tienen que aceptar salarios bajos si desean permanecer en la actividad económica. El resultado total es la depresión del precio del trabajo, principalmente si se toma en cuenta el volumen que representa la población activa entre los 15 y 24 años de edad (en 1970, cerca del 30% total).

Veamos ahora qué ocurre con el sexo ya que es probable que exista un mayor número de mujeres en el sector informal que en el formal dada la condición social de la mujer en nuestro país.

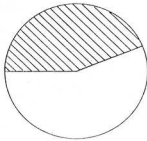
En el estudio realizado por el S.T.P.S. en cuanto a la participación femenina se encontró que, a nivel de la economía, en su conjunto,

dicha participación es significativamente inferior a la masculina. Sin embargo, dentro del sector informal urbano, en Guadalajara y la ciudad de México, la participación femenina, aún cuando sigue siendo inferior, (excluyendo las actividades del servicio doméstico) ya no presenta diferencias tan marcadas. Cuando se considera el servicio doméstico, la participación femenina en el sector informal urbano se vuelve superior a la masculina.

Asimismo, si observamos la gráfica referente al sexo (gráfica No. 11), vemos que en los dos sectores (informal y resto de la economía) hay un número mayor de hombres que de mujeres. Sin embargo, la proporción de mujeres que participa en el sector informal es bastante mayor que la que se ocupa en el sector formal, como lo afirma la perspectiva de los mercados laborales. Esto nos sugiere que existe una mayor facilidad de entrada para las mujeres en el sector informal que en el resto de la economía.

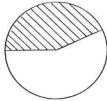
GRAFICA 11 POBLACION OCUPADA SEGUN SEXO EN EL AREA METROPOLITANA DE LA CIUDAD DE MEXICO

11A) TOTAL



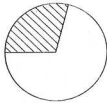
	NO. INDIVIDUOS	%
▨	1 383 571	43.9
□	2 700 374	66.1
TOTAL	4 083 945	100.0

11B) SECTOR INFORMAL



	NO. INDIVIDUOS	%
▨	603 058	43.1
□	797 830	56.9
TOTAL	1 400 908	100.0

11C) SECTOR FORMAL



	NO. INDIVIDUOS	%
▨	780 513	29.1
□	1 902 524	70.9
TOTAL	2 683 037	100.0

FUENTE : ELABORADO POR LA AUTORA CON BASE EN LAS CIFRAS DE LA ENCUESTA " LA OCUPACION INFORMAL EN AREAS URBANAS, 1976 " ; S. P. P.

VI- CONCLUSIONES

CONCLUSIONES

En cuanto a la condición económica y laboral de los ocupados en el sector informal encontramos que, en efecto, el sector informal es un mercado de bajos ingresos donde la mano de obra, además de ser explotada, no cuenta con ninguna seguridad de permanecer en su empleo. En lo que se refiere a estas características nuestros resultados no aportan nada nuevo a las teorías que conceptualizan al sector informal urbano.

Sin embargo nuestros aportes fundamentales consisten en demostrar que, por un lado, a diferencia de lo que se afirmaba teóricamente, las relaciones que se dan dentro del sector informal son, generalmente, relaciones asalariadas, es decir, relaciones de tipo capitalista y, por otro lado, que existen trabajadores informales en todo el conjunto de la economía y, además, que dentro de cada sector económico existen diferencias en el grado de absorción de población informal. Esto último rechaza las teorías que sostienen que el problema de la absorción de mano de obra, en posiciones de bajos niveles salariales, es el resultado de un sector terciario inflado. En este sentido nuestros resultados revelarían que el proceso de desarrollo que ha seguido el país ha afectado más a algunas actividades que a otras, dejando en coexistencia a todo lo largo de la estructura productiva y, dentro de un mismo sector, actividades económicas en donde la fuerza de trabajo presenta notables diferencias en su ingreso. Es decir que en el conjunto de la economía y dentro de cada sector existen diferencias tecnológicas y de productividad ya que coexisten formas simples de organización de la producción junto con otras formas de organización más complejas y de carácter netamente capitalista. O sea que la fuerza de trabajo de la ciudad de México no se ha beneficiado de manera significativa por el rápido desarrollo económico que experimentó el país en las últimas décadas ya

que nuestros resultados demuestran que las ocupaciones no calificadas son mal remuneradas en todos los sectores económicos. Esto quiere decir que la abundante oferta de fuerza de trabajo no sólo le ha impuesto límites a la acumulación de capital, sino que, por el contrario, la ha estimulado al permitir que el desarrollo se lleve a cabo sin redistribución de los ingresos*.

