



El número conjunto 62-63 da cuenta de las complejidades económicas y sociales que se viven aún con motivo de la emergencia sanitaria del COVID-19 en México y que siguen condicionando tanto a la economía como al quehacer de la política económica que enfrenta restricciones no sólo nacionales, sino también internacionales derivado de las sucesivas olas mundiales de contagio que se suman a los conflictos comerciales y de diversa índole entre las potencias hegemónicas, incrementando con ello la volatilidad económica de los mercados internacionales. Ante este escenario, se presentan cuatro trabajos el primero de ellos “México 2021: AMLO a la mitad del camino...” donde la doctora Josefina Morales reseña los logros de la administración de Andrés Manuel López Obrador en diversos frentes; el siguiente trabajo, es el de Yolotzin Jalil Flores y Monika Meireles “Pandemia y gasto público en México: ¿es el momento de las finanzas funcionales?” en el que cuestionan el principio de las finanzas sanas con que la actual administración ha confrontado los efectos económicos de la pandemia del COVID-19; le sigue el de Ana Luisa González “La manufactura mexicana y su comercio exterior en el marco del COVID-19” en el que analiza el bajo desempeño de la economía mexicana en lo que va del presente siglo; y el último trabajo, lo presentan Ernesto Bravo y Fernando García “La informalidad laboral sectorial en México al inicio de la administración obradorista” que estudia el comportamiento de la informalidad laboral en el primer año del gobierno de AMLO.



Contenido

❖ Ernesto Bravo Benítez	
Editorial.....	3
❖ Josefina Morales	
México 2021: AMLO a la mitad del camino.....	6
❖ Monika Meireles y Yolotzin Jalil Flores Abarca	
Pandemia y gasto público en México: ¿es el momento de las finanzas funcionales?.....	10
❖ Ana Luisa González Arévalo	
La manufactura mexicana y su comercio exterior en el marco del COVID-19.....	16
❖ Ernesto Bravo y Fernando García	
La informalidad laboral mexicana al inicio de la admi- nistración obradorista.....	25

Editorial

El número conjunto 62-63 del Boletín Momento Económico da cuenta de las complejidades económicas y sociales que se viven aún con motivo de la emergencia sanitaria del COVID-19 en México y que siguen condicionando tanto a la economía como al quehacer de la política económica que enfrenta restricciones no sólo nacionales, sino también internacionales derivado de las sucesivas olas mundiales de contagio que se suman a los conflictos comerciales y de diversa índole entre las potencias hegemónicas, incrementando con ello la volatilidad económica de los mercados internacionales. Ante este escenario, se presentan cuatro trabajos el primero de ellos “México 2021: AMLO a la mitad del camino...” donde la doctora Josefina Morales reseña los logros de la actual administración en diversos frentes, incluso con la oposición que enfrentó desde sus inicios por parte de grupos privados de interés, debido a la cancelación del nuevo Aeropuerto Internacional Felipe Ángeles, de la lucha contra el hurto de combustible y de la confrontación con el capital financiero nacional e internacional que limitó el desempeño de la inversión privada y del crecimiento económico, no obstante las inversiones en los grandes proyectos de inversión pública federal que han estado sujetos también a críticas por parte de los mismos grupos de interés, a pesar de ello se siguió avanzando en el T-MEC, evitando confrontaciones innecesarias con el vecino del norte, así como en la lucha contra la pandemia aun cuando el país contara con una infraestructura sanitaria decadente que implicó fuertes inversiones en el sector salud para su reconversión y donde el buen desempeño de las remesas provenientes de nuestros connacionales en el exterior contribuyó a atemperar los efectos adversos económicos del meteoro sanitario.

Otro de los trabajos es el de Yolotzin Jalil Flores y la doctora Monika Meireles, titulado “Pandemia y gasto público en México: ¿es el momento de las finanzas funcionales?”, en el que cuestionan el principio de las finanzas sanas con que la actual administración ha confrontado los efectos económicos de la pandemia del COVID-19, por lo que proponen que dicha filosofía obtrusa, dadas las actuales condiciones de emergencia, sea sustituida por la de finanzas funcionales, como efectivamente se hizo en la crisis de 1929 y en la Segunda Guerra Mundial, en donde se articularon las políticas fiscal y monetaria para impulsar la demanda agregada, incidiendo así en los niveles de

Segunda Guerra Mundial, en donde se articularon las políticas fiscal y monetaria para impulsar la demanda agregada, incidiendo así en los niveles de crecimiento económico poscrisis, bajo criterios de funcionalidad y eficiencia en el apoyo de los sectores económicos más golpeados por el meteoro, como es el caso de las pequeñas y medianas empresas que en este contexto han recibido muy poco apoyo financiero, ya que los funcionarios de nuestro país destacan en América Latina por ser de los que menos apoyos fiscales y monetarios ha dado con respecto al producto interno bruto (PIB).

El siguiente trabajo lo presenta la doctora Ana Luisa González y se titula “La manufactura mexicana y su comercio exterior en el marco del COVID-19”, en el que analiza el bajo desempeño de la economía mexicana en lo que va del presente siglo que ha llevado a la devaluación del grado de inversión por parte de las calificadoras internacionales. En ese contexto, la industria manufacturera ha tenido un relativo buen desempeño, generando superávits comerciales, pero no así el sector automotriz que ya se venía ralentizando antes de la crisis sanitaria gestada por el COVID-19, el cual, sin embargo, se recupera en el contexto de la misma impulsada también por la entrada en vigor del T-MEC a partir del 1 de julio de 2020, pero que no es de esperarse que dicho comportamiento se mantenga en el futuro dadas las condiciones de debilidad estructural de la economía mexicana, incluido su sector manufacturero y también a que no se destinaron recursos fiscales para su estímulo por parte del gobierno federal, por lo que se deben aprovechar las actuales condiciones de impulso al comercio exterior gestadas en el contexto del T-MEC para de esta manera apuntalar el desempeño de la economía mexicana.

El último trabajo es el que presenta el doctor Ernesto Bravo y el doctorante Fernando García, titulado “La informalidad laboral sectorial en México al inicio de la administración obradorista”, que estudia el comportamiento de la informalidad laboral en el primer año del gobierno de Andrés Manuel López Obrador; este desempeño evalúa, mediante métodos analíticos, la productividad global laboral de la informalidad, descompuesta en los tres sectores que la integran, esto es, el sector y la economía informal y otras modalidades de informalidad, que durante este primer año registraron un comportamiento disímulo entre sí, debido a que el primero de ellos registró una caída del 0.61%, mientras que, por el contrario, el segundo

crece al 1.78%, y el tercero despunta con un buen crecimiento del 3.89%. Todo lo cual, debe de motivar al gobierno federal para establecer para este sector políticas de regulación diferenciadas y bien articuladas, por medio de la concurrencia institucional, que le permitan una rápida y eficiente asimilación a la economía formal, incrementando con ello la productividad y competitividad de la economía mexicana en su conjunto.

Ernesto Bravo
Director del Boletín Momento Económico
Ciudad Universitaria

México 2021: AMLO a la mitad del camino...

Josefina Morales¹

Entre la crisis múltiple

Al iniciarse el gobierno de Andrés Manuel López Obrador (AMLO), y podríamos decir que a partir del triunfo de éste el 1 de julio de 2018, con más de treinta millones de votos, se abrió en el país una nueva etapa de la lucha de clases. El proyecto faraónico del aeropuerto en Texcoco fue rechazado en votación popular en octubre de ese año y en diciembre se declaró un incremento al salario mínimo no registrado en las últimas tres décadas de neoliberalismo que abrió paso a un número inédito de huelgas en las maquiladoras del norte del país. La lucha contra el huachicol, el robo de gasolina que había adquirido dimensiones exponenciales, fue descubierto en las primeras semanas de gobierno y de inmediato se combatió y contó con el apoyo de la población.

La confrontación con el capital financiero trasnacional y nacional se puso sobre la mesa en función de los intereses nacionales. Desde el segundo semestre de 2018, la inversión privada se contuvo, particularmente la nacional que mostraba desde las últimas tres décadas un crecimiento pírrico al tiempo que la pública se desplomaba; sólo la inversión extranjera directa (IED) presentaba un mayor dinamismo, lo que resultó en un bajo y desigual crecimiento de la economía nacional.

La inversión fija bruta registra a lo largo de 2019 contracciones consecutivas, mes tras mes, de -1.1% en febrero a -7.1 y -9.1 en junio y julio, respectivamente. La IED, entre 2000 y 2018, acumuló 531 358 millones de dólares (mdd) y en 2019 registró 33 728 mdd. En ese último año se concentró (47.2%) en la industria manufacturera y cerca de la mitad de ésta estuvo destinada a la industria automotriz (autopartes, automóviles y camiones). La recuperación de Petróleos Mexicanos (Pemex) y la Comisión Federal de Electricidad (CFE) son ejes estratégicos de la política económica en este

¹ Investigadora titular del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM y presidenta de la Sociedad de Economía Política y Pensamiento Crítico de América Latina.

gobierno, la recuperación de la soberanía energética perdida con la llamada reforma energética de Peña Nieto.

La recuperación de la soberanía alimentaria perdida avanza con una propuesta para cambiar la dieta alimenticia, identificando a los alimentos chatarra dañinos para la salud, entrelazada con una política para mitigar la crisis ambiental provocada por el capitalismo y agravada en las últimas décadas neoliberales. El alto a la política genocida de la guerra contra el narcotráfico cambió radicalmente el involucramiento del Ejército y la Marina en la lucha contra el crimen organizado. Ya no se registran en la nueva estrategia contra el crimen “daños colaterales”, pérdidas de vidas humanas provocadas por el Ejército o la Marina.

