

Bienestar: corto **vs** largo plazo. Consumo, inversión y Economía Informal en México*

Welfare: short vs long term. Consumption, investment and informal economy in Mexico

Alfonso Anaya Díaz**

18

Palabras clave

Economía informal

Producción

Empleo

Consumo

Inversión

Keywords

Informal Economy

Production

Employment

Consumption

Investment

Jel: E26, E23, E24, E21, E22

* Versión revisada de la ponencia presentada en el XXXII Coloquio de Economía Matemática y Econometría, 24/9/2024, Facultad de Economía, UASLP. México.

** Economista, ex profesor de carrera titular de la Facultad de Economía de la UNAM y consultor industrial. aanaya@unam.mx

Resumen

Se estudia la evolución y correlaciones de consumo, inversión fija bruta y economía informal en México durante el SXXI. Se hace una caracterización de ésta, y de la importancia que han tenido conceptos análogos en la economía del desarrollo; se examinan las implicaciones de la informalidad en la política pública en cuanto a bienestar (contrastando los efectos de corto y largo plazo en empleo y crecimiento económico). El análisis se hace desde una perspectiva keynesiana y poskeynesiana, utilizando coeficientes de correlación de Pearson y evidencias de diversas fuentes. Se constata que en las pasadas dos décadas las dimensiones de la economía informal variaron poco respecto al ingreso, estuvieron fuertemente asociadas con el consumo y no fueron significativamente afectadas por la inversión. Se concluye que la política de transferencias a los sectores pobres y vulnerables mejora el bienestar corriente de éstos, pero no contribuye a dinamizar el crecimiento, ni empleo más productivo y mejor remunerado con mayor desarrollo de la economía.

Abstract

The evolution and correlations of consumption, gross fixed investment and informal economy in Mexico during 21st are studied. A characterization of the latter is made, as well as the importance that analogous concepts have had in development economics. Also are examined the implications of informality in public policy in terms of welfare (contrasting the short and long-term effects on employment and economic growth). The analysis is made from a Keynesian and post-Keynesian perspective, using Pearson correlation coefficients and evidence from various sources. It is observed that in the past two decades the dimensions of the informal economy varied little with respect to income, were strongly associated with consumption and were not significantly affected by investment. It is concluded that the policy of transfers to poor and vulnerable sectors improves their current welfare, but does not contribute to boosting growth, or more productive and better-paid employment with greater development of the economy.

Introducción

EI, economía informal, existe en todos los países. Como generalmente ocurre cuando éstos tienen un bajo o medio nivel de desarrollo e ingreso per cápita, en México está muy extendida. Los datos para identificarla actualmente enfocan la participación de la fuerza de trabajo en actividades de mercado, autoconsumo y autoempleo desvinculadas de las prestaciones y regulaciones laborales e impositivas a que están sujetas el resto de las unidades productivas y trabajadores. Y tal criterio se utilizará, para los efectos estadísticos de este estudio.

A pesar de la aparente simplicidad de la aludida caracterización, EI, objeto principal de investigación en este trabajo, es un fenómeno bastante complejo y parece pretencioso abordarla si únicamente se dispone de una reducida batería de conceptos, instrumentos metodológicos e información. De ahí la necesidad de exponer con claridad los límites y contenido de lo abordado más adelante. En orden de presentación, este ensayo trata lo siguiente: señalamiento de algunos antecedentes y conceptos análogos a EI en la literatura económica y enmarcamiento de su problemática; referentes teóricos utilizados en el análisis estadístico de sus tendencias y correlaciones macroeconómicas; examen de sus dimensiones actuales en México y otras características importantes; y, finalmente, implicaciones para la política pública, que se exponen en las conclusiones. El concepto de bienestar se apoya en los enfoques keynesiano y postkeynesiano del empleo, explícito en los referentes teóricos.

La relevancia de la investigación está esencialmente relacionada con el impulso que la política pública reciente dispensa al aumento del ingreso de diversos sectores pobres y vul-

nerables mediante transferencias¹ cuyos efectos macroeconómicos -al igual que las elevadas remesas que se reciben del extranjero-, concurren fundamentalmente al consumo, pero no hay indicios de que eso, directa o indirectamente, haya propiciado una disminución de EI. También es relevante que los montos de inversión, desde hace por lo menos dos décadas, tampoco muestran impactos significativos en la reducción relativa y absoluta de EI.

El y conceptos análogos. Algunos antecedentes

Parecería que EI es la marca o signo más evidente del atraso económico (que, correlativamente, también se expresa en los aspectos social, educativo, de salud, institucional y en otros ámbitos). Hace algunas décadas, cuando el tema todavía importaba en los círculos académicos y de política económica, en tono sarcástico solía decirse que el subdesarrollo era difícil de definir, pero tan fácil de reconocer como las jirafas.

Diversos enfoques de la Economía -mercidamente calificada alguna vez como 'ciencia sombría'- abordan EI asociándola con la extendida pobreza y los obstáculos para superarla. Uno es el 'dualismo económico', concepto con variantes, muy influyente en las teorías del subdesarrollo, empleado por autores como W. A. Lewis (1972) en su artículo *Desarrollo económico con oferta ilimitada de mano de obra*. Otro concepto muy difundido fue el utiliza-

¹ Instrumento de política pública que con diversas modalidades ha sido aplicado desde los años ochenta (vid, Moreno y Ros, 2010: 275-277; Levy, 2004: 80-111). Y que, muy probablemente, han contribuido, entre otras cosas, a disminuir significativamente la pobreza en el país, tanto extrema como moderada. (cf, <https://www.economista.com.mx/economia/Pobreza-en-ad..>) (10/08/2024).

do por R. Nurkse (1973:13-14) con la idea de los ‘círculos viciosos de la pobreza’, formidable obstáculo para el desarrollo económico. Por la importancia del problema se han ensayado, entre otros, enfoques clásicos (Lewis, *op. cit.*), neoclásicos (*i.e.*, Jorgensen, 1971; Myint, 1971), post keynesianos (*i.e.*, Flores de la Peña, 1975; López, 1991) y estructuralistas (*i.e.*, Furtado, 1968; Sunkel y Paz, 1980), para mencionar sólo algunos autores que han concurrido a una vasta literatura sobre esos temas.

EI tiene una presencia dilatada en zonas rurales, pero generalmente está mucho más extendida en zonas urbanas. Se ha sostenido que integra una reserva laboral que eventualmente podría ser empleada más productivamente si el sector o economía formal, EF, la requiere y crece lo suficiente (*cf.* Myrdal, 1975: 224-232; Singer, 1976: 45-51), una especie de ejército industrial de reserva. Aunque sugerente, hay quienes no respaldan esa idea, al menos no totalmente, planteándose y aportando evidencia (como la que será referida más adelante para México) de que en la EI hay una fuerza de trabajo que permanecería allí aún si se dan oportunidades mejor remuneradas y con protección y prestaciones laborales que no se dan en la informalidad.

Dadas las características laborales y productivas de quienes forman parte de ella, entre las denominaciones y conceptos asociados con EI a lo largo del tiempo, además de ‘sector informal’ (*vid. p. Ej.* Souza y Tokman, 1976: 45-51), han sido utilizados los de ‘subempleo’, ‘empleo disfrazado’, ‘marginalidad’, ‘informalidad laboral’ y otros, que por sus consecuencias en el desarrollo del país han sido objeto de preocupación en la investigación y la política pública. Cabe referir algunos libros y artículos publicadas en el último tercio del SXX, como *Problemas de la mano de obra en México* (González, 1971) que aparte de dimensionar

el subempleo y las características sectoriales de la producción y la ocupación en el país, hacía propuestas para contrarrestar los factores negativos asociados con ello (entre ellas, acciones pertinentes en el terreno de la educación y los servicios de colocación, que en alguna medida, a lo largo del tiempo han sido atendidos por la política pública). También dieron luces sobre el tema *Empleo, desempleo y subempleo en el sector agropecuario* (Barbosa-Ramírez, 1977); y *Notas sobre el mercado de trabajo* de C. Márquez (1980), que sugería que la mano de obra del sector informal podía actuar como una reserva de trabajadores para el sector formal en las manufacturas. Quien esto escribe, asimismo, observó la semi proletarización de grandes masas de campesinos que se mantenían en un estado latente entre el subempleo en la agricultura y el subempleo fuera de ella (Anaya, 1975), así como también las características y evolución de la microindustria en el sector manufacturero, que en los años ochenta comprendía los establecimientos de hasta quince empleados, e integraba la inmensa mayoría de los arreglos industriales en las manufacturas, presentando enormes carencias en cuanto a productividad y equipamiento (Anaya, 1988).