Además nuestros resultados revelan el hecho de que la economía mexicana se enfrenta con serias dificultades para emplear adecuadamente a la población incorporada a la actividad económica.

En lo que se refiere a las características de la población ocupada en el sector informal encontramos que, como lo plantea las concepciones teóricas, se trata de una población en su mayoría joven, integrada en un proporción importante por mujeres y por individuos sin capacitación y sin instrucción.

En el resto de la economía encontramos diferencias sustanciales respecto a estas características, exceptuando el hecho de que en dicho sector también existe una proporción muy importante de individuos con escasos niveles de capacitación y de instrucción. Los resultados de nuestra investigación nos indican con respecto a este último punto que las empresas capitalistas, ya que satisfacen sus necesidades de mano de obra técnicamente preparada, contratan trabajadores poco especializados por bajos salarios lo cual favorece a la acumulación. Esto explicaría el hecho de que en la economía capitalista, en las actividades más avanzadas también se absorbe fuerza de trabajo poco calificada.

El aporte fundamental, de nuestra investigación que rebasa los planteamientos teóricos sobre el sector informal urbano, consiste, por

*Nuestros resultados concuerdan con los estudios realizados en la ciudad de México que se reseñan en el libro: Maloz, Oliveira y Stern, "Migración y Desigualdad Social en la ciudad de México"; México, 1977).

lo tanto, en demostrar que las variables relacionadas con las condiciones tanto económicas como laborales de los trabajadores informales no son, como comúnmente se esvera, la capacitación y la instrucción, sino el sexo y la edad.

Nuestros resultados, en este sentido, concuerdan con los planteamientos de la teoría de la segmentación en el mercado de trabajo.

Esta teoría (véase Reich, M., Gordon, D. & Edwards, R.; 1973) se deriva de proposiciones generales que conciben la sociedad como formada por la continua lucha entre grandes fuerzas antagónicas, las cuales forman sus instituciones respectivas, a través de las cuales se generan y expresan los intereses propios de los grandes grupos sociales en conflicto. La existencia de este conflicto fundamental y de las diferentes instituciones sociales y valores que surgen de él son los factores que definen y restringen las opciones realmente disponibles para los diversos grupos y clases sociales. El individuo, como tal, sólo tiene opciones ocupacionales en cuanto objetivamente perteneciente a determinado grupo o clase social.

El planteamiento central de esta teoría es que el mercado de trabajo no es una instancia de funcionamiento homogéneo para todos los individuos, regida por normas objetivas y eficientes, tales como la búsqueda del equilibrio competitivo, y la remuneración según la productividad marginal, como se plantea en la teoría neoclásica del mercado. Al contrario, el mercado de trabajo aparece estructuralmente dividido en varios mercados de trabajo, altamente desiguales y segmentados entre sí y también diferenciados entre sí en términos de salarios, prestaciones sociales, condiciones de trabajo, etc.

Esta segmentación en el mercado de trabajo tiene lugar en dos niveles diferentes y complementarios. La primera es la segmentación "intraorganizacional", y que asume en su forma más general la segmen-

tación entre la esfera del trabajo intelectual y la del trabajo manual. El segundo nivel de segmentación es el existente entre dos ocupaciones o trabajos similares según su ubicación en el sector dominante, oligopólico, de la economía (sector formal); o en el sector de la pequeña empresa; o en el vasto sector de la producción artesanal, de baja productividad y bajos ingresos (sector informal). Esta es la segmentación "interorganizacional o intersectorial", debido a la cual, dos personas con perfil educativo similar y desempeñando tareas similares obtienen ingresos y condiciones de trabajo muy desiguales entre sí, según el poder económico y político laboral de la empresa en que cada uno trabaja.