Destaca en esta confrontación, con el gran capital, la inauguración de la ofensiva con una guerra judicial que se muestra en los cientos de amparos, contra la cancelación del aeropuerto, los proyectos estratégicos de infraestructura (Aeropuerto Internacional Felipe Ángeles, Refinería de Dos Bocas y Tren Maya), y en el primer semestre de este 2021 contra la reforma eléctrica y energética. En el curso de las crisis entreveradas, de la crisis económica de tiempo atrás y de la crisis de la pandemia y de la política económica para enfrenarlas han surgido también diferencias, contradicciones internas en el seno mismo de la oligarquía y la burguesía.

La coyuntura electoral de este año, prácticamente a la mitad del periodo de este gobierno, desnudó a la supuesta diferencia entre las fuerzas de la oligarquía y la derecha ideológica y política, montada en una unidad sin principios entre los tres más grandes partidos opositores convocada por uno de los grandes empresarios del país, Claudio X. González con el único objetivo inmediato de ganar la Cámara de Diputados para detener, en el próximo periodo, las propuestas de la cuarta transformación impulsada por AMLO. La reacción encabezada por el viejo partido de derecha (Partido Acción Nacional, pan), el caduco partido oficial desde la década de 1940 (Partido Revolucionario Institucional, PRI) y los restos del partido de izquierda en profunda descomposición (Partido de la Revolución Democrática, PRD), integraron la organización Va por México que registró una gran derrota electoral. De las 15 elecciones estatales, Morena, el partido de AMLO, ganó 11.

La relación México-Estados Unidos (EU) tiene en la migración y el Tratado

de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá —hoy T-MEC— dos ejes estratégicos. La pandemia llevó a cambios en la geopolítica internacional en la que el país va logrando una posición diversa.

La política económica frente a la crisis

En primer lugar, es indispensable comprender el alcance de la crisis para la cual se multiplicaron los adjetivos. Cuando todavía se arrastraban, a nivel mundial, resabios de la gran crisis de 2008-2009 no resuelta y se advertían indicios de una nueva crisis financiera en la deuda de las grandes empresas y en el creciente endeudamiento público de EU, Japón y algunos países de la Unión Europea explotó la crisis múltiple provocada por la pandemia: de la crisis de la salud pública que exhibió el grave deterioro de los sistemas públicos de salud privatizados y desmantelados a la profunda recesión económica registrada en 2020.

El Banco Mundial registró una contracción de -3.5% de la economía mundial y en EU una similar; en la zona euro de -6.6%, en Japón de -4.7%, en América Latina y el Caribe de -6.5%, en México de -8.3% y en Argentina de -9.9 por ciento. La Organización Internacional del Trabajo (OIT), por su parte, estimó que se perdió 8.8% de las horas trabajadas, equivalentes a 255 millones de empleos a tiempo completo, cuatro veces la pérdida registrada durante la crisis de 2009.

En México, a la tendencia de cuasiestancamiento de las últimas décadas y la contención de la inversión privada nacional, la primera medida de política económica fue la lucha contra la corrupción en el sector público, la separación de la economía de la política y la austeridad en el manejo de las finanzas públicas; al mismo tiempo que la reorientación del gasto público hacia el sector social, a multiplicar los apoyos financieros directos a los sectores más vulnerables, a los pequeños negocios; y, como ya señalamos, al fortalecimiento de las dos principales empresas energéticas del país: Pemex y CFE. La recuperación de los impuestos diferidos, la cancelación de esa nociva práctica para las finanzas públicas y el combate a la práctica ilegal de las fraudulentas empresas factureras para la evasión de impuestos avanza hacia una necesaria reforma fiscal cuyo debate debe estar sobre la mesa.

Asimismo, la atención pública a la pandemia llevó al fortalecimiento del

sector público de salud, reconversión hospitalaria, incorporación de miles de médicos y enfermeras, a la negociación para la adquisición de vacunas durante todo 2020 y a su exitosa aplicación en el primer semestre de 2021, esperándose cubrir incluso a la población joven hacia finales de octubre de este mismo año.

La relación con EU ha sido intensa y cuidadosa para atender las relaciones económicas, el comercio exterior, exportaciones e importaciones, pues recordemos que nuestro principal socio comercial es el vecino del norte. En 2019, por ejemplo, exportamos mercancías por un valor de 460 704 mdd y de ellas el 73.6% fue a ese país, mientras importamos de EU 205 733 mdd, 45.2% del total. El comercio exterior fue una de las actividades más afectadas por la pandemia a nivel mundial, por el cierre de fronteras; lo mismo que el turismo que también registró un desplome inédito superior al 45 por ciento. Recuérdese que se estima que la actividad turística contribuye con más del 8% a la economía nacional. Respecto a la exportación agropecuaria sólo se registró un crecimiento modesto.

Por otra parte, las remesas de los mexicanos y mexicanas, que viven y trabajan en Estados Unidos, han mantenido un crecimiento constante, en 2018 de 33 677 mdd y en 2020 alcanzaron 40 607 mdd, lo que contribuye significativamente a la economía familiar de millones de personas. Al mismo tiempo, la política exterior también ha registrado destacados cambios positivos. En la Organización de las Naciones Unidas (ONU) se propuso una distribución de las vacunas más justa, para atender a los países más necesitados de ellas; en el registro internacional de vacunas aplicadas, se observa la concentración en los países más desarrollados y el casi nulo abastecimiento para la mayoría de los países más pobres.

En la relación con América Latina y el Caribe se dio un viraje positivo para fortalecer nuestras relaciones, empezando con la ratificación del voto en la ONU contra el embargo criminal de Estados contra Cuba que nuestro país registra cada año, desde hace 29 años que se realiza; la ayuda humanitaria a ese país con medicinas, alimentos y gasolina en sentido contrario a la política criminal de EU; y el discurso de AMLO en la conmemoración del 238 aniversario del nacimiento de Simón Bolívar el 24 de julio de este año, abre un nuevo camino hacia la verdadera integración de nuestra América.

Pandemia y gasto público en México: ¿es el momento de las finanzas funcionales?

Yolotzin Jalil Flores Abarca²

Monika Meireles^{3 4}

Diversos países latinoamericanos han implementado medidas de expansión del gasto público como forma de mitigar los efectos económicos negativos que la pandemia ha generado. Con el “gran confinamiento” las diversas olas de cuarentena y las nuevas reglas de distanciamiento social, las empresas de diversos sectores (sobre todo el de servicios) están operando con costos crecientes e ingresos menguantes. Ante tal escenario, sólo con la ayuda gubernamental esos negocios y sus respectivos puestos de trabajo podrán sobrevivir. Sin embargo, la implementación de estos “paquetes de emergencia” aún enfrentan resistencia por parte de los hacedores de política, ya que ponen en entredicho el principio de las “finanzas sanas”, el cual versa que sólo con medidas de austeridad las cuentas públicas serán superavitarias.

Más que intentar sensibilizar a los funcionarios sobre la urgente necesidad de ampliar la acción estatal para intentar reactivar la economía tras las condiciones excepcionales que nos ha dejado el COVID-19, aquí nos proponemos discutir sobre otro tipo de manejo del erario, preguntándonos: ¿qué rol tendrían las “finanzas funcionales” como regla fiscal en un contexto como el actual? Las finanzas sanas (sound finances) son básicamente la forma ortodoxa o convencional de llevar las finanzas públicas en un país en el que se busca un equilibrio presupuestal manteniendo el déficit público lo menor posible. Esta lógica del manejo de las finanzas públicas es derivada directamente de la visión de que ser “austero” en la macroeconomía sería semejante a “tener juicio” en la gestión del hogar.

Nada más equivocado, pues el funcionamiento y las formas de financiamiento

2 Estudiante de licenciatura en Economía por la Facultad de Economía de la UNAM, yasuoayanami@gmail.com

3 Investigadora titular A del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, momeireles@iiec.unam.mx

4 Los autores quisieran agradecer al apoyo brindado por el PAPIIT IN302020.

con las que cuenta el Estado poco o nada tienen que ver con las dinámicas presupuestales de una familia. En síntesis, la austeridad como norma en las finanzas públicas limita los niveles de gasto que estimularían de mejor manera a la demanda agregada mediante la inversión productiva del Estado u otros mecanismos que la afectan positivamente.

No está por demás recordar que tanto tras la crisis de 1929 como en la Segunda Guerra Mundial –ambas situaciones extraordinarias similares al contexto actual de la crisis pandémica en la que se requerían “medidas estimulantes”– hemos asistido a mayores niveles de gasto público para incitar el funcionamiento de la esfera productiva por medio de la inyección de recursos en el sector real de la economía.

Además, se pudo observar en los eventos mencionados una coordinación de la política monetaria y fiscal que permitió alcanzar estos objetivos. También, vale mencionar que bajo este contexto de búsqueda de alternativas, a principios de la década de este conflicto bélico, en 1943, en el ensayo titulado Finanzas funcionales y la deuda federal, Abba Lerner crea el concepto homónimo mencionando que las finanzas funcionales están compuestas por una idea central simple de política fiscal de un gobierno: “gastar, recaudar impuestos, pedir y pagar el dinero prestado, así como la emisión y retiro del dinero en circulación” (Lerner, 1943, 39).

Esta noción también implica que algunos postulados en la política monetaria con respecto al manejo del dinero con base en el financiamiento público y su comportamiento en la economía deban de ser juzgados por los resultados que conllevan estas decisiones y acciones en la economía, es decir, con base en su “funcionalidad”, implicando la relajación del balance presupuestal y la posibilidad del financiamiento público vía déficit o impresión monetaria. Adicionalmente, se han pensado algunas “leyes” para el cumplimiento óptimo de estos postulados:

En 1er. lugar, a fin de evitarse el riesgo inflacionario, se debería mantener un nivel del gasto público que sea equivalente a los bienes que puedan producir todos los trabajadores en una economía, una vez que al demandar más de lo que se produce, y en caso de desequilibrios prolongados, se provocaría inflación o desempleo;

En 2o. lugar, la propia permisión de financiamiento vía déficit no puede ser indiscriminada, debido a que “el gobierno sólo debe pedir prestado si es deseable que la proporción de dinero en manos del público sea menor que la posesión de bonos gubernamentales” (Lerner, 1943, 40). Aun considerando esas ponderaciones, en el marco de las finanzas funcionales es terminantemente rechazado el mito de que el financiamiento del gasto público a través de la impresión de dinero generaría automáticamente un alza de la inflación.