Oks y Williams (2022), dan cuenta de la extendida presencia actual, resiliencia y conflictividad de EI en los países de *ingreso per cápita* bajo y medio –e inclusive la disrupción de la gobernabilidad que ha conllevado.

Un fenómeno de naturaleza distinta pero con múltiples ramificaciones con EI, es la economía ‘subterránea’ u ‘oculta’. Esta se define y estima a partir del Pib no registrado o sub registrado en las estadísticas oficiales, asociado a un nivel dado de carga fiscal, mismos que han sido estimados en muchos países y se presume que está presente en todos, tendiendo a ser más elevado entre menos desarrollo tenga la respectiva economía (Schneider y Enste,

2002: 3). Es así que una parte de la economía subterránea también es EI, pero mientras que ésta puede ser identificada por la presencia 'física' de los productores en ciertos ámbitos laborales y geográficos, así como por la detección más o menos clara y objetiva de los resultados de su actividad laboral, la economía subterránea, en buena medida, únicamente puede ser inferida en relación con sus efectos pecuniarios en la circulación monetaria o gasto energético equivalente, sin identificar a un agente económico concreto, sino únicamente sus acciones y consecuencias. Comprende actividades legales e ilegales: trabajos o empleos no registrados y pagados en efectivo o evadiendo impuestos; contrabando, tráfico de drogas, trueque, prostitución, préstamos fuera del sistema financiero, transacciones no reportadas (*i.e.*, compraventa de autos usados, trabajo en los hogares), corrupción, y sub o sobre facturación, entre otros (*vid.* Vera, 1987: 14-5). Se estimaba que en 2008 el monto de tales actividades o transacciones alcanzaba en México \$458.8 mil millones y crecía rápidamente (*cf.* Chablé-Sangeado y González, 2010: 58). No obstante su importancia pecuniaria y los impactos negativos que tiene en el gasto público y el desarrollo, el tema sólo será abordado de manera marginal, mencionando sectores de EI que también forman parte de la economía subterránea -como el servicio doméstico remunerado sin protección legal- y/o que tienen conexiones con ésta, como en el caso de las organizaciones criminales -de lo que se hace una breve mención más adelante.

Referentes teóricos para el análisis

Con el propósito de tener un marco conceptual para la interpretación de los datos, identificar las relaciones esenciales de los sectores laborales y sus efectos productivos, así como

para la consideración de políticas públicas relevantes, se exponen a continuación tres modelos económicos simples: *a)* Interacciones de EI y EF, claves para examinar la marcada heterogeneidad estructural del empleo y la producción; *b)* Multiplicador keynesiano, que incorpora el papel en Y (Pib), de C , consumo e I , la inversión fija bruta (FBCF); y, *c)* Papel de I y la productividad media del trabajo, A , en $\Delta Y/Y$, el crecimiento económico.

a. EI y EF: relaciones básicas

Los siguientes planteamientos, propuestos por J. López (2010: 167-171), permiten identificar relaciones esenciales entre EI y EF, particularmente en cuanto a empleo y productividad

El tamaño o monto de empleo total en EF, dada una demanda de fuerza de trabajo, depende de la productividad del trabajo en dicho sector (1). Asumiendo que L_0 es la población en edad de trabajar al comienzo del periodo y una tasa de crecimiento de la oferta de fuerza de trabajo, r_t , la oferta de fuerza de trabajo depende del tamaño de la población en edad de trabajar y del coeficiente de participación de ésta, e (2). Por su parte, la productividad del trabajo en EF depende del 'efecto tecnológico' o eficiencia de la planta (H), composición de ésta (U) y la proporción de equipo nuevo en el total (N), todos de signo positivo (3). El empleo en EI se explica como un residuo de la fuerza de trabajo total que no es ocupada en EF, hipótesis que no se confirma en su totalidad con resultados de estudios de caso, pero que resulta útil incluir aquí para efectos analíticos (4). Apoyándose en una definición de la productividad del trabajo en EI (5), la productividad media del trabajo en la economía resulta una función de la proporción de la productividad en EF y EI (6). Considerando los factores concurrentes para explicar la

productividad media en la economía se puede deducir una idea clave: la productividad media de la economía se encuentra fundamentalmente determinada por la de EF y la fuerza de trabajo ahí reclutada (7); y, éstas, a su vez -considerado implícitamente los planteamientos de Kalecki-, por la demanda efectiva y las ganancias brutas que ahí se generan (vid, López: 171-172). La expresión matemática de tales relaciones es:

1. $L^F = Y^F / A^F$
2. $L = L_0 e^{rt}$
3. $A^F = A^F(H^F, U^F, N)$
(+) (+) (+)
4. $L^i = L - L^F$
5. $A^i = Y^i / L^i$
6. $A = \lambda A^F + (1 - \lambda) A^i$
7. $A = (A^F, A^i, L^F)$

b. Multiplicador keynesiano

En el siguiente modelo, las variables no referidas antes son: empleo, O_c ; ahorro, S ; gasto del gobierno, F ; eficiencia marginal del capital, Emc ; preferencia por la liquidez, PL ; tasa de interés, ti ; consumo autónomo, ca ; y, política monetaria, M . Para efectos de simplicidad, se supone una economía cerrada.

Sumaria y formalmente la teoría keynesiana del empleo (cf, Anaya, 2014: 38-43) se puede describir de la siguiente forma: Junto con la especificación de los factores que concurren a Y , Pib u O_c , que son: C , I y F (8), debe considerarse como condición de equilibrio $I = S$; un aspecto esencial de la teoría es que éste se puede alcanzar a cualquier nivel de inversión y no necesariamente al del ahorro total del periodo previo (ex ante), lo cual sería un caso especial. S es el residuo de $Y - C$ (10) y para alcanzar el señalado equilibrio puede ser necesario un gasto autónomo adicional, por ejemplo, F (11),

compensando un nivel de I demasiado bajo en relación con el nivel previo de S . Por su parte, I se explica como función inversa de ti y directa de Emc , concepto que esencialmente expresa las expectativas de ganancia en relación con ti y el costo de reposición de los bienes de capital (12), en tanto que ti es una función de PL , que tiene una relación inversa con aquella, y de M , exógena en el modelo (13).