Así, la teoría de la segmentación en el mercado laboral postula que la estructura de salarios está determinada por variables "exógenas" al individuo, tales como la discriminación racial y sexual en el mercado de trabajo; el poder monopólico en la economía de la empresa que ofrece el empleo, los segmentos ocupacionales en los que ha sido dividida la fuerza laboral, la relativa importancia productiva y de control de la fuerza laboral atribuida por los patronos a cada segmento; el poder de los sindicatos en la negociación salarial; las normas organizacionales de los mercados internos de trabajo; y finalmente, el efecto depresivo sobre los salarios de las altas tasas de desempleo y subempleo.

En este contexto, también el nivel de escolaridad de la fuerza de trabajo se convierte en un factor subordinado a las características de la segmentación ocupacional. Así como el salario es asignado a la ocupación, en función de su papel en la estructura ocupacional, de la misma manera los requisitos educativos para las diversas ocupaciones son asignados a éstas; y no viceversa, como plantearía la teoría de la funcionalidad técnica de la educación; primordialmente en función

de la percepción subjetiva por parte de los patronos de la adecuación existente entre los requerimientos de cada ocupación y segmento, y determinados niveles y tipos de educación y formación.

En resumen, para la teoría de la segmentación laboral, el problema del empleo y sus relaciones con la educación se explica por la naturaleza de los mercados de trabajo, y no por las características de la fuerza laboral, ni por los obstáculos externos al libre juego de la oferta y demanda de trabajo.

Vemos entonces que son las características de la demanda laboral las que determinan las condiciones de empleo de la fuerza de trabajo disponible. Es por esto que creemos que las políticas gubernamentales sobre los ingresos del trabajo; regulaciones sobre salarios mínimos; disminución de diferencias salariales, etc., son mucho más eficaces en el mejoramiento de la distribución del ingreso que las políticas educativas o de capacitación que sólo afectan el perfil educativo de la oferta laboral. Además pensamos que la reducción del desempleo y del subempleo no se logra ni a través de altas tasas de crecimiento de la economía, ni mediante la mayor educación de la fuerza laboral, sino mediante políticas estatales orientadas a aumentar directamente la oferta de trabajo en aquellos sectores de alto desempleo.

Aunque el diseño de políticas para aliviar la pobreza resulta una tarea compleja dado que, como vimos, los ingresos insuficientes no son independientes, sino más bien el resultado del funcionamiento económico. En este sentido, los resultados de nuestra investigación indican que, a lo largo del proceso de desarrollo de la ciudad de México en particular y del país en su conjunto, han existido múltiples mecanismos a través de los cuales ha persistido la desigualdad. Sin embargo, pensamos que las políticas para el sector informal deberían

considerarse como parte de una estrategia total que requerirá cambios sustanciales en todos los sectores.

También es importante advertir que para poder implementar una política realmente efectiva sería necesario hacer un estudio más profundo de las interrelaciones entre el sector informal y el resto de la economía para saber de qué manera las acciones que se tomen hacia el sector informal afectan la estructura total del mercado laboral urbano. Además sería necesario estudiar empíricamente las ponderaciones, elasticidades y precios de los componentes de la balanza de pagos para conocer las características de las relaciones intersectoriales y el comportamiento de los términos de intercambio y de las posibilidades de mercado.

Finalmente es importante señalar que, para obtener un conocimiento más profundo de los procesos económicos, demográficos y sociales que rigen el mercado laboral urbano, es indispensable hacer el análisis de otros centros urbanos que se han desarrollado en el país. Esto permitiría comprender en qué medida la expansión de la ciudad de México y su capacidad para absorber mano de obra, han perjudicado a otras regiones del país.