Otro punto que habría que mencionar es la importancia de la tributación para modificar los niveles de dinero en circulación e incentivar el gasto de los agentes económicos. Así, queda también en evidencia como en este enfoque el gobierno puede controlar mediante instrumentos ajenos al funcionamiento típico del Banco Central aspectos esenciales de la política monetaria. Por más que el enfoque de las finanzas funcionales funja como una interesante guía para el manejo de las finanzas públicas, habría que mencionar que existen limitantes importantes para la aplicación de estos conceptos en el contexto de las economías emergentes de países de la periferia global.

Puntualmente, por sus condiciones estructurales y regímenes monetarios subordinados, el papel que sus divisas ocupan en la jerarquía de monedas limita el accionar de sus autoridades monetarias. Específicamente, el margen de maniobra que cuentan para aplicar la expansión del gasto público por la impresión monetaria y el financiamiento vía déficit se ven limitados, de tal forma que aunque fuera la voluntad política de los gobiernos locales seguir al pie de la letra los postulados originales de las finanzas funcionales en esos países, ofrecería todo un nuevo conjunto de obstáculos —no barreras intransponibles, pero, al fin y al cabo, obstáculos—.

En definitiva, incluso ante esas limitantes, quisiéramos destacar que las finanzas funcionales pudieran servir como una base teórica para azuzar la creatividad en el diseño de posibles políticas económicas alternativas en comparación al limitado accionar de las finanzas sanas y sus bien conocidos resultados negativos en los indicadores económico-sociales.

Gráfica 1. Gasto público adicional total, en el sector salud y en programas de provisión de liquidez para los mercados financieros.



Nota: La elaboración del % de provisión de liquidez de Costa Rica se basa en datos del gobierno central y del BCCR.

Fuente: Elaboración propia con datos del FMI, Banco de México y Banco Central de Costa Rica (BCCR) (2020).

Ahora bien, pese a que la crisis provocada por la pandemia ha causado estragos importantes en toda la región latinoamericana, todos los países han tenido resultados diversos con respecto a su accionar en política económica, principalmente en términos de estímulos fiscales, paquetes de emergencia o medidas de “relajamiento cuantitativo” con respecto al financiamiento “monetario” del gasto público.

La gráfica 1 muestra, para países seleccionados, como porcentaje de su producto interno bruto (PIB), el gasto público adicional para el combate de los efectos de la pandemia, el gasto adicional destinado al sector salud en específico, y la provisión de liquidez del Banco Central para el fomentar el crédito. De las economías latinoamericanas seleccionadas, el país que más recursos públicos adicionales destinó a combatir los efectos de la pandemia fue Brasil (8.3%), pero su esfuerzo representa solamente una fracción de lo que vienen haciendo las economías desarrolladas. Por ejemplo, el Reino Unido, cuya libra esterlina está en puestos más altos en la jerarquía monetaria internacional que el real brasileño, según el Fondo Monetario Internacional (2021), destinó un 16.3% de su PIB como gasto adicional en respuesta a los efectos de la pandemia.

La situación es aún más dramática si analizamos el caso mexicano, pues incluso en términos regionales a partir del examen de los países seleccionados es el Estado que menos recursos públicos le ha destinado

al combate de los efectos de la pandemia. Estos niveles tan reducidos de medidas adicionales se deben, principalmente, a la lógica “sana” de las finanzas públicas que homogeniza el ideario de los hacedores de política del gobierno en turno. Inexplicablemente, la cuestionable búsqueda de un balance presupuestario equilibrado en plena crisis —que contradice a la tendencia mundial e incluso de la región—, viene limitando el gasto público adicional desde el Poder Ejecutivo, haciendo que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) accione de forma muy tímida para implementar medidas en el sentido de esfuerzos fiscales adicionales para enfrentar el desempleo, financiar programas de estímulos fiscales y subsidios para las personas afectadas directamente por la enfermedad.

Sin medidas más enérgicas de apoyo directo a la población o para las pequeñas y medianas empresas de sectores más afectados por los frecuentes cierres de actividades no-esenciales en los semáforos rojos, será muy difícil fomentar la reactivación de la economía para que logremos llegar, al menos, en los niveles existentes previamente a la crisis. También, en materia de política monetaria el accionar del gobierno mexicano ha sido tímido. El Banco de México (2020) adoptó un rumbo más “recatado”, optando por medidas adicionales que no supusieran cualquier cambio en lo establecido por su ley orgánica.

Según su propia evaluación posterior, presentada en un recuadro comparativo de políticas similares en economías emergentes, contenido en el informe trimestral para el periodo de julio-septiembre de 2020, vemos que México es la economía de ingreso medio que más se alejó de políticas encaminadas hacia objetivos a la recuperación del sector productivo por la vía crediticia, priorizando instrumentos para estabilizar los mercados financieros y finalmente, quisiéramos recalcar que es imposible pensar que atrapados en la desubicada lógica “ahorrista” del gobierno, con niveles tan bajos de estímulos fiscales, insuficiente fomento al gasto de las personas y a la inversión de las empresas, se puedan superar los estragos de la crisis actual y lograr la reactivación de la actividad económica.

En este sentido, las finanzas funcionales encajarían más que nunca como brújula de la política económica mexicana, ayudando a que se deje de lado ciertos “automatismos” al mencionar limitaciones presupuestarias absurdas y promoviendo nuevos elementos en el escenario de debate público sobre

la implementación de políticas económicas de orientación heterodoxa tanto para superar a la crisis actual como para poder impulsar una agenda de desarrollo económico efectivamente inclusiva.

Referencias

Banco Central de Costa Rica. (2020). Informe de Política Monetaria, abril de 2020. Comunicados de Prensa, pp. 60-70.

Banco de México (2020a). Informe Trimestral. Enero-marzo 2020, pp. 13-16.

Banco de México (2020b). Informe Trimestral. Julio-septiembre 2020, pp. 1-23.

Fondo Monetario Internacional. (2021a). Base de datos de la serie especial por país sobre políticas fiscales en respuesta a la COVID-19. Reportes del Monitor fiscal. Departamento de Finanzas Públicas del FMI, enero de 2021. Fecha de consulta: 31 de enero de 2021.

Fondo Monetario Internacional. (2021b). Actualización del Monitor fiscal. Departamento de Finanzas Públicas del FMI, enero de 2021, pp. 1-7. Fecha de consulta: 31 de enero de 2021.

Lerner A. (1943). Functional finance and the federal debt, Social Research, Vol. 10, no.1, pp.38-51.

Ana Luisa González Arévalo⁵

Situación de la economía mexicana

La economía global en 2008 fue convulsionada de manera muy agresiva como resultado de una crisis financiera en los Estados Unidos (EU). El producto interno bruto (PIB) de México, en 2009 retrocedió -5.3%, mientras que el de EU –su principal socio comercial y además el país en el que ocurrió el epicentro de esta crisis –cayó 2.5% anual. Posteriormente, la economía mexicana registró un ritmo promedio de crecimiento anual de 1.6% durante el periodo 2000-2020, raquíctico para la economía mexicana.

Por otro lado, en este periodo, el contexto global fue muy complicado, ya que estuvo acompañado de caídas importantes en los precios de los energéticos, en un ambiente económico internacional débil que tuvo que ser respaldado por estímulos monetarios y además hubo una crisis económica en la periferia de la zona euro. En este ciclo, se puede observar que para el año pasado, la economía tuvo un crecimiento de -8.3%, resultado de la crisis sanitaria del COVID-19, la pandemia tuvo efectos mucho más fuertes que la crisis. El sector secundario, el descenso fue de -10% y la manufactura de -9.9%, también el sector terciario se debilitó, Ver cuadro 1; se puede afirmar que con la presencia del COVID-19 el conjunto de la economía decayó.

La Encuesta Anual Global CEO, de la consultora especializada PwC, considera que situaciones como el populismo, así como la incertidumbre política y económica quitaron en 2020 a México del top 10 de países de las compañías globales, porque se considera más importante para el crecimiento general de la empresa el nivel de su organización; en 2019 se ubicó en el lugar número nueve de la lista y para este año fue Brasil el que ocupó ese sitio (De la Rosa, 2020).

⁵ Investigadora del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, adscrita a la Unidad de Investigación en Economía Industrial.

Cuadro 1. PIB total, PIB actividades secundarias y actividades manufactureras.
Variación porcentual anual 2000- 2020. Base 2013.

Año	PIB	Sector primario	Sector secundario	Subsector manufacturero	Sector terciario
2000	5.0	0.8	4.6	7.0	5.8
2001	-0.4	5.5	-1.9	-1.4	0.4
2002	-0.1	-0.8	-2.8	-4.4	0.9
2003	1.5	3.9	2.3	-0.6	1.2
2004	3.9	2.2	4.0	3.0	4.0
2005	2.3	-3.2	1.5	1.6	2.7
2006	4.5	5.9	4.7	5.8	4.5
2007	2.3	4.3	1.1	1.2	3.0
2008	1.2	-0.3	-0.4	-0.9	2.4
2009	-5.3	-2.0	-8.8	-12.4	-4.1
2010	5.1	2.6	4.9	9.6	5.7
2011	3.7	-3.5	2.1	3.5	4.5
2012	3.7	6.1	3.8	5.1	4.1
2013	1.4	2.2	-0.5	-0.3	2.2
2014	2.8	4.0	2.5	3.8	2.7
2015	3.3	2.1	1.4	3.3	4.4
2016	2.9	3.4	0.8	1.4	3.4
2017	2.2	3.3	0.3	3.9	3.1
2018	2.1	2.3	0.7	1.5	2.9
2019	-0.1	0.5	-1.8	0.3	0.7
2020	-8.3	2.0	-10.0	-9.9	-7.7
Promedio	1.6	2.0	0.4	1.0	2.2

Fuente: Elaboración propia con base en los datos proporcionados por el Inegi (2021). Sistema de Cuentas Nacionales de México. <https://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/> Consultado el 16 de septiembre de 2021.