La función consumo (9) es esencial de la teoría de la ocupación y en nuestro análisis. La propensión marginal al consumo, c , se finca en una "ley psicológica fundamental", y es el factor básico para explicar Y como función directa de ca , consumo autónomo, y de F e I , cuyas relaciones se manifiestan mediante el multiplicador: denominador de la variable independiente en la determinación de Y (14). Lo antes expuesto se puede formalizar de la siguiente forma -considerando ca_0 , F_0 y M_0 como variables exógenas:

8. $Pib = O_c = Y (C, I, F); I = S$
(+)(+)(+)
9. $C = ca + cY$,
donde: $c = dC / dY < 1$ y $ca = ca_0$
10. $S = Y - C$
11. $F = F_0$
12. $I = I (ti, Emc); Emc / ti > 1$
(-) (+)
13. $ti = ti (PL, M); M = M_0$
(-)
14. $Y = (ca + I + F) / 1 - c$

c. Papel de I y A (crecimiento de la productividad media del trabajo) en $\Delta Y / Y$

Siguiendo nuevamente a J. López (1991: 28-33) podemos identificar los factores indirectos y directos de los que depende $\Delta Y / Y$. Las variables no especificadas antes son: K capital total y m eficacia media de éste; u coeficiente

de mejoras de aprovechamiento de K, en % de aumento de Y, lo mismo que d desgaste de K en el periodo; i tasa de inversión: I/Y; a productividad media del empleo total asociada a cada generación de equipos $a'(j)$; y, L(j) empleo asociado con el equipo que entró en operación en el periodo j:

Factores indirectos de crecimiento: si la economía utiliza plenamente los medios de producción, entonces el incremento del ingreso Y, $\Delta Y / Y$ depende del crecimiento de esos medios, en proporción a la eficacia media de K, m (15); pero también, en el mismo sentido, hay que considerar las mejoras en la producción por efecto de I, suponiendo una mayor eficacia de los equipos nuevos y las mejoras en la organización, u; en sentido contrario, deben considerarse las mermas en Y por el desgaste del equipo, d (16), idea que puede expresarse en términos de tasa de crecimiento considerando la participación de I sobre Y, i; así, dados m, d y u, cuanto mayor sea I, mayor será el ritmo de crecimiento de Y, R (17). Una expresión formal de lo anterior son las siguientes ecuaciones:

$$15. Y = K * 1/m$$

$$16. \Delta Y = I(1/m) + uY - dY$$

$$17. R = \Delta Y / Y = i(1/m) + (u - d)$$

Factores directos de crecimiento: para un periodo dado, Y resulta del empleo total L y la productividad media de los trabajadores a (18). Considerando cambios en el tiempo (19), la tasa de crecimiento de la productividad incremental del trabajo A_0 en el periodo j resulta del nivel de la productividad del equipo que entró en operación ese periodo (20); cabiendo suponer que la productividad del trabajo asociada al equipo a' aumenta cada uno de éstos (21); por su parte, la productividad

media del trabajo a se explicaría como promedio ponderado de la productividad asociada a cada generación de equipo (22), ponderándose ésta con la fuerza de trabajo asociada al equipo que entró en funciones el periodo n, L(n). Por su parte, la tasa de crecimiento de la productividad de la fuerza de trabajo A para un periodo dado, puede ser explicada como la proporción de crecimiento de la productividad de un periodo dado (generalmente un año) con respecto al anterior (23). El nivel de Y se explica en términos de la ocupación total y la productividad media del trabajo (24), y $\Delta Y / Y$ por los incrementos de L y a, en un cierto periodo. En suma, el crecimiento de Y, expresando en términos de tasa de crecimiento de la economía, R, resultaría (aproximadamente) de la tasa de crecimiento de la productividad A y la tasa de crecimiento del empleo B (26). Las siguientes expresiones sintetizan formalmente lo anterior:

$$18. Y = L * a$$

$$19. A^0 = [a'(j + 1) - a'(j)] / [a'(j)]$$

$$20. a'(n) > a'(n-1) > a'(n-2) \text{ ó}$$

$$21. a'(n) = a'(a-1)(1 + A^0)$$

$$22. a = [a'(1) L(1) + a'(2) L'(2) + \dots + a'(n) L'(n)] / [L'(1) + L'(2) + \dots + L'(n)]$$

$$23. A = [a(j) - a(j-1)] / [a(j-1)]$$

$$24. Y(1) = L(1) * a(1)$$

$$25. Y(1) - Y / Y = \{[L(1) - L] / L\} + \{[a(1) - a] / a\} + \{[L(1) - L] / L\} \{[a(1) - a] / a\}$$

$$26. R = A + B.$$

Contribución de EI a Y, distribución sectorial y otras características

De acuerdo con el INEGI (2023), entre las características más relevantes respecto a ocupación y producción totales de EI en México en 2022, estaban las siguientes:

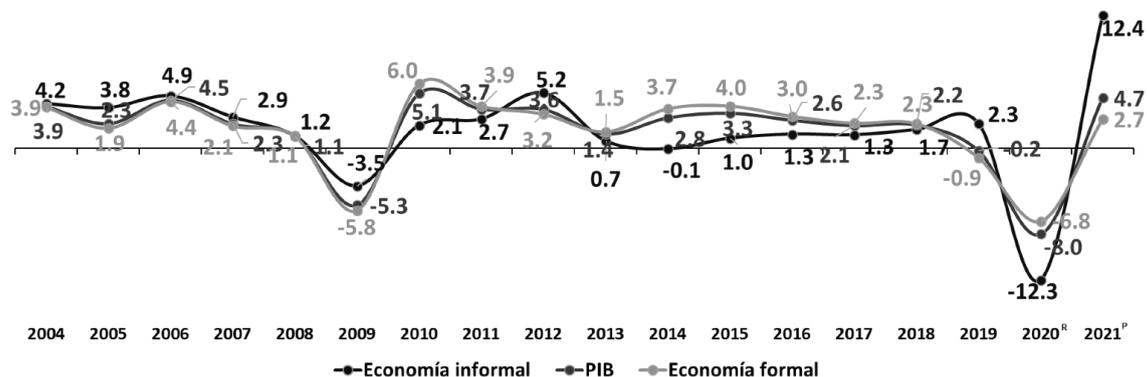
- Fuerza laboral empleada, Li, más de la mitad de L (55.4 %); y
- Producción, menos de una cuarta parte de Y (ó 24 %).

Tales rasgos constituyen un claro indicio de los fuertes vínculos que hay entre EI y la distribución del ingreso, la que, como se sabe, en México es sumamente desigual (*cf.* Moreno y Ros, 2010: 280), de hecho, una de las más inequitativas del mundo (*vid.* Anaya, 2023: 420-21) También sugiere fuertes nexos con fenómenos como la migración masiva, tanto interna del campo a las ciudades, como la búsqueda de mejores oportunidades de trabajo y de vida en otros países, principalmente EE. UU. y Canadá en Norte América, y España y Alemania en la Unión Europea.

En un horizonte de treinta años (i e, desde 1995) la fuerza laboral en EI, Li, tuvo cam-

bios significativos, descendiendo 7.2 % su participación en la total, que al principio de ese lapso era 62,6 %. Sin embargo, a lo largo del tiempo los cambios se han dado con ritmos diferentes, tendiendo a ser menos intensos. Entre 1995 y 2005 el descenso fue de 3.5 % (*vid.* SNIEG: Catalogo Nacional de Indicadores); pero en los siguientes diecisiete años sólo varió 3.7 %, llegando hasta la participación indicada antes (55.4 %). Ciertamente, la magnitud relativa de la ocupación informal, Li, igual que la magnitud de la participación de EI en Y, están asociados a situaciones coyunturales; así, esta última relación alcanzó un máximo en 2022, por efecto de la aguda crisis económica asociada con la Covid19; algo similar ocurrió en 2008-2009 con la crisis subprime. El siguiente gráfico elaborado por INEGI (2022) ilustra la variabilidad de EI, EF e Y entre 2004 y 2021:

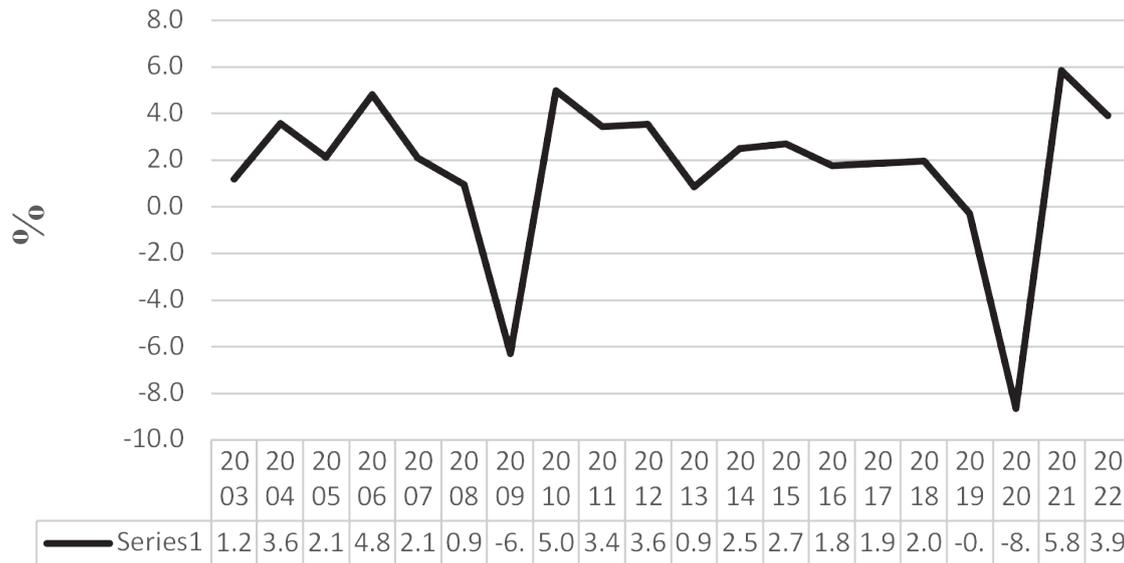
Gráfica 1 Y, EI y EF (Variación en %)



