

2008

Programa Sectorial para el Análisis
Prospectivo de la Economía
Informal en México:
Análisis y Propuestas



ITAM

Centro de Desarrollo de
la Empresa Familiar

Mayo de 2008



CRÉDITOS

Ing. Luis Antonio Mahbub Sarquis Presidente CONCANACO SERVYTUR

Comité Ejecutivo CONCANACO SERVYTUR

Ing. Jorge Enrique Dávila Flores Secretario General

C.P. Mario Ruíz Sánchez Tesorero

Lic. Ernesto Gómez Ibarra Pro- Secretario

Lic. Walfre Ibarra Escobar Vicepresidente Regional Noroeste

Lic. Maurilio Ochoa Millán Vicepresidente Noreste

Arq. Rafael Martínez Brun Vicepresidente Regional Centro Occidente

Ing. Enrique Solana Senties Vicepresidente Regional Centro

CONCANACO aplicó el cuestionario diseñado por ITAM y capturó los datos correspondientes. Escribió sobre la Historia de la CONCANACO SERVITUR y el capítulo II Tamaño y Dinámica de la Economía Informal.

ITAM desarrolló la metodología y el trabajo de investigación, así como el análisis de resultados y conclusiones del estudio. Integró el documento final que entregó a CONCANACO para su diseño e impresión.

COLABORADORES

Coordinador General del Proyecto

Dr. Antonio Guzmán Nacoud

Presidente de la Comisión de Financiamiento y Apoyo a Pymes de CONCANACO-SERVYTUR

Coordinador del Proyecto por parte de CONCANACO

Mtro. Jorge Rodríguez Chavira

Comisión de Financiamiento y Apoyo a Pymes CONCANACO-SERVYTUR

Coordinador de Proyectos COFICO-CONCANACO

Cuauhtémoc Olmedo Bustillo

Coordinador de Proyectos COFICO-CONCANACO

Joaquín Alberto Balboa Velasco

Recopilación de Datos y Análisis

Andrea Sánchez Pulido

Hanna Rivas Karg

Coordinador del Proyecto por parte del ITAM

Dr. Imanol Belausteguigoitia Rius

Director del Centro de Desarrollo de la Empresa Familiar (ITAM)

Integración de Contenidos

Lic. Guadalupe Compeán Flores

Investigadora del Centro de Desarrollo de la Empresa Familiar (ITAM)

Análisis Estadístico

Dra. Juana Patlán Pérez

Investigadora del Centro de Estudios para la Competitividad (ITAM)

Soporte Metodológico

Dra. María Mercedes Navarrete Jiménez

Investigadora del Centro de Desarrollo de la Empresa Familiar ITAM

Trabajo Periodístico (entrevistas de opinión)

Edna Herrera Miquiorena

Periodista Independiente contratada por el Centro de Desarrollo de la Empresa Familiar (ITAM)

AGRADECIMIENTOS

El presente documento representa el resultado del esfuerzo conjunto de la CONCANACO-SERVYTUR y el Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM) para generar conocimientos que permitan contribuir en el diseño de estrategias, políticas y planteamientos de la Administración Pública Federal 2007-2012 ante los importantes retos que enfrenta en cuanto al fortalecimiento del sector productivo del país.

Este esfuerzo no hubiese sido posible sin el apoyo de la Secretaría de Economía, bajo la dirección del Dr. Eduardo Sojo Garza-Aldape.

Si bien este documento representa una investigación de corte económico, se agradece a los más de 1,000 empresarios del sector que invirtieron su tiempo en las respuestas a nuestros cuestionarios y proporcionar su opinión en diversos foros realizados. Sin estas aportaciones, este documento perdería su originalidad y trascendencia.

También, reconocer la labor de los Vicepresidentes Regionales y los Presidentes de las Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo de todo el país por su compromiso con México y la CONCANACO-SERVYTUR para facilitar el proceso de consulta a los empresarios. Igualmente, a todos los directores de Cámaras y su equipo administrativo que representaron los conductores esenciales para llegar a los empresarios.

Agradecer al equipo directivo de la CONCANACO SERVYTUR que participaron activamente en este proyecto y a la Comisión de Fomento e Impulso a la Competitividad del Sector Comercio, Servicios y Turismo (COFICO) por su intervención como colaboradores dentro de la investigación y el análisis de datos.

PRESENTACIÓN

Ing. Luís Antonio Mahbub Sarquis
CONCANACO-SERVYTUR
PRESIDENTE
Mayo 2008

INTRODUCCIÓN

La CONCANACO SERVYTUR y el ITAM desarrollaron la presente investigación con el objeto de generar información útil y práctica para las empresas afiliadas a CONCANACO. Los resultados de este estudio pretenden contribuir al diseño de propuestas eficaces para el fortalecimiento de la actividad económica de la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYME). Este estudio aborda principalmente el impacto de la economía informal sobre estos negocios y va dirigido a empresarios, académicos, funcionarios de gobierno y toda persona que, de alguna manera, quiera profundizar sobre este importante tema.

Este documento presenta los resultados y propuestas del Programa Sectorial para el Análisis prospectivo de la Economía Informal en México, basado en análisis de indicadores, revisión bibliográfica y metodologías cuantitativas y cualitativas. Se presentan resultados que revelan los aspectos relevantes y matices de la informalidad y su repercusión en las MIPYMES mexicanas.

La información generada pretende ayudar en la toma de decisiones para la planeación de estrategias enfocadas a disminuir esta problemática y contrarrestar los efectos que la misma pueda tener sobre la competitividad de las empresas formalmente constituidas.

El fenómeno de la informalidad afecta significativamente a las empresas del sector comercio, servicios y turismo y es por esto que un análisis enfocado en estos tres sectores permitirá ampliar el conocimiento, estructurar las posibles soluciones que se puedan plantear desde los alcances de la propia Confederación hacia las autoridades.

El contenido del documento va de acuerdo a los objetivos y necesidades de análisis establecidos en concordancia con los investigadores.

En el primer capítulo se dimensiona el universo de las MIPYMES del sector comercio, servicios y turismo (legalmente constituidas) y las del sector informal. En el segundo capítulo se aplican un par de metodologías para cuantificar el tamaño del fenómeno para México.

En el capítulo tres, se describe la metodología de esta investigación y en capítulo siguiente se describe el modelo conceptual. En él se exponen los factores que tienen una clara incidencia en el desarrollo de la economía informal y su impacto sobre las MIPYMES.

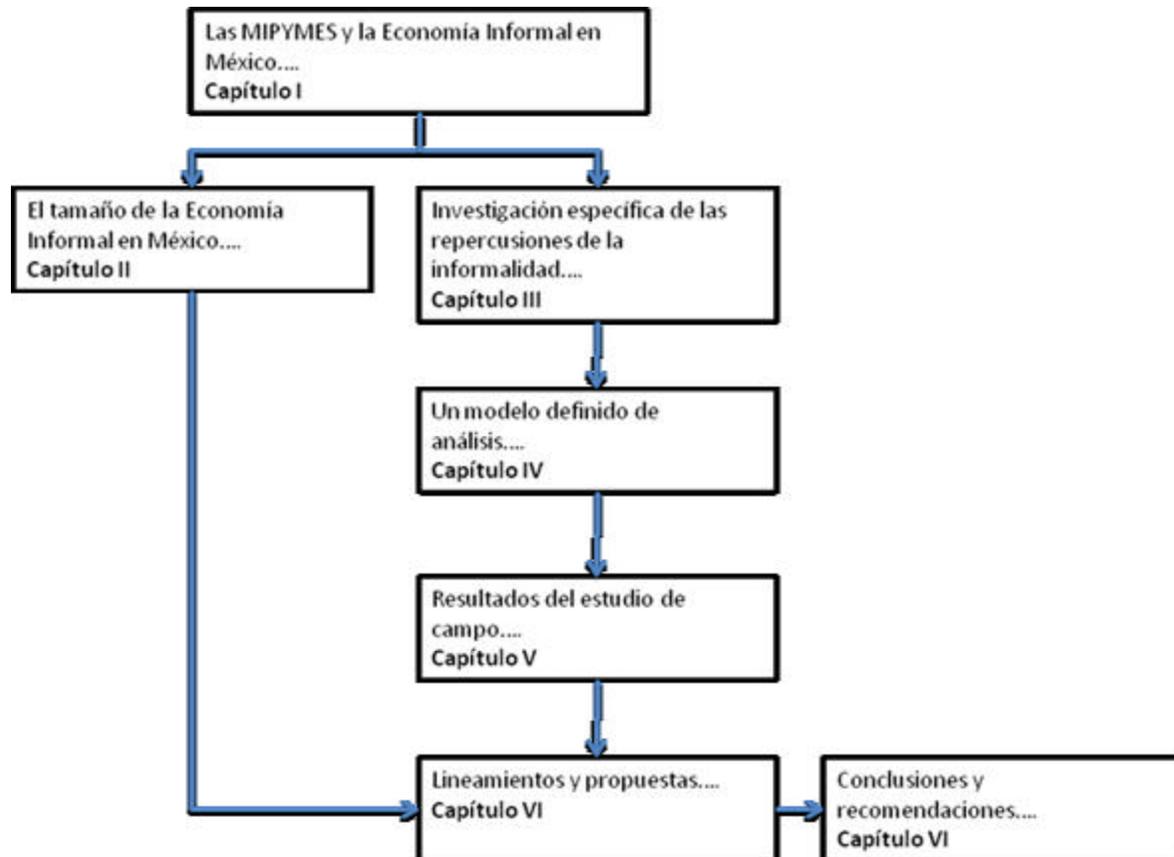
En el capítulo cinco se dan a conocer los resultados del estudio, tanto en la aplicación de los cuestionarios como en las consultas de opinión. En el capítulo seis se exponen las propuestas de solución, las conclusiones y recomendaciones de este estudio.

La investigación se divide en dos partes:

1) Investigación Cuantitativa, donde se aplica un instrumento (cuestionario) a 1107 respondientes de negocios afiliados a CONCACO en las cinco regiones en que se divide la República Mexicana. El

instrumento contiene 18 preguntas demográficas y 47 preguntas sobre los diversos factores que componen el modelo.

2) Investigación Cualitativa, que esencialmente contempla una serie de consultas de opinión a diversos expertos sobre los temas de informalidad y empresas MIPYMES.



INDICE

CRÉDITOS	1
COLABORADORES	2
AGRADECIMIENTOS	3
PRESENTACIÓN	4
INTRODUCCIÓN.....	5
INDICE.....	7
ÍNDICE DE GRÁFICAS Y TABLAS	9
I. ANTECEDENTES DEL ESTUDIO.....	12
1.1 HISTORIA DE LA CONCANACO SERVYTUR	12
1.2 ENTORNO MACROECONÓMICO DE MÉXICO.....	15
1.3 MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MIPYME)	19
1.4 ECONOMÍA INFORMAL EN MÉXICO.....	25
1.5 PERSPECTIVAS PARA EL ESTUDIO DE LOS NEGOCIOS INFORMALES	30
<i>Introducción</i>	30
1.5.1 <i>Diferencias en definiciones</i>	30
1.5.2 <i>Metodología</i>	31
1.5.3 <i>Perspectiva Macroeconómica</i>	31
1.5.4 <i>Perspectiva Microeconómica</i>	32
1.5.5 <i>Perspectiva Antropológica</i>	32
1.5.6 <i>Perspectiva del pequeño empresario</i>	33
1.5.7 <i>Perspectiva del consumidor</i>	34
II. TAMAÑO Y DINÁMICA DE LA ECONOMÍA INFORMAL	35
2.1 TAMAÑO DE LA ECONOMÍA INFORMAL.....	36
<i>Método Indirecto: Exceso de Demanda de Electricidad</i>	36
<i>Método Directo: Breve análisis de la ENAMIN</i>	38
III. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	41
3.1 OBJETIVO GENERAL.....	41
3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	41
3.3 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	41
3.4 PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN.....	42
3.5 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	42
3.6 DEFINICIÓN DE LAS VARIABLES DEL MODELO	43
3.7 DIMENSIONES DE LA INVESTIGACIÓN	44
3.7.1 <i>Estudio Cualitativo (opinión de expertos)</i>	44
3.7.2 <i>Estudio Cuantitativo (aplicación del cuestionario)</i>	45
3.8 DISEÑO Y SELECCIÓN DE LA MUESTRA.....	45
3.9 CAPTURA Y PROCESAMIENTO DE LOS DATOS.....	45
3.10 MODELOS ESTADÍSTICOS.....	45
3.10.1 <i>Análisis Descriptivo</i>	45
3.10.1.1 <i>Análisis de Varianza</i>	46
3.10.1.2 <i>Correlaciones de Pearson</i>	46
3.10.2 <i>Análisis de Regresión Múltiple</i>	46

IV. DESARROLLO DEL MODELO O	47
4.1 CONTEXTO SOCIOECONÓMICO.....	48
4.2 FACTORES DEL MODELO.....	50
4.2.1 FACTORES LABORALES.....	50
4.2.2 FACTORES FINANCIEROS.....	59
4.2.3 FACTORES GUBERNAMENTALES.....	65
4.2.4 FACTORES DE MERCADO.....	72
4.3 NEGOCIOS.....	73
4.3.1 NEGOCIOS EN MARCHA.....	73
4.3.2 NUEVOS NEGOCIOS.....	74
4.3.3 NEGOCIOS EN LA INFORMALIDAD.....	74
V. RESULTADOS DEL ESTUDIO DE CAMPO	75
5.1 RESULTADOS DE LA CONSULTA DE OPINIÓN.....	75
5.2 RESULTADOS DEL INSTRUMENTO APLICADO.....	79
5.2.1 Perfil de los encuestados.....	79
5.2.2 Perfil de los negocios encuestados.....	82
5.3 RESULTADOS COMPARATIVOS.....	85
5.3.1 Resultados comparativos por entidad federativa.....	85
5.3.2 Resultados comparativos por Región.....	92
5.3.3 Resultados comparativos por sector.....	96
5.3.4 Resultados comparativos por tamaño de empresa.....	99
5.3.5 Resultados comparativos por tipo de empresa: familiar y no familiar.....	105
5.4 RESULTADOS OBTENIDOS EN LA VALIDACIÓN DE LOS FACTORES.....	109
5.5 CORRELACIONES ENTRE VARIABLES INDEPENDIENTES Y LAS VARIABLES DEPENDIENTES.....	113
5.6 RESULTADOS DEL ANÁLISIS DE LA VARIANZA.....	115
5.7 RESULTADOS DE LOS ANÁLISIS DE REGRESIÓN MÚLTIPLE.....	117
5.8 RESULTADOS SOBRE CAUSAS DEL AVANCE DE LA ECONOMÍA INFORMAL.....	121
5.9 RESULTADOS SOBRE LAS ACCIONES PARA REDUCIR LA ECONOMÍA INFORMAL.....	122
VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	124
VII. ESTRATEGIAS Y LINEAS DE ACCIÓN	126
REFERENCIAS.....	132
ANEXOS.....	141
ENTREVISTAS.....	141
Funcionarios Públicos (3).....	141
Expertos en la Materia (3).....	149
Periodista.....	153
Ambulantes (5).....	155

ÍNDICE DE GRÁFICAS Y TABLAS

Gráfica 1. Regiones de CONCANACO-SERVYTUR	14
Gráfica 2. Crecimiento de la Economía Mundial	16
Gráfica 3. México: Crecimiento del Producto Interno Bruto	17
Gráfica 4. México: Inflación Anual Enero	18
Gráfica 5. México: Población Desocupada	19
Gráfica 6. Evolución de la Economía Subterránea en México por el Método del Insumo Físico, 1989-2006	38
Gráfica 7. Modelo Conceptual	47
Gráfica 8. Población Ocupada durante enero 2008 por sector de actividad	52
Gráfica 9. Población Ocupada durante enero 2008 según su posición	53
Gráfica 10. México: Composición de la PEA por nivel de escolaridad	56
Gráfica 11. México: Población Ocupada y Asegurados al IMSS	58
Gráfica 12.1 Perfil de los encuestados: Sexo	79
Gráfica 12.2 Perfil de los encuestados: Edad	79
Gráfica 12.3 Perfil de los encuestados: Escolaridad	80
Gráfica 12.4 Perfil de los encuestados: Relación con la empresa	80
Gráfica 12.5 Perfil de los encuestados: Puesto	81
Gráfica 12.6 Perfil de los encuestados: Miembros de la empresa familiar	81
Gráfica 13.1 Perfil de los negocios encuestados: Sector	82
Gráfica 13.2 Perfil de los negocios encuestados: Tamaño	82
Gráfica 13.3 Perfil de los negocios encuestados: Número de empleados	83
Gráfica 13.4 Perfil de los negocios encuestados: Antigüedad de la empresa	83
Gráfica 13.5 Perfil de los negocios encuestados: Tipo de empresa	84
Gráfica 13.6 Perfil de los negocios encuestados: Uso de crédito bancario	84
Gráfica 13.7 Perfil de los negocios encuestados: Impacto de la economía informal en el futuro	85
Gráfica 14. Resultados sobre las causas del avance de la Economía Informal	123
Gráfica 15. Resultados sobre las acciones para reducir la Economía Informal	123
Tabla 1. Cotizantes y Número de Patrones Registrados al IMSS	15
Tabla 2. Unidades Económicas y Personal Ocupado Total, México 2003	20
Tabla 3. Clasificación de las MIPYMES por Número de Trabajadores	21
Tabla 4. Empresas por Tamaño (Número de Empresas)	21
Tabla 5. Regulaciones en América Latina. Comparativo 2004 y 2006	23
Tabla 6. Producción del Subsector Informal	26
Tabla 7. Tipología del Sector Informal	29
Tabla 8. Economía subterránea en México. Estimaciones por el método del insumo físico, 1989-2006	37
Tabla 9. Negocios del Sector Comercio y Servicios por Número de Trabajadores, según Disponibilidad de Local	39

Tabla 10. Empleos del Sector Informal en América Latina (%)	51
Tabla 11. Población económicamente activa (PEA)	52
Tabla 12. Población Económicamente Activa (PEA). Tamaño de la unidad económica en que laboran	53
Tabla 13. Regulaciones para Iniciar una Empresa	68
Tabla 14. Resultados de la Consulta de Opinión	78
Tabla 15. Factores de contexto por Entidad Federativa	86
Tabla 16. Factores financieros por Entidad Federativa	87
Tabla 17. Factores gubernamentales por Entidad Federativa	88
Tabla 18. Factores laborales por Entidad Federativa	89
Tabla 19. Factores de mercado por Entidad Federativa	90
Tabla 20. Variables dependientes por Entidad Federativa	91
Tabla 21.1 Resultados comparativos por región: Factores de Contexto	92
Tabla 21.2 Resultados comparativos por región: Factores Financieros	93
Tabla 21.3 Resultados comparativos por región: Factores Gubernamentales	93
Tabla 21.4 Resultados comparativos por región: Factores Laborales	94
Tabla 21.5 Resultados comparativos por región: Factores de Mercado	95
Tabla 21.6 Resultados comparativos por región: Variables Dependientes	95
Tabla 22.1 Resultados comparativos por sector: Factores de Contexto	96
Tabla 22.2 Resultados comparativos por sector: Factores Financieros	97
Tabla 22.3 Resultados comparativos por sector: Factores Gubernamentales	97
Tabla 22.4 Resultados comparativos por sector: Factores Laborales	98
Tabla 22.5 Resultados comparativos por sector: Factores de Mercado	99
Tabla 22.6 Resultados comparativos por sector: Variables Dependientes	99
Tabla 23.1 Resultados comparativos por tamaño de la empresa: Factores de Contexto	100
Tabla 23.2 Resultados comparativos por tamaño de la empresa: Factores Financieros	101
Tabla 23.3 Resultados comparativos por tamaño de la empresa: Factores Gubernamentales	101
Tabla 23.4 Resultados comparativos por tamaño de la empresa: Factores Laborales	102
Tabla 23.5 Resultados comparativos por tamaño de la empresa: Factores de Mercado	103
Tabla 23.6 Resultados comparativos por tamaño de la empresa: Variables Dependientes	104
Tabla 24.1 Resultados comparativos por tipo de empresa familiar y no familiar: Factores de Contexto	105
Tabla 24.2 Resultados comparativos por tipo de empresa familiar y no familiar: Factores Financieros	106
Tabla 24.3 Resultados comparativos por tipo de empresa familiar y no familiar: Factores Gubernamentales	106
Tabla 24.4 Resultados comparativos por tipo de empresa familiar y no familiar: Factores Laborales	107
Tabla 24.5 Resultados comparativos por tipo de empresa familiar y no familiar: Factores de Mercado	108
Tabla 24.6 Resultados comparativos por tipo de empresa familiar y no familiar: Variables Dependientes	109
Tabla 25.1 Resultados obtenidos en la validación de factores. Factores de Contexto	110
Tabla 25.2 Resultados obtenidos en la validación de factores. Factores Financieros	110

Tabla 25.3 Resultados obtenidos en la validación de factores. Factores Gubernamentales	111
Tabla 25.4 Resultados obtenidos en la validación de factores. Factores Laborales	111
Tabla 25.5 Resultados obtenidos en la validación de factores. Factores de Mercado	112
Tabla 25.6 Resultados obtenidos en la validación de factores. Variables Dependientes	113
Tabla 26. Correlación entre variables independientes y las variables dependientes	114
Tabla 27.1 Resultados del análisis de la varianza. Comparativos con tipo de empresa	115
Tabla 27.2 Resultados del análisis de la varianza. Comparativos con tamaño de empresa	115
Tabla 27.3 Resultados del análisis de la varianza. Comparativos con región	116
Tabla 28.1 Resultados de los análisis de regresión múltiple. Negocios en marcha	118
Tabla 28.2 Resultados de los análisis de regresión múltiple. Negocios en la informalidad	119
Tabla 28.3 Resultados de los análisis de regresión múltiple. Nuevos negocios	120
Tabla 29. Resultados sobre las causas del avance de la economía informal	121
Tabla 30. Resultados sobre las acciones para reducir la economía informal	122
Tabla 31. Estrategias para contribuir a reducir el impacto de la economía informal	126
Tabla 32. Estrategias y líneas de acción para contribuir a reducir el impacto de la economía informal	127-131

I. ANTECEDENTES DEL ESTUDIO

1.1 *Historia de la CONCANACO SERVYTUR*

A principios del siglo XX el país transitaba por un proceso de turbulencia política que llegó a estabilizarse después de la revolución de 1910. En esta situación de eventos, el comercio nacional se mantenía en crecimiento dada la importante labor que desempeñaban las Cámaras de Comercio. Éstas se fundaron obedeciendo a situaciones gremiales que les permitieron a los comerciantes permanecer unidos para enfrentar en mejores condiciones la defensa de sus legítimos intereses, además de mejorar considerablemente las condiciones en que se desarrollaba la actividad comercial y, desde luego, que también, para eventualmente, comparecer ante las instancias gubernamentales a exigir sus derechos.

Las relaciones entre gobierno y comercio tenían un sello eventual, forzoso y, en ocasiones, desagradable. Sin embargo el Secretario de Industria y Comercio, el Ingeniero Alberto J. Pani, se dirigió a la Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México y la invitó a organizar y fijar la fecha del Primer Congreso Nacional de Comerciantes. Para entonces ya existían aproximadamente 40 cámaras, entre las cuales destacaban la de Cd. De México, Chihuahua, Monterrey, Guadalajara, Saltillo, Mazatlán, Puebla y otras más.

Organizar un congreso bajo el patronato de la Secretaría de la Industria, Comercio y Trabajo, era una prueba de confianza y deseo de colaboración amistosa, con un fin: el progreso de la Nación.

Después de días de pláticas y acuerdos en la Cámara, ubicada en ese entonces, en la calle de Uruguay, en el centro de la capital del país, fue aceptada la invitación; comprometiéndose la Cámara a celebrar el Congreso sobre la base de lograr la "Organización Colectiva de las Cámaras de Comercio de la República para fines de ayuda mutua, de convivencia pública y de representación ante el Gobierno Federal."

La Cámara aceptó la tarea y se fijó la fecha de inauguración para el 12 de julio de 1917. Asistieron 130 delegados que representaban 107 instituciones: 30 Cámaras de Comercio, 40 comercios no organizados en Cámaras, 12 ayuntamientos, 3 cámaras Agrícolas, 5 sociedades o Cámaras mixtas (industriales, agrícolas y comerciales), 2 sociedades para ayuda de comercio, 5 Cámaras de Comercio extranjeras, 1 escuela comercial, 1 asociación de Contadores Titulados, 1 Colegio de Corredores, 1 Universidad Popular Mexicana y 1 Sociedad Mutualista.

El congreso duró del 12 de julio al 4 de agosto. Su inauguración fue presenciada por el Presidente de la República, Don Venustiano Carranza, miembros del gabinete, Ministros, Diputados, Senadores y Funcionarios.

Se celebraron 12 sesiones preparatorias, 19 ordinarias y una general para aprobar "votos" y elegir la comisión permanente. Hubo 7 conferencias sobre temas para el desarrollo del comercio. La sesión de clausura fue el 4 de agosto, presidida por el Ing. Alberto Pani.

El Congreso fue un éxito, ya que el Gobierno deseaba la organización nacional y unitaria del comercio para apoyarse en esta fuerza, asegurar el aumento de la producción, lograr un incremento regular y creciente de la circulación de mercancías en el interior que permitiera al comercio de importación y exportación los beneficios necesarios para la economía nacional.

En este contexto, Don Luis Ludert y Rul propuso la organización de una Cámara Nacional Federal de Comercio como central, a la que estarían adheridas las otras cámaras locales. Por tal efecto, se decidió convocar a una Asamblea de Cámaras de Comercio de la República, a realizarse el 15 de Octubre del mismo año en la Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad México, donde se reunieron 42 Cámaras de Comercio. La mesa directiva quedó integrada por el presidente de la Cámara, Luis Ludert y Rul, Vicepresidente Lic. José Cossío, Secretario Lic. Eduardo Mestre G. Pro-Secretario Pedro V. Rincón y Segundo Secretario Quirino Ordaz. En esta reunión el Lic. Jose María Covián Zavala, presentó el proyecto para organizar una Federación de Cámara de Comercio Mexicanas y las "bases Constitutivas de la Confederación de Cámaras de Comercio de los Estados Unidos Mexicanos"; siendo aprobado el proyecto el 3 de Noviembre de 1917 y firmando ese mismo día el Acta Constitutiva de la "Confederación de Cámaras de Comercio de las Estados Unidos Mexicanos"

Actualmente La Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo (CONCANACO SERVYTUR) es una Institución de interés público, autónoma y con personalidad jurídica y patrimonio propio, que representa, defiende y promueve los intereses generales del sector ante el gobierno federal y la propia iniciativa privada.

Al día de hoy la CONCANACO SERVYTUR agrupa a 251 Cámaras en todo el país, que a su vez están integradas por empresas comerciales, turísticas y de servicios. Actualmente, los sectores económicos que representa la Confederación están formados por más de 800,000 empresas siendo el organismo empresarial más grande y representativo de México.

Dada su importancia, la Confederación realiza las acciones pertinentes para el establecimiento, unión, cooperación y coordinación de las Cámaras, a fin de favorecer su desarrollo y fortalecimiento. Los principales roles que desarrolla la Confederación para el logro de sus fines son:

- Proporcionar al sector comercial, turístico y servicios, representación ante autoridades gubernamentales.
- Proporcionar a las Cámaras información, análisis del entorno político, social, económico y jurídico del país.
- Proporcionar asesoría, soporte tecnológico y de capacitación en aspectos de administración comercial y turística
- Proporcionar a las Cámaras y sus miembros, servicios especializados de gestión ante dependencias gubernamentales.

La Confederación tiene como:

Misión

Representar y defender los intereses legítimos de los sectores comercio, servicios y turismo, mediante la integración y fortalecimiento de todas las Cámaras Confederadas.

Visión

Ser una institución líder entre los organismos cúpula de la iniciativa privada, con una participación activa siempre en beneficio de los sectores comercio, servicios y turismo de nuestro país

Dada las dimensiones de cobertura de la CONCANACO-SERVYTUR, se agrupan los estados de la república en 5 grandes regiones de atención que se describen a continuación:



Gráfica 1. Regiones de CONCANACO-SERVYTUR

La Confederación actúa como un cuerpo gremial de representación, defensa y promoción de los intereses del sector. Para ello ha sido reconocida por la Ley como puente de comunicación intermedio entre empresas y autoridades y viceversa, siempre a través de la instancia de las cámaras agremiadas.

Actividad Económica 2007	Cuotas obrero patronales	%	Número de patrones	%	Número de cotizantes	%
Comercio, Servicios y Turismo	74,160,743,422	55.8%	594,770	70.1%	8,134,453	57.4%
Industrias de Transformación y Construcción	58,599,886,584	44.1%	226,301	26.7%	5,678,498	40.0%
Otras Actividades: Servicios de agua potable, energía eléctrica, minería, agricultura y ganadería	2,203,909,85	0.2%	26,996	3.2%	368,960	2.6%
Total	132,760,630,006	100.0%	848,067	100.0%	14,181,911	100.0%

Tabla 1. Cotizantes y Número de Patrones Registrados al IMSS

Fuente: IMSS 2007

En la última década, los sectores de la CONCANACO SERVYTUR representan más del 50% de la actividad económica de México. De esta manera, la participación al empleo formal supera el 55% del total de cotizantes registrados en el IMSS. Incluso, el número de patrones registrados representa el 70% del total de patrones y las cuotas obrero-patronales de los sectores Comercio, Servicios y Turismo representan más del 55% del total de cuotas recaudadas por el IMSS.