La Encuesta Anual Global CEO, de la consultora especializada PwC, considera que situaciones como el populismo, así como la incertidumbre política y económica quitaron en 2020 a México del top 10 de países de las compañías globales, porque se considera más importante para el crecimiento general de la empresa el nivel de su organización; en 2019 se ubicó en el lugar número nueve de la lista y para este año fue Brasil el que ocupó ese sitio (De la Rosa, 2020). Desde mi punto de vista, la manufactura se desenvuelve, dentro de este marco, como una actividad muy vinculada con la demanda estadounidense, por lo que su agotamiento empeoró, a partir del segundo semestre de 2019, al adquirir un menor dinamismo las exportaciones de este sector, en particular las de la industria automotriz.

En relación con el comportamiento de la economía mexicana, la calificadora Standard & Poor's bajó el grado de inversión a México, por los siguientes factores: un impacto pronunciado negativo sobre resultado de la combinación de shocks del COVID-19 en México y EU, su principal socio comercial y de la caída en los precios internacionales del petróleo. A México le han bajado el grado de inversión a BBB desde BBB+ producto de los diferentes grados de inversión, el país continúa teniendo inseguridad en las finanzas públicas, particularmente por el caso de Petróleos Mexicanos (Pemex) que contablemente es una empresa que está en quiebra porque sus pasivos son más grandes que sus activos; es necesario reactivar la inversión

pública y privada, además de tener un plan de negocios creíble en Pemex (Sánchez, 2020).

En los últimos meses de 2020, se agravaron los problemas de la industria mexicana por diferentes motivos: los precios de los energéticos, la incertidumbre por la guerra comercial entre EU y China; las presiones de EU hacia México, la guerra de los precios en el mercado petrolero y, más recientemente, el estallido de la pandemia mundial del COVID-19 (Mares, 2020). La agencia calificadora Standard and Poor's alertó que México será uno de los países de América Latina con la recuperación económica más baja tras la crisis derivada de la pandemia del COVID-19, debido a que las medidas de estímulo han sido limitadas y a la debilidad económica que precedió a la pandemia de COVID-19 (Rodríguez, 2020).

Comercio exterior de la manufactura mexicana

El volumen del comercio mundial de mercancías ha disminuido drásticamente en el primer semestre de 2020, como consecuencia de la perturbación en la economía mundial causada por la pandemia de COVID-19. Los indicadores avanzados proporcionan pistas sobre el alcance de la desaceleración y su comparación con crisis anteriores (OMC, 2020). La manufactura mexicana presenta una balanza comercial favorable en los últimos años, y en especial en el marco de la pandemia del COVID-19. En 2020, alcanzó la cifra positiva de 37.5 mil millones de dólares (mdd), es decir, la enfermedad favoreció una reducción de las importaciones, lo cual dio lugar a esta situación positiva. También, es relevante mencionar que aún con la presencia del proceso de desindustrialización, se observa una importante mejoría en los saldos del comercio exterior manufacturero.

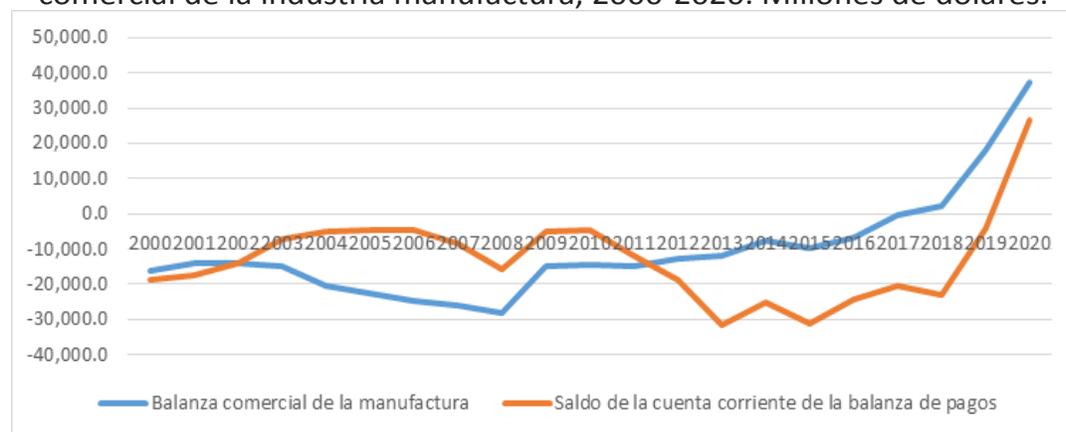
Con la cuenta corriente de la balanza de pagos muestra un saldo negativo, como se puede observar en los últimos 20 años, hasta 2019. En promedio obtiene casi -15 mil mdd; sin embargo, con la presencia del COVID-19 en 2020, alcanzó la cifra positiva de más de 26 mdd, resultado del descenso de las importaciones totales de mercancías del país, de 455 295 mdd en 2019 a 383194 mdd en 2020, ello expresa un descenso de -15.84 (Banco de México, 2021a). Ver cuadro 2 y gráfica 1.

Cuadro 2. Saldo de la balanza de pagos en la cuenta corriente y de la balanza comercial de la manufactura, 2000-2020. Millones de dólares.

Año	Balanza comercial de la manufactura	Saldo de la cuenta corriente de la balanza de pagos
2000	-16,210.40	-18,742.70
2001	-14,053.50	-17,714.10
2002	-14,139.40	-14,146.50
2003	-14,833.80	-7,203.00
2004	-20,462.20	-5,235.20
2005	-22,771.30	-4,549.10
2006	-24,711.50	-4,447.00
2007	-26,198.10	-8,399.00
2008	-28,353.70	-15,888.80
2009	-14,801.80	-5,238.20
2010	-15,719.20	-4,872.00
2011	-13,486.50	-11,898.00
2012	-12,774.60	-18,652.00
2013	-12,099.50	-31,522.00
2014	-7,685.80	-24,311.00
2015	-9,809.80	-31,011.00
2016	-6,990.80	-24,311.00
2017	-459.4	-20,495.00
2018	2,012.50	-23,004.00
2019	18,139.70	-4,238.00
2020	37,470.50	26,571.00

Fuente: Banco de México. Informe Anual. Varios años; Banco de México. (2021a). La balanza de pagos en 2020. <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/balanza-de-pagos/%7B6A91911B-78FB-CF92-40F6-140ADC5AB292%7D.pdf>. Consultado el 16 de septiembre de 2021.

Gráfica 1. Saldo de la balanza de pagos en la cuenta corriente y de la Balanza comercial de la industria manufacturera, 2000-2020. Millones de dólares.



Fuente: Cuadro 2.

Al especificar por meses, la caída de las exportaciones e importaciones de bienes dentro del marco del COVID-19, en el periodo de enero a junio de 2019, y para los mismos meses de 2020 en México y en América Latina, se manifiesta lo siguiente:

Cuadro 3. Tasas de crecimiento de las exportaciones e importaciones de bienes en México y en América Latina, enero-junio de 2019 y enero junio del 2020, en %

	Exportaciones		Importaciones	
	Enero-junio 2019	Enero-junio 2020	Enero-junio 2019	Enero-junio 2020
México	3.7	-19.4	0.2	-19.5
América Latina	-1.0	-16.2	-2.9	-17.9

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal). Perspectiva del comercio internacional de América Latina y el Caribe. Cuadro 19, p. 60. Disponible en: S2000805_es.pdf

En efecto, esta situación está presente por el impacto de la extensión de la pandemia del COVID-19. En México, la caída es aún mayor que para el conjunto de América Latina. Por otro lado, es significativo mencionar que el comercio exterior de los productos no petroleros en el periodo comprendido de enero a octubre de 2019 y los mismos meses de 2020 representan una sumatoria de 1 billón 313 mil 491 mdd; ello da por resultado un saldo superavitario en la balanza comercial no petrolera de 56 697 mdd (Banco de México, 2021) producto del efecto multiplicador de cada 6.73 pesos del impuesto general de importaciones (IGI) que generaron 93.27 pesos de impuestos y derechos tributarios federales (González Káram, 2020).

En México, la industria manufacturera es el mayor componente del sector secundario, el cual mantiene un comercio muy importante con EU, en este sentido “Según la Oficina del Representante Comercial de los Estados Unidos (USTR, 2020), la maquinaria y los vehículos de motor y los repuestos se encuentran entre las principales categorías del comercio bilateral entre los Estados Unidos y México. Además, el sector manufacturero es uno de los líderes de la inversión extranjera directa de los Estados Unidos en México. El Servicio de Investigaciones del Congreso de los Estados Unidos ha enfatizado que el flujo de insumos intermedios producidos en los Estados Unidos y exportados a México, y el flujo de retorno de productos terminados de México hacia los Estados Unidos aumentaron en gran medida la importancia de la región fronteriza entre estos dos países como lugar de producción.

Las industrias manufactureras de EU, en particular la automotriz, la electrónica, la de los electrodomésticos y la de maquinaria, dependen

de la asistencia de los fabricantes mexicanos (Servicio de Investigaciones del Congreso, 2020). Desde el comienzo, la pandemia de enfermedad por coronavirus ha propiciado la disminución del comercio de EU con México: de enero a septiembre de 2020, las exportaciones de bienes cayeron un 21% con respecto al mismo periodo de 2019, y las importaciones, un 14% (CEPAL, 2020). El comercio de la manufactura mexicana se desarrolla dentro del marco del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), que entró en vigor el 1 de julio de 2020. Dentro de la canasta de las exportaciones mexicanas, a nuestro país vecino, la de mayor importancia es la de la rama automotriz, como consecuencia, la producción de automóviles de los tres países del T-MEC ha estado estrechamente ligada a través de las cadenas de suministro, y éstas han sufrido fuertes interrupciones producto de la pandemia.