Cual es de esperarse, los impactos de la coyuntura económica han afectado con diferente intensidad la ocupación y la producción. Los

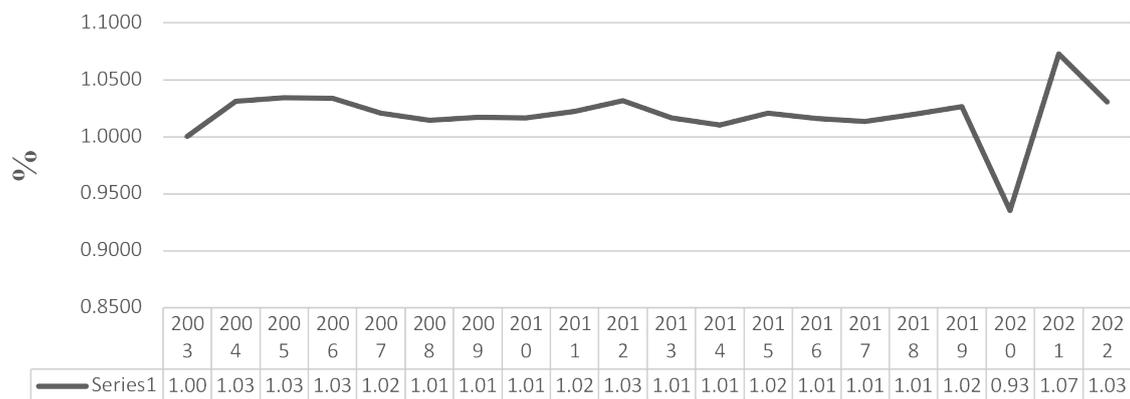
siguientes gráficos muestran, en términos de tasas de crecimiento, los vaivenes de Y e L, empleo total.

Gráfica 2 $\Delta Y / Y$ (Variación en %)



Fuente: Banco Mundial, Crecimiento del PIB (% anual).

Gráfica 3 $\Delta L / L$ (Variación en %)



Fuente: Banco Mundial, Fuerza laboral total. $\Delta L / L$ cálculos propios.

Así, proporcionalmente hablando, L tuvo una variación mucho menor que Y. De ahí que aunque no se tienen datos del empleo informal Li, para todo el periodo considerado, esos gráficos ofrecen indicios para abonar a la hipótesis de que EI es un refugio de los trabajadores expulsados de EF, no tanto en términos de ingreso (dado que, p. Ej., en 2020 EI descendió más que EF y que Y), sino en términos de ocupación, por precarios que eventualmente sean los ingresos obtenidos, dado que en México no hay seguro de desempleo.²

Por su parte, de acuerdo con los datos del Cuadro 1, Apéndice estadístico, la participación de EI en Y (i.e., EI/Y) entre 2003, primer registro de la nueva serie de datos de INEGI, y 2022, último año que se incluye en el estudio para efectos de congruencia con otras variables macroeconómicas, tuvo un valor mínimo en 2018 (19.9 %), y un máximo en 2022 (22.2%), excepcionalmente elevado, seguramente relacionado con el confinamiento y otros factores que afectaron la economía y el empleo por la Covid19, igual que en 2009, por los efectos de la crisis subprime, aunque en esa coyuntura L no descendió tanto como Y.

En 2021, año referido por razones de comparabilidad con la información de los componentes productivos y ocupacionales de EI, según los datos del Cuadro 1 del anexo, el

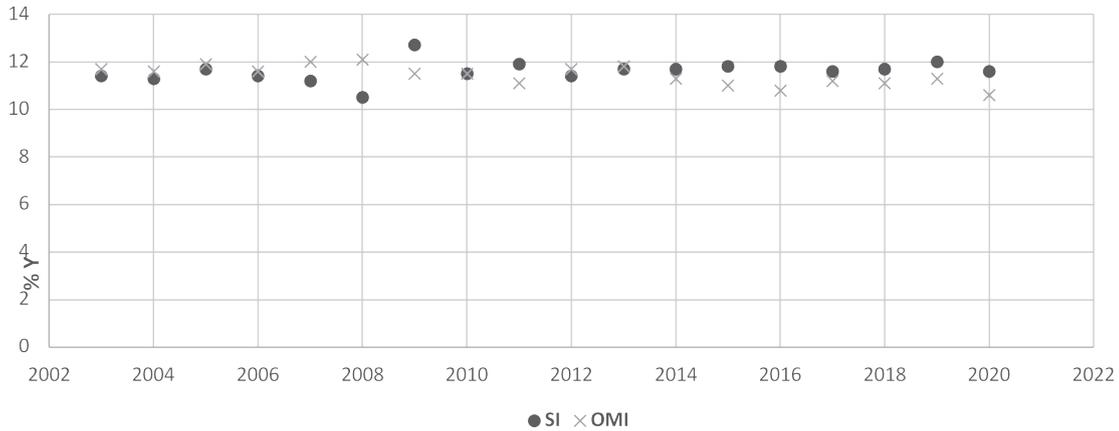
monto total de ésta fue de \$6,020,930 millones de pesos, o 21.6 % de Y; de lo cual -con valores ajustados a ese monto de Y-, el 11.7 % correspondió al denominado ‘Sector informal’ SI (unidades económicas constituidas por micronegocios de hasta cinco trabajadores que no contaban con los registros legales básicos para operar) y 9.85 % a ‘Otras modalidades de la informalidad’, OMI (de la que forman parte la agricultura -incluida la de subsistencia-, el servicio doméstico remunerado de los hogares y todas las variedades de trabajo que, aunque ligado a unidades económicas registradas o formales, desempeñan su labor sin la debida protección legal en las relaciones laborales). Por su parte, en ese mismo año, del empleo total correspondió al SI 28.5% y a OMI 27.3% (INEGI, 2022).

Como se ve en el siguiente gráfico, entre 2003 y 2020 la contribución del SI y OMI a Y evolucionó en forma paralela y sin cambiar de manera significativa su peso en éste, excepto en coyunturas como las de 2008-2009, 2015-2016 y 2020.

2 Apoya lo anterior el bajo nivel de desempleo abierto frente al muy elevado tamaño de EI. La siguiente información (<http://www.proyectos.mexico.gob.mx>) da cuenta de la tasa de desempleo en México:

Año	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Tasa de desempleo	3.2	3.4	3.5	5.1	5.1	5.3	4.9	4.9	4.6
Año	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Tasa de desempleo	4.2	3.9	3.4	3.6	3.1	4.5	3.8	3.3	2.8

Gráfica 4 SI y OMI



Fuente: INEGI (2022)

En cuanto a la participación por actividad económica de EI en Y, en orden de importancia, en 2021 se observó lo siguiente:

Tabla 1. Ei: valor agregado bruto por actividad económica

Sector	%
Comercio al por menor	27.4
Construcción	15.4
Industrias manufactureras	13
Otros sectores	12
Agropecuario	11.5
Comercio al por mayor	7.6
Otros servicios	5.9
Transporte, correos y almacenamiento	4.1
Alojamiento y preparación de alimentos y bebidas	2.9

Fuente: INEGI (2022)

De acuerdo con esos datos, con elevada probabilidad más de la mitad de EI (55.8%), se encontraba vinculada al pequeño comercio -muy extendido en las zonas urbanas de bajo y medio poder adquisitivo-, obras de construc-

ción en pequeña escala y actividades manufactureras de tipo artesanal o con precario nivel tecnológico que se realizan también, principalmente, en zonas urbanas.