Desde principios de este año, bajo la presidencia del Ing. Luis Antonio Mabhub Sarquis, se iniciaron trabajos de investigación y servicios a los agremiados para contribuir al desarrollo económico del país desde su base: las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas –MIPYMES-. Estas labores comenzaron a consolidarse en el marco de la creación de la Comisión de Fomento e Impulso a la Competitividad del Sector Comercio, Servicios y Turismo (COFICO). La COFICO tiene como la finalidad apoyar a las MIPYMES a través de tres programas orientados a apoyar e incentivar la productividad y competitividad.

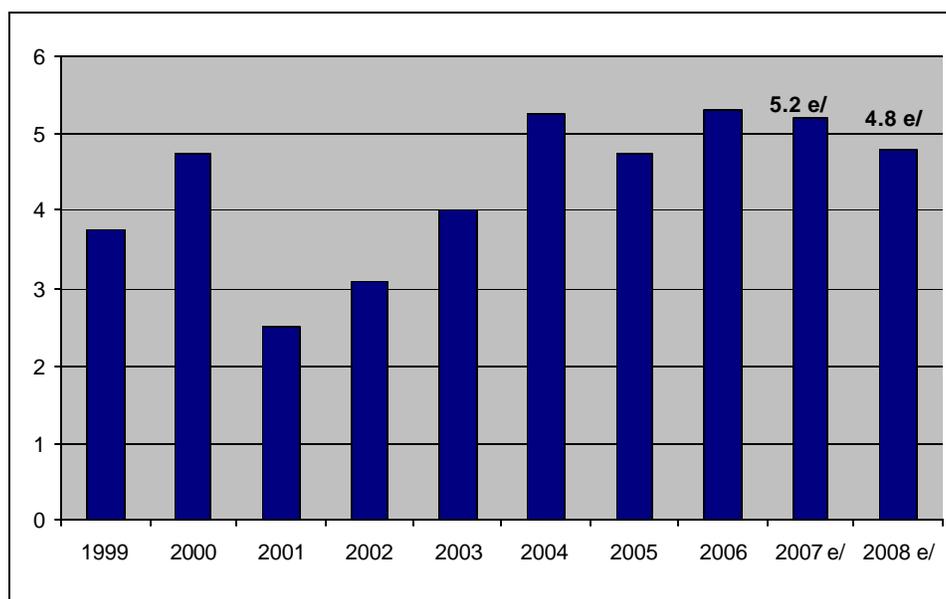
Como desde sus inicios, la CONCANACO SERVYTUR refrenda su compromiso con México y su desarrollo. La colaboración es estrecha con el gobierno federal, aportando ideas e información que signifiquen el camino correcto que se debe seguir para lograr los objetivos nacionales, y siempre bajo el firme compromiso de representar y defender los intereses de sus agremiados.

1.2 Entorno Macroeconómico de México

Las condiciones macroeconómicas del país nos sirven de base para entender el entorno en el que se están desarrollando los agentes económicos, su problemática y las alternativas de solución.

Entre los principales factores que conforman el panorama internacional se encuentran la desaceleración de la economía a nivel mundial, y la probable recesión de los Estados Unidos debido a la crisis en el sector hipotecario; las pérdidas de los intermediarios financieros; mayores restricciones en el crédito y el mayor precio del petróleo.

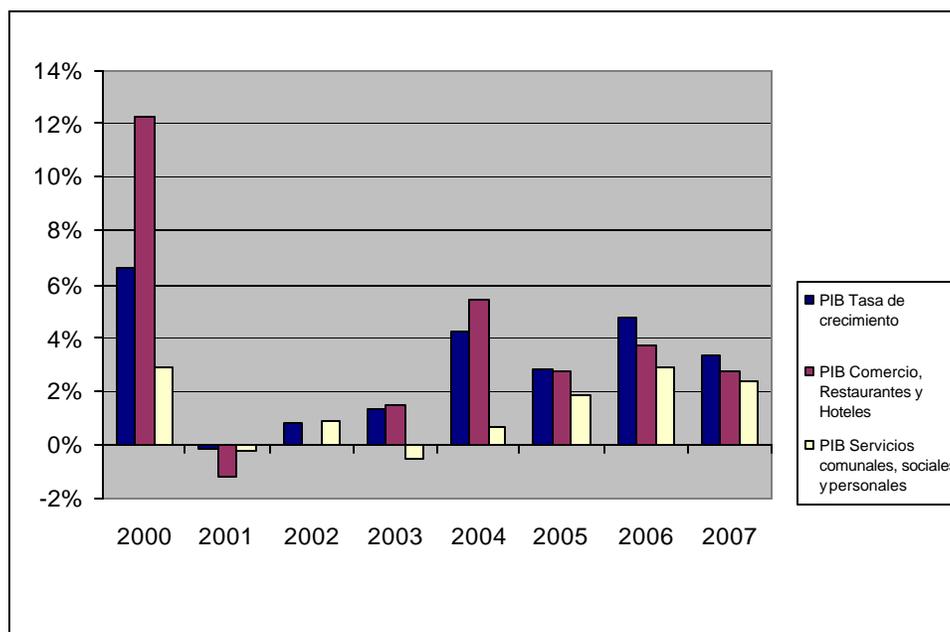
A finales de abril, la crisis financiera de los Estados Unidos ha deteriorado las expectativas en cuanto al desempeño de la economía mundial para 2008, las cifras de crecimiento se han venido ajustando a la baja.



**Gráfica 2. Crecimiento de la Economía Mundial
(Variación Porcentual Anual)**

Fuente: Mas Fondos, Boletín enero 2008. Con base en cifras del Fondo Monetario Internacional e/ Estimación del FMI

La mayoría de los analistas señalan que si bien ninguna economía está exenta de verse afectada por la desaceleración de la economía de los Estados Unidos, la economía mexicana se encuentra en una buena posición debido a la solidez macroeconómica y financiera; a la aplicación de una política fiscal contra cíclica, durante el presente año, consistente en el aumento del gasto y la inversión en infraestructura; la fortaleza de la demanda interna y el dinamismo del sector vivienda.



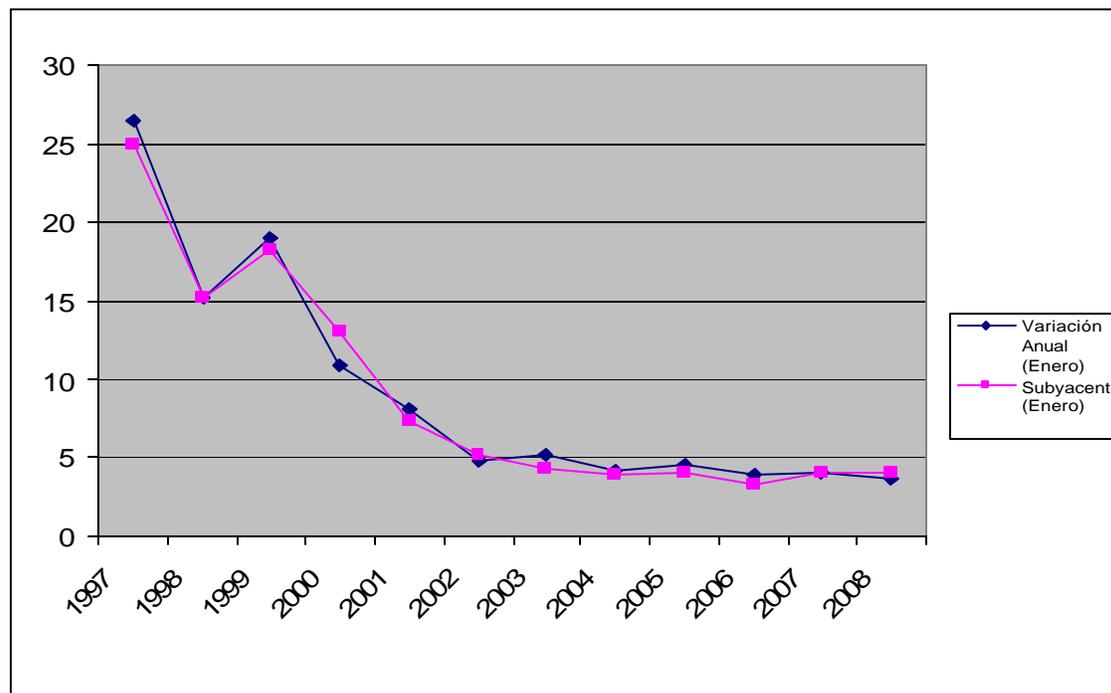
Gráfica 3. México: Crecimiento del Producto Interno Bruto

Elaboración propia con base en INEGI. Banco de Información Económica (BIE), Indicadores económicos de coyuntura, PIB a precios de 1993.

Sin embargo, es necesario reconocer que el ritmo de crecimiento de los Estados Unidos es fundamental para la economía mexicana, debido a la importante integración del sector exportador, la elevada dependencia del turismo, la inversión extranjera directa y las remesas de trabajadores mexicanos.

En el informe trimestral sobre la inflación, el Banco de México estima un crecimiento de la economía, para el presente año, entre 2.4% a 2.9%, mientras que el crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) durante el 2007 fue de 3.2% y durante el 2006 de 4.9% con respecto al año anterior.

La inflación, no obstante el incremento de precios de los alimentos, durante el 2007 se mantuvo en el rango observado de los últimos cinco años. Las expectativas para 2008 de marzo a la fecha, se han estado revisando al alza, principalmente por el riesgo de mayores aumentos en los precios de las materias primas (alimentos y energía, principalmente), las expectativas y las presiones inflacionarias a nivel nacional e internacional.

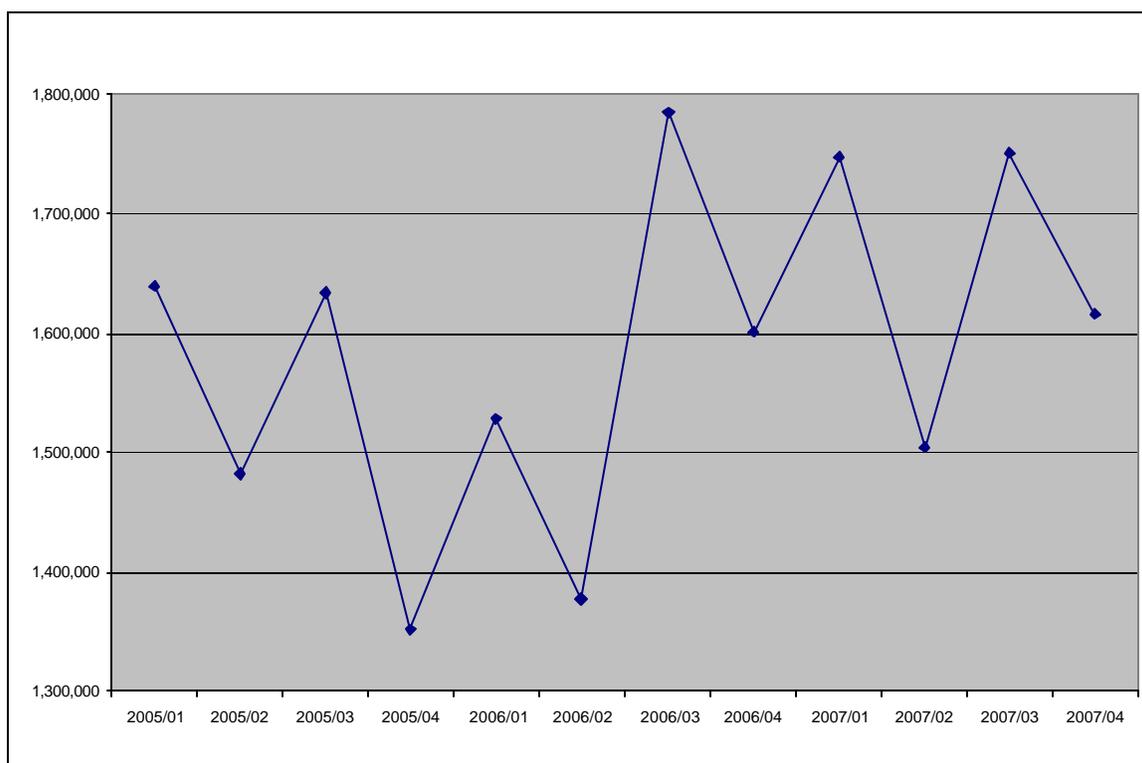


Gráfica 4. México: Inflación Anual Enero

Fuente: Banco de México.

En cuanto al empleo, los resultados de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), publicados el 22 de febrero de 2008, establece que la Población Económicamente Activa (PEA) del país, se ubico en 45.6 millones de personas, que representan el 59.7% de la población de 14 años y más. De ellas, el 96.5% estaba ocupado y el 3.5% restante desocupado contra 3.6% de igual periodo de 2006. La tasa de desocupación a nivel nacional, en enero, fue de 4.6% (1.6 millones de personas).¹

¹ INEGI. *Indicadores oportunos de ocupación y empleo, cifras preliminares durante enero de 2008*, México, Comunicado Núm. 032/08: 20 de febrero de 2008. <http://www.inegi.gob.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/comunicados/ocupbol.asp>



Gráfica 5. México: Población Desocupada

Fuente: INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE)

Entre los factores que coadyuvaron a mitigar el desempleo en el país fueron los empleos generados en la economía informal, su número creció en poco más de 600 mil en 2007, y la migración hacia Estados Unidos (se estima que alrededor de 400 mil mexicanos cruzan la frontera norte cada año).²

1.3 *Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME)*

En México, las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), representan el 99.8 % de las unidades económicas.³

Es incuestionable la importancia que tienen estas empresas en la economía y el empleo, al representar el segmento de la economía que aporta el mayor número de unidades económicas y personal ocupado, de acuerdo a la publicación del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) a nivel mundial representan alrededor de un 90% o más. De ahí la relevancia y la urgente necesidad de fortalecer su desempeño.

² P. El Financiero, 20 febrero 2008.

³ INEGI. *Micro, Pequeña, Mediana y Gran Empresa. Estratificación de los Censos Económicos*. México, 2005, P 15.

El 95% del total de las empresas de los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) son MIPYMES, mientras que en América Latina las cifras oscilan entre 95% y 99%. "El segmento más importante es el de la micro empresa. En los países de América Latina este tamaño representa entre 60 y 90% de todas las unidades económicas."⁴

De acuerdo al Censo Económico de 2004, en México había 3'005,157 unidades, en donde empleaban 16'239,536 personas. El 86.3% de las unidades económicas y el 62.9% del empleo se encontraron en actividades de comercio y servicios.⁵

Actividad Económica	Unidades Económicas		Personal Ocupado	
	Absoluto	%	Absoluto	%
Total Nacional **	3,005,157	100.0%	16,239,536	100.0%
Servicios	1,013,743	33.7%	5,215,808	32.1%
Comercio	1,580,587	52.6%	4,997,366	30.8%
Industrias manufactureras	328,718	10.9%	4,198,579	25.9%
Construcción	13,444	0.4%	652,387	4.0%
Transportes correos y almacenamiento	41,899	1.4%	634,940	3.9%
Electricidad agua y gas	2,437	0.1%	221,335	1.4%
Pesca y acuicultura animal	21,252	0.7%	196,481	1.2%
Minería	3,077	0.1%	122,640	0.8%

Tabla 2. Unidades Económicas y Personal Ocupado Total, México 2003

Fuente: INEGI, Cita a los Censos Económicos 2004, *Micro, Pequeña, Mediana y Gran Empresa*. México, 2006

http://www.inegi.gob.mx/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/censos/economicos/2004/industrial/estratifica2004.pdf

* El personal ocupado total comprende tanto al personal ocupado dependiente de la razón social como al no dependiente de la misma

** Los totales nacionales excluyen sector agropecuario, gobierno, asociaciones religiosas y organizaciones extraterritoriales

Nota: Las actividades económicas se ordenaron de acuerdo con la cantidad de personal ocupado

El universo de las MIPYMES es muy amplio y heterogéneo y los criterios para clasificarlas son diferentes en cada país: número de empleados, las ventas, los ingresos, los activos o algún otro indicador.

En México, este criterio ha sufrido varios cambios. El INEGI en el documento "Micro, Pequeña, Mediana y Gran Empresa" señala entre los antecedentes para llegar a la estratificación, que fue hasta el año de 1985 que la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), actualmente Secretaría de Economía, estableció de manera oficial los criterios para clasificar a la industria de acuerdo con su tamaño. El 30 de abril de ese año, se publicó en el Diario Oficial de la Federación el programa para el Desarrollo Integral de la Industria Pequeña y Mediana,⁶ el 6 de marzo de 2001, se

⁴ INEGI, 2005, *Op. Cit.*, P. 18.

⁵ Se excluyen el sector agropecuario, gobierno, asociaciones religiosas y organizaciones extraterritoriales. El total de unidades económicas es de 4 millones 290 mil 108 y el personal ocupado de 23 millones 197 mil 214. INEGI, Censo Económico 2004.

⁶ INEGI, 2005, *Op. Cit.*, P. 16.

constituye la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa,⁷ y en el 2002 se publica la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa,⁸ quedando el criterio de clasificación por el número de empleados como se señala a continuación:

Sector / Tamaño	Industria	Comercio	Servicios
Micro	Hasta 10	Hasta 10	Hasta 10
Pequeña	11 a 50	11 a 30	11 a 50
Mediana	51 a 250	31 a 100	51 a 100
Grande	251 y más	101 y más	101 y más

Tabla3. Clasificación de las MIPYMES por Número de Trabajadores

Fuente: Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, 2002. Última Reforma, DOF 06-06-2006

En datos tomados del Primer Informe de Gobierno, septiembre de 2007, señala que estas unidades productivas comprenden 99.8% y generan el 52% del Producto Interno Bruto (PIB), y contribuyen con el 72% de los empleos formales.⁹

Sector / Tamaño	Número de empresas	Comercio
Micro	2,722,365	95.71%
Pequeña	88,112	3.10%
Mediana	25,320	0.89%
Grande	8,474	0.30%

Tabla 4. Empresas por Tamaño (Número de Empresas)

Fuente: IMCO "situación de la competitividad de México 2006: Punto de inflexión. México, 25 de abril de 2007

El peso de estas empresas varía considerablemente entre los diferentes sectores de actividad, en el presente documento nos concentramos en los sectores de comercio, servicios y turismo es decir, en las MIPYMES asociadas a la CONCANACO. Con el fin de acotar sus aspectos críticos indispensables se buscará:

- a) su dimensión cuantitativa y
- b) los factores que restringen su desarrollo y fortalecimiento para la competitividad.

⁷ Secretaría de Economía, *Programas de Apoyo para las Micros, Pequeñas y Medianas Empresas*, Cámara de Diputados, México, octubre de 2003.

⁸ Cámara de Diputados, *Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa*, Diario Oficial de la Federación, 30 de diciembre de 2002. Última Reforma DOF 06-06-2006 México, 2006.

⁹ Presidencia de la Republica, *Primer Informe de Gobierno. 2.7 Creación, desarrollo y consolidación de las micro, pequeñas y medianas empresas*. México, septiembre 2007.

Las MIPYMES se localizan en mayor número en las grandes ciudades, debido a que es ahí donde se concentran los proveedores y distribuidores, la presencia de servicios financieros y comerciales, y tienen acceso a información de mercados. En el caso del comercio de México, de acuerdo a los indicadores que maneja FUNDES¹⁰, las MIPYMES se encuentran concentradas en 6 estados: D.F., Estado de México, Veracruz, Jalisco, Puebla y Guanajuato.¹¹

Los principales agentes para propiciar el crecimiento y el empleo son las empresas, y de estas, la micro, pequeña y mediana son las que generan mayor empleo, son esenciales para la competencia, además de ser espacios de miles de personas creativas y emprendedoras.

Por lo general las empresas tienen costos muy homogéneos, pero para la micro, pequeña y mediana empresa, por su tamaño, estos rubros son mayores y les provoca que tengan más dificultades para competir. La diferencia proviene de cinco tipos de costos que son mayores para las MIPYMES:¹²

- Costos de administración
- Costos por volumen de producción
- Costos por la diversidad de la producción
- Costos de transacción. Complejidad del marco jurídico, social y cultural. Estos costos tienen que ver con cinco indicadores básicos: empezar un negocio, contratar y despedir trabajadores, cumplimiento de contratos, obtención de crédito y cierre de un negocio.¹³
- Los costos financieros son doblemente mayores: Porque les cuesta más el financiamiento y porque el prorrateo de esos costos es menor.

Por todos estos motivos las MIPYMES son importantes, es conocido que requieren de apoyo, y que es interés de la sociedad fortalecerlas y disminuir las desventajas, en cuanto a costos y acceso a mercados.

Las regulaciones tienen un impacto sobre la inversión, propician la informalidad y la corrupción; la baja productividad y el desempleo. Son muy importantes las mediciones que hace el Banco Mundial a través del "Doing Business", considera entre los aspectos regulatorios los trámites, días y costos que tiene iniciar un negocio.¹⁴

¹⁰ Los países que integran la red FUNDES son; Argentina, Bolivia, Chile, Colombia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, México, Panamá y Venezuela.

¹¹ FUNDES. *Indicadores del entorno de la pequeña y mediana (PyME) en los países FUNDES*.

¹² Schettino, Macario. *Apoyos reales para las PYMES*, El Universal, México, mayo 2001.

¹³ Ochoa León, Sara. *Economía Informal: Evolución reciente y perspectivas*, México: Cámara de Diputados, LIX Legislatura, Centro de estudios sociales y de opinión pública. 2005. P 53. <http://www.diputados.gob.mx/cesop/doctos/Economia%20Informal.pdf>

¹⁴ Rubio Campos, Jesús. *El sector Informal en América Latina*, Boletín Bimestral, Núm. 2, abril 2007. México: Administración Pública Gobierno y Ciudadanos y Tecnológico de Monterrey EGAP. abril 2007. <http://www.sectorinformal.com/boletin/boletin-abril.htm>

País	Sector Informal (%) 2004	Procedimientos para iniciar un negocio		Días para iniciar un negocio		Costo inicio (% del PIB per capita)		Capital Mínimo (% del PIB per capita)	
		2004	2006	2004	2006	2004	2006	2004	2006
Argentina	25.4	15	15	68	32	8.0	12.1	0.0	5.6
Bolivia	67.1	18	15	67	50	166.6	140.6	0.0	3.8
Brasil	39.8	15	17	152	152	11.6	9.9	0.0	0.0
chile	19.8	10	9	28	27	11.6	9.8	0.0	0.0
Colombia	39.1	19	13	60	44	27.2	19.8	0.0	0.0
Costa Rica	26.2	11	11	80	77	21.4	23.5	0.0	0.0
Ecuador	34.4	14	14	90	65	63.0	31.8	27.6	7.7
Guatemala	51.5	13	13	39	30	66.7	52.1	36.5	26.4
Honduras	49.6	14	13	80	44	72.8	60.6	165.4	28.6
México	30.1	7	8	51	27	18.8	14.2	87.6	12.5
Nicaragua	45.2	12	6	71	39	337.8	131.6	0.0	0.0
Panamá	64.1	7	7	19	19	26.3	23.9	0.0	0.0
Perú	59.9	9	10	100	72	24.9	32.5	0.0	0.0
Uruguay	51.1	10	10	27	43	46.7	44.2	699.0	183.3
Venezuela	33.6	14	16	119	141	19.3	25.4	0.0	0.0

Tabla 5. Regulaciones en América Latina. Comparativo 2004 y 2006

Fuente: Jesus Rubio Campos, cita a World Bank "Doing Business in 2004: Understanding Regulation" y para 2006 "Doing Business in 2006: Understanding Regulation" (preliminar)

Creación de Nuevas Empresas

Muchas empresas mueren antes de cumplir los trámites necesarios y muchos emprendedores prefieren trabajar en la informalidad antes que pasar por todas las instancias gubernamentales.

"Cerca de 10 millones de jóvenes en México enfrentan adversidades en sus trayectorias hacia un trabajo decente futuro, asegura la Organización Internacional de Trabajo (OIT), Oficina para México y Cuba, detalla un informe sobre el trabajo decente de la juventud mexicana."¹⁵

"Un número importante de jóvenes se encuentran desocupados, 462 mil según cálculos de la OIT, cerca de 5.4 millones trabajan en condiciones de informalidad y alrededor de 4 millones no estudian ni trabajan, concluye el organismo internacional."¹⁶

Entre más y mayores sean las regulaciones del Estado, tanto más variadas serán las posibilidades de evitarlas. La proliferación de reglas y controles muchas veces refuerzan las actividades fuera de

¹⁵ InfoSel Financiero –OIT. *Afecta desempleo a 10 millones de jóvenes mexicanos*. 21 de abril de 2008. http://ve.invertia.com/noticias/noticia.aspx?idNoticia=200804220022_INF_693444&idtel=

¹⁶ *Ibid.*

la formalidad.¹⁷ Enfoque de escape como la intención de evadir los controles y regulaciones planteado por Guillermo E. Perry "Informalidad: Escape y exclusión" Banco Mundial, Washington, D.C. 2007.

De acuerdo a los datos presentados por el Banco Mundial, los trámites de apertura, para México, del 2004 al 2006, aumentaron de 7 a 8, pero los días disminuyeron al pasar de 51 a 27 y los costos para iniciar un negocio bajo de 18.8% a 14.2% del ingreso *per cápita* anual. Señala Jesús Rubio que el estudio utiliza a la Ciudad de México para hacer sus comparaciones internacionales, pero que el promedio de días para abrir un negocio en el 2006, para todas las entidades federativas incluyendo la Ciudad de México, es de 36 días.¹⁸ Costos que pueden reducirse, aún más, con el apoyo del gobierno, de las instituciones y de las agrupaciones sociales.

En el primer informe de gobierno, en septiembre de 2007 se hace una caracterización de los segmentos empresariales que a continuación reproducimos¹⁹:

Emprendedores: Mujeres y hombres en proceso de crear, desarrollar o consolidar una empresa a partir de una idea emprendedora y en muchos casos con insuficiente experiencia empresarial, tecnología y financiamiento para materializarlas; para ello se requiere estructurar un esquema que integre un conjunto completo de apoyos que facilite la constitución de empresas que cuenten con los elementos que les permitan permanecer en el mercado y crecer.

Microempresas: Representan el 95% de las empresas establecidas y el 38.3% del empleo, muchas no generan ganancias o tienen niveles negativos de productividad y su contribución al PIB es muy débil, por lo que es necesario instrumentar una política que tenga como objetivo lograr que se reconozcan como negocios que deben generar riqueza.

Pequeñas y medianas empresas: Representan el 4.8% de las empresas del país y generan el 32.7% del empleo, son altamente productivas y constituyen el eje de actividad económica nacional al ser los principales proveedores de las grandes empresas, por lo que se necesita una estrategia para facilitar su integración a las cadenas productivas, el impulso al desarrollo de las regiones y el fortalecimiento de su capacidad competitiva.

Empresas Gacela: Corresponden a pequeñas y medianas empresas (PYMES) con un mayor dinamismo en su crecimiento y en la generación de empleos que pueden crecer a grandes saltos y detonar la creación de empleo, la demanda de servicios de otras PYMES, el desarrollo de nuevas tecnologías y mecanismos novedosos de mercado, por ello se requiere incrementar su participación en el mercado nacional y propiciar el acceso al mercado externo.

Empresas Tractoras: Son las grandes empresas que estructuran las cadenas productivas, desarrollan proveedores más eficientes, son anclas del crecimiento regional y de los agrupamientos

¹⁷ Fitzmaurice, Patricia. *Government Regulation, Property Rights and the Informal Economy*. Dissertation submitted in partial fulfilment of the requirements for the degree of doctor of philosophy in the Department of economics at Fordham University, Department of Economics at Fordham University, New York, abril 2004.

¹⁸ Rubio Campos, Jesús. *Op. Cit.*

¹⁹ Presidencia de la Republica. *Primer Informe de Gobierno, Op. Cit.*

industriales, integran a las grandes exportadoras del país y a través de ellas las MIPYMES exportan indirectamente.

Para cada tipo de empresas se observan distintas dimensiones de apoyo, sin embargo uno de los aspectos más preocupantes para los emprendedores y microempresarios tiene que ver con el aspecto de la economía informal.

1.4 Economía Informal en México

La economía informal es un fenómeno complejo y persistente que atañe no sólo a México sino a numerosos países del mundo, que se asocia con el crecimiento demográfico y la imposibilidad de la economía para generar los empleos que satisfagan plenamente las necesidades básicas de grandes grupos de población.