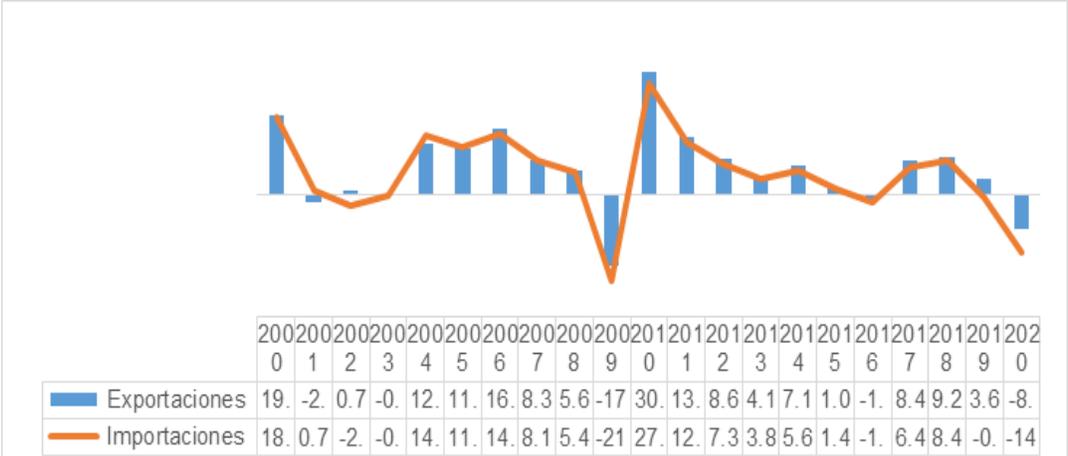
Las medidas que los tres gobiernos asumieron para contener la pandemia y proteger la salud de los trabajadores detuvo la producción en varias áreas, incluidas las operaciones del sector automotriz. Según algunos análisis, se necesitará más tiempo para que este sector pueda adaptarse a las nuevas normas de este acuerdo comercial; esta situación obedece al cierre temporal de algunas instalaciones de producción, y la reconversión de algunas plantas de fabricación de automóviles que ahora se destinan a la producción de equipos médicos. Es importante mencionar que la industria automotriz ya presentaba un inferior dinamismo antes de la enfermedad del COVID-19, pero se agudizó aún más esta tendencia negativa. Hasta el mes de marzo del presente año, casi todas las firmas automotrices establecidas en México continuaban presentando recortes en sus operaciones, producción y ventas al exterior (García, 2021).

La entrada en vigor del T-MEC, a partir del 1 de julio de 2020, marcó el inicio de una nueva era en la integración económica y comercial de América del Norte, región que alberga a una población combinada de más de 490 millones de habitantes, es decir, poco menos del 7% de la población mundial, pero representa el 30% del producto interno bruto a nivel global. Gracias a la integración de cadenas globales de valor en distintos sectores, es considerado como un centro de producción para el resto del mundo y, consecuentemente, como un polo de inversión e innovación (Clouthier Carrillo, 2021).

China es un gran socio comercial con EU, para el año 2019, en efecto, del total de sus exportaciones que ascendieron a 1 644.3 billones de dólares, le exportó a Canadá el 18%, a México el 15.8% y a China el 7.3%. En relación con las importaciones totales de mercancías, para este mismo año, esta potencia económica tuvo con China importaciones del 20.6%, con México del 13.5% y a Canadá le correspondió el 12.6% (Naciones Unidas, 2020). México es un importante país exportador de mercancías, para 2019 ocupó el onceavo lugar, con una participación del 2.4% del total mundial, a China le correspondió el primer lugar con una aportación del 13.2% y a EU el segundo, con el 8.7% (OMC, 2020).

La tasa de crecimiento de las exportaciones mexicanas manufactureras para el periodo comprendido de 2000-2021 del 6.2% y las importaciones de 5.1%; sin embargo, está presente la caída en 2009 con -17.6% resultado de la crisis económica a nivel mundial del 2008, así como también las importaciones con -21.1%. No obstante, al año siguiente su recuperación fue muy elevada al alcanzar las ventas al exterior 30.1% y las compras en el extranjero 27.2%; sin embargo, es necesario señalar que estas caídas, en el marco de la crisis, son superiores al descenso en el contexto del COVID-19. Ver gráfica 2.

Gráfica 2. Tasa de crecimiento de las exportaciones e importaciones manufactureras, 2000-2020.



Fuente: Datos obtenidos del Banco de México. Informe anual. Varios años. Los porcentajes son elaboración propia.

Finalmente, la manufactura mexicana tiene un papel muy importante en el comercio exterior, de sus exportaciones, le corresponde el 34.7% del PIB, para el año 2020. Ante este panorama resulta muy importante aprovechar el acuerdo del T-MEC para avanzar en la consolidación de nuestra industria manufacturera.

Referencias

Banco de México. (2021a). La balanza de pagos en 2020.

<https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/balanza-de-pagos/%7B6A91911B-78FB-CF92-40F6-140ADC5AB292%7D.pdf> Consultado el 16 de septiembre de 2021.

Banco de México. (2021b). Sistema de Información Económica. Balanza de pagos: <https://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction>.

Banco de México. (Varios años). Informe Anual.

Clouthier Carrillo, T. (2021). Prólogo. La implementación del T-MEC: Una prueba para América del Norte, Senado de la República, enero, pp. 4-6. <https://www.senado.gob.mx/64/app/administracion/marquesina/tecme.pdf>

Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2020). La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe, p. 74. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/46450/2/S2000595_es.pdf

De la Rosa, E. (2020, 20 de enero). “México sale del top 10 países más importantes” Milenio, <https://www.milenio.com/negocios/mexico-sale-top-10-paises-atractivos-invertir-pwc>

García, K. (2021, 5 de marzo). “Producción y exportación de autos no logran despegar de la crisis Covid-19”. El Economista. <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/Produccion-y-exportacion-de-autos-no-logran-despegar-de-la-crisis-Covid-19-20210305-0031.html>

González, K. (2020, 29 de noviembre). “Impresionante comercio exterior”. Noticias de Tamaulipas. <https://noticiasdetamaulipas.com/nota.pl?id=549403>

Morales, R. (2019, 4 de septiembre). “En julio, México se afianza como el proveedor más dinámico de EU”. El Economista. <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/En-julio-Mexico-se-afianza-como-el-proveedor-mas->

dinamico-de-EU-20190904-0050.html

Organización Mundial del Comercio. (2020). Examen estadístico del comercio mundial 2020, p. 26. https://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/wts2020_s/wts2020chapter03_s.pdf

Rodríguez, S. (2020, 5 de mayo). “México tendrá una de las recuperaciones económicas más lentas tras covid 19: S&P”. Milenio. <https://www.comfin.mx/calificaciones/2020/mayo/05/sp/05portalmilenio.pdf>

Sánchez, T. (2020, 27 de marzo). “Le bajan grado de inversión a México, ¿por qué es importante?”. El Economista. <https://expansion.mx/opinion/2020/03/27/le-bajan-grado-de-inversion-a-mexico-por-que-es-importante>

Vega, Campos. (2021). El Tratado México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC). Desafíos y oportunidades ante el entorno global del coronavirus. La implementación del T-MEC: Una prueba para América del Norte, Senado de la República, enero, pp. 12-43. <https://www.senado.gob.mx/64/app/administracion/marquesina/tecmec.pdf>

World Bank. World Integrated Trade Solution 2020, <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/es/Country/USA/Year/2019/Summary>

La informalidad laboral mexicana al inicio de la administración obradorista

Ernesto Bravo Benítez⁶

Fernando Martín García Green ⁷

Resumen

La informalidad laboral en México se ha agudizado en los últimos lustros restándole competitividad a la economía mexicana, lo cual también pospone el cumplimiento de compromisos internacionales signados por nuestras autoridades en la materia y el derecho a un empleo digno por parte de los trabajadores. Por lo tanto, este trabajo se dedica al estudio del comportamiento de dicho sector bajo el criterio metodológico de la descomposición de la productividad global laboral mediante el análisis matemático y con el auxilio de la economía pública, que permitió concluir que al inicio de la actual administración se presenta un comportamiento disímbo al interior de los sectores que integran a la informalidad laboral, demandando por lo tanto el pronto establecimiento de políticas públicas que, bajo el criterio de una eficiente concurrencia interinstitucional, generen los incentivos adecuados para este sector, propiciando una ágil y plena incorporación a la economía formal.

Palabras clave

Productividad global de informalidad laboral, régimen de incorporación fiscal, institucionalismo, economía pública, regulación.

⁶ Investigador del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, adscrito a la Unidad de Investigación en Estudios Hacendarios y del Sector Público.

⁷ Candidato a doctor en Economía por el Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM.

I. Introducción

A raíz del cambio de administración suscitado el 1o. de diciembre de 2018, con la toma de protesta del licenciado Andrés Manuel López Obrador (AMLO), quien sucede en la presidencia de la República al licenciado Enrique Peña Nieto, se vuelve pertinente dar seguimiento al problema de la informalidad en México, así como su evolución y comportamiento en el seno de este nuevo gobierno.

Si bien existen diversos diagnósticos y análisis respecto a esta falencia del mercado laboral, la aplicación e implementación de medidas de combate con el objeto de atender y resolver esta problemática ha sido insuficiente y, por ende, el conjunto de recomendaciones en términos de política pública proactiva debiera estar focalizada e identificada en sectores estratégicos clave que conforman, no sólo al mercado laboral informal, sino también a los mecanismos de producción, distribución y consumo de ésta. En este trabajo se realiza un ejercicio de descomposición de la tasa de productividad laboral informal, cuyos componentes se definen como: efecto participación del empleo, efecto productividad laboral y efecto interacción; la metodología se describe en el cuerpo del documento y se analiza para el primer año de este gobierno (2019) con base en la disponibilidad de información oficial por parte del Instituto Nacional de estadística y Geografía (Inegi)⁸.