Como refiere la literatura consultada, sin duda hay diversos factores de tipo económico, social, étnico, cultural y otros, que están o pueden estar asociados con EI. Por ejemplo, la ya referida salida o expulsión de fuerza de trabajo de EF en las fases recesivas de la coyuntura económica, la elevación de la productividad en la planta industrial u otros como la crisis sanitaria reciente que afectó enormemente la economía; la escasez extrema de recursos naturales y/o productivos; los relativamente bajos niveles educativos; la localización de la población en regiones o comunidades muy aisladas geográficamente, y los patrones culturales de éstas, así como las limitaciones que con frecuencia se imponen al trabajo femenino, que es un importante componente de EI. De todos ellos hay indicios, pero se encontró poca información fidedigna al respecto. De lo que si hay estudios y evidencias objetivas es de dos rasgos significativos respecto a su conformación y di-

námica: por un lado, la eventual permanencia o posible mutabilidad a la formalidad de una parte de ella; y, por otro, su distribución espacial. Es así, que entre los factores que explican sus dimensiones está la decisión de sus integrantes de permanecer en ella, aun cuando hubiera requerimientos en EF para reclutarlos (*vid.*, Alcaraz *et al*, 2015). Por otro lado, ciertamente debe ser considerada como característica relevante la menor presencia relativa de EI en las regiones de mayores niveles de ingreso per cápita e industrialización del país, los estados del norte vs los estados de menores ingresos per cápita, industrialización y desarrollo en los sectores comercial y de servicios, los del sur, sureste (*cf.*, Ibarra-Olivo *et al*, 2021); esto es, el fenómeno de mayor o menor presencia subregional de EI en México se da en forma similar a cómo, en otro nivel de análisis, suele suceder entre países ‘ricos’ y ‘pobres’, desarrollados y subdesarrollados.

Otra cuestión importante que no puede omitirse, son las vinculaciones de EI con la delincuencia organizada. Un experto en seguridad, G. Valdés (2024) dice al respecto: ‘la economía informal ... (tiene en México) ... estrechos vínculos con las organizaciones criminales. Las fronteras entre la economía informal y la economía ilegal o criminal son muy borrosas y la incapacidad del Estado para frenar el crecimiento de la primera [es] un aliado para la segunda’; al respecto, el mismo autor refiere los bien conocidos casos de los cárteles de Tláhuac y Tepito en CDMX. Oks y Williams (2022) también dan cuenta del fenómeno, refiriendo numerosos países en los que EF no absorbe u ofrece ingresos aceptables a una enorme proporción de jóvenes que acuden al mercado de trabajo para solventar su subsistencia y/o contribuir al ingreso familiar, exponiéndolos, para enfrentar tal situación, a vincularse con la criminalidad.

Análisis macroeconómico de EI

En lo que sigue se examinan las siguientes tendencias y correlaciones:

- La relativa constancia EI / Y , donde Y , como se señaló antes, es el Pib;
- La relativa constancia EI / C , donde C es consumo; y
- La correlación EI / Y e I / Y , donde I es la formación bruta de capital fijo, FBCF.

De confirmarse tales tendencias se aportará evidencia respecto a que los umbrales o niveles más o menos recientes de I (reconocidamente bajos), no afectan sustancialmente la participación de EI en Y , y también que los aumentos de C , concomitantes a la participación de EI en Y , no abonan elementos significativos para el crecimiento y desarrollo económicos del país y una reducción sustantiva de EI.

Desde luego I y C , variables macroeconómicas claves, tienen impacto en Y , a través de la demanda efectiva, pero con diferentes efectos en cuanto a los plazos considerados. En el caso de I , como bien se sabe y se ha expuesto en los referentes teóricos, hay efectos de largo plazo en la capacidad productiva, la productividad y el crecimiento económico; en tanto que un aumento de C , desde luego afecta las condiciones de vida de la población y del propio empleo, a través del efecto multiplicador, pero no necesariamente afecta la capacidad productiva, porque su eventual elevación puede ser acompañada por el aumento de importaciones de bienes de consumo y/o utilización de la capacidad ociosa de algunas industrias, particularmente las de bienes de consumo, aunque también en I , dependiendo de la proporción del ahorro en el ingreso de equilibrio, Y .

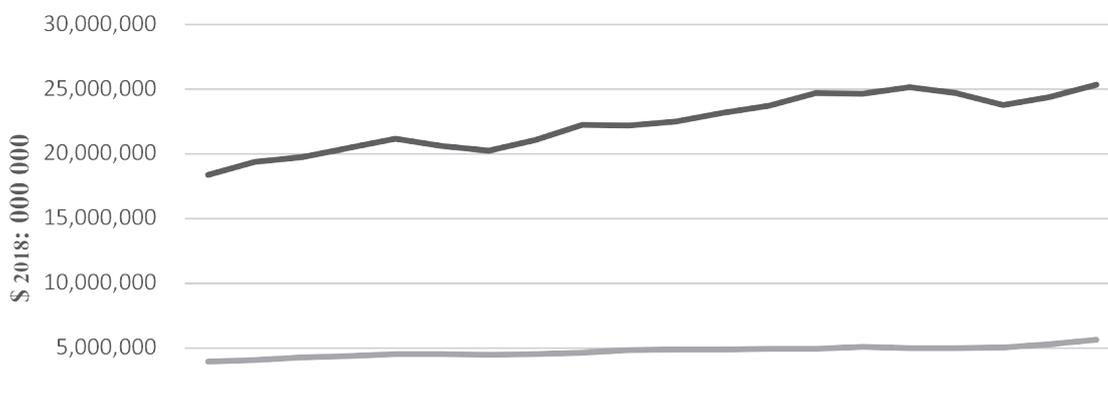
Tendencias y correlaciones de EI, C e I

Una clara evidencia de la concomitancia de Y e EI son sus tasas de crecimiento medio anual entre 2003 y 2022: 1.4 % y 1.5, respectivamente (cfr. Cuadro 2, Anexo estadístico), así como las trayectorias a precios constantes

de ambas variables, que registra el Gráfico 5, donde se puede observar la evolución a largo plazo de Y e EI en dos décadas de periodos recientes:

Gráfica 5

Y e EI, tendencias de largo plazo



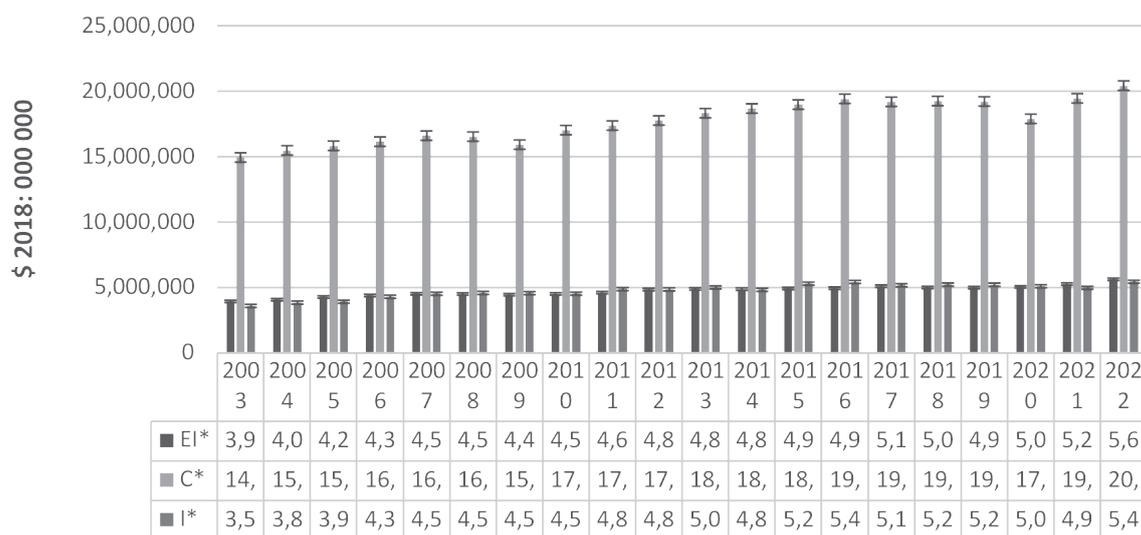
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Y	18,	19,	19,	20,	21,	20,	20,	21,	22,	22,	22,	23,	23,	24,	24,	25,	24,	23,	24,	25,
EI	3,9	4,0	4,2	4,3	4,5	4,5	4,4	4,5	4,6	4,8	4,8	4,8	4,9	4,9	5,1	5,0	4,9	5,0	5,2	5,6

Fuente: Cuadro 2.