Múltiples factores y causas explican la masificación de la informalidad entre las que se encuentran la migración de los trabajadores agrícolas en los años cincuenta, y las crisis económicas recurrentes, tanto en América Latina como en México. Guillermo Ortiz señala también, que la apertura comercial y la creciente competencia externa han inducido a una recomposición del empleo mexicano fuera del sector manufacturero. "Como consecuencia de este proceso, en tan sólo 6 años se han perdido poco más de 400,000 empleos en la industria manufacturera. Estos empleos han tenido que reubicarse en otros sectores."²⁰

"Las primeras ideas que marcaron el inicio del debate sobre el sector informal se encuentran en el Informe de Kenya de la Oficina Internacional del Trabajo (OIT) (1972). A partir de ese momento, han sido elaborados diversos conceptos por parte de los organismos y entes nacionales e internacionales, los cuales han experimentado cambios en el transcurso del tiempo, afectando obviamente las cifras que pueden obtenerse de acuerdo con las distintas fuentes."²¹

Tan importante como comprender el surgimiento de la economía informal es su acelerado crecimiento en los últimos años, como resultado de las políticas y cambios estructurales para hacer frente a las crisis económicas, la apertura y liberalización del comercio y la globalización, que ocasionaron desempleo y grandes dificultades para generar y conservar las fuentes de trabajo.²²

En la literatura revisada se usan múltiples enfoques y formas de medirla, el presente apartado se basa en la definición del subsector informal que da el INEGI, tomada de la definición aprobada

²⁰ Ortiz Martínez, Guillermo. *Palabras de bienvenida en la presentación del libro del Banco Mundial, Informalidad: Escape y Exclusión*. Banco de México, México, Julio 2007. P. 5 <http://www.banxico.org.mx/documents/%7BFA7E7BDD-F1DE-F0D7-BDC1-B210EB90FF81%7D.pdf>

²¹ OSTA TRESTINI, Karelys Mercedes. *Desempleo e informalidad en América Latina: Definiendo políticas públicas para Venezuela*. Revista Venezolana de Gerencia. [online]. jun. 2007, Vol.12, No.38, pp. 262-278. Disponible en: <http://www2.scielo.org.ve/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1315-99842007000200008&lng=es&nrm=iso>. ISSN 1315-9984.

²² Tokman, Victor E. *The Informal economy, insecurity and social cohesion in Latin America*, International Labour Review, Vol. 146, No. 1-2, 2007.

internacionalmente en la XV Conferencia Internacional de la Organización Internacional del Trabajo (OIT)²³, la cual incluye a los negocios no agropecuarios que no cuentan con registros oficiales, fiscales o de seguridad social, más la población que labora por cuenta propia y los ocupados que carecen de contrato de trabajo y cobertura en seguridad social.

Es indiscutible la importancia de la economía informal en México, cifras recientes indican que el 27% del total de los trabajadores, 12 millones de personas,²⁴ y la mayoría de las microempresas se encuentran en la informalidad.²⁵

La producción del sector informal en relación a la producción total de la economía es más sobresaliente para el caso de comercio, restaurantes y hoteles, y de servicios comunales, sociales y personales. La producción del sector informal en comercio, restaurantes y hoteles representó el 32.7% y los servicios comunales, sociales y personales el 33.6%, del total de la producción de ese sector en el 2003.²⁶

Participación por sector de actividad							
año	Producción Bruta. Millones de pesos a precios corrientes	Tasa de crecimiento	Industria manufacturera	Construcción	Comercio, restaurantes y hoteles	Transporte, almacenaje y comunicaciones	Servicios comunales, sociales y personales
1998	620.02		20.6	6.5	31.8	9.4	31.7
1999	738.52	19.11%	20.4	6.6	31.7	9.1	32.2
2000	876.99	18.75%	18.9	7	33.2	9.1	31.8
2001	930.41	6.09%	18.4	6.8	32.5	9.2	33.1
2002 p/	997.02	7.16%	17.9	6.8	32	8.8	34.4
2003	1,070.26	7.35%	17.9	7.1	32.7	8.7	33.6

Tabla 6. Producción del Subsector Informal

Fuente: INEGI. Sistema de cuentas nacionales de México, Cuenta satelital del subsector informal de los hogares. Última actualización 19 de diciembre de 2006/ Consulta marzo 2008.

Producción Bruta: <http://dgcnesyp.inegi.gob.mx/cgi-win/bdieintsi.exe/SER130773>

p/ Cifras preliminares a partir de la fecha que se indica

La población ocupada en la economía informal pasó de 8.6 millones de personas en 1995 a 10.8 millones en el 2003.²⁷ Mientras que el último dato dado a conocer por el INEGI para el 2007, la economía informal absorbió el 27.3% de la población ocupada, 12 millones de personas.²⁸

²³ INEGI. *El subsector informal en México*, México: Comunicado de prensa 103/2000, 22 de agosto de 2000.

http://www.inegi.gob.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/Boletines/Boletin/Comunicados/Especiales/2000/Agosto/cp_10_3.doc.

²⁴ P. El Financiero. 20 de febrero de 2008

²⁵ Instituto Mexicano para la Competitividad. *Situación de la competitividad de México 2006: Punto de inflexión*. México, 25 de abril de 2007. P. 356.

²⁶ INEGI. *Sistema de cuentas nacionales de México, Cuenta satelital del subsector informal de los hogares*. Última actualización 19 de diciembre de 2006/ Consulta marzo 2008.

²⁷ Ochoa León. Sara. *Op. Cit.* P. 2.

En el 2003, los sectores con mayor empleo informal fueron el sector de la construcción, el 66.6% del personal, y el sector comercio con el 41.6% de las personas ocupadas, esto es, casi siete de cada diez personas en el caso de la construcción y cuatro de cada diez en el caso de comercio, restaurantes y hoteles, del total de personas empleadas en estos sectores se empleaban en el sector informal.²⁹

Su magnitud y posible ampliación, puede reducir de manera significativa el crecimiento y la productividad de la economía, además de traducirse en un deficiente uso de los factores de producción; una baja recaudación de impuestos y contribuciones al sistema de seguridad social y por ende a una incapacidad de los gobiernos para atender de manera efectiva las demandas sociales prioritarias.

Guillermo Ortiz, en las palabras pronunciadas en la presentación del libro del Banco Mundial "Informalidad: Exclusión y Escape" señala que entre las causas que se atribuyen a la formación de organizaciones en la informalidad se pueden diferenciar dos: La externa que está asociada a las barreras por una regulación excesiva y cara, y los elevados costos de contratación y despido en el mercado laboral y, la interna que tiene que ver con la decisión de los agentes económicos que de manera voluntaria y racional deciden adherirse o no a las reglas institucionales con base en un análisis de los costos y beneficios que obtendrían en caso de decidir pertenecer al sector formal. El crecimiento del sector en los últimos años nos indica que existen incentivos para pertenecer al sector informal.³⁰

La Lic. Nora Caballero, Administradora General de Asistencia al Contribuyente SAT, destaca entre las causas que provocan que las personas realicen sus actividades en la informalidad:

- Baja escolaridad y pocas habilidades laborales
- Desempleo y salarios bajos.
- Falta de créditos a tasas preferenciales para actividades productivas.
- Múltiples requisitos, derivados de la excesiva y complicada regulación oficial, a todos los niveles gubernamentales, para operar en la formalidad y complejidad de las obligaciones fiscales.
- Falta de capacidad de la autoridad para fiscalizar al sector.

El INEGI añade a los motivos para incorporarse o permanecer en la economía informal el de complementar el ingreso familiar; porque ganan más que como asalariados; porque no encontraron empleo como asalariado; por tradición familiar, y en algunos casos se señala el horario flexible.³¹

²⁸ INEGI. *Resultados de la encuesta nacional de ocupación y empleo*, México, Comunicado de prensa 023/08, 20 de febrero de 2008. P. 5.

²⁹ Ochoa León, Sara. *Op. Cit.* P. 43.

³⁰ Ortiz Martínez, Guillermo. *Op. Cit.* P. 3.

³¹ INEGI. *El subsector informal en México, 2000*, *Op. Cit.*

El problema es que esta decisión de pertenecer al sector informal, implica un costo para la economía en su conjunto: el empleo informal tiene una menor productividad, impide el crecimiento de las empresas, bajo acceso a los servicios financieros, reduce la eficiencia y adopción de nueva tecnología, además de provocar presiones en las finanzas y en la aplicación de políticas públicas.

Se requiere eliminar los incentivos que premian la informalidad y/o crear los incentivos que favorezcan y beneficien el estar en la economía formal.

Algunas características de las unidades del subsector informal son:

- Bajo nivel de organización.
- Mano de obra y tecnología poco calificada.
- Activos fijos pertenecen a los propietarios que utilizan indistintamente en su empresa o en el hogar.
- No cuentan con garantías formales de contratación.
- Realizan transacciones y contraer pasivos sólo en nombre propio.

El INEGI, además de las características citadas, señala que el 93% no solicita crédito, 4.8% lo obtienen a través de amigos, familiares, vecinos o prestamistas particulares, y en menor medida en cajas populares; mientras que sólo el 2.2% restante gestiona financiamiento en instituciones bancarias o acude a otros intermediarios financieros.³²

³² INEGI. *El subsector informal en México*, México, 2000. *Op Cit.*, P. 3.

Atributos	Sector Informal		Sector Formal	Sector Informal	
	Empresas de Subsistencia	Empresas No-Oficiales	Empresas Oficiales	Empresas de Subsistencia	Empresas No-Oficiales
				Tradicional / Estancado / Comunidad Pobre	Modernas / Dinámicas / Bien Establecidas
Grado de Informalidad	100% *	Alta, No declara ventas, no registra trabajadores	Algún porcentaje de ventas no son declaradas y trabajadores no registrados. Puede usar articulación oficial de fuera.	Alta ^d	Mezclada y especificada a instituciones
Tipos de Actividades	Ambulante, microempresas, agricultores estancados	Manufacturas chicas, proveedoras de servicios, distribución, contratistas	Manufacturas chicas y medianas, servicio de proveedores, firmas de software	Contratista Laboral ^c	Contratistas establecidos similares a contratistas formales chicos, Manufacturitas ^b
Tecnología	Trabajo Intensivo	Mayoría es trabajo intensivo	Conocimiento y Capital Intensivo	Intensidad laboral alta ^{a, b, c} Equipamiento rudimentario ^{a, b}	Equipo Moderno. Relativo trabajo intensivo ^b
Perfil del dueño	Pobre, baja educación, bajo nivel de habilidades	Pobre y no pobre, bien educado, alto nivel de habilidades	No-Pobre, alta educación, nivel de habilidades sofisticado	Bajas habilidades. ^{a, b} No orientada a negocio. ^{a, b, c}	Relativamente altas habilidades. ^{a, b} Orientación de negocio ^{a, b, c}
Mercado	Bajas barreras de entrada, alta competitividad, alta homogeneidad de productos	Bajas barreras de entrada, alta competitividad, algunas diferencias de productos	Barreras de entrada significativa, mercado establecido/producto de lugar	Ventas a clientes locales y de bajo ingreso ^{a, b, c}	Algunas conexiones con compañías formales ^{a, b, c}
Necesidades Financieras	Capital para Trabajo	Capital para Trabajo, algún capital para inversión, créditos de proveedores	Capital para Trabajo y para inversión, créditos de proveedores, papeles de crédito	Capital de Trabajo ^{a, b, c}	Alguna inversión en equipo ^c
Otras Necesidades	Seguro Personal, Protección Social	Seguro personal y tal vez de Negocio	Seguro personal y de negocio, servicios de desarrollo de negocio		
	→		→		
	Menos dinámico Completamente informal		Mas dinámico Parcialmente informal		Estancado Relativamente dinámico

Tabla 7. Tipología del Sector Informal

Fuente: Ishengoma, Esther K. and Kappel, Robert, "Economic Growth and Poverty: Does Formalisation of Informal Enterprises Matter", GIGA Working Paper Series. Hamburgo, april 2006

* En la línea de observación, Morrison (1995) reporto que la mayoría de los auto empleados en siete comunidades encuestadas no estaban regulados ni pagaban impuestos.

a Ranis y Steward, 1999; b House, 1984; c Milinga y Wells, 2002; d Levenson y Maloney, 1998

1.5 Perspectivas para el Estudio de los Negocios Informales

Introducción

Al ser un fenómeno tan complejo, la informalidad en la economía puede estudiarse de forma rigurosa desde múltiples perspectivas. Sería ideal que una sola perspectiva sirviera para explicar el fenómeno completo, pero dado que cada perspectiva parte de un conjunto de supuestos y modelos, el objeto de análisis y la metodología tienden a ser distintos y al mismo tiempo que explican a detalle una parte del fenómeno, dejan fuera otra parte. Es claro que ninguna perspectiva, por sí sola, proporciona todos los elementos que permitan diseñar políticas públicas para resolver el problema de la informalidad, por lo que el diseño de dichas políticas debe tomar elementos de distintas perspectivas. Es así que una política debe contemplar no sólo el impacto fiscal, sino también el impacto en el desempleo, la capacidad de los empresarios para modificar sus prácticas, la cultura en que se da la informalidad y otros muchos factores. Una política mal diseñada resolverá alguno de los síntomas de la informalidad pero agravará otros, a mediano o largo plazo.

Adicionalmente, dado que el objetivo de este documento es proporcionar bases para proponer políticas que atiendan el problema de la informalidad, es preciso tomar en cuenta diferentes perspectivas. De esta forma, una perspectiva puede enfocarse en las relaciones macroeconómicas, mientras que otras pueden enfocarse en el punto de vista del pequeño empresario y aún otras desde el punto de vista del gobierno.

Entenderemos por objeto de estudio aquella parte de la realidad alrededor de la cual que los investigadores o diseñadores de políticas desarrollan sus esfuerzos. De esta manera, si nuestro interés es el ingreso del gobierno, nuestra unidad de análisis será algún sector de acuerdo a la clasificación fiscal de las empresas. Por otra parte, si nuestro interés es la reproducción social de prácticas que favorecen la informalidad, nuestro objeto de estudio será la cultura de cierta comunidad en la que se aprenden y refuerzan los valores asociados a la informalidad.

1.5.1 Diferencias en definiciones.

El objetivo de una definición es delimitar el marco de conceptos en una investigación y dado que existen diferentes objetivos para diferentes investigaciones, es probable que el concepto de informalidad se estudie bajo diferentes definiciones.

Cada perspectiva utilizará una definición que le permita dar coherencia al marco teórico del cual parte y tendrá que estar alienada con la metodología a usar: las metodologías cualitativas suelen utilizar definiciones más ricas que las cuantitativas, que se ven limitadas por la necesidad de medir cuantitativamente aspectos del fenómeno.

No es el objetivo de este estudio proporcionar una definición única de la informalidad, sino proponer una que funcione para el objeto de estudio y que sea manejable con la metodología propia de la perspectiva seleccionada.

1.5.2 Metodología

Entenderemos por metodología el conjunto de etapas que se deben realizar para llegar a comprender un fenómeno. Como esbozamos antes, el conocimiento obtenido puede ser independiente de las personas (como en los estudios macroeconómicos) o fuertemente anclado en la cosmovisión de los empresarios (como en antropología).

La metodología tiene que tomar en consideración aspectos epistemológicos y ontológicos del objeto de estudio. Muchos estudios son deficientes porque pretenden estudiar un fenómeno con herramientas que no son apropiadas a la esencia del objeto de estudio o por que la validez del conocimiento no es posible evaluar. Por ejemplo, en los estudios culturales es inadecuado usar metodologías estadísticas, ya que los aspectos del fenómeno relacionados con la cultura suelen contener aspectos difícilmente cuantificables, como valores y aspiraciones de las personas, que deben integrarse con los artefactos como un todo, no como variables cuantificables y separables, propio de las metodologías cualitativas³³.

En las secciones siguientes se describen brevemente distintas perspectivas para que el lector pueda ubicar el presente estudio.

1.5.3 Perspectiva Macroeconómica

Los objetivos de los estudios que caen en la perspectiva macroeconómica incluyen determinar cuál es el efecto fiscal de la recaudación, cuál es la tasa de generación de empleo y en general qué impacto tienen las variables y las políticas macroeconómicas en el crecimiento de la economía informal.

En estos estudios la perspectiva de las personas no suele tomarse en cuenta, ya que son estudios dirigidos a grandes números de unidades económicas. Y ese puede ser precisamente su desventaja al proponer políticas para reducir la informalidad: la informalidad no sólo responde a factores económicos, sino también culturales y psicológicos que este tipo de estudio no puede evaluar.

- *La economía informal: Universidad Autónoma de Nuevo León.* En este estudio se analiza el tamaño de la economía subterránea bajo distintos métodos³⁴.
- *Estudio del SAT-ITESM.* El Servicio de Administración Tributaria ha encomendado distintos estudios para evaluar el costo y tamaño de la economía informal, que se pueden encontrar en su portal electrónico. En este estudio se parte de un análisis de la legislación fiscal para

³³ Yin (1996)

³⁴ Chapa (2007)

determinar qué empresas caen en el rubro de informal. Cabe observar que debido al cambio en las disposiciones fiscales, en décadas anteriores el tamaño del impacto la economía informal ha tenido variaciones importantes.

- *Metodología:* En los estudios econométricos la información principal son series de tiempo de distintas variables, como consumo eléctrico, demanda de efectivo, etc.

1.5.4 *Perspectiva Microeconómica.*

Un concepto esencial de la perspectiva microeconómica es la competencia. Los actores económicos son vistos como competidores dentro de un marco de reglas, dentro del cual buscan maximizar sus ganancias.

Bajo esta perspectiva, si las reglas no son justas o equitativas, los competidores buscarán los medios para hacerlas justas, a través de la negociación, de la imitación, etc.

Hay pocos estudios que tengan una perspectiva microeconómica. Sin embargo, de estos estudios es importante rescatar la idea de los incentivos a la informalidad, que por lo general el empresario ve reflejados en utilidades y precios. Desde esta perspectiva, el empresario, informal o no, es un actor económico que atiende a las señales de su situación y toma decisiones según los incentivos que perciben. Si los incentivos a la informalidad son considerables, es posible que algunos de los comerciantes formales pasen a la informalidad.

- *Estudio de Comercio Informal CANACO Guadalajara*³⁵. En este estudio se analizan diversos aspectos del comercio informal, como ganancias por día, etc.
- *Metodología:* La metodología en estos estudios consiste por lo general en encuestas para determinar los incentivos que el empresario percibe.

1.5.5 *Perspectiva Antropológica.*

En la perspectiva antropológica se estudia a los agentes informales como una comunidad que comparte prácticas, valores y otros elementos culturales. Como toda cultura, la comunidad de informales se reproduce socialmente, mediante los mecanismos presentes en las culturas.

La importancia de estos estudios es que nos permiten comprender la cosmovisión del agente informal, sus intenciones y juicios de valor, y más aún, por qué es tan llevar a los agentes desde una cultura de informalidad a una cultura de formalidad. Valores de la comunidad.

³⁵ *Estudio de Comercio Informal CANACO Guadalajara*

- *El otro sendero*³⁶. Este estudio fue un parteaguas en su tiempo, ya que los métodos de estudio de la economía informal eran de corte macroeconómico y Hernando de Soto se interesó además por la circunstancia social en que vivían las personas que llegaban a las grandes ciudades, expulsados por el desempleo en el campo. En su obra utiliza metodologías de distintos tipos, como observación, revisión de estadísticas e histórico, para dar un panorama muy rico de este fenómeno.
- *Tesis de Jorge Mendoza*³⁷. Jorge Mendoza estudió a los vendedores informales en el centro de la Ciudad de México. Un muy buen estudio de corte antropológico, este estudio se basa en la entrevista profunda e intermitente con los vendedores ambulantes. Los resultados, obtenidos del análisis cualitativo de dichas entrevistas, destruyen algunos mitos acerca de los ambulantes.

1.5.6 Perspectiva del pequeño empresario.

Esta perspectiva busca entender el problema de la informalidad desde la perspectiva del pequeño empresario como una persona inmersa en una circunstancia y unas tradiciones, más que como un agente económico. Es importante reconocer que el sector de los pequeños empresarios no es homogéneo; los orígenes, formación, intereses y otros aspectos hace de esta una comunidad muy heterogénea, que tienen en común sólo el tamaño de su organización. Parte importante de esta perspectiva son las empresas familiares³⁸.

Dicho de otra manera, la forma en que ese grupo percibe el mundo, así como las intenciones que tienen y sus procesos decisorios son muy heterogéneos³⁹.

Para que una política pública tenga éxito en este grupo debe adaptarse a estas diferencias. Una política rígida, diseñada para el promedio de las empresas, sólo será útil para las que sean promedio pero muchas otras quedarán fuera.

La perspectiva del pequeño empresario es muy importante para entender los mecanismos de implantación de las políticas públicas, ya que es a este nivel en que se da la articulación de los planes en acciones dirigidas a la realidad. Otras perspectivas pueden tener muy poco detalle para ser útiles en la implantación.

El estudio que se presenta en este reporte cae dentro de esta perspectiva.

Este estudio evalúa la perspectiva que los empresarios formales tienen acerca de la informalidad. Analiza a detalle las percepciones de los empresarios acerca de la informalidad y la forma en que la situación de la informalidad modifica sus expectativas. Es importante señalar que estos estudios evalúan la percepción del mundo que las personas tienen y por ello es importante, en el análisis de

³⁶ De Soto (1989)

³⁷ Mendoza (1994)

³⁸ Belausteiguigoitia (***)

³⁹ Hirsch y Peters; McClelland (1989)

los resultados, determinar cuál es la cosmovisión que los empresarios tienen, para que el diseño de políticas para mejorar la condición de informalidad tenga impacto en los empresarios.

- *Metodología:* Estudios estadísticos dirigidos al empresario, encuestas.

1.5.7 *Perspectiva del consumidor.*

Esta perspectiva busca entender la informalidad desde el punto de vista del consumidor. En muchas ocasiones, es el consumidor el que genera la necesidad de la informalidad, por cuestiones de precio, comodidad y hasta por tradición.

Esta perspectiva nos permite conocer los detalles de la transacción entre el consumidor y el agente informal, tales como precios, tamaño del ticket, ocasiones y motivos de compra, etc.

Un ejemplo de este estudio es el estudio de CANACO Guadalajara, cuya metodología consiste en estudios estadísticos dirigidos al consumidor y encuestas.

II. Tamaño y Dinámica de la Economía Informal

Aun y cuando es conocido que la economía informal es un concepto que ha ido en aumento en los últimos años en nuestro país, las estimaciones que se realizan desde instituciones académicas, políticas y empresariales sobre el tamaño de la economía informal en México pueden diferir principalmente porque no existe una definición concisa de este concepto económico en términos prácticos. En la literatura económica existen diversas metodologías enfocadas a determinar el tamaño del sector informal o subterráneo de la economía. Estas metodologías se basan en análisis tan amplios como los propios ejercicios de intuición económica y se van acotando dependiendo de la definición que se establezca de este concepto y el objetivo de cada estudio en particular. Sin embargo, cada metodología presenta ventajas y desventajas y todas ellas, enfocadas a estimar el tamaño de un sector específico (definición) que represente al sector informal.

Los métodos de estudio que regularmente se emplean para medir la economía informal pueden clasificarse en al menos tres grupos:

- Métodos Indirectos
- Métodos Directos
- Modelos Econométricos

Primero, los métodos indirectos no parten de una definición específica de lo que es la economía informal o subterránea, sino que por un lado atribuyen su dimensión al comportamiento de indicadores que están asociados a la informalidad, y por otro lado a la diferencia o falta de explicación que existe en los indicadores macroeconómicos básicos.

Por ejemplo: Discrepancias entre el ingreso nacional y el gasto nacional
 Demanda por efectivo en exceso
 Demandas en exceso por insumos (como electricidad)

Los métodos directos tienen que ver con recabar información directamente de las fuentes. Es decir, la aplicación de encuestas cuyos reactivos parten de una definición clara de lo que se pretende medir (como en el caso del presente estudio). En este sentido, las definiciones de economía informal pueden variar según el objetivo del estudio, el campo de análisis, entre otros.

También, las herramientas de análisis directo, es decir las encuestas, pueden ser elaboradas bajo los criterios de medición del propio estudio o bien ser encuestas realizadas a nivel nacional por organismos recopiladores de información, como el caso del INEGI para nuestro país y como ya se analizó en el apartado anterior.

Incluso, desde 1992 el INEGI lleva a cabo una Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN) que representa la fuente de información directa referente al tema de la economía informal en México.

Por último, los métodos que involucran modelos econométricos para medir la economía informal vienen a ser una mezcla de los métodos directos e indirectos que en base a un modelo de comportamiento económico buscan estimar estadísticamente, tamaños, impactos, propensiones, entre otros, de la economía informal.

Algunos ejemplos de estos métodos son: modelos macroeconómicos sobre evasión fiscal, modelos basados en errores de especificación, modelos de variables latentes, entre otros.

2.1 Tamaño de la Economía Informal

Como se explicó existen muchos puntos de vista bajo los cuales se puede intentar medir la economía informal, sin embargo en el sentido económico la metodología más utilizada son los mecanismos indirectos. La utilización de un método u otro depende de la capacidad de generar información confiable y oportuna que permita realizar análisis.

El método directo para medir la informalidad es a partir de encuestas a individuos o empresas, partiendo de una definición muy precisa que deben de tener los encuestados que pertenecen al sector informal y que se analizará más adelante. Sin embargo, el método más común utilizado es el método indirecto que tiene que ver con la inferencia en base a indicadores macroeconómicos; es decir, con análisis del Producto Interno Bruto, Empleo, entre otras variables.

Para nuestro caso, no es necesaria la utilización de modelos econométricos dado que, además de la complicada interpretación de los mismos, es necesario ser muy precisos en la definición de lo que se pretende medir. Incluso, con la utilización de este tipo de análisis el corte del estudio redundaría en ser más de corte de discusión académica que un estudio de identificación, análisis y propuestas, como el presente. No obstante, con la información recabada es posible, a posteriori, generar inferencias que lleven a la concepción de un modelo econométrico que de luz a aspectos finos del comportamiento de la economía informal y su impacto en las MIPYMES mexicanas.

En este apartado, se utilizarán al menos un elemento indirecto y otro directo para intentar medir o cuantificar el tamaño de la economía informal o subterránea de nuestro país bajo la premisa de que la economía informal es representada como aquellas actividades económicas que no están registradas y por lo tanto es imposible ubicarlas dentro de la producción nacional.

Método Indirecto: Exceso de Demanda de Electricidad

Este método se basa en el supuesto de que el consumo de electricidad guarda una relación directa con el Producto Interno Bruto (PIB) por lo que el consumo de electricidad no explicado reflejaría el tamaño de la economía subterránea.⁴⁰

⁴⁰ Joana Chapa, Daniel Flores, Jorge Valero. *La Economía Informal; Estimaciones, comportamiento y potencial recaudatorio*. México, 2007. P. 33.

Comunicado de prensa 103/2000. "El subsector informal en México" México, 22 de agosto de 2000. P. 3.

Para obtener el monto de la economía subterránea mediante el mecanismo del insumo físico se deben de considerar los siguientes aspectos:

1. En este estudio la variable de consumo eléctrico no incluye la autogeneración de energía eléctrica.
2. Se debe elegir un periodo económicamente estable a partir del cual se calculará el promedio de la proporción que el consumo de electricidad (CE) representa del PIB, (CE/PIB).
Es importante señalar que este promedio es sensible al periodo que se elija como base, el cual implica a su vez una economía subterránea igual a cero para dicho periodo. Para este ejercicio se tomó el periodo 1989-1993 como base
3. El cálculo del PIB teórico (PIBT) se obtiene dividiendo el consumo de electricidad entre el promedio de la proporción que el consumo de electricidad representa del PIB. (PIBT= CE/ (CE/PIB)).
4. El tamaño de la economía subterránea, como proporción del PIB, se obtiene de la diferencia entre el PIBT y el PIB observado.