De esta manera, el presente artículo se integra de una primera parte introductoria; la segunda sección, se dedica al sustento teórico relacionado con la economía pública y con la metodología de descomposición para la productividad laboral informal; en la tercera parte, se escudriña la evolución histórica de la informalidad laboral, así como el soporte institucional que regula la informalidad; la cuarta parte, se dedica a la evidencia empírica para la economía mexicana en 2019 del fenómeno de la informalidad; en la última parte, se concluye que la informalidad laboral en México es compleja, lo que se evidencia con los diferenciales sectoriales tan marcados que existen en términos de la productividad laboral informal en donde para el primer año de la presente administración las otras modalidades de la informalidad (OMI) registran el mejor desempeño en términos de tasas de crecimiento (3.89),

8 A mediados de diciembre de 2020 este organismo publica los resultados actualizados de la serie 2003-2019 en materia de economía informal, sector informal y otras modalidades de la informalidad.

siguiéndole la economía informal (EI) aún con resultados positivos (1.78%) y con tasas negativas de crecimiento el sector informal (SI) (0.61%), todo lo cual demanda el establecimiento de políticas públicas eficientes para su regulación que pasan por la concurrencia interinstitucional generadora de incentivos que contribuyan a su exitosa incorporación a la economía formal, dando con eso cumplimiento al compromiso signado en las leyes laborales mexicanas de asegurar empleos dignos a los mexicanos, pero también a los compromisos internacionales signados por nuestro país en la materia.

II. Sustento teórico-metodológico para la descomposición de la productividad laboral informal y su regulación

El tema de la informalidad laboral y su deficiente regulación es un problema que afecta negativamente a la economía mexicana en su conjunto y por lo mismo se ha convertido en objeto de atención creciente por parte de las políticas públicas a nivel mundial, siendo entonces la economía pública la rama del análisis económico que mejor aborda su estudio, tanto para su mejor comprensión como para la prescripción de políticas regulatorias eficientes (Ayala, 1996, Stiglitz, 2003).

Asimismo, y de manera complementaria a la economía pública, el enfoque institucionalista considera que el sector informal se caracteriza por agrupar actividades económicas que se desarrollan bajo la legalidad, en términos del incumplimiento de las reglamentaciones comerciales, laborales o ambientales, entre otras. Es decir, son actividades legales porque ofrecen productos o servicios que traen beneficios y no perjuicios, pero que evaden las políticas tributarias; en este caso, se hace referencia al institucionalismo pensando en que las decisiones tomadas desde las instituciones del Estado generan incentivos que inciden en las elecciones racionales de los agentes cuando escogen entre las ocupaciones formales e informales.

Puede decirse que el resultado de un análisis costo-beneficio determina la elección de ser formal o no ante la eventualidad de ceñirse a la ley. Así, desde la corriente institucional, quienes están en el sector informal lo hacen por decisión y no porque les toca hacerlo, tal como se mostraría desde el enfoque estructuralista, para el cual la informalidad laboral es una alternativa de subsistencia (Bravo y Green, 2019). Por su parte y desde el punto de vista metodológico, en términos analíticos la productividad laboral global

informal (PLGI) se define por sus tres componentes que esquemáticamente se deducen a partir de las siguientes ecuaciones de validación:

Sea $\pi_T = Y_T/L_T$ la PLGI, en donde el numerador denota al valor agregado bruto a precios reales de la informalidad y el denominador cuantifica a los puestos de trabajo totales en la informalidad, ambas variables circunscritas al Sistema de Cuentas Nacionales de México (SCNM).

Es posible entonces definir la tasa de crecimiento con la representación algebraica siguiente; $(\pi_T^1)/(\pi_T^0) = (1 + \pi'_T)$ [1]

En donde los superíndices indican la variación de la PLGI del periodo de tiempo uno respecto del periodo de tiempo cero y, en el mismo sentido, π'_T simboliza la variación porcentual entre ambas PLGI de los periodos uno y cero, respectivamente.

Desarrollando la definición para el caso de dos sectores de actividad económica, se tiene que: $Y_T = Y_1 + Y_2$; asimismo, $L_T = L_1 + L_2$, por lo tanto, la ecuación [1] se transforma en: $(\pi_T^1)/(\pi_T^0) = (1 + \pi'_T) = (\pi_1^1 \omega_1 + \pi_2^1 \omega_2)/(\pi_T^0)$ [2]

En donde: $\pi_1 = Y_1/L_1 \approx$ Productividad laboral informal del sector uno y, por otro lado, $\omega_1 = L_1/L_T \approx$ Participación relativa del empleo informal en el sector uno, y análogamente se aplica para el sector dos.

Desglosando el numerador de la ecuación [2] a partir de las definiciones dadas, se obtiene:

$$\pi_1 \omega_1 + \pi_2 \omega_2 = Y_1/L_1 \times L_1/L_T + Y_2/L_2 \times L_2/L_T = (Y_1 + Y_2)/L_T = Y_T/L_T$$

De manera que:

$$(\pi_T^1)/(\pi_T^0) = (1 + \pi'_T) = (\pi_1^1 \omega_1 + \pi_2^1 \omega_2)/(\pi_T^0) \quad [2.1]$$

Reordenando la ecuación [2.1] se tiene que:

$$(\pi_T^1)/(\pi_T^0) = (1 + \pi'_T) = (\pi_1^1)/(\pi_T^0) \times \omega_1 + (\pi_2^1)/(\pi_T^0) \times \omega_2 \quad [3]$$

O bien,

$$(\pi_T^1)/(\pi_T^0) = (1 + \pi'_T) = (\pi_1^1)/(\pi_1^0) (\pi_1^0)/(\pi_T^0) \times \omega_1 + (\pi_2^1)/(\pi_2^0) (\pi_2^0)/(\pi_T^0) \times \omega_2 \quad [4]$$

con lo cual,

$$(\pi_T^1)/(\pi_T^0) = (1 + \pi'_T) = (1 + \pi'_1) (\pi_1^0)/(\pi_T^0) \times \omega_1 + (1 + \pi'_2) (\pi_2^0)/(\pi_T^0) \times \omega_2$$

[5]

Nótese que:

$$\frac{(\pi_{1^0})/(\pi_{T^0})}{((Y_{1^0})/(L_{1^0}))/((Y_{T^0})/(L_{T^0}))} = \frac{(Y_{1^0})/(Y_{T^0}) \times (L_{T^0})/(L_{1^0})}{(y_{1^0})/(\omega_{1^0})}$$

Por un razonamiento similar para el sector de actividad dos, se obtiene:

$$\frac{(\pi_{T^1})/(\pi_{T^0})}{(y_{2^0})/(\omega_{2^0})} = (1+\pi'_{T}) = (1+\pi'_{1}) \frac{(y_{1^0})/(\omega_{1^0}) \times \omega_{1^1} + (1+\pi'_{2})}{\omega_{2^1}} \quad [6]$$

$$\frac{(\pi_{T^1})/(\pi_{T^0})}{(y_{2^0})/(\omega_{2^0})} = (1+\pi'_{T}) = (1+\pi'_{1}) \times y_{1^0} \times (1+\omega'_{1}) + (1+\pi'_{2}) \times y_{2^0} \times (1+\omega'_{2}) \quad [7]$$

$$\frac{(\pi_{T^1})/(\pi_{T^0})}{(y_{2^0} + y_{2^0} \omega'_{2})} = (1+\pi'_{T}) = (1+\pi'_{1}) (y_{1^0} + y_{1^0} \omega'_{1}) + (1+\pi'_{2}) (y_{2^0} + y_{2^0} \omega'_{2}) \quad [8]$$

$$\frac{(\pi_{T^1})/(\pi_{T^0})}{(y_{1^0} + y_{1^0} \omega'_{1} + y_{1^0} \pi'_{1} + y_{1^0} \omega'_{1} \pi'_{1} + y_{2^0} + y_{2^0} \omega'_{2} + y_{2^0} \pi'_{2} + y_{2^0} \omega'_{2} \pi'_{2})} = (1+\pi'_{T}) = y_{1^0} + y_{1^0} \omega'_{1} + y_{1^0} \pi'_{1} + y_{1^0} \omega'_{1} \pi'_{1} + y_{2^0} + y_{2^0} \omega'_{2} + y_{2^0} \pi'_{2} + y_{2^0} \omega'_{2} \pi'_{2} \quad [9]$$

En este caso en particular, $y_{1^0} + y_{2^0} = 1$, de tal forma que

$$\pi'_{T} = y_{1^0} \omega'_{1} + y_{1^0} \pi'_{1} + y_{1^0} \omega'_{1} \pi'_{1} + y_{2^0} \omega'_{2} + y_{2^0} \pi'_{2} + y_{2^0} \omega'_{2} \pi'_{2} \quad [10]$$

Factorizando los correspondientes y_{1^0} y y_{2^0} se tiene

$$\pi'_{T} = y_{1^0} (\omega_{1} + \pi'_{1} + \omega'_{1} \pi'_{1}) + y_{2^0} (\omega_{2} + \pi'_{2} + \omega'_{2} \pi'_{2}) \quad [11]$$

Generalizando al caso de n sectores económicos, se obtiene:

$$\pi'_{T} = y_{1^0} (\omega_{1} + \pi'_{1} + \omega'_{1} \pi'_{1}) + y_{2^0} (\omega_{2} + \pi'_{2} + \omega'_{2} \pi'_{2}) + y_{n^0} (\omega'_{n} + \pi'_{n} + \omega'_{n} \pi'_{n}) \quad [12]$$

La ecuación [12] puede ser reescrita como:

$$\pi'_{T} = \sum_{(i=1)}^n y_{i^0} (\omega_{i} + \pi'_{i} + \omega'_{i} \pi'_{i}) \quad [13]$$

La ecuación [13] refleja la descomposición de la PLGI extendida a n sectores de actividad económica; el primer componente, $y_{i^0} \omega'_{i}$, captura el efecto participación laboral informal; el segundo, $y_{i^0} \pi'_{i}$ cuantifica el efecto productividad laboral informal puro; mientras que el último componente, $y_{i^0} \omega'_{i} \pi'_{i}$, representa el efecto interacción entre participación del empleo y productividad laboral informal.