Por su parte, el Gráfico 6 muestra la evolución de EI, C e I, cuyas correlaciones estadísticas serán analizadas más adelante.

Gráfica 6

Evolución de EI, C e I



Fuente: Cuadro 2.

Como se observa en el gráfico, C e EI tienen tendencias crecientes, más el primero que la segunda. Por su parte, I e EI en sus niveles tendenciales de las dos décadas pasadas, evolucionan al unísono, sin ofrecer indicios de que la primera altere las dimensiones de la segunda o viceversa.

La determinación del coeficiente de correlación de rangos de Spearman, r_s , es un método de análisis estadístico no paramétrico, que permite describir la relación entre conjuntos de datos clasificados (vid, Lind *et al*, 2005: 569-572). Se trata de una medida de correlación para datos ordinales, de ahí su denominación y carácter como descriptor de una correlación de ‘rangos’ (*i.e.*, jerarquías o niveles relativos)³.

3 Como en el caso del coeficiente de correlación de Pearson r , el coeficiente de correlación de rangos de Spearman r_s puede asumir cualquier valor de 0 hasta 1. Un valor 1 indicará una correlación positiva o directa perfecta entre los rangos, y entre más se acerque el valor encontrado a 1, la relación es más fuerte. Inversamente, la cercanía a cero es

Dicho coeficiente se calcula mediante la fórmula:

$$27. r_s = 1 - [6\sum dr^2 / n(n^2 - 1)]$$

Donde: dr diferencia de rangos; n número de observaciones.

El Cuadro 1, Anexo estadístico, muestra las cifras en precios corrientes de EI, C, I e Y entre 2003 y 2022, aportando los datos para el análisis estadístico con r_s . Así mismo, dicho cuadro presenta la proporción de EI, C e I respecto a Y.

indicativa de una relación débil, que puede llegar a ser nula. El procedimiento para obtener el valor de r_s es apto para obtener una medida de la relación de los valores ordenados de dos variables en una muestra que debe contar con al menos diez observaciones para ser sujeta a pruebas de significancia con valores probabilísticos como los que proporciona la distribución t de Student; y mientras se cumpla el criterio del tamaño, los procedimientos de selección de la muestra no restan validez a los resultados del cálculo de r_s .

Pruebas de correlación de EI/Y con C/Y e I/Y

a. EI/Y vs C/Y

La Tabla 4 del Anexo contiene los datos para el análisis de rangos de EI/Y e C/Y, obtenidos en base a la información que proporcionan las columnas V y VI del Cuadro 1. En apego a la metodología seguida, los datos han sido ordenados de mayor a menor, considerando como determinante del rango el valor de EI/Y en cada periodo.

Sustituyendo los valores de las literales con los datos de la Tabla 4 y resolviendo las operaciones numéricas de (27) tenemos:

$$r_{s1} = 1 - \left[\frac{6 \sum d^2}{n(n^2 - 1)} \right] = 1 - \left[\frac{6 * 6.747748}{20 * 399} \right] = 0.9695591 \text{ ó } 0.970.$$

i e, existe correlación positiva de 97 % entre EI/Y e C/Y.

Prueba de significancia de r_{s1}

A efecto de desechar la circunstancia de que la correlación encontrada en realidad no exista, es necesario realizar las correspondientes pruebas de hipótesis utilizando la siguiente fórmula y los valores de la tabla de distribución de probabilidad *t* de Student⁴

4 La significancia de r_s se determina mediante el siguiente procedimiento: a) cálculo de un estadístico de prueba; b) elección de un nivel de significancia (que representa la probabilidad de rechazar la hipótesis nula cuando es verdadera); y c) comparación del estadístico calculado con el valor de tablas de una distribución de probabilidad (y, como se señaló antes, se aplicará la *t* de Student). De acuerdo con una regla de decisión, la hipótesis de inexistencia de la relación se rechaza si el valor calculado en base a las características de la muestra es mayor que el de la tabla de distribución de probabilidad. En este caso, el nivel de significancia empleado es 0.05 (ó 5%), que ha sido adoptado aquí en forma arbitraria, pero muy usual.

La fórmula para el cálculo de *t* es:

$$t = r_s \sqrt{(n - 2) / (1 - r_s^2)}$$

Sustituyendo los valores correspondientes se tiene:

$$t = 0.970 \sqrt{(18 / 0.97)} = 4.3077489$$

Así:

H_0 : la hipótesis de una correlación nula entre EI/Y e C/Y se rechaza, ya que: $4.3077 > 1.734$ (valor *t* establecido a un nivel de significancia de 0.05, con prueba de una cola y dieciocho grados de libertad).

H_1 : se acepta. Existen evidencias de una correlación positiva entre los rangos de valores de EI/Y e C/Y.

b. EI/Y vs I/Y

La Tabla 4 del Anexo contiene los datos para el análisis de rangos de EI/Y e I/Y, los cuales fueron obtenidos en base a la información que proporcionan las columnas V y VII del Cuadro 1 y ordenados como se especifica en a), teniendo nuevamente a EI/Y como determinante del rango. Sustituyendo los valores de las literales con los datos de la mencionada tabla y resolviendo las operaciones numéricas de (27) tenemos:

$$r_{s2} = 1 - \left[\frac{6 \sum d^2}{n(n^2 - 1)} \right] = 1 - \left[\frac{6 * 0.002068}{20 * 399} \right] = 0.9999985 \text{ ó } 1.$$

i e, existe correlación positiva de 100 % ó 1 entre EI/Y e I/Y.

Prueba de significancia de r_{s2}

A efecto de desechar la posibilidad de que la correlación encontrada en realidad no exista, como en el caso de a) es necesario realizar las correspondientes pruebas de hipótesis con igual procedimiento.

La fórmula para el cálculo de t es:

$$t = r_{s2} \sqrt{(n-2) / (1-r_{s2}^2)}$$

Sustituyendo los valores correspondientes se tiene:

$$t = 0.999 \sqrt{(18 / 0.9999)} = 18.00017$$

Así:

H_0 : la hipótesis de una correlación nula entre EI/Y e I/Y se rechaza, ya que: $18.00017 > 1.734$ (valor t establecido a un nivel de significancia de 0.05, con prueba de una cola y dieciocho grados de libertad).

H_1 : se acepta. Existen evidencias de una correlación positiva entre los rangos de valores de EI/Y e I/Y.

De ese modo, los resultados de r_{s1} y r_{s2} , ofrecen evidencia de la muy elevada correlación entre los valores de IE/Y, C/Y e I/Y, y apoyan las conclusiones que se exponen a continuación.

Conclusiones

En México la Economía Informal tiene (y ha tenido, observada históricamente con datos y conceptos análogos) una muy dilatada presencia. Dados sus rasgos esenciales en cuanto a bajos niveles de productividad, ingresos y protección social de la fuerza de trabajo que

la integra, ha sido considerada uno de los más importantes problemas del desarrollo económico del país, vinculado con la enorme y ostensible pobreza que lo caracteriza como parte del mundo subdesarrollado.