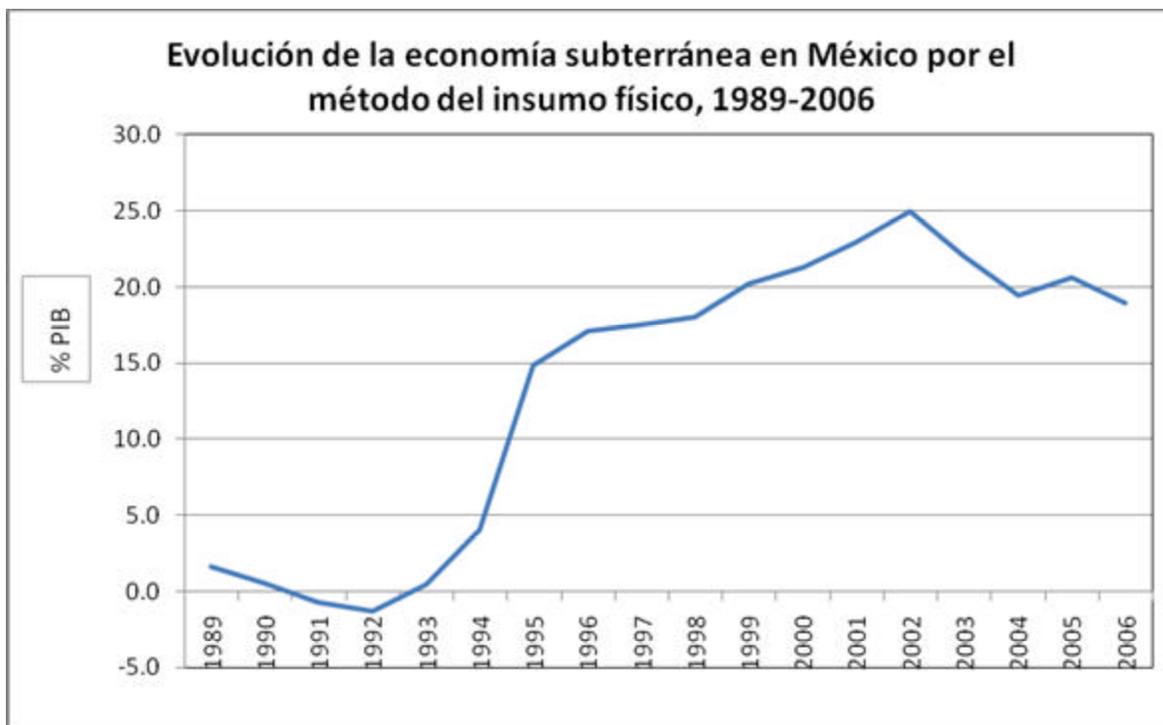
Año	Consumo electrico (CE) Petajoules*	PIB Total millones de pesos de 1993	CE/PIB	PIB Teórico	PIB teórico - PIB total (millones de pesos)	Economía Subterránea % del PIB
1989	318.73	1,085.8	0.2935464	1,103	17.4	1.6
1990	331.64	1,142.0	0.2904057	1,148	5.9	0.5
1991	341.17	1,190.1	0.2866615	1,181	-9.3	-0.8
1992	351.25	1,232.3	0.2850433	1,216	-16.5	-1.3
1993	364.60	1,256.2	0.2902389	1,262	5.8	0.5
1994	394.32	1,312.2	0.3005022	1,365	52.6	4.0
1995	408.11	1,230.6	0.3316361	1,413	182.0	14.8
1996	437.66	1,293.9	0.3382617	1,515	221.0	17.1
1997	468.92	1,381.5	0.3394206	1,623	241.5	17.5
1998	493.96	1,449.3	0.3408215	1,710	260.4	18.0
1999	521.99	1,503.5	0.3471839	1,807	303.2	20.2
2000	562.07	1,604.8	0.3502367	1,945	340.6	21.2
2001	569.03	1,602.3	0.3551323	1,970	367.2	22.9
2002	583.20	1,615.6	0.3609890	2,019	403.0	24.9
2003	577.37	1,637.4	0.3526159	1,998	361.0	22.0
2004	588.59	1,705.8	0.3450543	2,037	331.5	19.4
2005	611.13	1,753.6	0.3484984	2,115	361.7	20.6
2006	631.34	1,837.9	0.3435063	2,185	347.3	18.9

Tabla 8. Economía subterránea en México. Estimaciones por el Método del Insumo Físico, 1989-2006

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, Semarnat.

*No incluye autogeneración de energía eléctrica.

Los resultados de estos cálculos son interesantes desde al revelar que en cierta medida la economía informal ha tenido un crecimiento importante a partir de la crisis de 1995 pero además es evidente una disminución de la misma en los años de estabilidad económica. Con esta metodología se puede observar la relación que guarda el crecimiento del PIB con el crecimiento de la economía informal, los cálculos revelan una estimación del 18.9% del PIB para 2006



Gráfica 6. Evolución de la Economía Subterránea en México por el Método del Insumo Físico, 1989-2006

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, Semarnat.

Mediante esta metodología se pretende explicar el desempeño económico en relación con la economía subterránea. Este método es apropiado para realizar análisis de corto plazo, ya que es razonable suponer que el consumo de electricidad guarda una relación con el PIB, siempre y cuando otros factores se mantengan constantes.

Método Directo: Breve análisis de la ENAMIN

Para la media de la economía informal, el método directo se basa en entrevistas a los trabajadores, empresas y micronegocios. La Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN 2002) muestra las características de los micronegocios, dentro de la cuales encontramos la clasificación de los mismos según el número de empleados y sector de la actividad económica, así como su clasificación por

disponibilidad de local, entre otras clasificaciones. El tamaño de las empresas se considera a las que tienen un máximo de 15 empleados.

La ENAMIN 2002 revela que del total de micronegocios, el 64% se encuentran ubicados dentro de aquellos que no cuentan con un local propio, de los cuales el 36% pertenecen a micronegocios en los que se asiste a los domicilios de los clientes, seguido por el 25% que tienen su negocio en su propio domicilio. Los micronegocios que cuentan con disposición de un local es el 36%.

Sector de la actividad y número de trabajadores	Total	Subtotal	Sin local							Con local
			Puesto en la vía pública	Puesto en tianguis o semifijo	Ambulantes de casa en casa o en la calle	Mercancías o servicios ofrecidos en algún vehículo	En el domicilio de los clientes	En su domicilio	En otro lugar	
Comercio	1,517,521	834,317	154,722	214,106	134,013	27,754	127,363	155,057	21,302	683,204
1 trabajador	1,131,394	706,268	139,703	150,757	120,756	24,221	120,658	133,026	17,147	425,126
2 trabajadores	266,390	98,887	13,138	52,584	11,219	2,538	2,605	13,222	3,581	167,503
3 trabajadores	70,268	17,691	1,047	5,452	750	995	2,688	6,360	399	52,577
4 trabajadores	29,308	9,661	0	5,112	1,115	0	1,412	2,022	0	19,647
5 trabajadores	13,477	1,487	834	201	173	0	0	104	175	11,990
6 trabajadores	6,684	323	0	0	0	0	0	323	0	6,361
Servicios	1,879,512	1,204,148	112,989	47,409	62,851	9,527	594,022	314,752	62,598	675,364
1 trabajador	1,437,837	1,050,367	69,684	23,056	61,513	8,844	553,690	283,855	49,725	387,470
2 trabajadores	239,511	97,705	25,854	22,323	1,160	319	21,862	16,659	9,528	141,806
3 trabajadores	124,633	39,203	13,901	423	178	364	10,685	11,253	2,399	85,430
4 trabajadores	45,504	10,529	2,703	467	0	0	4,630	1,831	898	34,975
5 trabajadores	21,378	5,523	847	1,140	0	0	2,521	967	48	15,855
6 trabajadores	10,649	821	0	0	0	0	634	187	0	9,828
Total	3,397,033	2,038,465	267,711	261,515	196,864	37,281	721,385	469,809	83,900	1,358,568

Tabla 9. Negocios del Sector Comercio y Servicios por Número de Trabajadores, según Disponibilidad de Local

Fuente: INEGI, ENAMIN 2002

En cuanto al número de trabajadores, conforme va aumentando los trabajadores en los micronegocios va disminuyendo el número de trabajadores que pertenecen a un negocio sin disponibilidad de local y va aumento el número de trabajadores que pertenecen a un negocio con local. Por lo tanto, mientras un negocio cuente con la disposición de un local o establecimiento para desarrollarse, va disminuyendo el número de trabajadores que se encuentran en un negocio sin local, es decir, aquellos que se encuentran dentro del sector informal.

Según las características que presentan los micronegocios por sector de actividad, en las manufacturas se presenta que el 59% de los micronegocios se no encuentran establecidos, dentro de los cuales el 81% se encuentran ubicados en su domicilio. En el caso de la construcción el 96% son micronegocios no establecidos, y dentro de éstos el 98% asisten al domicilio del cliente; este sector es el que presenta la mayoría de sus micronegocios dentro del sector informal.

En el caso del sector comercio, el 55% de los micronegocios se encuentran sin local, de los cuales el 26% se encuentran en un puesto de tianguis o semifijo, seguido por el 19% que pertenecen a puestos en vía pública. El 45% tiene un local establecido.

El 64% de los micronegocios en el sector servicios no cuenta con un local, dentro de este rubro, el 49% de los micronegocios ofrece sus servicios al domicilio del cliente y otro 26% en su propio domicilio.

Por último, el sector transporte cuenta con un 92% de sus micronegocios no cuenta con un local establecido, dentro de esta clasificación el 99% de las actividades de dichos micronegocios en el sector informal son mercancías o servicios ofrecidas por un vehículo.

III. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

El estudio plantea una investigación cuantitativa, que recoge información de campo a través de la aplicación de cuestionarios y otra cualitativa, que esencialmente son consultas de opinión a expertos sobre temas relacionados con informalidad y MIPYMES. A continuación se presentan los objetivos de este estudio. A continuación se describe la metodología utilizada, partiendo con la descripción de su Objetivo General

3.1 *Objetivo General*

Desarrollar un estudio acerca del tema de la economía informal en México que considere, entre otros aspectos, el impacto de la economía informal en las MIPYMES del país y el análisis de políticas públicas que permitan consolidar la acción y traducir la intención en soluciones estratégicas que fortalezcan el sector comercio de nuestro país.

3.2 *Objetivos Específicos*

- Contextualizar el concepto de economía informal a la actualidad del país, su crecimiento y repercusiones.
- Investigar la experiencia mexicana con relación a la evolución de la informalidad y las experiencias internacionales en este tema.
- Consultar la opinión de algunos de los principales actores en el tema: empresarios, funcionarios públicos, expertos, líderes de opinión, académicos.
- Generar información cualitativa con instrumentos de análisis de campo.
- Proponer soluciones viables a corto, mediano y largo plazo mediante un plan estratégico de acción para reducir la informalidad

3.3 *Planteamiento del Problema*

La economía informal constituye para México y para numerosos países del mundo, un fenómeno complejo, persistente y en expansión.

Entendemos a la economía informal o no registrada como el conjunto de actividades y unidades económicas productivas que se realizan al margen de la ley y que, por lo tanto, no se encuentran reguladas por las diversas disposiciones que establecen los distintos niveles de Gobierno, ya sean fiscales, de comercio y sanitarias, entre otras.

Los principales actores de la economía informal se encuentran en las microempresas distribuidoras y comercializadoras de bienes y servicios que no se encuentran registradas ante las diversas autoridades competentes.

Entre las actividades de la economía informal destacan las transacciones de bienes y servicios no reportadas o parcialmente reportadas a la autoridad fiscal y, de manera más visible, el comercio en la vía pública. Estas actividades se mezclan y confunden con actividades delictivas como el contrabando y la piratería.

Es indiscutible el impacto que tiene el fenómeno de la informalidad en la economía nacional por su proliferación en grandes núcleos de la población y por sus efectos en el crecimiento económico y la productividad. En el comercio y en general en las empresas legalmente establecidas propicia que se vean en clara desventaja e incluso provoque el cierre de fuentes de trabajo, además de no contribuir con el gasto público y presentar efectos colaterales como violaciones en los derechos y garantías de los consumidores, delincuencia e inseguridad en la vía pública.

3.4 *Pregunta de Investigación*

El presente estudio tiene por objeto responder, esencialmente, a la siguiente pregunta de investigación ¿Qué impacto tiene la economía informal en las MIPYMES del sector comercio, servicios y turismo pertenecientes a la CONCANACO?, de la cual se desprenden muchos otros cuestionamientos.

3.5 *Diseño de la Investigación*

Se trata de un estudio empírico que busca analizar el impacto de la economía informal en las MIPYMES del sector comercio, servicios y turismo afiliados a CONCANACO-SERVYTUR. El "Instrumento" se aplica en algunas ciudades de las 5 zonas en que CONCANACO-SERVYTUR agrupa a los estados.

Estas zonas fueron elegidas porque en ellas se concentra una actividad económica importante y en crecimiento, y representan la base sobre la cual se pueden tomar acciones para las demás ciudades del país. Así, con el análisis de toda esta información se podrán generar conclusiones y recomendaciones para el planteamiento propuestas y líneas de acción en el ámbito social y político.

Para recolectar la información, en el estudio contempla las siguientes actividades:

Una Revisión bibliográfica y de análisis de las diversas contribuciones de varios autores sobre estos temas para construir el marco teórico y formular el instrumento. Contexto: Social, económico, político y cultural.

Un instrumento (cuestionario) que primero se va a pilotear y luego aplicar a las MIPYMES del sector comercio, servicios y turismo de la CONCANACO que conforman el universo. El instrumento se divide en dos partes: la primera con 18 preguntas demográficas y de 47 preguntas sobre los factores que respondan al “Modelo”, y que serán calificados en una escala de Likert. Mediante el análisis estadístico se busca obtener información para evaluar estos resultados.

Consulta de opinión a través de diversas entrevistas a Empresarios, Periodistas especializados, Funcionarios públicos, Expertos, Líderes de opinión, Académicos y Personas que laboran en la economía informal.

3.6 Definición de las variables del modelo

El Modelo plantea nueve variables divididas en cuatro niveles:

I) Contexto, II) Factores, III) Negocios e IV) Indicadores. El nivel I posee una sola variable. El nivel II contempla cuatro variables, definidas como factores de carácter laboral, financiero, gubernamental y de mercado. El nivel III se divide en tres variables: negocios en marcha, nuevos y en la informalidad. El nivel IV se presenta como consecuencia de las variables anteriores, mas no se incluyen reactivos de esta variable en el cuestionario desarrollado. Para fines de este estudio sólo se han analizado los primeros tres niveles (8 variables).

Definición de Variables

- I. **Contexto:** Entorno económico, social, político, histórico, cultural o de cualquier otra índole, en el cual se desarrollan las organizaciones formales e informales.
- II. **Factores:** Para fines de este estudio, las cuatro dimensiones en las que se agrupan las condiciones particulares que afectan el desarrollo de las organizaciones.
 - Gubernamentales:** marco legal, normatividad y diversas prácticas de gobierno relacionadas con la actividad empresarial.
 - Financieros:** Disponibilidad de recursos para el desarrollo de actividades empresariales, ya sea para organizaciones nacientes o ya establecidas.
 - Laborales:** Diversas condiciones asociadas al empleo.
 - De Mercado:** Condiciones prevalecientes en la oferta y demanda de los productos y servicios de organizaciones formales e informales.
- III. **Negocios:**
 - En Marcha:** Empresas legalmente establecidas que operan dentro de los sectores comercio, servicios o turismo.
 - Nuevos Negocios:** Empresas que potencialmente se pueden crear tanto en la economía formal como en la informal.

Negocios en la Informalidad: actividades y unidades económicas que no están detectadas por autoridades fiscales cuya finalidad primordial es la de generar empleo e ingreso a las personas implicadas.

- IV. **Indicadores** (PIB, empleo) Este cuarto nivel sólo se incluye en el modelo con la idea de hacer visible que el buen manejo de las variables de los niveles I, II, y III influirá positivamente en los resultados de PIB y empleo.

3.7 Dimensiones de la Investigación

El presente estudio se divide en las dimensiones cualitativa y cuantitativa.

3.7.1 Estudio Cualitativo (opinión de expertos)

Con el objetivo de enriquecer la presente investigación se entrevistaron a 12 personas, quienes por su importancia en sus respectivos ámbitos laborales expusieron su punto de vista sobre este complejo entramado que ocupa la economía informal en México.

Las entrevistas se hicieron a 3 funcionarios públicos, 3 expertos en la materia, un periodista y 5 personas de la economía informal.

Las preguntas que se realizaron son las siguientes:

1. Causas de la economía informal
2. Que acciones tomar para reducir la economía informal
3. Qué repercusiones tiene la economía informal en el crecimiento económico y el empleo.
4. Cómo fortalecer a las MYPIMES

En este sondeo, las personas que día con día se encuentran en el comercio informal en el Centro Histórico del DF revelan porqué se han integrado a esta economía “emergente” ante las múltiples causas que originan que miles de personas cada vez más trabajen en el comercio en vía pública.

3.7.2 Estudio Cuantitativo (aplicación del cuestionario)

Se desarrolló un instrumento que incluye una serie de preguntas de orden demográfico y reactivos para medir las variables contenidas en el modelo anteriormente descrito. Se aplicó a 1107 respondientes asociados a CONCANACO. Para la realización de los análisis estadísticos se tomó como base los valores en escala Likert (1,2,3,4,5) del cuestionario aplicado donde:

1: Totalmente en desacuerdo 2: En desacuerdo, 3 Posición intermedia, 4 De acuerdo y 5 Totalmente de acuerdo.

Los resultados se procesaron, analizaron e interpretaron según se describe en los siguientes puntos.

3.8 Diseño y Selección de la Muestra

La población objetivo considerada en este estudio son los Presidentes y Directores de Cámaras, Consejo Consultivo y Comisiones y Empresas Agremiadas a la CONCANACO SERVYRUR.

El instrumento se aplicó en las cinco regiones de la CONCANACO SERVITUR., por lo que se considera que este estudio es de carácter nacional. La encuesta tuvo dos modalidades: a) se publicó por medio de Internet para que cada empresario o directivo de Cámara estuviera en posibilidad de contestar libremente la encuesta, b) se realizaron visitas a las Cámaras con el fin de aplicar la encuesta de manera escrita a un grupo de empresarios seleccionados. Se obtuvieron un total de 1107 encuestas.

3.9 Captura y procesamiento de los Datos

La captura de las encuestas escritas se llevó a en una hoja electrónica de Excel. Se realizaron ejercicios de comprobación de captura para disminuir las posibilidades de error. En cuanto a la captura de datos por Internet, la información se acumuló en una base de datos diseñada específicamente para la encuesta. Se realizaron cortes semanales para verificar la consistencia de los datos.

CONCANACO entregó a ITAM el archivo con la captura de la información de las encuestas e ITAM procesó y analizó dicha información.

3.10 Modelos Estadísticos

Los modelos estadísticos utilizados en esta investigación son los siguientes:

3.10.1 Análisis Descriptivo

Se realizó el análisis de distribución de frecuencias y proporciones de las variables de la muestra (sexo, edades, tipo de empresa, etc.). Una vez hecho este análisis que permite conocer las características de la muestra, se realizaron los análisis bivariados (Análisis de Varianza y Correlaciones de Pearson).

3.10.1.1 *Análisis de Varianza*

Con el objeto de establecer diferencias significativas entre grupos se realizaron pruebas con el Modelo de ANOVA (Análisis de Varianza). El modelo Anova calcula la suma de cuadrados, los grados de libertad y las medidas cuadráticas entre grupos. También arroja el valor de f de la prueba y el grado de significación. Cuanto mayor sea el valor de f de la prueba y menor el grado de significación estadística, es más posible que existan diferencias entre grupos (Visauta, 1999).

3.10.1.2 *Correlaciones de Pearson*

Para determinar si existe asociación entre variables continuas, es adecuado utilizar modelos de correlación. En la presente investigación se determinaron las correlaciones entre las variables dependientes a) Negocios en Marcha, b) Nuevos Negocios y c) Negocios en la informalidad y las variables independientes Contexto, factores gubernamentales, de mercado, financieros y laborales. La correlación de Pearson no considera una variable como dependiente y a otra como independiente ya que no se trata de una prueba que evalúe la causalidad. Esta correlación está representada por un coeficiente que puede oscilar entre -1 y +1 que corresponde a una correlación negativa perfecta y una correlación positiva perfecta, respectivamente.

3.10.2 *Análisis de Regresión Múltiple*

El análisis de regresión múltiple es un método estadístico apropiado cuando la investigación contempla una variable métrica dependiente relacionada con algunas variables métricas independientes. El objetivo de este modelo estadístico es predecir los cambios de la variable dependiente en función de los cambios de las diversas variables independientes. En este caso, se realizaron tres análisis de regresión múltiple, uno para negocios en marcha, otro para nuevos negocios y otro para negocios en la informalidad. Todos estos análisis contemplaron las variables independientes "Contexto, factores gubernamentales, de mercado, financieros y laborales". El modelo muestra el impacto de cada una de las variables independientes sobre la dependiente a través de un coeficiente, que puede tener dos grados de significación

* $P <= 0.05$ ** $P <= 0.01$ *** $P <= 0.001$.

IV. DESARROLLO DEL MODELO

El Modelo pretende aportar información útil para nuestro objetivo de revisar el impacto que tiene la economía informal en las empresas micro, pequeñas y medianas (MIPYMES) del sector comercio, servicios y turismo pertenecientes a la CONCANACO.

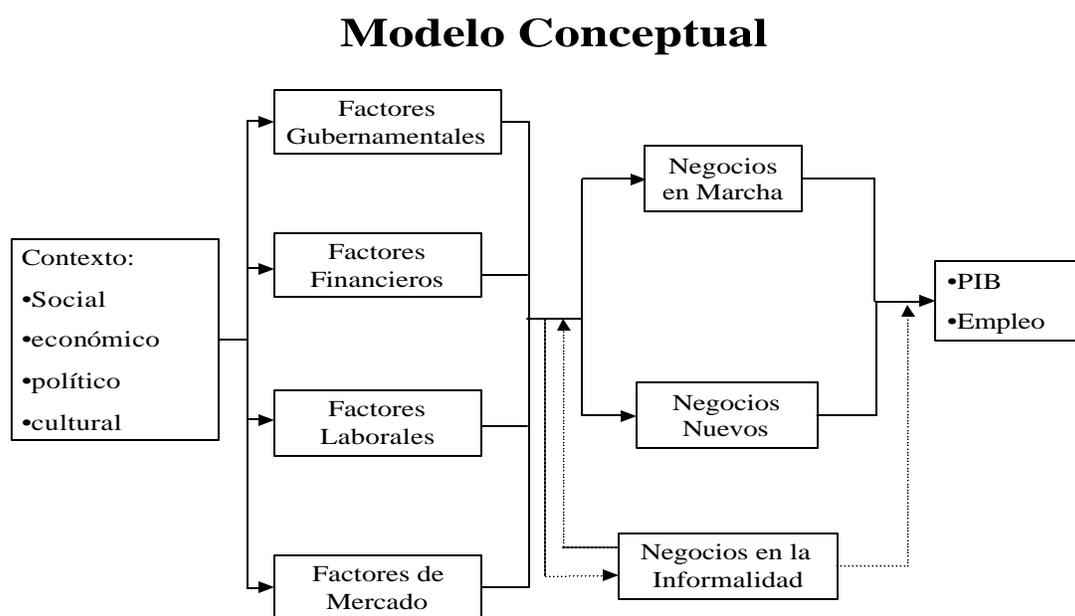
El proceso a seguir comienza por definir y ubicar, en el contexto de país: las empresas micro, pequeñas y medianas legalmente constituidas así como aquellas que se encuentran en el sector de la economía informal, del sector comercio, servicios y turismo.

El Modelo se divide en cuatro apartados: El contexto, los factores, los negocios y el impacto en los indicadores fundamentales de la economía.

En el apartado del Contexto, se aborda la situación social, económica, política y cultural que incide en el crecimiento y desarrollo del país y sus repercusiones en las MIPYMES.

A partir del contexto se seleccionaron los factores que desde el punto de vista conceptual tienen una clara incidencia para explicar el desarrollo de la economía informal y el impacto en las MIPYMES.

A través del “instrumento” que se aplicará a las empresas asociadas a la 251 cámaras que agremia la CONCANACO SERVYTUR, que en su gran mayoría son micro y pequeñas empresas.



Gráfica 7. Modelo Conceptual

4.1 Contexto Socioeconómico

El desarrollo de la economía informal y sus repercusiones en las empresas formales, principalmente en las microempresas, se da en un contexto socioeconómico de cambios en la estructura productiva y laboral; problemas para generar nuevos empleos; crecimiento de la clase media y homogenización del consumo.

Incremento de la mano de obra disponible.

A pesar de que los índices de natalidad se han reducido el bono demográfico se encuentra en un punto muy elevado debido a los siguientes factores: Los habitantes tienen cada vez menos personas dependientes (más familias con menor cantidad de hijos); la incorporación de la mujer en casi todas las ramas productivas, y la integración de jóvenes en edad laboral.

Desempleo y bajos salarios.

El mercado laboral no creció al ritmo necesario para la incorporación de la fuerza de trabajo y los pocos disponibles no ofrecen un buen salario. La mayoría de las personas prefieren trabajar en el sector informal porque allí obtienen mejores ingresos que como asalariados. "Algo ha ocurrido en el país que una vendedora de tamales en Guadalajara puede irse de vacaciones a Puerto Vallarta o un lavacoches del Estado de México puede pagar el parto de su esposa en un hospital privado."⁴¹

Las Prestaciones sociales.

Los servicios de salud que brinda el sector formal (IMSS, ISSTE) son poco valorados por los trabajadores. El tiempo de espera para recibir la atención médica, la deficiente cantidad y calidad de los servicios; la escasa cobertura de hospitales y guarderías, así como el conocimiento de los trabajadores de lo difícil que es alcanzar las semanas requeridas para obtener la pensión por jubilación, hacen poco atractiva la incorporación de las personas que trabajan en el sector informal al formal con el aliciente de obtener estas prestaciones sociales.

Incremento de la clase media.⁴²

El 1966 había casi 6 millones de familias con las características de la clase media. Una década después eran más de 13 millones de familias en este rubro. Alejandro Hope, socio de la consultora Grupo de Economistas Asociados (GEA), afirma que hay condiciones razonables para que la clase media siga expandiéndose.⁴³

Homogenización de los segmentos económicos.

Los consumidores son cada vez más homogéneos. Son menos marcadas las diferencias entre los hábitos de los consumidores de los distintos segmentos de la clase media, aún con la diferencia de ingresos, ha aumentado el consumo de enseres domésticos y aparatos electrónicos. ¿Cómo lo

⁴¹ Adolfo Ortega en colaboración con la Knight Internacional Journalism Fellowships. *Bienvenido a la nueva clase media*. Expansión, Núm. 988, México, 14 de abril de 2008. P. 64

⁴² La consultora Grupo de Economistas Asociados define a la familia de clase media en México, aquella que gana entre cinco y 15 salarios mínimos (de 7,900 a 23,700 pesos mensuales a precios de 2008) Citado por Ortega y Knight Internacional Journalism Fellowships, 2008.

⁴³ Ortega y Knight Internacional Journalism Fellowships, 2008. Op.Cit., P. 64

hacen? Por una parte la ilegalidad es una respuesta. Quienes no tienen dinero para comprar un producto original (discos, zapatos, bolsas, ropa, etcétera) lo consiguen en el mercado informal e ilegal (productos piratas). Por otra parte, en el caso de enseres domésticos, lo resuelven con el crédito (abonos chiquitos). No en vano las empresas que venden bajo este sistema han abierto sus propios bancos.

Avances macroeconómicos vs. Distribución del ingreso.

Aumenta la desigualdad de oportunidades. Los pobres y los grupos vulnerables tienen menos posibilidades de emprender un negocio o de satisfacer las regulaciones existentes.

Adolfo Ortega señala que a pesar de los avances en los fundamentales macroeconómicos, existen factores de riesgo. En lo interno, el Índice de Competitividad Social, que elabora el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, revela un deterioro generalizado de la calidad de vida de los mexicanos entre el año 2000 y 2004. En lo externo, México tiene que competir con países que antes no figuraban en el escenario mundial como China e India.⁴⁴

Economía informal y ambulante.

La economía informal se relaciona más con el ambulante que prolifera a pasos agigantados. Ante este escenario las medidas que se han tomado son el desalojo y la reubicación. En las grandes ciudades el comercio ambulante se confunde con la piratería ya que ambos coexisten en los mismos espacios. Sin embargo hay muchas empresas formales que surten al comercio ambulante, así como grandes corporativos que venden productos a través del comercio informal y que no están gravados.

De esta manera la economía informal está desplazando a la economía formal. "...por ejemplo en el área de comida, el sector formal ya casi no existe. Ahora todo mundo prefiere vender comida, tacos en la calle."⁴⁵

Aceptación de la economía informal.

La economía informal es cada vez más aceptada por parte de la población. A pesar de las costosas campañas publicitarias que ponen de manifiesto la inconveniencia de comprar en la economía informal, la mayor parte de la población considera que adquirir estos productos no constituye una acción perjudicial. Productos de piratería y contrabando son ofrecidos y demandados en cualquier parte del país.

⁴⁴ Ortega y Knight International Journalism Fellowships, 2008, *Op. Cit.*, P. 66

⁴⁵ Meza Padilla, Jessica. *Entrevista a los Doctores Daniel Flores Curiel y Jorge N. Valero Gil*. Premio de investigación UANL 2004 en ciencias sociales. Ciencias UANL, octubre-diciembre, año/vol. VIII, número 004, Universidad Autónoma de Nuevo León, México, 2007.

4.2 Factores del Modelo

4.2.1 FACTORES LABORALES

Dentro de los factores de producción⁴⁶ el mercado laboral es el punto más importante por sus implicaciones sociales, es la principal riqueza de las naciones y para muchos, su única fuente posible de riqueza.