Bibliografía

- Alejo, F.J.
"Patrones Demográficos y Tendencias del Mercado de Trabajo en México"
Periódico "El Día" (20/VI/83)
México, D.F.
- Brook, N.
"Actitudes de los empleadores mexicanos con respecto a la educación: ¿un test de la teoría del capital humano?"
Revista del Centro de Estudios Educativos.
Vol.8, No.4
México 1978
- Comisión Consultativa del Empleo
"Programa nacional de empleo 1980/83 (proyecto)"
Secretaría del Trabajo y Previsión Social
México, D.F. 1979
- CONAPO
"México Demográfico"
México 1977
- Dierckxens, W.
"La reproducción de la fuerza de trabajo y el capital"
Avances de investigación
Año 1979, No. 27
Universidad de Costa Rica
- Freyssinet, S.
"Methodes D'analyse des structures D'emploi en économie sous-développée".
Linceo
Université des Sciences Sociales de Grenoble, 1976
- García, Muñoz y O. De Oliveira
"Hogares y Trabajadores en el ciudad de México"
El Colegio de México
México, 1982
- Godfrey, M.
"Statistical problems on measuring unemployment and the informal sector"
IDS Bulletin, 1976
- Goldani, A. H.
"Impacto de los inmigrantes sobre la estructura y crecimiento del área metropolitana" en: Muñoz, De Oliveira y Stern, "Migración y desigualdad social en el ciudad de México".
El Colegio de México
México, 1977

Hart, L.
"Informal income opportunities and urban employment in Ghana"
Journal of Modern African Studies, 1973

Lomnitz, L.A.
"Mexicanos de articulación entre el sector informal y el sector formal urbano" en: Tokman y Klein, "El subempleo en América Latina"
El Cid Editor
Buenos Aires, 1979

Mandel, E.
"El capitalismo Tardío"
Editorial Era
México 1972

Muñoz, H.
"Mano de obra y desigualdades de ingresos" en: Muñoz, De Oliveira y Stern,
"Migración y desigualdad social en la ciudad de México"
El colegio de México
México 1977

Muñoz H. y De Oliveira, O.
"Oportunidades de empleo y diferencias de ingresos por sectores económicos" en: Muñoz, De Oliveira y Stern, "Migración y Desigualdad social en la ciudad de México"
El Colegio de México
México 1977

Muñoz, H.; De Oliveira, O; Stern, C.
"Diferencias socioeconómicas entre nativos y migrantes: comparación entre las ciudades de Monterrey y México" en: Muñoz, De Oliveira y Stern, "Migración y desigualdad social en la ciudad de México".
El Colegio de México
México, 1977

Muñoz, H; De Oliveira, O.; Stern, C.
"Migración y marginalidad ocupacional" en: Muñoz, De Oliveira y Stern,
"Migración y desigualdad social en la ciudad de México".
El Colegio de México
México, 1977

Muñoz, Izquierdo y Lobo
"Expansión escolar, Mercado de trabajo y distribución del ingreso en México"
Revista del Centro de Estudios Educativos
Vol. IV, No.1
México 1974

Newland, K.
"Women and men and the divisional labor"
World Whateh paper 37
S/L 1980

Nun, J.
"Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal"
Revista latinoamericana de Sociología, 1969

PREALC
"Sector informal, funcionamiento y políticas"
Argentina, 1975

Quijano, A.
"Polo marginal y mano de obra marginalizada"
CEPAL, 1971

Raczynski, D.
"El sector informal urbano, interrogantes y controversias"
Oficina Internacional del Trabajo
Chile, 1977

Reich, M., Gordon, D. & Edwards, P.
"A theory of labor market segmentation"
American Economic Review, vol. 63, mayo 1973

Serna, N.E.
"El sector informal y el problema ocupacional en México: 1950-1970"
Universidad Autónoma de Nuevo León
México, 1980

S.P.P.
"Información básica sobre la estructura y características del empleo en las áreas metropolitanas de México, Guadalajara y Monterrey"
México 1980

S.P.P., Dirección de Empleo y Proyecto PRUD-OIT
"La ocupación informal en áreas urbanas, 1976"
México, 1979

Tokman, V.
"La marginalidad en América Latina. Un ensayo de conceptualización"
DESAL, 1969

Villavicencio, J.
"El sector informal y población marginal" en: Tokman y Klein, "El subempleo en América Latina"
El Cid Editor
Buenos Aires, 1979

Webb, R.
"Ingreso y empleo en el sector tradicional urbano del Perú"
Bogotá, 1974