En un horizonte de largo plazo, el peso del empleo informal en el empleo total ha descendido, pero poco y con mayor lentitud en años recientes. Se aporta evidencia estadística de que en las últimas dos décadas la Economía Informal mantiene más o menos las mismas proporciones con el ingreso y el consumo, y que la inversión fija bruta no contribuye a la disminución significativa de aquella, sino que tales agregados aumentan y se reducen simultáneamente y en proporciones similares. Asimismo, hay evidencia de una parte irreductible de la informalidad, que no disminuiría aunque hubiese oportunidades en la Economía Formal. Respecto a su despliegue a nivel subregional, la magnitud relativa de la Economía Informal es menor en los estados con mayor ingreso per cápita, desarrollo industrial, comercial y de servicios del norte del país, que en los estados del sur, sureste, donde la Economía Informal tiene mayor presencia relativa. También, saltan a la vista sus sensibles nexos con la economía subterránea y sus efectos. Así mismo, existen pruebas de la vinculación -tanto en México como en otros países- de la EI con el crimen organizado.

De acuerdo con los referentes teóricos expuestos, resulta evidente que la magnitud de la Economía Informal y la baja productividad de la fuerza de trabajo ahí empleada necesariamente tienen un peso elevado en la explicación del bajo crecimiento -e inclusive estancamiento, en época reciente- de la economía del país, así como del rezago que éste tiene en el ámbito social.

Por otra parte, como se sabe, los programas sociales de la política pública actual -y, cabe

suponer, también los del pasado-, han contribuido a elevar el consumo y el ingreso; pero, simultáneamente, la inversión pública y privada no aportan suficiente dinamismo al crecimiento y desarrollo del país como para propiciar que disminuya significativamente el tamaño absoluto y el peso relativo de la Economía Informal. Dichos programas llegan generalmente a grupos sociales y familias que naturalmente tienen muy alta propensión a consumir. El relativamente bajo ahorro interno en la economía del país, correlativo a la baja inversión, no resulta suficiente para elevar en el mediano y largo plazos los niveles empleo, con mayor productividad y niveles de bienestar basados en mayores ingresos laborales. De esa forma, el crecimiento económico queda como un factor dependiente del ahorro y la inversión externas, que aunque deseables -con todo y los inconvenientes de la abultada remisión de utilidades que conllevan y otros-, no ofrecen una buena perspectiva para un desarrollo auto sustentado de la economía de México.

Sin duda, la modernización del aparato productivo y, en particular las técnicas ahorradoras

de mano de obra tienden a ser cada vez menos favorables para el aumento del componente de trabajo en la inversión -y por ende, también menos favorables para la reducción relativa de la Economía Informal. Así, tal como la teoría económica básica y la experiencia internacional nos ilustran, la elevación significativa de la inversión en el ingreso agregado parece una condición necesaria -aunque no suficiente- para atacar el grave problema de la informalidad y sus consecuencias en cuanto a desigualdad económica y pobreza, tan extendidos en el país.

Aunque las temáticas no económicas hayan sido tocadas de forma colateral o superficial en este trabajo, e incluso omitidas, es obvio que las acciones para reducir la informalidad y sus efectos trascienden la macroeconomía -aunque esta sea clave-, y también la microeconomía. Como se propone en diversos estudios, algunos aquí referidos, la política pública, simultáneamente a las acciones del ámbito económico, tendría que actuar en los planos educativo, tecnológico, institucional, legal y fiscal, entre otros, para contribuir a reducir eficazmente los problemas que conlleva la Economía Informal. 🌐

Anexo estadístico

Cuadro 1: Monto y participación de EI, C e I en Y

Periodo	I	II	III	IV	V	VI	VII
	EI	C	I	Y	EI/Y	C/Y	I/Y
	(000 000)	(000 000)	(000 000)	(000 000)			
2022	6,850,110	24,841,725	6,620,242	30,826,029	0.222	0.806	0.215
2021	6,020,930	22,226,837	5,687,575	27,841,518	0.216	0.798	0.204
2020	5,520,592	19,552,791	5,572,112	25,960,529	0.213	0.753	0.215
2019	5,211,415	20,034,062	5,442,888	25,746,581	0.202	0.778	0.211
2018	5,007,966	19,254,104	5,234,156	25,147,998	0.199	0.766	0.208
2017	4,856,897	18,241,598	4,925,588	23,439,550	0.207	0.778	0.210
2016	4,415,901	17,321,419	4,843,252	22,016,250	0.201	0.787	0.220
2015	4,142,640	15,956,162	4,454,151	19,969,293	0.207	0.799	0.223
2014	3,970,738	15,213,871	3,930,666	18,884,776	0.210	0.806	0.208
2013	3,823,222	14,298,469	3,915,453	17,569,599	0.218	0.814	0.223
2012	3,719,489	13,631,104	3,728,217	17,047,333	0.218	0.800	0.219
2011	3,385,981	12,756,062	3,583,818	16,318,425	0.207	0.782	0.220
2010	3,137,173	11,830,375	3,150,250	14,619,565	0.215	0.809	0.215
2009	2,966,068	10,595,119	3,045,674	13,467,529	0.220	0.787	0.226
2008	2,851,953	10,453,997	2,903,533	13,019,182	0.219	0.803	0.223
2007	2,690,563	9,876,558	2,693,037	12,604,911	0.213	0.784	0.214
2006	2,463,098	9,050,680	2,410,835	11,455,959	0.215	0.790	0.210
2005	2,261,246	8,362,738	2,070,952	10,426,199	0.217	0.802	0.199
2004	2,032,568	7,723,378	1,921,899	9,668,882	0.210	0.799	0.199
2003	1,820,142	6,891,623	1,660,500	8,480,369	0.215	0.813	0.196

Fuente: I, INEGI, BIE, Medición de la informalidad.

II-IV, INEGI, BIE, Sistema de cuentas nacionales de México; base 2018, a precios corrientes.

V-VII, cálculos propios.

Cuadro 2: Montos de Y, EI, C e I a precios constantes (2018= 100)

Periodo	VIII	IX	X	XI
	Y*	EI*	C*	I*
	(000 000)	(000 000)	(000 000)	(000 000)
2003	18,377,894	3,944,448	14,934,906	3,598,486
2004	19,380,344	4,074,087	15,480,768	3,852,262
2005	19,736,805	4,280,541	15,830,671	3,920,314
2006	20,437,964	4,394,281	16,146,834	4,301,042
2007	21,189,311	4,522,934	16,602,851	4,527,092
2008	20,586,621	4,509,659	16,530,414	4,591,220
2009	20,234,575	4,456,432	15,918,861	4,576,038
2010	21,045,177	4,516,028	17,030,079	4,534,852
2011	22,230,344	4,612,671	17,377,391	4,882,181
2012	22,214,303	4,846,849	17,762,630	4,858,223
2013	22,511,299	4,898,558	18,320,117	5,016,730
2014	23,183,641	4,874,623	18,677,104	4,825,429
2015	23,749,026	4,926,748	18,976,301	5,297,221
2016	24,683,278	4,950,839	19,419,719	5,429,959
2017	24,659,461	5,109,674	19,190,982	5,181,940
2018	25,147,998	5,007,966	19,254,104	5,234,156
2019	24,694,724	4,998,507	19,215,586	5,220,523
2020	23,755,178	5,051,617	17,891,778	5,098,760
2021	24,370,751	5,270,351	19,456,005	4,978,553
2022	25,350,117	5,633,262	20,428,860	5,444,227

Fuente: Cuadro 1 y Tabla 2, cálculos propios.