En México como en el mundo una de las ocupaciones básicas es la de tener economías competitivas y generadoras de empleo, en donde los trabajadores cuenten con mejores condiciones que permitan incrementar la productividad y el desarrollo de sus capacidades y las de su comunidad.

La transición demográfica que vive México, se ha traducido en un crecimiento de la Población Económicamente Activa (PEA), generando tres grandes retos: incrementar la baja productividad del trabajo; dar mayor flexibilidad al mercado laboral (facilitar la contratación y despido); y aumentar la penetración de los servicios de salud.

En México, de los 106 millones de habitantes⁴⁷ y de acuerdo con las cifras de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), presentadas por el INEGI, el 15 de febrero de 2008, la Población Económicamente Activa (PEA), en el último trimestre de 2007 se ubicó en 45.6 millones de personas, de estas el 3.5% se encontraba desempleada (1.6 millones de personas).

La población ocupada representó un total de 44 millones de personas, superior en 1.2 millones de personas respecto al mismo trimestre de 2006. Entre los factores que coadyuvaron a mitigar el desempleo en el país fueron los empleos generados en la economía informal, su número creció en poco más de 600 mil en 2007, y la migración hacia Estados Unidos (se estima que alrededor de 400 mil mexicanos cruzan la frontera norte cada año).⁴⁸

La economía informal se convierte en una opción para la mayoría de los trabajadores para obtener un ingreso. Más del 50% de los empleos se generan en la economía informal. En Latinoamérica, el sector informal creció de 47.5% en 1990 a 50.3 para el 2005.⁴⁹

⁴⁶ Los factores de producción son aquellos insumos indispensables para producir cualquier bien y servicio, que no son otros bienes intermedios. Generalmente carecen de un proceso previo de producción; sin embargo, en años recientes el análisis económico de los factores de la producción ha incluido, además del capital y el trabajo, a la energía, dada su importancia en los procesos productivos de cualquier economía, aunque ésta última sí provenga de un proceso productivo o extractivo. IMCO, 2006. P. 333

⁴⁷ CONAPO, Comunicado de prensa 41/07, México, Consejo Nacional de Población, 30 de diciembre de 2007.

⁴⁸ P. El Financiero, 20 febrero 2008.

⁴⁹ Tokman, Victor E. Op. Cit., 2007. P. 86

Sector Informal						
Año	Micro Empresas			Servicio Doméstico	Trabajadores por su cuenta	
	Total	Empleadores	Trabajadores			
1990	47.5	15.2	3.2	12.0	5.7	26.6
2000	49.2	15.7	3.4	12.3	5.6	27.9
2002	50.2	16.3	3.7	12.6	5.6	28.3
2005	50.3	16.7	3.6	13.1	5.8	27.8

Tabla 10. Empleos del Sector Informal en América Latina (%)

* No incluye empleos agrícolas

Fuente: Tokman, Víctor E., The Informal economy, insecurity and social cohesion in Latin America, *Internacional Labour Review*, Vol. 146, No. 1-2. (2007)

Nota: Los porcentajes fueron calculados a partir del total de los empleos no agrícolas. Son promedios aritméticos de las 15 ciudades consideradas.

El Consejo Nacional de Población (CONAPO) habla sobre la transición demográfica, el llamado “bono demográfico” y señala que entre 2008 y 2020 el porcentaje representado por la población en edades laborales, entre 15 y 64 años, se incrementará sistemáticamente. Estas transformaciones en el tamaño y estructura por edades, tendrá efectos en las demandas y necesidades sociales, y generar los empleos suficientes para incorporar alrededor de 900 mil personas anualmente en los próximos diez años.⁵⁰

La falta de empleos bien remunerados es una de las causas de la economía informal. El IMCO cita que ya en 1977 Adam Smith, Sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones:

“Aunque la riqueza de un país sea muy grande, si ha permanecido estacionaria durante mucho tiempo, no debemos esperar encontrar salarios muy altos en ella. Los fondos destinados al pago de salarios, el ingreso y el acervo de sus habitantes, podrán ser muy grandes, pero si se han mantenido fijos durante siglos, el número de trabajadores empleados cada año, podrá suplir, con facilidad y hasta en exceso, el número requerido en el año siguiente.

No habrá escasez de manos, y los patrones no se verán en la necesidad de competir entre ellos para contratar trabajadores. Ocurrirá lo contrario: habrá constantemente escasez de empleos, y la competencia se dará entre trabajadores, con el fin de obtener dichos empleos (...). China ha sido, durante años, uno de los más ricos, fértiles, cultivados y poblados países del orbe. Sin embargo, ha estado estacionario durante demasiado tiempo. Los relatos de los viajeros son inconsistentes en otros aspectos, pero coinciden en lo bajo de los salarios y la dificultad del trabajador chino para mantener a su familia.”⁵¹

⁵⁰ CONAPO, 2007, *Op. Cit.*

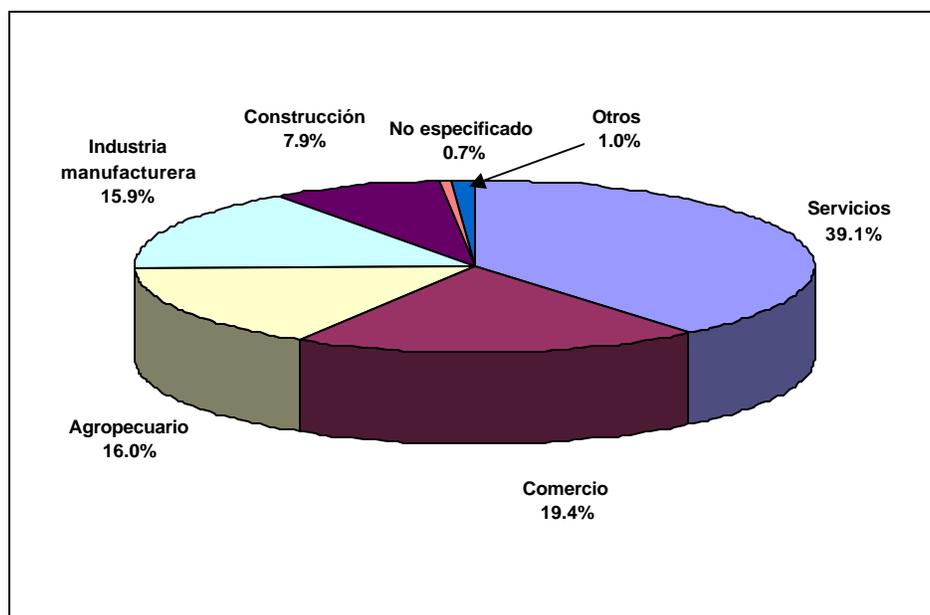
⁵¹ IMCO, 2007. *Op. Cit.*, P. 333

La población ocupada en México durante el 2007 fue de 44 millones de personas, de las cuales el 60% se ubico en el sector terciario y el 58.5% en el sector comercio y servicios. Alrededor del 27%, (12 millones de personas) en el sector informal.⁵²

Población Ocupada		
Sector Primario	5,984,762.14	13.6%
Sector Secundario o Industrial	11,177,423.42	25.4%
Terciario o de servicios	26,491,373.61	60.2%
No especificó	352,044.83	0.8%
	44,005,604.00	100.0%

Tabla 11. Población Económicamente Activa (PEA)

Fuente: INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE). 15 febrero 2008.



Gráfica 8. Población Ocupada durante enero 2008 por Sector de Actividad

Fuente: INEGI. Indicadores Oportunos de Ocupación y Empleo. Cifras preliminares, enero de 2008. Comunicado de prensa Núm. 032/08, 20 de febrero de 2008.

Es conveniente destacar que de la población ocupada el 22.9% trabaja por cuenta propia y el 7.3% trabajan sin pago, sólo el 64.9% se identificó como trabajador subordinado y remunerado. De acuerdo al tamaño de la unidad económica en la que laboran, descontando al Sector agropecuario,

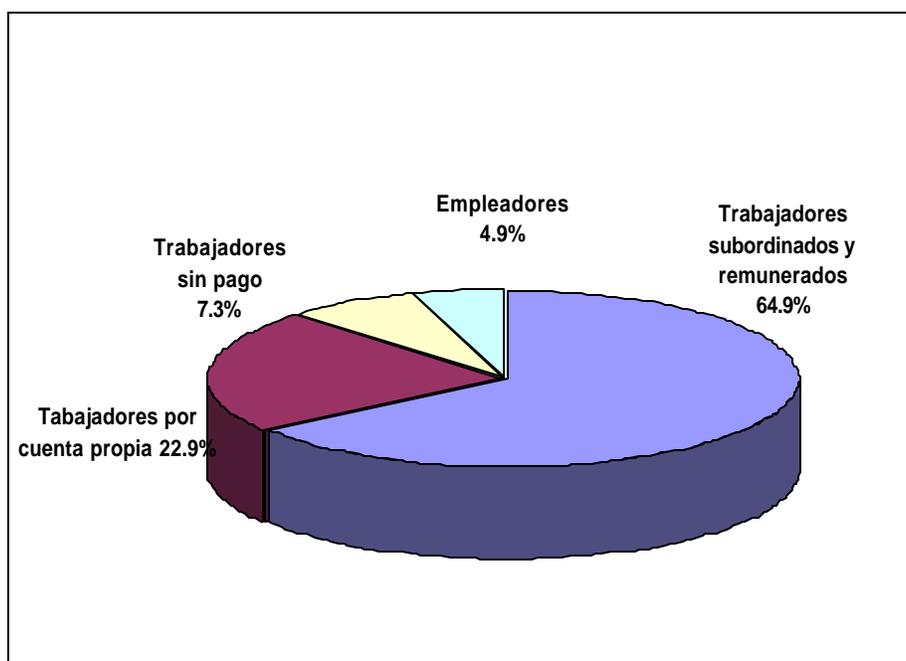
⁵² INEGI. *Resultados de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE)*. México: Comunicado de prensa Núm. 023/08. 15 de febrero de 2008.

el 77.7% se encuentran laborando en las MIPYMES (29 millones de personas), y de éstas el 62.2% se ubica en las microempresas.⁵³

Tamaño de la unidad económica en que laboran		
Micronegocios	18,015,900	48.3%
Establecimientos Pequeños	6,639,400	17.8%
Establecimientos Medianos	4,326,800	11.6%
Establecimientos Grandes	3,916,500	10.5%
Otro tipo de unidades económicas	4,401,400	11.8%
	37,300,000	100.0%

**Tabla 12. Población Económicamente Activa (PEA)
Tamaño de la Unidad Económica en que Laboran**

Fuente: INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE). 15 febrero 2008



Gráfica 9. Población Ocupada durante enero 2008 según su Posición

Fuente: INEGI. Indicadores Oportunos de Ocupación y Empleo. Cifras preliminares, enero de 2008. Comunicado de prensa Núm. 032/08, 20 de febrero de 2008

⁵³ INEGI. *Indicadores oportunos de ocupación y empleo, cifras preliminares durante enero de 2008 (ENOE)*. México: Comunicado de prensa Núm. 032/08. 20 de febrero de 2008.

A nivel mundial, muchos de los que se encuentran al final de las cadenas producción-consumo son microempresas o trabajadores domésticos que no están reconocidos, que no reciben protección alguna y carecen de acceso a los servicios y derechos básicos.⁵⁴

Mayor flexibilidad al mercado laboral

Entre los principales retos para disminuir la informalidad, está el de eliminar las barreras de entrada para la formalización de empresas y junto con este, el dar mayor flexibilidad al mercado laboral que permita la creación de contratos alternativos de empleo y reduzca los costos y procedimientos de despido. La rigidez del mercado laboral en México es una de las más altas del mundo. Dicha rigidez se encuentra en la creación de contratos alternativos de empleo y los costos de despido.⁵⁵

Hugo Perea Flores, nos proporciona un análisis sobre las regulaciones en el mercado laboral. Las regulaciones son necesarias para superar las imperfecciones del mercado. El BID (2004) y el Banco Mundial (2005) identificaron algunas imperfecciones, adicionalmente la Organización Internacional del Trabajo (OIT) ha establecido un conjunto de principios y derechos fundamentales. "Sin embargo, en la práctica la regulación de las relaciones laborales involucra consideraciones adicionales que reflejan las presiones que enfrentan los gobiernos al tratar de mantener un balance entre estabilidad laboral y flexibilidad del mercado. En algunos casos, el marco regulatorio deriva en una sobreprotección para el trabajador, lo que genera un mercado laboral rígido, en el que algunos pocos ganan y la mayoría pierde."⁵⁶

Perea señala que ganan los que tienen un empleo en la economía formal, tienen los beneficios legales y una cierta estabilidad dada la rigidez del mercado laboral (los costos de despido). Pierden los que no cuentan con un puesto de trabajo (los costos de contratación se elevan) particularmente para los jóvenes que no cuentan con experiencia y las mujeres.

Los costos que enfrentan las micro, pequeñas y medianas empresas para mantenerse en el sector formal de la economía corresponden a regulaciones vinculadas, principalmente, al mercado laboral, como la imposición de salarios mínimos y limitaciones para la libre contratación y despido de trabajadores.⁵⁷

La rigidez laboral inhibe la creación de empleo y desplaza a una parte importante de la población económicamente activa hacia la informalidad, fomenta el empleo informal que no se encuentra protegido por los derechos y beneficios laborales establecidos en la legislación. La flexibilidad laboral haría extensivos los beneficios laborales podría inducir una disminución de la informalidad y acelerar el crecimiento económico y la reducción de la pobreza.

⁵⁴ OIT. Comisión de Empleo y Política Social. Ginebra: GB. 298/ESP/4, 298 reunión, marzo 2007. Pág. 4

⁵⁵ *Cfr.*, Ortiz Martínez, Guillermo. Política monetaria y perspectivas para el 2008. P. 26 y Hugo Perea Flores, Rigidez laboral: privilegio para pocos, exclusión e informalidad para muchos. P. 3

⁵⁶ Perea Flores, Hugo. *Op. Cit.*, P. 2

⁵⁷ *Ibid.*, P. 3

Es importante mencionar que flexibilización no implica pérdida de derechos fundamentales o establecer condiciones precarias de trabajo. Por el contrario, lo que se debe buscar es que los derechos laborales se hagan extensivos a la mayor parte de la población activa. Proteger los derechos fundamentales de los trabajadores sin que se destruyan los incentivos del mercado.⁵⁸

El mercado laboral requiere privilegiar la alineación de las remuneraciones y la movilidad de trabajadores con la productividad que permitan la movilidad de los factores.

Existen recursos laborales atrapados en sectores de baja productividad, por que no se mueven esperando la liquidación (costo de despido) o la jubilación (pensiones), la gente envejece en esas actividades, y sectores más dinámicos y productivos no encuentran suficiente personal para sus procesos productivos, limitando su potencial de crecimiento.

El salario, que es el precio del factor laboral, no envía la señal correcta a los trabajadores ni a las empresas respecto a la asignación óptima de los recursos. Las empresas se quejan de no encontrar el personal requerido, los trabajadores de la escasez de empleo de calidad, y las remuneraciones, para algunas, crecen más rápido que la productividad.⁵⁹

Bajo un esquema de mercado competitivo, los salarios enviarían la señal de cuales son los recursos escasos y los trabajadores adquirirían las habilidades y calificaciones necesarias para tomar los empleos.

Incrementar la baja productividad: Desarrollo de conocimientos, destrezas y aptitudes

El “bono demográfico” como mayor número de personas en edad de trabajar, obliga a desarrollar e implementar políticas tendientes al desarrollo de conocimientos, destrezas, aptitudes y habilidades que permitan incrementar la productividad laboral e incidir en la competencia y desarrollo del país.

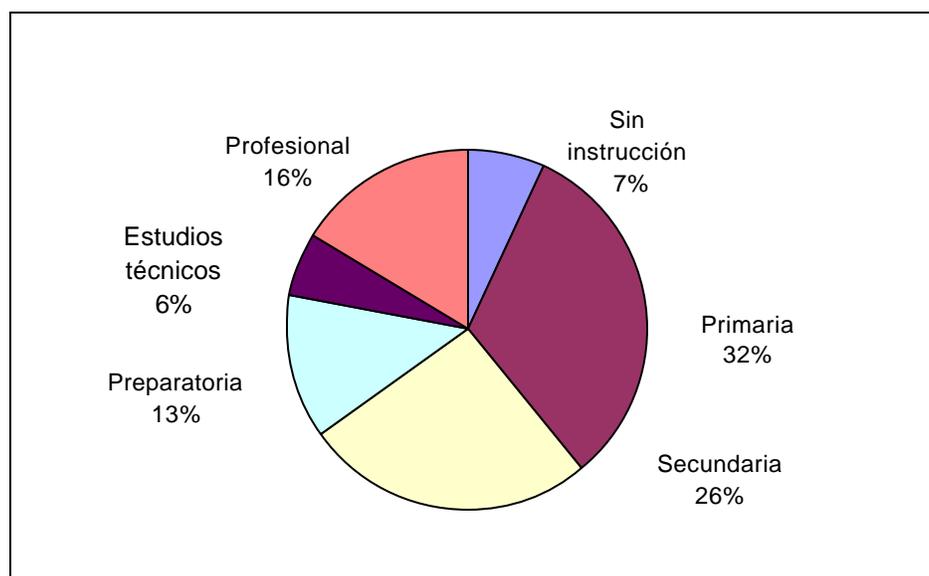
El capital humano es considerado uno de los factores determinantes del crecimiento económico de las naciones. Lo que hace necesario impulsar su desarrollo, que englobe los niveles de preparación y de salud, de una manera incluyente y que tienda a disminuir la desigualdad. En esta medida se tendrá mayor incidencia en el potencial productivo y por ende en lo económico y en lo social, la competencia y el desarrollo del país.

En México se tiene un doble problema: una baja escolaridad y una mala distribución de la misma. La composición actual de la PEA de México, en términos del nivel de estudios de sus integrantes es de

⁵⁸ *Ibid.*, P. 4

⁵⁹ IMCO, 2007, *Op. Cit.*, P. 345

8.1 años de escolaridad. El 65% cuenta con educación básica o menos.⁶⁰ El 13% cuenta con estudios de bachillerato y sólo el 22% tiene estudios técnicos o profesionales.⁶¹



Gráfica 10. México: Composición de la PEA por nivel de Escolaridad

Fuente: IMCO Situación de la Competitividad de México 2006, Punto de inflexión, México, 2007.

La baja preparación de la PEA y en general de la población, representa un grave problema social y económico para México. La frustración y desesperanza de esa población son causa de problemas personales, familiares y sociales; incentiva el autoempleo de poco valor y el trabajo informal, y conduce a la pobreza. Tomas Miklos, señala que "... nuestro país ya muestra, síntomas de catástrofe educativa."⁶²

La proporción de informales disminuye conforme aumentan los años de estudio de la población. El 44% de los trabajadores informales tiene de uno a seis años de educación, este grupo educativo solo representa el 22% en las empresas formales. Con 17 años de educación o más, sólo el 6% está en la economía informal y el 19% se encuentra en el sector formal.⁶³

⁶⁰ El Consejo Nacional de Educación para la Vida y el Trabajo (CONEVYT) señala que de una población total de 104 millones de personas, poco más de la tercera parte tienen rezago educativo, y más de la mitad de la población de 15 años o más. Estima que aproximadamente el 60% de la PEA se encuentra en esa situación. http://wisconsin.conevyt.org.mx/cme/colab/paquete_basico_formacion/presentaciones/conevyt.pdf

⁶¹ IMCO, 2007, *Op. Cit.*, P. 200

⁶² Miklos, Tomas, "México a la conquista de la relevancia educativa; una propuesta", IMCO, *Situación de la Competitividad de México 2006, Punto de inflexión*, México, 2007.

⁶³ Flores C. Daniel, Valero G. Jorge, Chapa C. Joana y Bedoy V. Bricelda. *El sector informal en México: medición y cálculo para la recaudación potencial*. Ciencias UANL, octubre-diciembre, año/vol. VIII, número 004, Universidad Autónoma de Nuevo León, México, 2007. P. 4 y 5

La capacitación de los trabajadores representa uno de los elementos con mayor impacto en el incremento del capital humano y de la productividad, además de que reduciría el número de trabajadores, que forman parte de la economía informal.⁶⁴

Hugo Perea señala en su nota a pie de página que “un problema con la inversión en capital humano es que las empresas no internalizan los efectos positivos que ello puede generar socialmente. El problema reside en que el trabajador es el que se apropia de la inversión en capital humano (si el trabajador deja la empresa, se lleva la dotación de capital) a diferencia de la inversión en capital físico. Si bien las empresas que pagan la capacitación de sus trabajadores diseñan esquemas que los comprometen a permanecer un tiempo mínimo, los beneficios tributarios pueden incentivar aún más las políticas orientadas a mejorar la productividad de los empleados.”⁶⁵

Ante este gran reto es necesaria la mayor participación de las empresas en la capacitación de sus trabajadores y un acuerdo entre ellas que asegure el reconocimiento a esa capacitación para minimizar la pérdida de las personas capacitadas; contar con la participación del sector público, la Secretaría de Educación Pública (SEP) Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS) y asegurar la vinculación de los institutos tecnológicos y las universidades tecnológicas y politécnicas, así como con el Consejo Nacional de Educación Profesional (CONALEP).⁶⁶

El país requiere de programas dirigidos y diseñados para que la PEA cuente, entre otras cosas, con:

- Una política nacional que de dirección y continuidad.
- Oferta de cursos, prácticas y programas empresarial/institucional inserta en las necesidades reales de capacitación y el reconocimiento de las destrezas, conocimientos y habilidades laborales.
- Estímulos para prepararse y capacitarse.
- La promoción y el reconocimiento de la capacitación.

El 2 de abril de 2002, se crea el Consejo Nacional de Educación para la vida y el trabajo (CONEVYT) del INEA, con el fin de impulsar acciones de acreditación que reconozcan las habilidades, destrezas y conocimientos en general y facilite el tránsito entre la educación formal y no formal con el mundo del trabajo.⁶⁷

Se requiere elevar los niveles de calidad de la educación, de tal manera que se tenga una fuerza laboral mejor preparada y que permita aumentar los niveles de productividad, que es el único mecanismo sostenible para incrementar los ingresos y salarios de los trabajadores desde una perspectiva de mediano plazo.⁶⁸

⁶⁴ IMCO, 2007, *Op. Cit.*, P. 203

⁶⁵ Perea Flores, Hugo. *Op. Cit.*, P. 5.

⁶⁶ IMCO, 2007, *Op. Cit.*, P. 204

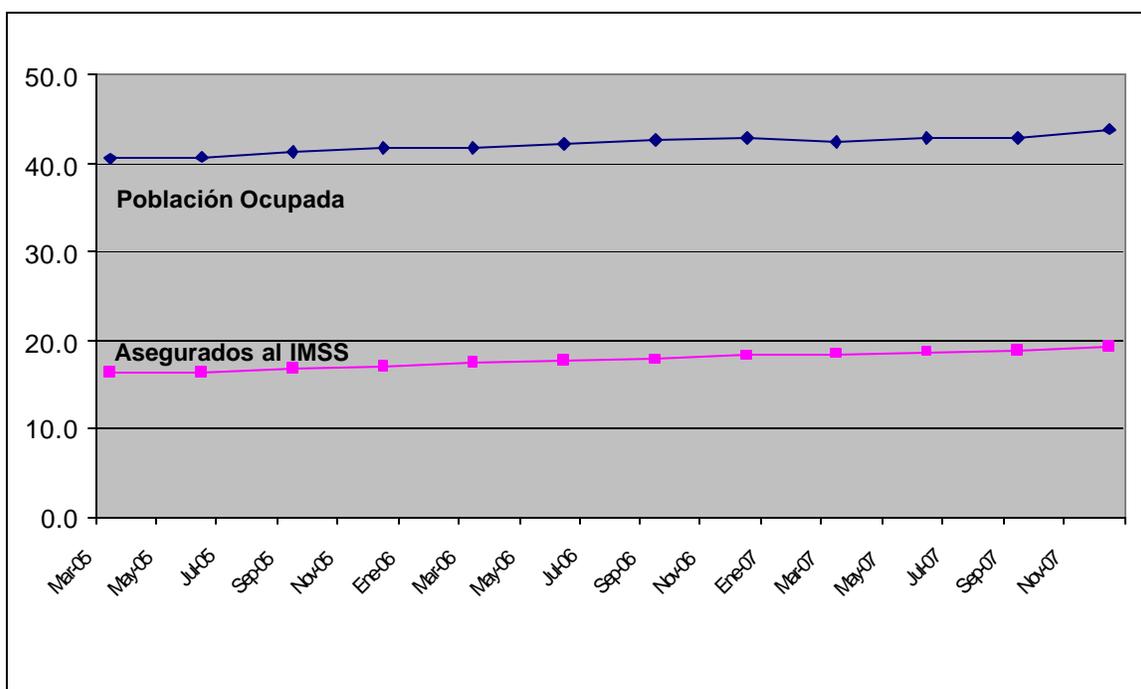
⁶⁷ CONEVYT, *Op. Cit.*

⁶⁸ Perea Flores, Hugo. *Op. Cit.* P. 5

Condiciones de trabajo y seguridad social

Los trabajadores en el sector informal tienen nula cobertura ante los riesgos de trabajo y no cuentan con las prestaciones sociales que establece la ley, por lo que los riesgos de salud, invalidez y pobreza en la vejez son asumidos por el propio individuo.

Para dimensionar el tamaño del problema, en los últimos años, México ha experimentado una gradual reducción del empleo formal en términos relativos, ya que los mexicanos que se incorporan año con año a la PEA, son absorbidos mayoritariamente por el sector informal (el crecimiento promedio anual, en los últimos seis años, fue de 700,000 personas, mientras que los puestos formales de trabajo, trabajadores registrados ante el IMSS, crecieron en promedio en apenas 225,000 para el mismo periodo).⁶⁹



Gráfica 11. México: Población Ocupada y Asegurados al IMSS

Fuente: INEGI, IMSS. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE)

En México, el actual sistema de seguridad social relacionado con la salud, las pensiones y el reciente esquema de Seguro Popular, impone un impuesto a la formalidad económica y subsidia de manera explícita la informalidad.⁷⁰

⁶⁹ Schwartz Rosenthal, Moisés. *El mercado laboral y el sistema de pensiones*. IMCO, Situación de la Competitividad de México 2006, Punto de inflexión, México, 2007. P. 348

⁷⁰ Instituto Mexicano para la Competitividad. *Situación de la Competitividad de México 2006*. Punto de inflexión. Primera edición, México, 2007. P. 239 y Santiago Levy P. 347

El costo de la seguridad social recae principalmente en las empresas, costo que la micro y pequeña empresa, normalmente, no están en posibilidad de absorber. Así mismo, los regímenes paralelos (IMSS, ISSSTE, ISSFAM, Seguro Popular) hacen que el trabajador no valore las prestaciones sociales de estar en la economía formal e impiden la movilidad laboral, al no poder portar los derechos adquiridos, principalmente el régimen de pensiones.⁷¹

“Dado que una empresa grande es más fácilmente fiscalizable, bajo el esquema impositivo de seguridad social y de regulación laboral imperante en México, la empresa pequeña e informal tiene más probabilidades de supervivencia.”⁷²

Uno de los puntos más importantes a este tema es lograr que los beneficios de la seguridad social sean percibidos como justos respecto a las contribuciones que se pagan, que generen incentivos a la formalidad sin descuidar el compromiso social que se tiene para la mayoría de la población, que permita alcanzar una adecuada combinación de competitividad y bienestar.⁷³

4.2.2 FACTORES FINANCIEROS

El sistema financiero es indispensable para el desarrollo y crecimiento de la economía. Aún cuando en México se han introducido reformas que propician una mayor penetración, persisten las disparidades entre el limitado acceso a las diversas fuentes financieras y las necesidades de las MIPYMES.

Hoy el país cuenta con una situación macroeconómica estable, la tasa de interés de referencia tanto de corto, como de largo plazo han venido disminuyendo, la cartera vencida es de un tamaño manejable y el nivel de capital de los Bancos está en niveles aceptables. Ambas cosas posibilitan apalancar una cartera de créditos significativamente más grande. Asimismo, el número de instituciones financieras en el mercado es mayor.

Sin embargo la situación actual del sistema financiero mexicano, dista mucho de ser la ideal: la Banca destina hoy menos recursos para financiar a las empresas que antes de la crisis de 1995; la tasa de retorno de algunos proyectos productivos hace que el financiamiento sea escaso y relativamente caro. El diferencial de tasas y las comisiones que se cobran por servicios bancarios es relativamente alto. “Aun considerando que en los últimos cuatro años, el número de sucursales en México creció 19%, el número de cajeros 45% y terminales punto de venta 89%, comparado con otras economías similares México continúa con un bajo nivel de infraestructura de servicios financieros.”⁷⁴

La bancarización o penetración financiera es un instrumento indispensable para disminuir la economía informal. Los servicios financieros detonan e impulsan la estructuración formal de las

⁷¹ Schwartz Rosenthal, Moisés. 2007, *Op. Cit.*, P 348; Bensusán, Graciela. La reforma estructural del mundo del trabajo y la competitividad, en IMCO, 2007, *Op. Cit.*, pp. 348 y 353.