III. Evolución de la informalidad laboral y sustento institucional para su regulación en México

El concepto de informalidad laboral y su estudio sistemático en México datan en sus primeras interpretaciones en la década de los años setenta del siglo pasado y continúan dichos esfuerzos hasta la segunda década del

siglo Bravo y Green, 2019)⁹, siendo precisamente este esfuerzo sostenido el que ha permitido sistematizar su estudio para la factibilidad de su correcta medición, aproximándose en esos primeros años dichas estimaciones ascendían al 40% de la población económicamente activa, identificándose así ya como un problema para la economía mexicana el cual comienza a agudizarse a partir de los años ochenta del siglo pasado en el contexto de la crisis de la deuda externa propiciando que la siguiente década dicha cifra supere el 50 %, llegando incluso dicho nivel en la primera década del siglo XXI al 55 % (Samaniego, 2008), y continuando su ascenso para posicionarse en el 57 % de la PEA a fines de la segunda década del presente siglo (Instituto Belisario Domínguez, 2017).

Asimismo, desde una perspectiva internacional existen distintos organismos internacionales abocados al estudio de la informalidad y a la recomendación de políticas para su regulación, siendo este los casos de la ONU con sus numerales 8, sobre trabajo digno, y 16, sobre fortalezas institucionales, pero también de la OIT, la OCDE e incluso la CEPAL. Por su parte, en el plano local existe actualmente en México un entramado institucional y administrativo desarticulado para la atención de esta compleja problemática, la cual es atendida casi exclusivamente por la SHCP, a través de su brazo ejecutor el Servicio de Administración Tributaria, cuyas primeras medidas se dieron en el contexto del Pacto por México (OCDE, 2012) y el programa de reformas estructurales a que dio pie (Presidencia de la República) y que se concretizaron en particular con la Reforma Fiscal del año de 2013, mediante la creación del régimen de incorporación fiscal gracias al cual se gestó la desaparición en el año 2014 del régimen de pequeños contribuyentes, así como del régimen intermedio (Bravo y Green, 2019).

IV. Evidencia empírica para la economía mexicana en 2019

De acuerdo con lo esbozado en el apartado anterior, se calculan las PLGI y sus componentes asociados relativos al año 2019 (primer año de la administración de AMLO) para la EI, el SI y las OMI, los resultados se resumen en las siguientes tablas:

9 Para una revisión en extenso de los referentes teóricos de carácter institucional sobre la informalidad laboral revisar el No. 59 del Boletín de Momento Económico de los autores citados.

Tabla 1. Crecimiento de la PLGI y sus componentes en la Economía Informal, México 2019

CRECIMIENTO GLOBAL	EFEECTO PARTICIPACIÓN LABORAL INFORMAL	EFEECTO PRODUCTIVIDAD LABORAL INFORMAL	EFEECTO INTERACCIÓN
1.78 %	0.50 %	1.35 %	- 0.08 %
Máximo sector de aportación	Comercio al por menor	1.08 %	
Mínimo sector de aportación	Otros servicios excepto actividades gubernamentales	- 0.31 %	
Máximo sector en la participación del empleo	Comercio al por menor	1.08 %	
Mínimo sector en la participación del empleo	Otros servicios excepto actividades gubernamentales	- 0.31 %	
Máximo sector en la productividad laboral	Otros servicios excepto actividades gubernamentales	0.51 %	
Mínimo sector en la productividad laboral	Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas	- 0.19 %	
Máximo sector en la interacción	Comercio al por mayor	0.005 %	
Mínimo sector en la interacción	Otros servicios excepto actividades gubernamentales	- 0.026 %	
Máximo sector en el agregado sectorial	Comercio al por menor	0.91 %	
Mínimo sector en el agregado sectorial	Transportes, correos y almacenamiento	- 0.10 %	

Fuente: Cálculos propios con base en metodología expuesta e información del Inegi, los totales pueden no coincidir por el redondeo de cifras.

De acuerdo con los resultados presentados en la tabla 1, el sector de otros servicios excepto actividades gubernamentales (sector 81) resultó ser el de menor aporte al crecimiento de la PLGI con una cifra incluso negativa (-0.31 %); desglosado por tipo de efecto ocurre que en la participación del empleo, ese mismo sector 81¹⁰, registró la menor contribución con el dato citado. En cuanto al efecto productividad puro es el sector de servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas (sector 72) (Inegi, 2018), el que tuvo la menor contribución (-0.19 %) y, en el caso del efecto interacción, es nuevamente el sector 81 el que ocupa la última posición con un porcentaje de -0.026 %.

En lo que se refiere a la contribución agregada sectorial, transportes, correos y almacenamiento (sectores 48-49) (Inegi, 2018) tuvieron el peor

¹⁰ De acuerdo con el Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (Inegi, 2018).

desempeño con una cifra de -0.10% .

Tabla 2. Crecimiento de la PLGI y sus componentes en el Sector Informal México 2019

CRECIMIENTO GLOBAL	EFEECTO PARTICIPACIÓN LABORAL INFORMAL	EFEECTO PRODUCTIVIDAD LABORAL INFORMAL	EFEECTO INTERACCIÓN
- 0.61 %	- 0.34 %	- 0.21 %	- 0.06 %
Máximo sector de aportación	Comercio al por menor	1.03 %	
Mínimo sector de aportación	Construcción	- 0.96 %	
Máximo sector en la participación del empleo	Comercio al por menor	1.03 %	
Mínimo sector en la participación del empleo	Construcción	- 0.96 %	
Máximo sector en la productividad laboral	Construcción	0.80 %	
Mínimo sector en la productividad laboral	Comercio al por menor	- 0.55 %	
Máximo sector en la interacción	Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles	0.002 %	
Mínimo sector en la interacción	Construcción	- 0.029 %	
Máximo sector en el agregado sectorial	Comercio al por menor	0.46 %	
Mínimo sector en el agregado sectorial	Transportes, correos y almacenamiento	- 0.24 %	

Fuente: Cálculos propios con base en metodología expuesta e información del Inegi, los totales pueden no coincidir por el redondeo de cifras.

La variante que muestra la tabla 2 consiste en analizar los mismos conceptos pero desde la perspectiva del sector informal¹¹, los resultados derivados de esta tabla indican que la tasa de crecimiento de la PLGI en 2019 decreció en -0.61% respecto del año inmediato anterior (2018)¹². Al interior de los sectores, se revela que la construcción (sector 23) registró el menor aporte con un porcentaje de -0.96% y el más bajo en cuanto al efecto participación del empleo se refiere; en el caso del efecto productividad laboral es el

11 Atendiendo a la definición de la décimo quinta Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo en 1993.

12 Principalmente obedece al aumento de los puestos de trabajo totales, los cuales tuvieron un incremento del orden de 3.05% en ese año 2019 con respecto a 2018.

comercio al por menor (sector 46) el que menos contribuyó, - 0.55 %, y por su parte, en el efecto interacción aparece nuevamente el sector de la construcción como el mínimo con un aporte de -0.29 %.

Por último, en la contribución sectorial agregada se encuentra que el sector transportes, correos y almacenamiento obtuvo la menor ponderación con un porcentaje de -0.24 %.

Tabla 3. Crecimiento de la PLGI y sus componentes en las Otras Modalidades de la Informalidad. México 2019

CRECIMIENTO GLOBAL	EFEECTO PARTICIPACIÓN LABORAL INFORMAL	EFEECTO PRODUCTIVIDAD LABORAL INFORMAL	EFEECTO INTERACCIÓN
3.89 %	1.26 %	2.71 %	- 0.08 %
Máximo sector de aportación	Otros servicios excepto actividades gubernamentales	0.96 %	
Mínimo sector de aportación	Otros servicios excepto actividades gubernamentales	- 0.46 %	
Máximo sector en la participación del empleo	Comercio al por mayor	0.69 %	
Mínimo sector en la participación del empleo	Otros servicios excepto actividades gubernamentales	- 0.46 %	
Máximo sector en la productividad laboral	Otros servicios excepto actividades gubernamentales	0.96 %	
Mínimo sector en la productividad laboral	Transportes, correos y almacenamiento	- 0.20 %	
Máximo sector en la interacción	Comercio al por mayor	0.02 %	
Mínimo sector en la interacción	Otros servicios excepto actividades gubernamentales	- 0.07 %	
Máximo sector en el agregado sectorial	Comercio al por mayor	1.12 %	
Mínimo sector en el agregado sectorial	Construcción	- 0.12 %	

Fuente: Cálculos propios con base en metodología expuesta e información del Inegi, los totales pueden no coincidir por el redondeo de cifras.

La tabla 3 refleja que en 2019 la PLGI aumentó 3.89 % respecto del año anterior para las OMI, la mayor y menor aportación se dio en el sector otros

servicios excepto actividades gubernamentales (sector 81) con un 0.96 % y -0.46 % respectivamente; cuando se analiza por participación en el empleo, se encuentra que el comercio al por mayor destaca con un aporte de 0.69 % en tanto que el sector 81 es el de menor peso con -1.46 %. Ahora bien, en lo que concierne al efecto productividad laboral es el mismo sector 81 el que tiene la máxima ponderación 0.96 %, mientras que en el caso opuesto; los transportes, correos y almacenamiento registraron el mínimo porcentaje con -0.20 %. En el caso del efecto interacción, es el comercio al por mayor el que tuvo la máxima contribución con 0.02 % y, caso contrario, el sector 81 refleja el menor peso con -0.07 %. Finalmente, en el agregado sectorial el comercio al por mayor registra el más alto porcentaje con 1.12 % no así, la construcción que tuvo el peor desempeño con un -0.12 %.