Tabla 2: Deflactor del PIB (2018=100)

Periodo	Índice
2003	46.144402
2004	49.890147
2005	52.826174
2006	56.052350
2007	59.487121
2008	63.240986
2009	66.557016
2010	69.467530
2011	73.406085
2012	76.740347
2013	78.047912
2014	81.457333
2015	84.084682
2016	89.195002
2017	95.052968
2018	100.000000
2019	104.259440
2020	109.283665
2021	114.241528
2022	121.601130

Fuente: Banco Mundial, NY.GDP.DEFL.ZS.AD

Tabla 3: *EI/Y vs C/Y*

Periodo	Rango EI/Y	Rango C/Y	Diferencia de rangos EI/Y-C/Y	dr2
2022	0.222	0.806	-0.584	0.341056
2009	0.22	0.787	-0.567	0.321489
2008	0.219	0.803	-0.584	0.341056
2013	0.218	0.814	-0.596	0.355216
2012	0.218	0.8	-0.582	0.338724
2005	0.217	0.802	-0.585	0.342225
2021	0.216	0.798	-0.582	0.338724
2010	0.215	0.809	-0.594	0.352836
2006	0.215	0.79	-0.575	0.330625
2003	0.215	0.813	-0.598	0.357604
2020	0.213	0.753	-0.54	0.2916
2007	0.213	0.784	-0.571	0.326041
2014	0.21	0.806	-0.596	0.355216
2004	0.21	0.799	-0.589	0.346921
2017	0.207	0.778	-0.571	0.326041
2015	0.207	0.799	-0.592	0.350464
2011	0.207	0.782	-0.575	0.330625
2019	0.202	0.782	-0.58	0.3364
2016	0.201	0.787	-0.586	0.343396
2018	0.199	0.766	-0.567	0.321489
		Σ	-11.614	6.747748

38

Tabla 4: EI/Y vs I/Y

Periodo	Rango EI/Y	Rango I/Y	Diferencia de rangos EI/Y-I/Y	dr2
2022	0.222	0.215	0.007	0.000049
2009	0.22	0.226	-0.006	0.000036
2008	0.219	0.223	-0.004	0.000016
2013	0.218	0.223	-0.005	0.000025
2012	0.218	0.219	-0.001	0.000001
2005	0.217	0.199	0.018	0.000324
2021	0.216	0.204	0.012	0.000144
2010	0.215	0.215	0	-
2006	0.215	0.21	0.005	0.000025
2003	0.215	0.196	0.019	0.000361
2020	0.213	0.215	-0.002	0.000004
2007	0.213	0.214	-0.001	0.000001
2014	0.21	0.208	0.002	0.000004
2004	0.21	0.199	0.011	0.000121
2017	0.207	0.21	-0.003	0.000009
2015	0.207	0.223	-0.016	0.000256
2011	0.207	0.22	-0.013	0.000169
2019	0.202	0.211	-0.009	0.000081
2016	0.201	0.22	-0.019	0.000361
2018	0.199	0.208	-0.009	0.000081
		Σ	0.014	0.002068

Referencias

- Alcaraz, C., Chiquiar, D. y Salcedo, A. (2015) *Informality and Segmentation in the Mexican Labor Market* Banxico, Documentos de Investigación, No. 2015-25.
- Anaya, A. (1975) Los trabajadores a tiempo parcial en la agricultura mexicana. *Problemas del Desarrollo*, No. 22, 101-126.
- Anaya, A. (1988) La pequeña y mediana industria en México: tendencias a nivel sectorial y de rama. *Investigación Económica*, No.185, 103-126.
- Anaya, A. (2014) Kalecki y Keynes: Reflexiones sobre la teoría de la demanda efectiva y su pertinencia actual. En: H. Sánchez Bárcenas, M. Gutiérrez Gómez y E. Bravo Benítez (Comps.) *La crisis económica mundial* (p. 37-47), México, Escuela Superior de Economía-IPN.
- Anaya, A. (2023) Bienestar micro-macro: aspectos críticos de la política económica de la '4T'. En: L. Plata Pérez y M. Rojas Romero (Eds.) *Economía matemática y econometría con aplicaciones al desarrollo de la economía mexicana* (p. 397-424), México, UASLP.
- Barbosa-Ramírez, A. R. (1977) *Empleo, desempleo y subempleo en el sector agropecuario. Los casos de los distritos de riego: Valsequillo y Costa de Hermosillo*. México, Centro de Investigaciones Agrarias.
- Chablé-Sangeado, J. J. y González, A. (2010) La economía subterránea en México. Una aproximación cuantitativa. *Hitos de Ciencias Económico Administrativas*, No. 45, 57-66.
- Flores de la Peña, H. (1975) *Los obstáculos al desarrollo económico*, México, FCE.
- Furtado, C. (1968) *Teoría y política del desarrollo económico*, México, SXXI Eds.
- González, G. (1971) *Problemas de la mano de obra en México. Subempleo, requisitos educativos y flexibilidad ocupacional*, México, Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM.
- Ibarra-Olivo, E., Acuña, J. y Espejo, A. (2021) *Estimación de la informalidad en México a nivel subnacional*, Documentos de Proyectos (LC/TS.2021/19), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- INEGI (2022) *Actualización de la medición de la Economía Informal 2003-2021, preliminar*. Comunicado de Prensa 790/22.
- INEGI (2023) *Medición de la Economía Informal 2022, preliminar*. Comunicado de Prensa 824/23.
- Jorgensen, D. W. (1971) Testing Alternative Theories of the Development of a Dual Economy. En: I. Livingstone (Ed.) *Economic policy for development* (p. 64-82), Gran Bretaña, Penguin Books.
- Levy, S. (2004) La pobreza en México. En: S. Levy (Comp.) *Ensayos sobre el desarrollo económico y social de México* (80-111), México, FCE.
- Lewis, W. A. (1972) Desarrollo económico con oferta ilimitada de mano de obra. En: E. Flores (Ed.) *Lecturas sobre desarrollo agrícola* (p. 218-267), México, FCE.
- Lind, D. A., Marchal, W. G. y Wathen, S. A. (2005) *Estadística aplicada a los negocios y la economía*, México, Mc Graw Hill.
- López, J. (1991) *Teoría del crecimiento y economías semiindustrializadas*, México, Facultad de Economía-UNAM.
- López, J. (2008) *La economía de Michal Kalecki y el capitalismo actual, ensayos de teoría económica y economía aplicada*, México, FCE.
- Márquez, C. (1980) Notas sobre el mercado de trabajo. *Economía Mexicana*, No. 2, 105-130.
- Moreno, J. C. y Ros, J. (2010) *Desarrollo y crecimiento en la economía mexicana*. Una perspectiva histórica, México, FCE.
- Myint, H. (1971) *Economic Theory and the Underdeveloped Countries*, USA, Oxford University Press.
- Myrdal, G. (1975) *La pobreza de las naciones*, México, SXXI Eds.

- Nurkse, R. (1973) *Problemas de formación de capital en los países insuficientemente desarrollados*, México, FCE.
- Oks, D. y Williams, H. (2022) The Death of Development. *American Affairs*, Volume VI, Number 4, 122-50.
- Schneider, F. y Enste, D. (2002) Ocultándose en las sombras. *El crecimiento de la economía subterránea*. Washington, Fondo Monetario Internacional.
- Singer, P. (1976) Elementos para una teoría del empleo aplicable a países subdesarrollados. En: V. E. Tokman y P. R. Souza (Cords.) *El empleo en América Latina. Problemas económicos, sociales y políticos* (p. 17-60) México, SXXI Eds.
- Souza, P. R. y Tokman, V. E. (1976) El sector informal urbano. En: V. E. Tokman y P. R. Souza (Cords.) *El empleo en América Latina. Problemas económicos, sociales y políticos* (p. 61-83) México, SXXI Eds.
- Sunkel, O. y Paz, P. (1980) *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*, México, SXXI Eds.
- Valdés, G. (2024) Claudia Sheinbaum y la seguridad: fantasía y militarización *Letras Libres*, <https://letras-libres.com/politica/guillermo-valdes-claudia-sheinbaum-seguridad-fantasia-militarizacion/>
- Vera, O. (1987) *La economía subterránea en México*. México, Centro de Estudios Económicos del Sector Privado, A. C. (CEESP), Ed. Diana.