⁷² IMCO, 2007, *Op. Cit.*, P. 356.

⁷³ IMCO, 2007, *Op. Cit.*, P. 353

⁷⁴ IMCO, 2007, *Op. Cit.*, P. 412.

empresas y negocios, sin embargo el crédito bancario que se otorga actualmente a las MIPYMES es insuficiente, de corto plazo, caro y con restricciones severas. Para incentivar la creación de empresas y potenciar el crecimiento de las que ya existen, es necesario que los productos y servicios sean más amplios para satisfacer todas las necesidades de los actores económicos.

Bancarización, penetración financiera

Los Bancos crecen rápidamente en número de sucursales. Sin embargo este crecimiento está concentrado en unas cuantas entidades; al día de hoy 70% de los municipios menos desarrollados del país, no tiene presencia física de sucursales bancarias.⁷⁵

Por otra parte, el sistema financiero da preferencia al crédito gubernamental (88% de los recursos que se canalizan a través del Mercado de Valores y más del 4% de la cartera vigente de la Banca Comercial⁷⁶) y a las empresas grandes ya que estas les significan menos costos de operación en relación con el monto prestado y menor riesgo, lo que a su vez aumenta la brecha entre empresas grandes y las MIPYMES, lo que las deja prácticamente en las mismas circunstancias que la economía informal.

Ante la falta de créditos por un lado y de productos financieros como coberturas por otro, las MIPYMES como las organizaciones en la economía informal se siguen financiando a través del ahorro familiar o de las utilidades retenidas, de los amigos o parientes, y de los proveedores. El IMCO señala que las utilidades retenidas y los proveedores representan el 60% de las fuentes de financiamiento.

Aunado a lo anterior, la crisis de 1995 provocó que un gran número de personas no pudieran hacer frente a sus deudas en el pasado y que hasta hoy no puedan acceder al sistema financiero. Esta problemática aunque cada vez menor, ha venido afectando a muchas personas lo que causa la falta de dinamismo relativo del sector en los últimos años.

El exceso de programas y la falta de divulgación de otras opciones de financiamiento como el capital de riesgo o semilla en México provocan que muchas empresas ni siquiera hayan oído hablar de estas otras opciones de financiamientos.

Las acciones y reformas emprendidas, para mejorar la penetración y la bancarización son adecuadas pero es necesario que se den con mayor velocidad.

Disponibilidad de crédito en precio y condiciones

Se argumenta que la falta de disponibilidad del crédito en condiciones adecuadas tiene que ver con la baja rentabilidad de la mayoría de las empresas y la falta de transparencia para entender la verdadera rentabilidad de éstas, hace que el riesgo percibido aumente, reflejándose en un incremento en el costo de capital. Las rentabilidades demostradas son en muchos casos

⁷⁵ IMCO, 2007, *Op.Cit.*, Nota a pie de página No. 23, P. 417

⁷⁶ IMCO, 2007, *Op.Cit.*, Nota a pie de página No. 21, P. 417

insuficientes para cubrir el costo de capital, con la consiguiente imposibilidad de acceso al financiamiento. Esta situación es especialmente delicada para sectores como autoservicio, construcción, industria papelera y alimentos y bebidas.⁷⁷

El círculo vicioso está listo: las empresas no son rentables porque no son competitivas y no son competitivas porque no tienen la rentabilidad requerida para obtener los financiamientos que solicitan.

Por otra parte los bancos argumentan que las MIPYMES no cuentan con una estructura organizativa adecuada y que, en muchos casos, falta transparencia contable, lo que hace más costosa la obtención de información y aumenta la percepción de riesgo. Para reducir barreras de acceso al crédito a precios competitivos es necesario estandarizar todavía más la contabilidad de las empresas.

A este respecto, dada la necesidad de mejorar las prácticas de Gobierno Corporativo, en julio de 1999, el Consejo Coordinador Empresarial constituyó el Comité de Mejores Prácticas Corporativas que emite el Código de Mejores Prácticas. Las recomendaciones del código, apegadas a los principios de Gobierno Corporativo de la OCDE, van encaminadas a definir principios que contribuyan a mejorar el funcionamiento de los Consejos de Administración y la revelación de información a los accionistas.

La nueva Ley del Mercado de Valores que entró en vigor en el año 2006, tiene como objetivo primordial promover el acceso de la mediana empresa al Mercado de Valores para así ampliar sus fuentes de financiamiento y consolidar el régimen que actualmente aplica a las compañías que cotizan en la Bolsa con el objeto de mejorar su Gobierno Corporativo. Crear Sociedades Anónimas Promotoras de Inversión (SAPIs) para lograr la profundización financiera del Mercado de Capitales. La nueva ley obliga a revelar información financiera manteniendo privados datos referentes a acciones y accionistas.

Como una alternativa al crédito a mediano y largo plazo, en las últimas décadas ha ido tomando auge en el mundo financiero el capital de riesgo o capital semilla (*venture capital*) para financiar el nacimiento de una empresa y como capital de desarrollo para el crecimiento de pequeñas y medianas empresas innovadoras. Representa una modalidad de inversión que consiste en aportar capital en forma de participación, sea en nuevas empresas o en empresas en funcionamiento.⁷⁸

El capital de riesgo representa, además de recursos financieros, ventajas tales como asesoramiento de su gestión y consolidación de la imagen en el mercado. Para el empresario o inversionista representa derechos en cuanto a decisiones, pues se convierte en su propietario, con carácter temporal. Esta forma de obtener financiamiento también elimina los problemas de costo de gerencia y de información asimétrica presentes en los inversionistas crediticios.⁷⁹ También tiene sus

⁷⁷ IMCO, 2007, *Op.Cit.*, P. 413

⁷⁸ Álvarez Rodríguez, Néstor Mario, "Financiamiento para la PYME, para su inicio y para su crecimiento", *Emprendedores UNAM*, Sección finanzas en su empresa, México, mayo-junio 2007.

⁷⁹ *Ibid.*

desventajas, porque no se generan los incentivos fiscales relacionados con la deducibilidad del costo del financiamiento, como si ocurre en los costos de deuda.

Otra modalidad, para el capital de riesgo, son los *Inversionistas Ángeles, de Nacional Financiera*. En los últimos años se desarrolló también el programa Clubs de Inversionistas para impulsar la generación de negocios de manera institucional y eficiente, con recursos de empresarios que desean generar utilidades y que pueden fungir como mentores de los emprendedores aportando capital privado.⁸⁰

El sistema de garantías es otro factor que, bien ejecutado, contribuirá al paso de la economía informal hacia la constitución de empresas formales. Si bien es cierto que la solvencia del deudor y la viabilidad del proyecto deben ser el principal elemento a considerar para el análisis del crédito y que el sistema de garantías debe considerarse como una última instancia para el cobro del mismo, las garantías tienen un papel relevante en su otorgamiento.

Fortalecer y ampliar los programas de garantía que comprende tanto su constitución como su ejecución. En materia de la constitución es indispensable promover el registro público de la propiedad y que la operación sea más eficiente. En materia de ejecución de garantías, es necesario que se amplíen y aseguren los mecanismos extrajudiciales. Ello con la idea de que, conforme se vaya aclarando el historial de crédito de los deudores y segmentando la cartera de clientes buenos y malos, se vaya reduciendo el costo de las garantías y mejorando la información requerida para juzgar los riesgos de los deudores.

El diferencial de los tipos de interés sigue siendo muy grande. En general en México el valor de los ingresos por comisiones de los Bancos e instituciones financieras es el doble, en términos porcentuales, de lo que representa este mismo valor en Estados Unidos.

Banco de México ha publicado mucha información en relación con costos reales de servicios financieros. Hace falta una ley que ponga en igualdad de circunstancias a todo el que otorga crédito que, de forma muy sencilla, dé condiciones de transparencia relacionadas con los intereses que se cobran y la forma de calcularlos.

Uno de los mecanismos para reducir la brecha entre el costo de fondeo y el de colocación es el de fomentar el ahorro. Dos fuentes de fondeo altamente significativas en México son las Afores y los montos que fluyen de las remesas y de las ciudades al campo.

El actual sistema de pensiones en México, Administración de Fondos para el Retiro (AFORES) desde su creación en 1992 y sus modificaciones en 1995 y 1997, ha contribuido al crecimiento del ahorro, sin embargo aún no es una fuente significativa de fondeo, "(...) el 99% de sus recursos están invertidos en instrumentos de deuda y sólo el 1% en renta variable. El 86% está financiando la deuda del gobierno y el 13 por ciento a empresas AAA. Es decir, las Afores no están financiando inversión productiva. (...) Si tan sólo el 0.5% de los recursos de las Afores hubieran sido destinados a la industria del capital privado en 2005, la inversión en el sector hubiera sido 2.5 veces mayor. Este

⁸⁰ *Ibid.*

impacto se eleva a medida que crezcan los recursos administrados por las Afores, los cuales se espera que lleguen a representar 15% del PIB.”⁸¹

La entrada de las Afores al capital privado es determinante, ya que con ello se podría entrar al círculo virtuoso que puede generar la industria de capital privado en la economía nacional. Mayor disponibilidad de recursos generaría un mayor número de fondos con mayores compromisos de capital para invertir. Mayor inversión de empresas promovidas crearía un incremento importante en las ventas y el empleo, que a su vez generaría mayor recaudación, riqueza y consumo. Lo anterior fomentaría el crecimiento de más empresas pequeñas y medianas y generaría un mayor número de compañías ingresando a los mercados de valores. Esto resultaría en mayor competencia y crecimiento económico, al tiempo que crecerían los montos disponibles de inversión institucional.⁸²

Las remesas como los fondos que fluyen de las ciudades al campo, son otra fuente de ahorro y de fondeo para inversiones productivas detonadoras de desarrollo y empleo. Sin embargo en este segmento las comisiones cobradas por las transferencias entre localidades dentro del propio país no solo no son competitivas, sino lo que es más grave, no fomentan el ahorro ni la inversión. “Buena parte de los fondos que no viajan directamente en el bolsillo de las personas cuando regresan a sus casas, se mandan a través de tiendas departamentales o que, en la mayoría de los casos, son la única alternativa posible. En ocasiones estas empresas llegan a cobrar hasta 10% de comisión.”⁸³

El Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (BANSEFI) busca dar una solución alternativa y para ello invirtió en sistemas informáticos. Es necesario que las instituciones financieras formales participen de manera más activa en la promoción del ahorro. El ofrecer alternativas a estos usuarios, no solamente implicaría bajar costos para los usuarios y hacerlo más equitativo, sino también la incorporación de cientos de millones de pesos al sistema formal bancario, entre otros muchos beneficios.

Se han introducido reformas que dan elementos para que el sistema financiero actual cuente con bases sólidas, entre estas están: el fortalecimiento de la CNBV y la adopción de reformas al marco legal (entre las que destaca, la nueva Ley de Concurso Mercantil, que sustituyó la Ley de Quiebras y Suspensión de Pagos; las modificaciones a las reglas de capitalización de los Bancos que crearon una contabilidad más transparente de la cartera vencida); la Ley de Ahorro y Crédito Popular, cuyo objetivo fue crear un nuevo sistema de intermediarios financieros no-bancarios enfocado al segmento de personas físicas de bajos ingresos cuyos principales productos fueron la Financiera Rural y el Bansefi; las modificaciones que causaron que se modernizaran muchas de las prácticas de supervisión de la Comisión Reguladora de la Banca; y la Nueva Ley del Mercado de Valores, entre otros.

Por ello el reto ya no es si la Banca tiene recursos disponibles para prestar. Tampoco es un problema de altos costos de financiamiento a capricho de los banqueros. El reto principal a vencer está relacionado con el problema de información asimétrica entre banqueros y empresarios y, sobre

⁸¹ Aspe Armella, Pedro. *Retos del capital privado en México. Citado en IMCO, 2007. Op. Cit.*, pp. 421 y 422

⁸² *Ibid.*

⁸³ IMCO, 2007, *Op.Cit.*, P. 418

todo, con el problema consistente en evaluar la calidad moral del deudor potencial. Por ello, no obstante que los recursos captados por la Banca han seguido creciendo desde 1995, y la cantidad dedicada a financiar a las PyMES y a las empresas del campo ha venido aumentando, los recursos dedicados a este tipo de actividades son aún insuficientes.

Esta circunstancia contribuye de manera muy importante a obstaculizar la creación de nuevas empresas ya que éstas ni siquiera pueden financiarse de sus propias utilidades al no generarlas en los primeros años de vida.

Optimizar la operación del gobierno como agente de financiamiento

Durante la administración pasada, 2000 – 2006, se impulsó a las MIPYMES mediante la promulgación, en diciembre de 2002, de la Ley para el Desarrollo y la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

Aún cuando se han hecho esfuerzos considerables para el acceso al financiamiento, es necesario la optimización de la operación del gobierno como agente de financiamiento; consolidar la banca de desarrollo; unificar los programas para crear sinergias y reducir costos, y proveer de servicios financieros a través de Instituciones de microcrédito, de forma permanente o periódica, a aquellas poblaciones en las que no existan instituciones financieras.

Álvarez Rodríguez, en su artículo sobre “Financiamiento de las pyme”, menciona varios programas, instituciones, fondos y sistemas creados en la administración pasada (2000-2006) cuyo objeto es proporcionar servicios financieros a las MIPYMES. Entre los que se mencionan, destacan:

- La Secretaría de Economía (SE) desarrolló una red de agentes multiplicadores que promueven los programas de acceso al financiamiento, denominada Red Nacional de Extensionismo Financiero.
- Programa de Desarrollo Empresarial 2001 – 2006
- Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa
- Fondo PYME
- Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM)
- Sistema Nacional de Financiamiento PYME
- Nacional Financiera: Programa de Inversionistas Ángeles y Fondo Paraguas.
- Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT): Programa Avance
- Fundación para el Desarrollo Sostenible en México (FUNDES)
- Fondo de Apoyo para el Acceso al Financiamiento de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FOAFI)
- Nacional Financiera (NAFIN) y el Banco de Comercio Exterior (BANCOMEXT) continúan con su función de fomento a la actividad PYME.

A pesar del gran número de programas es necesario acelerar el fomento de crédito y capital de riesgo; fomentar el ahorro formal; promover la cultura del seguro con el fin de abaratar costos de las primas y dar seguridad al sector financiero; fortalecer y ampliar los programas de garantía que maneja el gobierno vía la Banca de Desarrollo.

Optimizar y hacer confiable la propiedad de todos los registros públicos; el papel de la CONDUSEF como un organismo imparcial que dirima pleitos entre la Banca y los clientes.

Es parte importante de las políticas públicas, el transparentar la información en relación a los costos de financiamiento (truth in lending); promover la entrada de nuevos jugadores a la Banca Comercial que permitan bajar los costos del financiamiento y reducir las comisiones de los productos bancarios, y propiciar el que se comparta la información de los Burós de Crédito que permita a acreedores cumplidos cambiarse de institución financiera.

4.2.3 FACTORES GUBERNAMENTALES

El entorno mundial, caracterizado por la globalización, la democracia, el libre mercado, la competencia y el flujo de capitales, entre otros, obliga a los países a ser oportunos y eficientes; a reaccionar con rapidez y precisión ante los constantes cambios que se dan en el exterior.

De ahí la importancia de generar políticas y programas de largo plazo que propicien el desarrollo social incluyente y el crecimiento económico a través de la construcción de acuerdos institucionales. Es en este sentido que el desempeño se mide por la capacidad de llevar a cabo las reformas económicas, sociales y políticas que se requieran.

Sin embargo, el comportamiento del sistema político y sus estructuras son reflejo de condiciones históricas y de fenómenos sociales y económicos propios. En México, la diversidad, las condiciones económicas, los usos y costumbres, generan visiones diferentes en relación a las condiciones internas y externas y diversos enfoques para responder a ellas. La posición de México ante el mundo está determinada por las contribuciones de cada una de las entidades estatales y municipales y en la posibilidad de alcanzar acuerdos entre los diferentes actores políticos y económicos.

México se encuentra en el tránsito de uno de los mayores cambios políticos de su historia contemporánea, en el 2006, se llevaron a cabo unas elecciones que evidenciaron las profundas diferencias en la población mexicana, muy diferente a las que se vivieron al inicio del sexenio pasado. La administración 2000-2006, después de 71 años de gobierno del Partido Revolucionario Institucional (PRI), estuvo marcada por las expectativas de cambio que se depositaron en la figura del nuevo presidente y el apoyo general de la población al inicio de su gestión (70% de aprobación).⁸⁴

Debilidad Institucional

La corrupción, la resistencia de las tradicionales estructuras de poder, la persistencia de los cacicazgos, la pérdida de confianza en las instituciones, la falta de profundización de la

⁸⁴ Pardini, Juan E., *Queda poco tiempo*, Instituto Mexicano para la Competitividad, *Situación de la Competitividad de México 2006*. Punto de inflexión. México, 2007. pp. 310 y 311

descentralización, entre otros, impiden la transición hacia formas de gobierno más representativas, incluyentes y plurales, que den paso a las nuevas demandas de la población.

En la administración 2000-2006, no obstante el alto grado de aprobación y la coyuntura histórica de la alternancia, no se pudieron impulsar cambios sustantivos, faltó rumbo, habilidad y capacidad para negociar y lograr acuerdos que permitieran encausar las reformas requeridas.

Continuaron las viejas estructuras partidistas y una descentralización, iniciada en 1994, deficiente en su conducción y realización, basadas en el mantenimiento de canonjías y feudos de poder que promueven el clientelismo.

Cumplimiento Legal y Gobernabilidad

Después de las elecciones del 2006, México tendrá que profundizar las reformas económicas y políticas, en medio de una fuerte oposición (el margen con el que se ganaron las elecciones fue de apenas un 0.58%)⁸⁵ y de una estructura institucional debilitada.

Un porcentaje importante de la población no necesariamente verá reflejadas sus preferencias en la presente agenda política. En México coexisten por lo menos dos visiones, que responden a las diferencias de desarrollo y de ingreso existentes a nivel regional: la de profundizar en las reformas estructurales y la de las reivindicaciones sociales. Estas dos posiciones, que no necesariamente tienen que ser encontradas, están generando una creciente presión pública que dificulta la consecución de acuerdos y la construcción de alianzas que permitan avanzar en temas relevantes.⁸⁶

Es necesario definir reglas del juego con una visión de largo plazo, que promuevan la resolución de estos conflictos y de gran sensibilidad social.

Federico Reyes Heróles, señala que la prosperidad depende de un Estado capaz de hacer valer las normas y de dar garantías de mediano y largo plazo, y añade que la estructura ósea de éste, son los acuerdos y consensos aceptados por una gran mayoría de los ciudadanos.

“La prosperidad nunca ha sido un regalo divino de los dioses. La prosperidad sólo se logra con acciones continuadas en el tiempo, en tiempos largos. Igual si se trata de aprovechar la riqueza forestal de un país, que de consolidar una industria altamente productiva o un sector de servicios que es en realidad el gran generador de empleo, todos los caminos que conducen a la prosperidad demandan acciones prolongadas y estables en el tiempo.”⁸⁷

El crecimiento y desarrollo requieren “acuerdos claros sobre la propiedad y posesión de la tierra y ello supone un Poder Judicial con la capacidad de garantizar los derechos patrimoniales de aquellos que sólo cosecharán después de 20 o 25 años de actividad. Una industria altamente productiva, en

⁸⁵ *Ibid.*

⁸⁶ *Ibid.*

⁸⁷ Reyes Heróles, Federico. “Corrupción: estrategias para enfrentarla”. En IMCO, Situación de la Competitividad de México 2006. Punto de inflexión. México, 2007. pp. 315 y 316

la rama que sea, demandará de infraestructura adecuada que normalmente lleva décadas de formación. El sector servicios se caracteriza, cada día más, por requerir niveles educativos altos y eso es inversión en capital humano en el largo plazo.⁸⁸

El desarrollo de la actividad económica requiere de reglas claras y seguridad del pleno acatamiento de sus normas. Un país con un sistema de derecho que carezca de estos elementos genera costos de transacción⁸⁹ más elevados tanto para los individuos como para las empresas que lleven o deseen llevar a cabo una actividad económica.

Países con un crecimiento económico consistente tiene leyes bien articuladas que garantizan derechos y obligaciones y un sistema judicial independiente que ayuda a que los derechos y obligaciones sean ejercidos.⁹⁰

En la literatura revisada con respecto a la economía informal, mucho se habla de que el crecimiento del sector es consecuencia del exceso de regulación y requisitos burocráticos que hacen que la formalización sea una opción cara que impide que los países realicen su potencial económico. Es por eso que el Banco Mundial y GEM Nacional Expert Surveys han desarrollado una medición de las regulaciones para iniciar una empresa. De los 58 países que incluye el Índice Burocrático del Banco Mundial, México se encuentra en el lugar número 35, con un índice de trámites en el 2007 de 0.57, en donde cero sería menos trámites. Entre los países con menos trámites se encuentran: Canadá, Australia, Nueva Zelanda y Estados Unidos. Chile tiene un índice de 0.44, Brasil 0.65 y Argentina de 0.66.⁹¹

El exceso de trámites y normas además aumenta la corrupción. Genera oficiales corruptos y menores ingresos para el Estado; propicia el crecimiento de la economía informal y de mercados negros; aumenta el riesgo de realizar negocios y elevan los costos de transacción.

⁸⁸ *Ibid.*

⁸⁹ Macario Schetino, en su artículo "Apoyos Reales para las PyMES", señala que los costos de transacción son aquellos en los que incurre un agente económico al enfrentarse a marcos jurídicos y sociales.

⁹⁰ Fitzmaurice, Patricia. *Op. Cit.*

⁹¹ Bosma Niels, Jones, Kent Autio, Erkko y Levie, Jonathan. *Global Entrepreneurship Monitor (GEM), Executive Report*, Londres: London Business School, 2007.

País (Ordenados de Acuerdo al Índice de Rango del Banco Mundial)	Índice Burocrático del Banco Mundial, Basado en Estimaciones del Banco Mundial de Facilidad para Registrar una Empresa (Índice Porcentual)						Índice Burocrático de GEM. Calificaciones de la Facilidad para Registrar una Empresa de GEM Expert Survey (Calificaciones inversas por País en escala de 1 a 5)					
	2003	2004	2005	2006	2007	Rango 03-07	2003	2004	2005	2006	2007	Rango 03-07
Canadá	0.01	0.03	0.03	0.04	0.04	1	3.73	3.52	3.34	.	.	21
Australia Nueva Zelanda	0.04	0.04	0.04	0.05	0.02	2	3.43	3.57	3.37	3.13	.	15
Estados Unidos	0.04	0.05	0.07	0.07	0.07	3	3.66	3.51	3.78	.	.	23
Singapur	0.08	0.09	0.10	0.10	0.10	4	2.85	2.72	2.71	2.81	3.05	5
Hong Kong	0.12	0.14	0.10	0.10	0.07	5	2.27	2.17	1.97	2.11	.	3
Reino Unido	0.10	0.13	0.14	0.16	0.17	6	1.74	1
Puerto Rico	0.12	0.14	0.14	0.15	0.15	7	3.59	.	3.05	3.67	3.28	17
Irlanda	0.11	0.13	0.16	0.15	0.16	8	3.97	36
Francia	0.18	0.21	0.19	0.10	0.11	9	2.84	2.81	3.03	3.60	.	10
Dinamarca	0.43	0.09	0.10	0.10	0.12	10	3.79	28
Islandia	0.24	0.24	0.23	0.23	0.24	11	3.65	3.13	3.05	2.95	2.68	11
Israel	0.21	0.22	0.24	0.25	0.26	12	2.16	2.05	2.26	1.72	2.01	2
Suecia	0.21	0.23	0.26	0.30	0.32	13	.	4.08	.	.	4.04	40
Jamaica	0.25	0.26	0.28	0.29	0.30	14	4.00	38
Finlandia	0.33	0.37	0.24	0.25	0.25	15	.	.	3.90	4.23	.	41
Rumania	0.30	0.28	0.29	0.31	0.26	16	3.21	2.91	2.68	2.71	2.79	6
Noruega	0.35	0.31	0.25	0.28	0.34	17	3.76	25
Tailandia	0.30	0.32	0.28	0.30	0.35	18	3.96	3.59	3.20	3.44	3.14	19
Letonia	0.29	0.32	0.34	0.38	0.40	19	2.95	.	3.74	3.73	.	20
Suiza	0.35	0.37	0.35	0.37	0.37	20	.	.	3.54	3.52	.	22
Chile	0.32	0.36	0.40	0.36	0.38	21	2.98	.	3.12	.	2.69	9
Sudáfrica	0.33	0.32	0.36	0.42	0.44	22	3.62	.	3.22	3.12	3.60	16
Bélgica	0.33	0.38	0.39	0.43	0.40	23	3.86	3.77	4.00	3.97	.	33
Malasia	0.51	0.43	0.46	0.42	0.28	24	4.16	4.26	3.94	3.77	3.52	34
Países Bajos	0.41	0.43	0.44	0.49	0.48	25	.	.	.	3.24	.	13
Rusia	0.45	0.46	0.50	0.45	0.43	26	3.97	3.73	3.67	3.37	.	24
Turquía	0.58	0.51	0.47	0.44	0.46	27	.	.	.	3.98	.	37
Italia	0.71	0.44	0.44	0.44	0.43	28	.	.	.	4.11	4.19	44
Kazajstán	0.49	0.48	0.51	0.53	0.54	29	4.36	.	4.10	4.07	4.32	49
Austria	0.51	0.53	0.49	0.50	0.53	30	4.13	43
Japón	0.45	0.47	0.52	0.56	0.58	31	.	.	2.98	.	2.77	7
Alemania República Dominicana	0.59	0.63	0.65	0.35	0.37	32	.	4.17	.	.	.	46
República Dominicana	0.53	0.54	0.50	0.55	0.57	33	4.06	3.86	3.84	3.70	.	30
México	0.53	0.54	0.58	0.60	0.51	34	.	.	4.14	.	3.94	39
Portugal	0.60	0.61	0.63	0.54	0.57	35	.	.	.	3.83	.	29
Taipei República Checa	0.69	0.72	0.74	0.41	0.39	36	.	3.87	.	.	.	32
República Checa	0.57	0.59	0.60	0.64	0.64	37	n.r.
Perú	0.57	0.63	0.64	0.61	0.64	38	.	.	.	4.20	.	48
Brasil	0.60	0.61	0.63	0.64	0.64	39	.	4.35	.	4.28	4.10	50
Argentina	0.64	0.63	0.61	0.65	0.65	40	4.68	4.66	4.67	4.62	4.54	56
Uganda	0.67	0.60	0.61	0.66	0.66	41	4.54	4.53	4.43	4.57	.	55
Hungría	0.62	0.64	0.65	0.64	0.65	42	3.77	3.75	.	.	.	26
	0.66	0.67	0.65	0.67	0.56	43	.	4.13	4.53	4.15	.	52

Nota: Cifras y Calificaciones Altas Implican Alto Índice de Burocracia

Tabla 13. Regulaciones para Iniciar una Empresa

Fuente: Global Entrepreneurship Monitor (GEM), 2007 Executive Report. London Business School

Los estimados de Islandia para 2003 y 2004 se hicieron tomando las mediciones del 2005 y ajustándolas de acuerdo al cambio en el ingreso per cápita. Las mediciones del Banco Mundial están disponibles para otros países y en otros años. La información bruta está disponible en la página de "Haciendo Negocios" del Banco Mundial: www.doingbusiness.org.

Lo anterior no sólo representa una pérdida de bienestar sino que obstaculiza la iniciativa individual y burocratiza la actividad productiva, lo que limita el crecimiento y la competitividad del país y la calidad de vida de sus habitantes.⁹²

El IMCO ratifica el diagnóstico que desarrolló en el informe 2004 sobre la falta de Estado de Derecho en México, en el que se estudiaron cuatro principales problemas:⁹³

- La alta corrupción que afecta principalmente a los hogares con menores ingresos.
- La enorme presencia de mercados informales en México, que de acuerdo con cifras de la OIT representaba en el 2002, el 40% de la población económicamente activa.
- La falta de respeto a los derechos de propiedad que ocasiona la piratería, y la dificultad con la que los Bancos recuperan los activos que se han puesto como prenda para garantizar el cumplimiento de contratos de crédito.
- La falta de un sistema judicial funcional garante de los derechos, que permite que exista en México una de las mayores tasas de impunidad (99%) en el mundo.

La posibilidad de dar una "mordida" no sólo incentiva el incumplimiento de las normas, sino que hace que el dinero del soborno no llegue al erario público y se pierda en los bolsillos de funcionarios y no de las instituciones.⁹⁴

Entre más grande sea el sector informal menos responde la economía a políticas económicas y fiscales; contribuye a la reducción de la base impositiva, y desincentiva el cumplimiento fiscal; generar una percepción de injusticia por parte de los pagadores de impuestos y un tipo de competencia desleal, al presentar costos operativos más bajos (los impuestos no pagados y en algunos otros casos, hasta insumos robados como mercancías y electricidad).