Tabla 4. Panorama global del crecimiento de la PLGI por tipo de informalidad. México 2019

TIPO DE INFORMALIDAD CONCEPTO	ECONOMÍA INFORMAL	SECTOR INFORMAL	OTRAS MODALIDADES DE LA INFORMALIDAD
Crecimiento de la PLGI	1.78 %	- 0.61 %	3.89 %
Efecto participación laboral informal	0.50 %	- 0.34 %	1.26 %
Efecto productividad laboral informal	1.35 %	- 0.21 %	2.71 %
Efecto interacción	- 0.08 %	- 0.06 %	- 0.08 %
Máximo sector de aportación	Comercio al por menor (1.08 %)	Comercio al por menor (1.03 %)	Otros servicios excepto actividades gubernamentales (0.96 %)
Mínimo sector de aportación	Otros servicios excepto actividades gubernamentales (- 0.31 %)	Construcción (- 0.96 %)	Otros servicios excepto actividades gubernamentales (- 0.46 %)
Máximo sector en la participación del empleo	Comercio al por menor (1.08 %)	Comercio al por menor (1.03 %)	Comercio al por mayor (0.69 %)
Mínimo sector en la participación del empleo	Otros servicios excepto actividades gubernamentales (- 0.31 %)	Construcción (- 0.96 %)	Otros servicios excepto actividades gubernamentales (- 0.46 %)
Máximo sector en la productividad laboral	Otros servicios excepto actividades gubernamentales (0.51 %)	Construcción (0.80 %)	Otros servicios excepto actividades gubernamentales (0.96 %)
Mínimo sector en la productividad laboral	Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas (- 0.19 %)	Comercio al por menor (- 0.55 %)	Transportes, correos y almacenamiento (- 0.20 %)
Máximo sector en la interacción	Comercio al por mayor (0.005 %)	Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles (0.002 %)	Comercio al por mayor (0.02 %)
Mínimo sector en la interacción	Otros servicios excepto actividades gubernamentales (- 0.026 %)	Construcción (- 0.029 %)	Otros servicios excepto actividades gubernamentales (- 0.07 %)
Máximo sector en el agregado sectorial	Comercio al por menor (0.91 %)	Comercio al por menor (0.46 %)	Comercio al por mayor (1.12 %)
Mínimo sector en el agregado sectorial	Transportes, correos y almacenamiento (- 0.10 %)	Transportes, correos y almacenamiento (- 0.24 %)	Construcción (- 0.12 %)

Fuente: Elaboración propia a partir de las Tablas 1, 2 y 3.

En la tabla anterior, la cual está seccionada por tipo de informalidad, se describe que en términos de la PLGI son las OMI quienes registraron el mayor incremento con 3.89% para 2019 respecto del año anterior; no así el sector informal el cual cayó -0.61 % en el mismo lapso de tiempo y, finalmente, la EI registró un crecimiento del orden del 1.78 % en la misma temporalidad. Así las cosas, internalizando los efectos se aprecia que en el efecto participación laboral informal las OMI son las que más crecieron (1.26 %) seguidas de la EI (0.50 %) mientras que el SI disminuyó (-0.34 %) congruente con sus respectivas tendencias en la PLGI. Por otro lado, en lo que concierne al efecto productividad laboral informal nuevamente las OMI tuvieron el más alto crecimiento (2.71 %) prácticamente el doble que la EI (1.35 %) y en sintonía, el SI decreció (-0.21 %). Ahora bien, el efecto interacción reporta disminuciones marginales para los tres tipos de informalidad analizados. En cuanto al análisis sectorial, coincide que el comercio al por menor sea el de mayor aporte tanto para la EI como para el SI no así, en las OMI en donde el responsable del mayor peso es el sector 81. Por contraste, en la EI y las OMI el sector 81 resultó ser el de menor ponderación; mientras que, en el SI el rubro de construcción registró la menor contribución al crecimiento de la PLGI.

Al diferenciar por tipo de efecto, se encontró que en la participación del empleo el comercio al por menor fue el más alto para la EI y SI, en tanto que el comercio al por mayor figuró con el más elevado porcentaje en el caso de las OMI; contrariamente, para este mismo efecto, en la EI y las OMI el sector 81 tuvo la menor contribución y, en el mismo sentido, para el SI lo fue la construcción. En cuanto al efecto productividad laboral, el mayor peso para la EI y las OMI aconteció en el sector 81 en tanto que para el SI fue responsable el sector de la construcción; por su parte, el menor peso relativo se dio de manera diferenciada: sector servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas para la EI; sector comercio al por menor en el caso del SI y, finalmente, sector transportes, correos y almacenamiento en las OMI.

El tercer efecto —efecto interacción— operó de manera marginal al interior de los sectores de actividad económica por tipo de informalidad; y finalmente, en el caso del agregado sectorial la EI y el SI comparten al comercio al por menor con el máximo aporte, en tanto que las OMI

registraron al comercio al por mayor como su principal contribución de la PLGI. En contraparte, la EI y el SI tienen en común al sector transportes, correos y almacenamiento como el de menor aporte y las OMI al sector de la construcción con la mínima aportación en este rubro.

Derivado de los resultados del apartado anterior y con base en el análisis sectorial de la informalidad, se identifican como sectores de actividad económica críticos en materia de productividad laboral en el primer año de esta administración: la construcción; uno de los sectores estratégicos para detonar el crecimiento económico que incluye efectos de arrastre sumamente valiosos para las cadenas productivas y el ciclo virtuoso de producto-empleo. El comercio al por menor; anteriormente no se hacía una distinción entre el comercio al por mayor y al por menor, pero a partir del año base 2013 del SCNM esta diferenciación se realiza y con ello es posible identificar uno u otro; este sector, absorbe una cantidad importante de informalidad y es considerado como una gran bolsa para efectos de balancear oferta y demanda.

Transportes, correos y almacenamiento; es un sector, que constituye un nivel elevado de informalidad, volatilidad y su medición se torna muy complicada y difícil de caracterizarla. Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas; este sector, ubicado propiamente en el rubro de los terciarios o servicios, suministra altos niveles de informalidad laboral generando ínfimo valor agregado de ahí que su productividad laboral sea baja y precaria. Por último, se encuentran otros servicios excepto actividades gubernamentales; también, muy difíciles de caracterizar.

Conclusiones y propuestas de política pública para la informalidad laboral
A manera de conclusión, puede afirmarse que la informalidad laboral es muy compleja en México al integrarse de tres sectores diferenciados, pero que se hacen más complejos de analizar cuando vemos la dinámica existente al interior de sus respectivos subsectores, y en donde para el primer año de la actual administración (2019) el análisis para la descomposición de la productividad laboral reporta un mejor desempeño para las OMI que crecen al 3.89%, posteriormente le sigue la EI con 1.78%, y al final se encuentra el SI que cae al -0.61%.

El disímulo comportamiento de la productividad de los sectores que

integran a la informalidad laboral en México demanda políticas diferenciadas que estimulen su rápida asimilación a la formalidad con el acompañamiento de incentivos suficientes que no provengan solamente del SAT sino también de secretarías como la del Trabajo y Previsión Social, de Economía, del Bienestar, de Gobernación, de Salud, de Educación, de Relaciones Exteriores e incluso de la Banca de Desarrollo, por mencionar a los más importantes, haciendo falta incluso la expedición de una ley de carácter nacional que permita una regulación de la informalidad laboral en México, ya que si nuestra economía quiere cumplir con el numeral 8 de la Agenda para el Desarrollo Sostenible de la ONU y también preciarse de ser competitiva en el plano internacional esto no se logrará si se mantiene el 56% de la PEA subsistiendo en la informalidad.

Referencias

- Ayala, José. (1996). Diccionario de economía pública moderna. FE-UNAM, pp. 359.
- Bravo, E. y García Green. (2019). La economía informal en el contexto de la política económica de la administración peñista”, Boletín Momento Económico, No. 59, IIEc-UNAM, pp. 32-45.
- Instituto Belisario Domínguez. (2017). Informalidad: entre el avance de la estadística y el rezago de la política pública. Temas estratégicos, 52, Instituto Belisario Domínguez, México, pp. 1-19.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2018). Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte, SCIAN 2018.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2020). Actualización de la Medición de la Economía Informal, 2003-2019 (preliminar). Año base 2013. México.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. (2012). Mexico: Better Policies for Inclusive Development, Better Policies Series, OECD Publishing.
- Organización Internacional del Trabajo. (1993). Report of the Fifteenth International Conference of Labour Statisticians, 19-28 enero. Doc. ICLS/15/D.6 (rev.1).
- Organización Internacional del Trabajo (2003). Informe de la Decimoséptima Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo. OIT.

Organización Internacional del Trabajo (2013). La medición de la informalidad: Manual estadístico sobre el sector informal y el empleo informal.

Presidencia de la República (2014). Conoces las once reformas estructurales.

<https://www.gob.mx/epn/articulos/conoces-las-11-reformas/15/07/2021>

Samaniego N. (2008). El crecimiento explosivo de la economía informal. Economía, UNAM, Vol. 5, No. 013.

Stiglitz, J. (2003). La economía del sector público, Antoni Bosch, pp. 738.

Créditos

Directorio

Director

Armando Sánchez Vargas

Secretaría académica

Isalia Nava Bolaños

Secretaría Técnica

Patricia Llanas Oliva

Cuerpo Editorial

Coordinador

Ernesto Bravo Benítez

Edición Académica

Citlalin Martínez Córdova

Evelyn Jazmín Sánchez Fragoso

Diseño editorial

Ma. Victoria Jiménez Sánchez.

Comité Editorial

Arturo Ortiz Wadgymar

IIEc-UNAM

Jorge Calderón Salazar

FE-UNAM

María Isabel García Morales

SEPI-ESE-IPN

César Octavio Vargas Téllez

UAM-Cuajimalpa