Algo más grave es que en la percepción social, la evasión de impuestos se percibe como una forma legítima de compensar las ventajas poseídas por jugadores más eficientes y de mayor tamaño, por lo que la presión social para el cumplimiento de la ley es prácticamente nula o muy pobre.

Los derechos de propiedad son más débiles mientras existan prácticas de corrupción y alta informalidad. La protección de la propiedad privada no garantiza que un país tenga crecimiento económico, pero permite que los individuos y negocios tomen decisiones de producción, inversión y ahorro, basadas en el análisis de la información.⁹⁵

⁹² Fitzmaurice, Patricia. *Op. Cit.*

⁹³ IMCO, 2007, *Op.Cit.*, P. 87

⁹⁴ Fitzmaurice, Patricia. *Op. Cit*

⁹⁵ *Ibid.*

Evidencias de Políticas para Propiciar la Formalidad

Mejorar la eficiencia de las organizaciones encargadas de sancionar a la economía informal, no es suficiente, es necesario llevar acciones que incentiven la formalidad. Se requiere hacer un mayor esfuerzo en la simplificación de trámites y difundir masivamente los beneficios de la formalización.

Mayor transparencia, quizá uno de los grandes logros de la administración 2000 – 2006, a través de la creación del Instituto Federal de Acceso a la Información (IFAI)

Mediante la descentralización, se debilitarán las estructuras corporativas para dar paso a nuevas organizaciones sociales; se desarrollan las capacidades locales y la confianza e interés en ellas por parte de la población. Tanto los programas de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) como la Secretaría de Economía (SE) se basan en la descentralización.

Es importante señalar la complementariedad de las políticas e instituciones públicas que deberán formar parte de la simplificación administrativa, de normas y reglamentos. En los programas de fomento y apoyo para las MIPYMES, participan alrededor de diez dependencias públicas con sus respectivos programas.⁹⁶ En este documento solo resaltaremos algunos de los programas, de las tres secretarías de Estado que mayor incidencia tienen en el impulso a la formalización: La Secretaría de Economía (SE), la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) y la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS).

La Secretaría de Economía cuenta, entre otros, con tres programas que nos parece importante destacar:

Comisión Nacional de Mejora Regulatoria (COFEMER)

Uno de los objetivos primordiales del actual gobierno en materia regulatoria, plasmado en el Acuerdo de Calidad Regulatoria, es emitir regulación de calidad; promover la transparencia en la elaboración y aplicación de las regulaciones y asegurarse de que éstas generen beneficios superiores a sus costos, que incida positivamente sobre la ciudadanía y las actividades productivas, así como evitar todo exceso de regulación que obstaculice la inversión, la generación de empleo y, en general, la competitividad en nuestro país.⁹⁷

Anualmente la COFEMER promueve, en colaboración con las entidades federativas y municipios, la celebración de dos conferencias nacionales de mejora regulatoria, con el propósito de dar a conocer las mejores experiencias en la formulación de políticas públicas desde los gobiernos locales en materia de mejora regulatoria en el orden municipal y estatal.⁹⁸

⁹⁶ Una recopilación de las dependencias y programas se encuentra en la página <http://www.microrregiones.gob.mx/programasInst.html>

⁹⁷ Comisión Nacional de Mejora Regulatoria. 10 de febrero de 2008, <http://www.cofemer.gob.mx>

⁹⁸ *Ibid.*

Sistema de Apertura Rápida de Empresas (SARE)

Su objetivo es que los negocios o empresas ubicadas en alguno de los seiscientos ochenta y cinco giros o clases de actividades agropecuarias, industriales, de comercio y servicios, puedan iniciar operaciones en un plazo no mayor a un día hábil.⁹⁹

La COFEMER, por medio de su Coordinación de Estados y Municipios, brinda asesoría y capacitación a los servidores públicos estatales y municipales, a fin de que se desarrollen de manera coordinada esquemas similares al SARE Federal, en donde se minimicen y agilicen los trámites para el establecimiento e inicio de operaciones de las empresas de bajo riesgo, particularmente las MIPYMES, impulsando la creación de ciudades competitivas.¹⁰⁰

El SARE es uno de los programas de mejora regulatoria municipal más difundidos y con mejores resultados. Al 29 de febrero de 2008 este programa ha sido implementado en 136 municipios facilitando la apertura de 126,601 empresas, mismas que han invertido 20.4 mil millones de pesos y generado 366,848 empleos. Actualmente, el SARE beneficia a los municipios que cuentan con el 39.13% de la población del país.¹⁰¹

Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM)

Su objetivo es contribuir al establecimiento y consolidación del sector microfinanciero, para que la población que vive en las regiones o municipios que presentan situación de marginación social pueda mejorar sus condiciones de vida, mediante la operación de pequeños proyectos productivos y de negocios, creando oportunidades de empleo y generación de ingresos. Está conformado por dos Fideicomisos: El fideicomiso del programa nacional de financiamiento al microempresario, FINAFIM y el fondo de micro financiamiento a mujeres rurales, FOMMUR.

Actualmente el PRONAFIM cubre los 31 estados de la República y el Distrito Federal, con una cobertura de 1,023 municipios de los 2,454 a través de 94 Instituciones Microfinancieras (IMF).

Contribuye a ampliar el acceso al crédito y al ahorro y, promueve el desarrollo, la eficiencia y competitividad de las IMF para el surgimiento de microempresarios empleando la vocación económica de sus regiones, arraigándolos a su lugar de origen y evitando la migración.¹⁰²

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, a través del Servicio de Administración Tributaria (SAT), ha diseñado una estrategia para promover la regularización, que consiste en la simplificación

⁹⁹ Sistema de Apertura Rápida de Empresas (SARE). México.

http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1795/SISTEMA_DE_APERTURA_RAPIDA_DE_EMPRESAS_SARE.pdf

¹⁰⁰ COFEMER, SARE. <http://www.cofemer.gob.mx/>

¹⁰¹ COFEMER. *Op. Cit.*

¹⁰² Está también el Programa Nacional para las Empresas en Solidaridad (FONAES) creado en 1993, operado en principio por SEDESOL y a partir del 2001 por la Secretaría de Economía que busca otorgar financiamiento a población rural y urbana en condiciones de pobreza.

de obligaciones fiscales, la delegación de facultades a los estados y programas para depurar padrones.¹⁰³

Simplificación de obligaciones fiscales:

Régimen de Pequeños Contribuyentes (REPECO's)
Régimen Intermedio a las Actividades Empresariales
Régimen General de Actividades Empresariales

Facultar a los Estados para administrar a los pequeños contribuyentes, otorgándoles el 100% de la recaudación, con el objeto de facilitar el cumplimiento y promover la incorporación de informales.

Programa de Actualización y Registro (PAR) para incorporación y actualización de datos, con un enfoque de servicio en coordinación y participación de los Estados, se realizan recorridos de calles y visitas a todos los negocios ofreciéndoles orientación y actualización en sus unidades económicas.

En estos días se iniciara el portal PYMES que apoyará a las empresas en su registro de ingresos y egresos que permitirá homologar la información contable básica. Además se dará capacitación básica al iniciar sus actividades.

Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS), mediante el Programa de Apoyo a la Capacitación (PAC) contribuye a fortalecer y ampliar las capacidades competitivas del personal de las MIPYMES, aumentar la productividad y competitividad de las empresas, de acuerdo a Normas Técnicas de Competencia Laboral, considerando la economía y vocación regional.¹⁰⁴

Los esfuerzos son muchos, pero aún falta coordinar programas integrales para MIPYMES, educar y acompañar, incentivar el cumplimiento mostrando los beneficios de la formalización y programas efectivos de información y difusión.

4.2.4 FACTORES DE MERCADO

Es evidente que la forma de comprar y vender ha cambiado en los últimos años. Los consumidores se han vuelto cada vez más exigentes dado que la oferta de productos y servicios se ha incrementado.

El día de hoy es posible comprar cualquier tipo de bienes entregados a domicilio e incluso devolverlos si no satisfacen nuestras expectativas e incluso obtener una pizza gratuitamente si es que llega unos cuantos minutos después de lo prometido. La apertura de las fronteras,, ha propiciado la presencia de una gran variedad de productos de diversas naciones. Las formas de

¹⁰³ La información se obtuvo de la entrevista a la Lic. Nora Caballero Verdejo, Administradora General de Asistencia al Contribuyente, el 2 de abril del 2008 y con base en el documento de su presentación ante la OCDE, "Incorporación de empresas del sector informal en la economía formal", en octubre de 2007.

¹⁰⁴ Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS), Programa de Apoyo a la Capacitación. www.stps.gob.mx/librosblancos/PAC/6SINTESIS EJECUTIVA.pdf y <http://www.iadb.org/res/publications/pubfiles/>

comercializar también han cambiado y actualmente es posible adquirir cualquier bien desde una computadora con acceso a Internet y una tarjeta de crédito. Esta diversidad de bienes se ofrece tanto en el mercado formal como el informal. En lo que al mercado informal se refiere, la forma de comercializar se ha vuelto más sofisticada. Tomando en cuenta el concepto de Mezcla de Mercadotecnia con sus cuatro “Ps” propuesto por Kotler¹⁰⁵, es posible observar que la venta de productos ha sufrido también una evolución.

Plaza: La economía informal ha encontrado la manera de ofrecer sus productos en lugares donde se demandan sus productos, como en calles transitadas, plazas e incluso en las vías rápidas que sufren congestiones como es el caso del Periférico de la Ciudad de México.

Producto: Se pone al alcance de la mano una gran diversidad de productos para transeúntes y automovilistas. Es increíble cómo los vendedores ambulantes se aparecen oportunamente cuando los compradores lo requieren, como cuando en una vía rápida se ofrece refrescos en el momento de calor agobiante. En temporada de lluvias aparecen los paraguas, en día de madres y del amor y la amistad las flores, el día del niño los juguetes, etc. La economía informal está muy organizada para entregar de forma inmediata

Precio: Son productos que se adquieren a precios por debajo de los establecidos en el mercado formal.

Promoción: Se vende directamente al público en general y de acuerdo a la temporada se aprovecha la oportunidad de venta. No hay diferenciación de producto, son

4.3 *Negocios*

En el modelo se contemplan tres variables dependientes que son: Negocios en Marcha, Nuevos Negocios y Negocios en la Informalidad.

4.3.1 *NEGOCIOS EN MARCHA*

Son aquellas empresas legalmente constituidas en diversos giros y de tamaños muy variados. Este estudio contempla que los negocios en marcha pueden ser organizaciones familiares o no familiares. Nos ha parecido importante incluir una distinción entre estos negocios, que tiene que ver con el carácter familiar de ellos. Una empresa familiar se distingue de otra que no lo es por su control, que es ejercido por una familia y, por su operación en la que dos o más miembros de esa familia trabajan conjuntamente (Belausteguigoitia, 2004). Tanto las empresas familiares con las que no lo son, pueden ser afectadas por diversos factores dentro de los que se encuentran los descritos en este modelo (contexto, factores gubernamentales, laborales, financieros y de mercado). El éxito de estos negocios no sólo depende del talento y esfuerzo de sus colaboradores, sino también de

¹⁰⁵ Para Philip Kotler la Mezcla de la Mercadotecnia la constituyen los factores: Plaza, Producto, Precio y Promoción.

una serie de circunstancias y condiciones dentro de las cuales se encuentran los factores descritos con anterioridad.

La desaparición de un negocio tiene implicaciones tremendas en diversas dimensiones. No sólo sufren sus accionistas al ver que su organización y modus vivendi dejan de ser viables, sino que tiene un impacto directo sobre muchas familias, dentro de las que se encuentran los empleados, proveedores y clientes. En conclusión, la mortandad de un negocio tiene un efecto negativo multiplicador y frecuentemente encierra un verdadero drama. Por ello y por sus repercusiones en la economía, es preciso realizar esfuerzos eficaces para apoyarlos en su continuidad.

4.3.2 *NUEVOS NEGOCIOS*

Así como diariamente se cierran negocios por múltiples razones, también diariamente se crean. Por desgracia para quienes realizan estos emprendimientos, es más común fallar que tener éxito. Timmons (1999) establece que en el caso de pequeños negocios, tan sólo uno de cada tres logra permanecer después de seis años de su creación. Dentro de las causas más importantes de su desaparición se encuentran los factores financieros y económicos, con una incidencia superior al 80 %. El tamaño del negocio también tiene un efecto en su permanencia, siendo los negocios de menor tamaño los más vulnerables y efímeros.

Una nueva empresa nace por la motivación y necesidad de un emprendedor o emprendedores, que gracias a su creatividad desarrollan un modelo de negocio para ser aplicado a un contexto determinado. De esta forma se ofrece un producto o servicio a un segmento de la población, que estaría dispuesto a adquirirlo si sus atributos son convenientes. Desgraciadamente muchos de los negocios que se crean están destinados a fracasar, ya que no cuentan con las condiciones que garanticen su permanencia. Dentro de estas, destacan las capacidades de sus iniciadores y los recursos económicos necesarios para operarlas. En países con recursos muy limitados como es el caso de México, se reconoce que los financiamientos para la creación de empresas son insuficientes y prácticamente brillan por su ausencia. Habría que aclarar que un recurso aún más escaso que el financiamiento es la capacidad de quienes los emprenden. Lamentablemente muchos emprendedores se lanzan al vacío al embarcarse en una aventura en la que no han desarrollado un modelo de negocio coherente y viable y, en vez de ir en busca de una buena oportunidad de negocio, emprenden un camino riesgoso y sin futuro desconociendo lo fundamental para fabricar y ofrecer sus productos y sin la capacidad para dirigir una empresa.

4.3.3 *NEGOCIOS EN LA INFORMALIDAD*

Una cantidad indefinida pero considerable de negocios se encuentran en la informalidad por diversos motivos que se exponen en este documento. Se estima que el 50% de las nuevas fuentes de trabajo se crean en la informalidad (El Financiero, 15 de mayo de 2008). Estas organizaciones se desarrollan en todos los giros y atendiendo al carácter familiar, pueden ser negocios familiares o no familiares. Se encuentran en la informalidad esencialmente microempresas, aunque también es posible encontrar a pequeñas y medianas.

V. RESULTADOS DEL ESTUDIO DE CAMPO

5.1 Resultados de la Consulta de Opinión

La economía informal en México, coincidieron los entrevistados, obedece principalmente a las siguientes causales: una baja productividad en la economía nacional que obedece al bajo nivel de capacitación, insuficiente generación de empleos, crisis económicas que han expulsado tanto a profesionistas, técnicos como personas con mínima educación escolar y todos ellos han entrado a la economía informal, por ser la vía más rápida para generar recursos para su manutención.

La mayoría de los entrevistados coincidió en que la capacitación de la población económicamente activa es un factor importante para que menos gente recurra a la economía informal.

El Subsecretario de Prospectiva, Planeación y Evaluación de Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL), Mto. Félix Vélez, apuntó que existen factores como denominó: Ley y Orden, es decir: El cumplimiento de la Ley y Orden, que evite la discrecionalidad en la autorización para establecer un negocio y los diversos trámites que hay que cumplir. Indicó que a diferencia de otros países, como Estados Unidos o Suiza, naciones que reflejan funcionalidad y rapidez en poner un negocio, en México la espera es larga aunada a demasiados pasos para emprender un negocio que muchas veces no depende de cumplir los requisitos sino de la discrecionalidad de las autoridades.

El Mto. Vélez indicó que existen programas sociales que otorgan beneficios a grupos sociales a los que no se les exige estar en el comercio formal. Insistió en que la calidad de la inversión en México debe elevarse, e invertir en capital humano.

La Coordinadora General de PRONAFIM, SE, Dra. María del Carmen Díaz Amador y la Lic. Nora Caballero Verdejo Administradora General de Asistencia al Contribuyente SAT, de la SHCP, coincidieron en distinguir entre informalidad e ilegalidad, en ésta última entran aquellas corporaciones dedicadas a la compra y venta de productos ilegales en espacios también ilegales.

La Lic. Caballero Verdejo expresó: "La economía informal son actividades que cumplen parcialmente o no cumplen con normas del Estado. A esa nos referimos".

Ambas directoras destacaron que la disminución de este fenómeno socioeconómico en México será a través de incentivar empleos, mejorar la capacitación, ofrecer mejores salarios, y sobre todo, crear una cultura de incorporación a la formalidad, pues sólo así millones de mexicanos disfrutarán de los beneficios de programas de salud, prestaciones sociales y mejorar la calidad de vida de ellos y sus familias.

En opinión de la Coordinadora General de PRONAFIM, Dra. Díaz Amador, el programa de microcréditos es una solución para que las personas transiten del comercio informal a la formalidad.

Y con grandes beneficios, pues fomenta la cultura del pago, de responsabilidad y de emprendedurismo.

En tanto, la Administradora General de Asistencia al Contribuyente SAT, Lic. Nora Caballero Verdejo, expuso que la política fiscal a través del Régimen de Pequeños Contribuyentes (Repecos) destinado a personas físicas, con muy baja capacidad administrativa se diseñó para incluir a las personas en situación de informalidad. Este Régimen propone el pago de una cuota única a la administración tributaria de los estados de la República, y el beneficio de recaudación se queda directamente en los Estados.

Tanto la funcionaria del SAT, los tres expertos en la materia como el periodista, resaltaron el gran impedimento para la formalidad es el exceso de trámites solicitados para el establecimiento de un negocio.

Los doctores Macario Schettino, María Luisa González Marín y Bernardo Olmedo, indicaron que la economía informal no es privativa de México sino es mundial, siendo necesario cambiar la política económica para incluir programas destinados a este sector de la población.

Dijeron que el autoempleo conlleva agruparse entorno a un líder, quién se beneficia del pago de cuotas y sobornos. Aunado al comercio informal "pernicioso" (contrabando) ayudado por la corrupción de los diversos niveles de los gobiernos federal, estatal, municipal, local, desde las aduanas mismas hasta el personal de vigilancia y resguardo.

Con respecto a lo comentado por las personas en el comercio informal destacan que su escasa preparación, la edad, y la cantidad de requisitos, son factores que las empresas valoran para contratar el personal.

Los entrevistados resaltaron que los bajos salarios son la constante, y que en buenos negocios en el comercio ambulante en menos de 8 horas laborales se ganan mejor que en las fábricas.

Al ser cuestionados sobre las Plazas Comerciales destinadas para su reubicación, expresaron que perdieron clientela y que una mejor opción para ellos son las plazas por giro comercial como zapatos, ropa, discos y regalos. Y los corredores turísticos, a la vista de la gente al paso del transeúnte.

Al ser cuestionados sobre sus líderes, evitaron realizar comentarios. Aseguraron que la falta de difusión por parte del gobierno del Distrito Federal para que los consumidores acudan a las plazas comerciales, sus ventas han bajado drásticamente, y no descartaron salirse de éstas y moverse a otros lugares de la ciudad y vender nuevamente en las calles.

Respecto a la situación de las MIPYMES, el periodista Eduardo Torre Blanca, la Lic. Nora Caballero, y el Dr. Bernardo Olmedo destacaron que es cada vez más frecuente que las MIPYMES decidan conscientemente irse al sector informal, pues ven ventajas competitivas y no siente percepción de riesgos de que los fiscalicen o detecten.

Para el fortalecimiento de las MIPYMES, en el ámbito fiscal, la Lic. Caballero Verdejo, propuso la creación y difusión de documentos sencillos que expliquen los trámites, cómo y donde realizarlos, en un lenguaje ciudadano que sea consultado por Internet o en folleto único.

Los doctores Schettino, González Marín y Olmedo, así como el Sr. Torre Blanca concluyeron que el gobierno tenga una actitud visionaria y reconozca que las MIPYMES son las empresas estratégicas para el desarrollo, como en países como Corea, India o Brasil.

En México es todo lo contrario, existe una total desarticulación en guiar y fomentar el fortalecimiento de estas empresas, que bien podrían ser el motor económico y social. Resaltaron que el gobierno debe incentivar financiamiento a mejores condiciones que las actuales; impulsar el desarrollo tecnológico, acercar mecanismos donde la innovación esté presente en todos los procesos de las MIPYMES.

La problemática del comercio informal que impacta negativamente a las MIPYMES es grave, de acuerdo al Sr. Torre Blanca: 7 de 10 empresas son informales; de 10 microempresas, dos sobreviven al cabo de dos años. Estima que en México las empresas que operan en la informalidad es el doble de las que operan formalmente. Además de que existen empresas formales que operan una parte en la formalidad y otra la sacan vía la informalidad.

¿Qué hacer como sociedad, como investigadores? Hacer un llamado a la reflexión, coadyuvar con las autoridades gubernamentales, que a su vez instrumente mecanismos que promuevan la incorporación a la formalidad de estas organizaciones productivas.

Este es un buen momento, para que gobierno y sociedad evaluemos que el comercio en la informalidad es una realidad de millones de personas, por ello, dirigir planes y programas de forma efectiva a este sector de la población es un primer paso.

Así como el cambiar políticas fiscales y paradigmas que den apoyo directo sin tantos requisitos a las MIPYMES, quienes sobreviven actualmente y dan trabajo a muchas personas. Los cambios no serán drásticos, pero hay que empezar por este estudio, y comprender causas, orígenes y, sobre todo, factores que cambien visiones y concepciones de abordar esta realidad nacional.

A continuación se presenta un cuadro comparativo de las respuestas a estas cuatro interrogantes, con el fin de detallar los puntos coincidentes y divergentes al abordar el Análisis Prospectivo de la Economía Informal en México: Análisis y Propuesta.

Entrevistados	PREGUNTAS			
	1.- Causas de la Economía Informal.	2.- Qué acciones tomar para reducir la economía informal.	3.- Qué repercusiones tiene la economía informal en el crecimiento económico y el empleo.	4.- Cómo fortalecer a las MIPYMES
FUNCIONARIOS				
Dra. María del Carmen Díaz Amador Secretaría de Economía	No existe suficientes empleos en México. Las personas son excluidas de las políticas sociales.	Generar empleos. Política económica integral.	Generan medios de supervivencia y de ingreso que no tiene acceso a la economía estructurada.	El PRONAFIM otorga microcréditos. No se negocian créditos individualmente no con líderes.
Lic. Nora Caballero Verdejo Secretaría de Hacienda y Crédito Público	Baja escolaridad, desempleo, salarios bajos y crisis económicas.	Política fiscal que incentive trámites para ser formal.	No hay registro alguno en pago de impuestos.	El régimen de Contribuyentes Pequeños (Repecos) es personas físicas con capacidad administrativa muy baja como informales.
Mtro. Félix Vélez Fernández-Varela Secretaría de Desarrollo Social	Bajo crecimiento de la economía. Políticas públicas premian la informalidad. Los proyectos sociales se deciden de manera muy politizada y no en función de la rentabilidad social.	Desarrollar mejor la economía. Invertir en capital humano. Mejorar la calidad de la inversión y productividad.	Sí generan valor al producir bienes y servicios.	Incentivar la capacitación; adoptar nuevas tecnologías. Disminuir la discrecionalidad de la autoridad en trámites. Sedesol no considera una estrategia para el combate a la
EXPERTOS EN LA MATERIA				
Dr. Macario Schettino	Falta de crecimiento económico, trámites e impuestos.	Crecimiento económico, simplificación.	Permite que personas sobrevivan y vivan bien.	Otorgarles crédito, capacitación, comercialización.
Dra. María Luisa González Marín. Investigadora del Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.	No invertir en la planta productiva, mayor desempleo, control de líderes que manipulan a las personas en la informalidad.	Mejores salarios, seguros de desempleo, cambiar política económica.	Su repercusión es notoria en las familias viven del trabajo colectivo, genera ventas para los productos o distribuidores.	Capacitación e innovación y financiamiento.
Dr. Bernardo Olmedo Investigador del Instituto de Investigaciones Económicas, Representante de la Unidad de Investigación en Economía Industrial, UNAM	Incapacidad de resolver o mitigar los efectos de las crisis, mala preparación y capacitación.	Modificar el sistema fiscal actual y capacitación.	La OCDE señala que el universo de las Mipymes formales es de tres millones y genera 8 millones de empleos. En un número similar están las Mipymes informales.	Articulación de los programas que apoyan a las MIPYMES, innovación y tecnología. De 10 microempresas, 2 sobreviven al cabo de dos años.
PERIODISTA				
Sr. Eduardo Torre Blanca	Tramitología excesiva, entramado burocrático, se ahorra dinero en la informalidad: 7 de 10 empresas son informales. Es cliente electoral.	Descentralización, simplificación administrativa, erradicar la corrupción, ofrecer beneficios en la formalidad.	No existe un ingreso fiscal. Se generan ocupaciones ni son de valor agregado.	Capacitación, mejores beneficios ante Hacienda, créditos a tasas preferenciales.
AMBULANTES				
Sr. Jorge López. Integrante de la Comisión de Enlace Político del Frente Nacional de Trabajo Alternativo	Desempleo, falta de educación, bajos salarios.	Programas de capacitación en diversos oficios. Plazas comerciales por giro.	No responde	La producción nacional ya no puede competir la invasión china y esta situación la permite el gobierno.
Guillermo Robledo	Por la edad no contratan. Piden muchos requisitos en las empresas.	Salario mejor y estar en un corredor turístico. A la vista de la gente	No responde	No responde
Víctor Hugo Mora	Es una forma de ingresos, mi hermano me enseñó a vender.	En las plazas comerciales no vendo, son mejor los tianguis.	No responde	No responde
Arturo Pérez	Sueldos bajos, la edad afecta en la contratación.	Créditos iniciar un negocio. Con más plazos e intereses bajos.	No responde	No responde
Marcelo Méndez	Me gusta la calle y su ruido. Estar activo. En esta plaza vendo muy poco o nada.	Que tomar en cuenta la edad. La mayoría de ambulantes son gente grande.	No responde	No responde

Tabla 14. Resultados de la Consulta de Opinión.

Elaboración propia con base en las entrevistas realizadas durante el mes de marzo de 2008

5.2 Resultados del Instrumento Aplicado

5.2.1 Perfil de los encuestados

Sexo

41% de las personas encuestadas fueron del sexo femenino y 59% restante del sexo masculino.

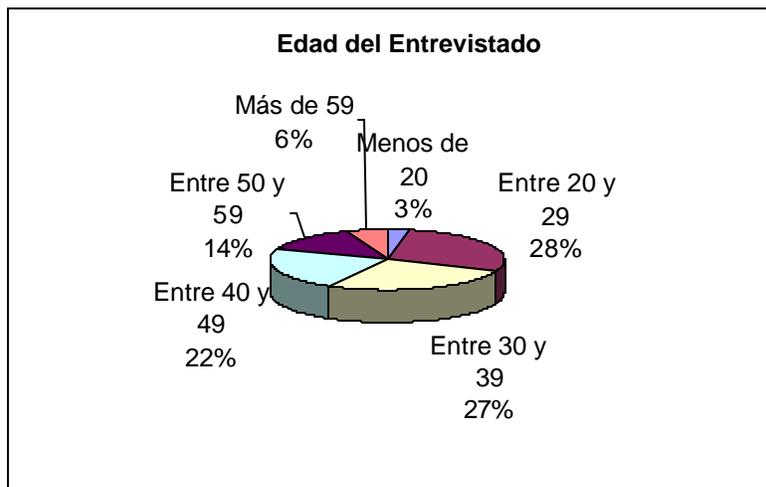


Gráfica 12.1 Perfil de los Encuestados: Sexo

Encuesta aplicada a miembros de la CONCANACO, 2008.

Edad

55% de los encuestados se ubican en un rango de edad entre 20 y 39 años, 22% tienen entre 40 y 49 años y el 23% restante tienen 50 años o más de edad.



Gráfica 12.2 Perfil de los Encuestados: Edad

Encuesta aplicada a miembros de la CONCANACO, 2008.

Escolaridad

5% de los encuestados cuentan con estudios máximos de preparatoria, 11% con estudios de nivel técnico, 51% con licenciatura y 13% con postgrado.

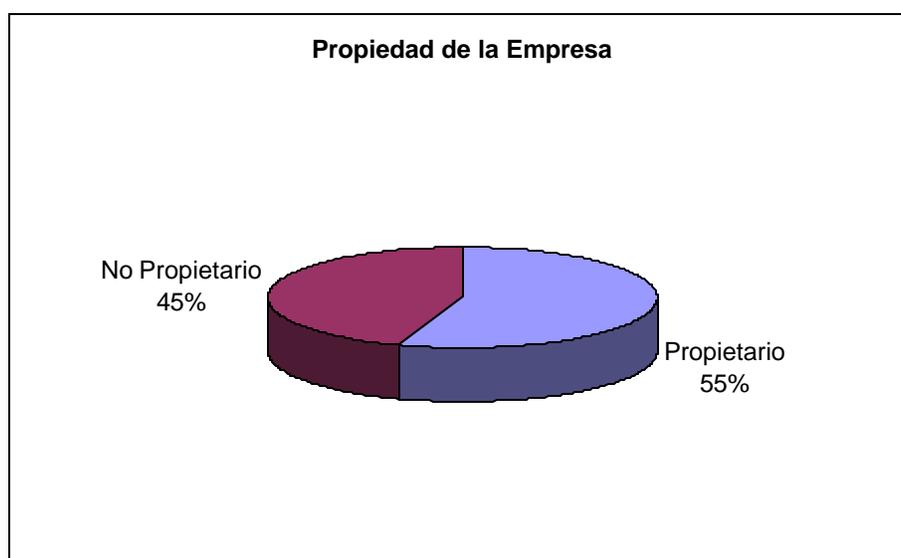


Gráfica 12.3 Perfil de los Encuestados: Escolaridad

Encuesta aplicada a miembros de la CONCANACO, 2008.

Relación con la empresa: propietario o no propietario

55% de los encuestados son propietarios y el 45% no son propietarios de los negocios encuestados.

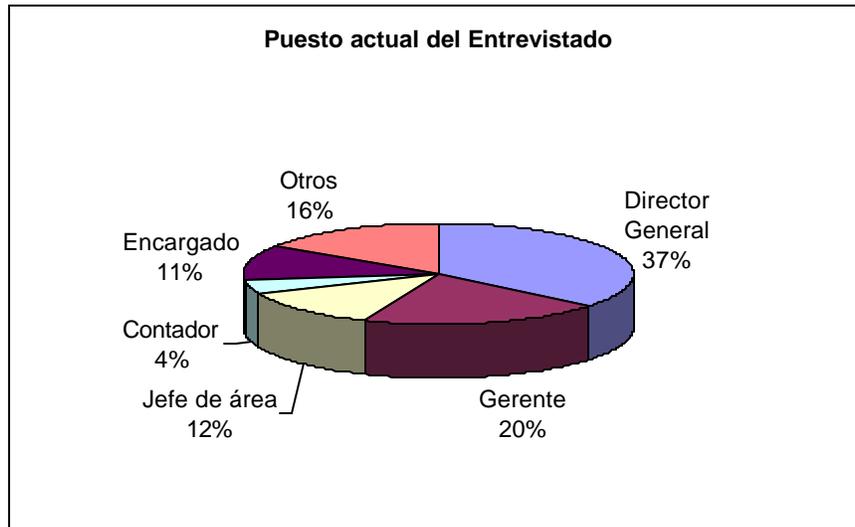


Gráfica 12.4 Perfil de los Encuestados: Relación con la Empresa

Encuesta aplicada a miembros de la CONCANACO, 2008.

Puesto

375 de los entrevistados ocupan el puesto de director general, 20% son gerentes, 12% son jefes de área, 4% con contadores, 11% son encargados y en el rubro de otros se ubicó el 16%.

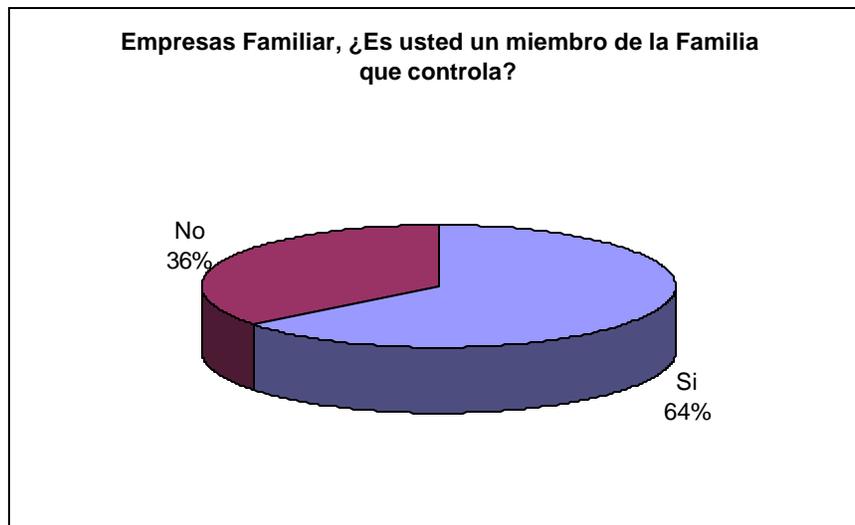


Gráfica 12.5 Perfil de los Encuestados: Puesto

Encuesta aplicada a miembros de la CONCANACO, 2008.

Miembro de la empresa familiar

64% de los encuestados son miembros de la familia que controla la empresa o negocio y el 36% restante no.



Gráfica 12.6 Perfil de los Encuestados: Miembro de la Empresa Familiar

Encuesta aplicada a miembros de la CONCANACO, 2008.

5.2.2 Perfil de los negocios encuestados

Sector

62% de los negocios encuestados corresponden al sector comercio, 36% al sector servicios y el 2% restante al sector turismo.



Gráfica 13.1 Perfil de los Negocios Encuestados: Sector

Encuesta aplicada a miembros de la CONCANACO, 2008.

Tamaño

55% de los negocios encuestados son de tamaño micro, 23% de tamaño pequeño, 12% de tamaño mediano y 10% grandes.

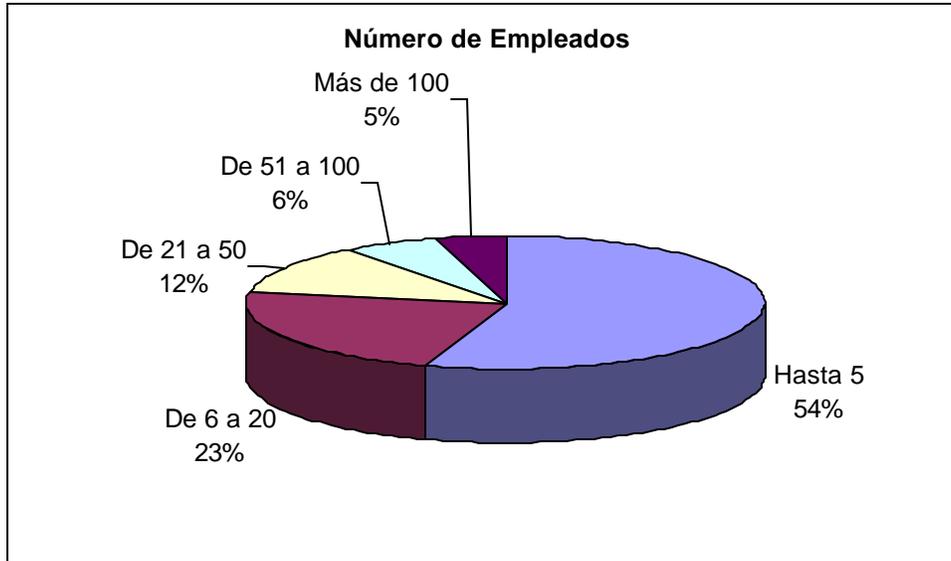


Gráfica 13.2 Perfil de los Negocios Encuestados: Tamaño

Encuesta aplicada a miembros de la CONCANACO, 2008.

Número de empleados

El 54% de los negocios encuestados cuenta hasta con 5 empleados, 23% tiene entre 6 y 20 empleados y 23% tiene contratados 21 empleados o más.

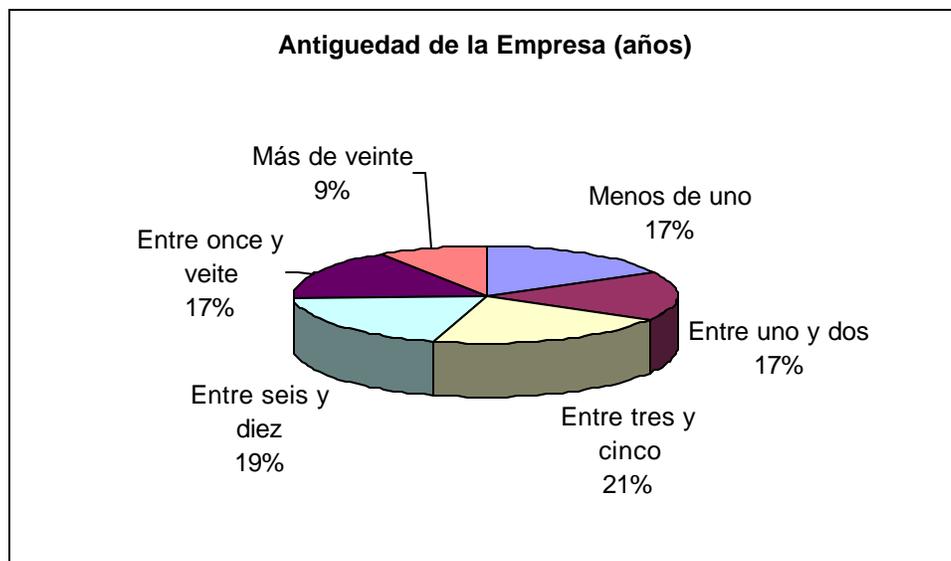


Gráfica 13.3 Perfil de los Negocios Encuestados: Número de Empleados

Encuesta aplicada a miembros de la CONCANACO, 2008.

Antigüedad de la empresa

El número de años de operación de la empresa oscila entre menos de 1 año hasta más de 20 años. 17% tiene menos de un año, 17% tiene entre uno y dos años, 21% entre tres y cinco años, 19% entre seis y diez años, 17% entre once y veinte años y solo el 9% tiene más de 20 años de operar.

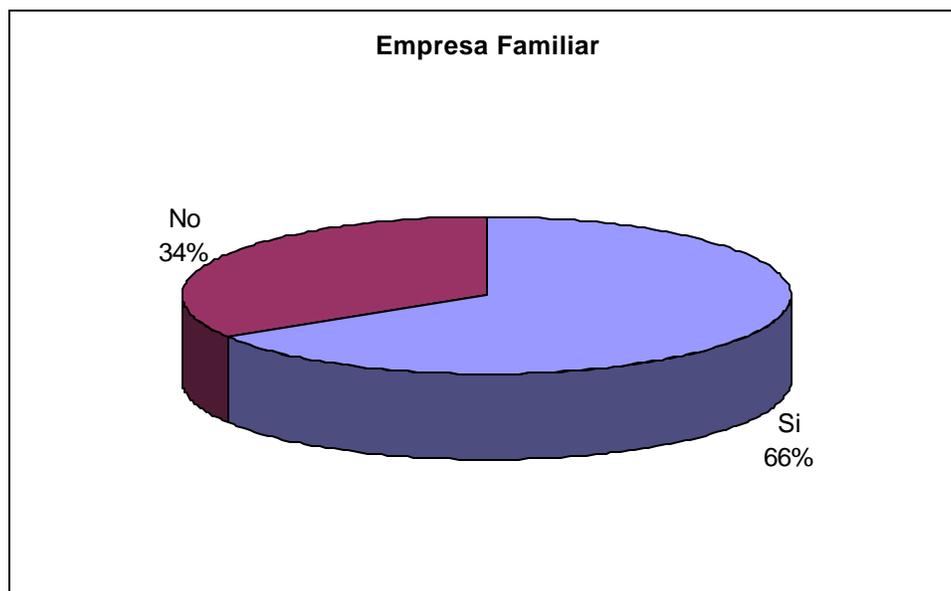


Gráfica 13.4 Perfil de los Negocios Encuestados: Antigüedad de la Empresa

Encuesta aplicada a miembros de la CONCANACO, 2008.

Tipo de empresa

66% de los negocios encuestados son empresas de tipo familiar y el 34% restante son empresas no familiares.

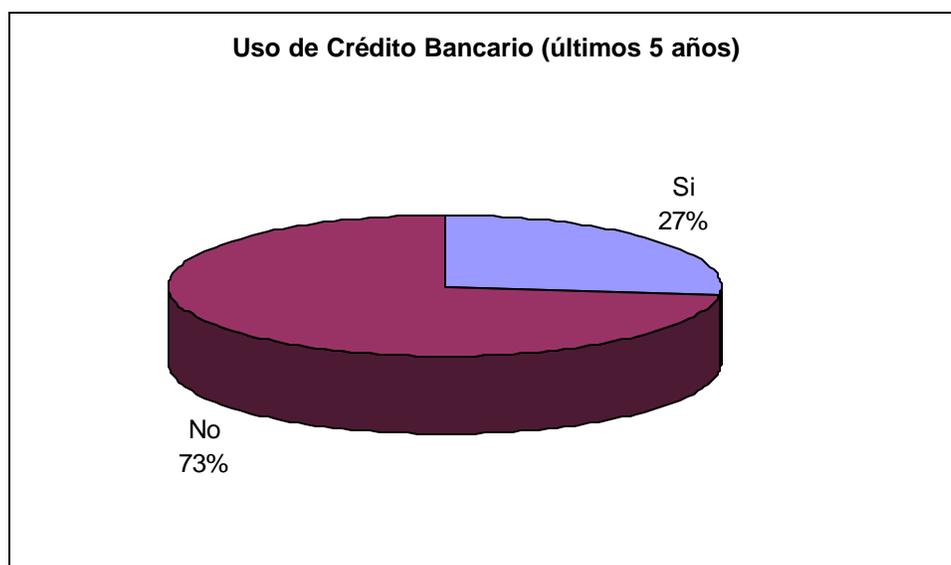


Gráfica 13.5 Perfil de los Negocios Encuestados: Tipo de Empresa

Encuesta aplicada a miembros de la CONCANACO, 2008.

Uso de crédito bancario

El 27% de las empresas encuestadas refirió que si ha utilizado un crédito bancario en los últimos cinco años y el 73% refirió que no ha utilizado este tipo de fuentes de financiamiento.

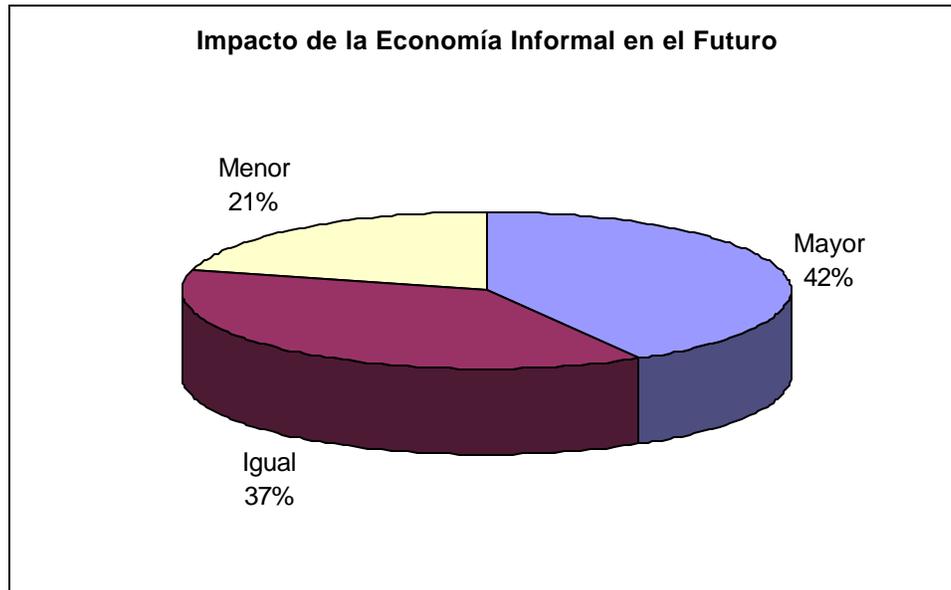


Gráfica 13.6 Perfil de los Negocios Encuestados: Uso de Crédito Bancario

Encuesta aplicada a miembros de la CONCANACO, 2008.

Impacto de la economía informal en el futuro

42% de las empresas encuestadas refirió que percibe un impacto mayor de la economía informal en el futuro, para el 37% este impacto será igual y para el 21% será menor.



Gráfica 13.7 Perfil de los Negocios Encuestados: Impacto de la Economía Informal en el Futuro

Encuesta aplicada a miembros de la CONCANACO, 2008.

5.3 Resultados comparativos

Se comparan los resultados de los factores de contexto, financieros, gubernamentales, laborales, y de mercado por entidad federativa, sector, tamaño de empresa, tipo de empresa (familiar y no familiar). Se exponen las medias de cada una de las preguntas agrupadas en los factores.

5.3.1 Resultados comparativos por entidad federativa

Factores de contexto

El desarrollo de la empresa en un entorno seguro se identifica principalmente en los estados de Morelos, Campeche, Sinaloa y Quintana Roo. La presencia de un entorno menos seguro se percibe en Tabasco, Zacatecas y Michoacán. Según los encuestados, existe una percepción alta respecto a que las empresas legalmente constituidas gozan de mayor seguridad y acceso a tribunales de justicia en los estados de Tlaxcala, Hidalgo y Michoacán. De igual forma, se tiene una alta percepción del sistema legal en México y su esquema de protección a las empresas legalmente constituidas ante robos, fraudes, sobornos y otros actos delictivos, principalmente en Tlaxcala, Morelos e Hidalgo.

En cuanto a los negocios informales se refiere, en estados como Tlaxcala, Tabasco y Michoacán existe una mayor preferencia de la existencia de la economía informal sobre la delincuencia. En estados de Zacatecas, Coahuila, Baja California, Tlaxcala, Morelos, Hidalgo, Veracruz y Michoacán se identifica una percepción más alta de que quienes se encuentran en la economía informal infringen la ley. Además, en la sociedad mexicana culturalmente, la economía informal es aceptada, bs estados en los que se identificó una mayor percepción de la aceptación de la economía informal fueron Zacatecas, Baja California, Tlaxcala, Hidalgo, Tabasco y Michoacán. Contrariamente, la menor aceptación de la economía informal se identificó en Jalisco.

Factores de Contexto							
Estado	Seguridad del entorno para las empresas legalmente constituidas		Aceptación social de la informalidad			Preferencia de la informalidad sobre la delincuencia	N
	9. Mi empresa se desarrolla en un entorno seguro	40. El sistema legal en México protege eficazmente a las empresas legalmente constituidas ante robos, fraudes, sobornos y otros actos delictivos	41. Las empresas legalmente constituidas gozan de mayor seguridad y acceso a tribunales de justicia	20. Quienes se desarrollan en la economía informal infringen la ley	35. Culturalmente, la economía informal es aceptada por la población mexicana	19. Es frecuente escuchar la siguiente frase: <i>prefiero que las personas se desarrollen en la economía informal a que se conviertan en delincuentes.</i>	
Aguascalientes	3.34	2.71	3.33	3.86	3.70	2.39	70
Baja California	3.00	2.40	2.60	4.53	4.00	3.53	15
Campeche	3.62	2.62	2.68	3.49	3.62	2.65	37
Chiapas	3.04	2.17	2.67	3.54	3.50	2.31	48
Coahuila	3.07	2.27	2.53	4.67	3.87	3.20	15
Colima	3.69	2.38	3.31	3.88	3.67	2.21	58
Distrito Federal	3.40	2.79	3.20	3.74	3.73	2.81	117
Estado de México	3.27	2.58	3.03	3.57	3.64	2.42	113
Hidalgo	3.00	3.00	4.00	5.00	4.00	3.00	1
Jalisco	3.25	2.19	2.75	4.00	3.19	2.75	16
Michoacán	1.00	1.00	4.00	5.00	5.00	4.00	1
Morelos	3.67	3.67	3.67	4.33	3.67	3.67	3
Nuevo León	3.44	2.70	3.25	3.66	3.55	2.54	119
Puebla	3.01	2.32	2.63	3.37	3.75	2.14	76
Quintana Roo	3.39	2.87	3.52	3.23	3.61	2.52	31
San Luis Potosí	3.54	2.52	3.08	3.70	3.60	2.86	96
Sinaloa	3.59	2.41	2.81	3.62	3.46	2.38	37
Sonora	3.56	2.55	3.20	3.88	3.91	2.79	66
Tabasco	2.00	1.50	2.50	3.00	4.00	4.00	2
Tamaulipas	3.20	2.43	3.03	3.67	3.65	2.44	79
Tlaxcala	3.00	3.00	4.00	4.67	4.33	4.00	3
Veracruz	3.31	1.93	2.62	4.16	3.60	2.55	55
Zacatecas	2.00	1.25	1.50	5.00	4.75	3.25	4
Otros	3.18	2.31	2.80	4.00	3.84	3.29	45
Total	3.35	2.50	3.02	3.74	3.67	2.60	1107

Tabla 15. Factores de Contexto por Entidad Federativa

Encuesta aplicada a miembros de la CONCANACO, 2008.

Factores financieros

En general la percepción de los factores financieros en apoyo de los negocios formalmente establecidos se percibe como más alta en los estados de Aguascalientes, Campeche y Sonora, además de los estados de Hidalgo, Morelos y Tlaxcala.

La facilidad de obtener un crédito se percibe con muy bajas puntuaciones en muchos estados del país, los valores más bajos se identificaron en los estados de Tabasco y Michoacán. Por el contrario, las puntuaciones medias más altas se identifican en Tlaxcala, Morelos e Hidalgo. Sin embargo, en este reactivo la percepción es baja lo que hace evidente la dificultad de obtención de un crédito para muchos negocios afiliados a la CONCANACO.

Factores Financieros					
Estado	15. Existen suficientes apoyos financieros como préstamos y capital de riesgo en instituciones financieras para mi negocio	16. Es fácil obtener un crédito bancario	17. Las condiciones en que las instituciones financieras otorgan sus préstamos (interés, plazos, garantías, oportunidad, etc.) son convenientes para el desarrollo de mi negocio.	18. Los créditos bancarios son baratos	n
Aguascalientes	2.91	2.86	2.01	2.71	70
Baja California	2.27	2.33	1.87	1.93	15
Campeche	3.11	2.59	1.70	2.43	37
Chiapas	2.56	2.17	1.79	2.25	48
Coahuila	2.40	2.20	2.13	2.20	15
Colima	2.81	2.45	1.67	2.19	58
Distrito Federal	2.68	2.32	2.04	2.35	117
Estado de México	2.57	2.43	1.80	2.36	113
Hidalgo	3.00	3.00	3.00	3.00	1
Jalisco	3.13	2.81	2.50	2.50	16
Michoacán	1.00	1.00	1.00	1.00	1
Morelos	3.67	3.33	3.00	3.00	3
Nuevo León	3.04	2.97	2.19	2.39	119
Puebla	2.46	2.09	1.71	2.24	76
Quintana Roo	2.68	2.87	2.26	2.48	31
San Luis Potosí	2.51	2.43	2.22	2.46	96
Sinaloa	2.95	2.51	2.11	2.43	37
Sonora	2.89	2.79	2.14	2.61	66
Tabasco	2.00	1.00	1.00	1.00	2
Tamaulipas	2.77	2.84	1.94	2.39	79
Tlaxcala	3.00	3.00	3.00	3.00	3
Veracruz	2.67	2.42	1.76	2.27	55
Zacatecas	2.50	1.75	1.25	1.25	4
Otros	2.47	2.40	2.13	1.89	45
Total	2.72	2.54	1.98	2.36	1107

Tabla 16. Factores Financieros por Entidad Federativa

Encuesta aplicada a miembros de la CONCANACO, 2008.

Factores gubernamentales

La percepción respecto a las políticas gubernamentales en apoyo a los negocios formales es más alta en Hidalgo, Morelos y Tlaxcala, contrariamente una percepción más baja a la implementación de este tipo de políticas se identifica en los estados de Michoacán, Puebla y Tabasco.

La percepción de las acciones gubernamentales para proteger a los negocios formales de la economía informal es más alta en los estados de Hidalgo, Morelos, Tlaxcala y Quintana Roo.

Estado	Factores Gubernamentales									n
	Políticas gubernamentales en apoyo de los negocios formales			Protección del gobierno a negocios formales ante la economía informal						
	21. El gobierno federal lleva a cabo acciones y desarrolla políticas que apoyan a mi negocio	22. El gobierno estatal lleva a cabo acciones y desarrolla políticas que apoyan a mi negocio	23. El gobierno municipal lleva a cabo acciones y desarrolla políticas que apoyan a mi negocio	24. El gobierno federal se preocupa por proteger a mi negocio de la economía informal	25. El gobierno estatal se preocupa por proteger a mi negocio de la economía informal	26. El gobierno municipal se preocupa por proteger a mi negocio de la economía informal.	27. El gobierno federal se preocupa por combatir la economía informal	28. El gobierno estatal se preocupa por combatir la economía informal	29. El gobierno municipal se preocupa por combatir la economía informal	
Aguascalientes	3.03	3.14	3.16	2.81	2.83	2.91	2.90	2.87	2.80	70
Baja California	3.13	2.53	2.53	2.40	2.20	2.27	2.40	2.27	2.27	15
Campeche	3.14	2.97	2.86	2.68	2.76	2.57	2.65	2.62	2.76	37
Chiapas	2.48	2.56	2.52	2.38	2.31	2.42	2.73	2.44	2.46	48
Coahuila	3.27	2.80	2.47	2.33	2.20	2.00	2.20	2.00	1.87	15
Colima	2.83	2.83	2.84	2.40	2.34	2.24	2.53	2.40	2.29	58
Distrito Federal	2.96	2.88	2.85	2.82	2.80	2.73	2.77	2.84	2.79	117
Estado de México	2.55	2.41	2.47	2.33	2.27	2.23	2.44	2.35	2.36	113
Hidalgo	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	1
Jalisco	2.88	2.88	2.69	2.69	2.50	2.38	2.56	2.56	2.63	16
Michoacán	2.00	2.00	2.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1
Morelos	3.67	3.67	3.67	3.67	3.67	3.67	4.00	4.00	4.00	3
Nuevo León	3.04	3.00	2.95	2.63	2.57	2.60	2.91	2.82	2.72	119
Puebla	2.29	2.12	2.12	2.20	2.12	2.07	2.43	2.09	2.09	76
Quintana Roo	2.84	2.97	3.06	2.97	2.81	2.81	3.19	3.23	3.39	31
San Luis Potosí	2.92	2.67	2.75	2.95	2.94	2.78	2.82	2.94	2.73	96
Sinaloa	3.08	3.05	2.73	2.68	2.73	2.59	2.57	2.57	2.51	37
Sonora	3.24	3.21	2.89	2.56	2.68	2.64	2.68	2.77	2.74	66
Tabasco	2.00	2.00	1.50	3.00	2.00	2.00	3.00	2.50	2.50	2
Tamaulipas	2.90	2.90	2.78	2.58	2.47	2.46	2.71	2.66	2.59	79
Tlaxcala	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	3
Veracruz	2.65	2.65	2.44	2.20	2.20	2.20	2.44	2.27	2.20	55
Zacatecas	3.00	3.50	2.75	2.00	2.25	1.75	1.75	1.50	1.50	4
Otros	2.96	2.64	2.58	2.40	2.27	2.09	2.31	2.47	2.29	45
Total	2.86	2.79	2.73	2.58	2.54	2.49	2.67	2.62	2.56	1107

Tabla 17. Factores Gubernamentales por Entidad Federativa

Encuesta aplicada a miembros de la CONCANACO, 2008.

Factores laborales

Los factores laborales relacionados a la contratación de recursos humanos más calificados que realizan los negocios formales se perciben como un factor más alto en los estados de Baja California, Coahuila, Michoacán, Tabasco y Tlaxcala. Por lo que se refiere al alto costo que representa para los negocios el generar empleos, este factor se identifica con una alta percepción en los estados de Baja California, Coahuila, Michoacán, Tabasco y Zacatecas.

Factores Laborales							
Estado	Recursos humanos más calificados en la economía formal		Alto costo de empleos generados por la economía formal				n
	38. En general, los trabajadores en la economía formal están mejor capacitados que en la economía informal	34. Las empresas legalmente establecidas prefieren la contratación de trabajadores calificados en comparación de aquellos que no lo están	32. Los salarios que ofrecen las empresas legalmente establecidas son bajos, por lo que la economía informal es una buena alternativa para los trabajadores	33. Los trabajadores que no cuentan con las capacidades adecuadas para realizar el trabajo que exigen las empresas legalmente constituidas, encuentran en la economía informal una alternativa	36. Es más difícil generar un empleo en un negocio establecido que en la economía informal	37. Es muy costoso para mi empresa contratar a un trabajador	
Michoacán	3.40	3.64	2.90	3.51	3.40	3.00	70
Baja California	4.07	4.20	3.00	3.93	4.13	3.80	15
Veracruz	3.84	3.86	2.73	3.30	3.51	2.89	37
Tabasco	3.52	3.65	2.67	3.40	3.35	3.33	48
Coahuila	4.13	4.20	2.73	3.33	4.27	4.07	15
Quintana Roo	3.47	3.91	3.10	3.50	3.52	3.67	58
Estado Federal de México	3.38	3.84	3.18	3.74	3.81	3.24	117
Estado de México	3.65	3.87	3.13	3.46	3.55	3.41	113
Yucatán	4.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	1
Chiapas	4.38	3.63	2.75	3.19	3.75	3.44	16
Michoacán	5.00	5.00	4.00	4.00	5.00	5.00	1
Veracruz	3.67	4.33	3.67	3.67	3.00	3.00	3
Estado de León	3.66	3.68	2.67	3.48	3.28	3.21	119
Quintana Roo	3.76	3.78	3.14	3.38	3.36	3.30	76
Quintana Roo	3.65	3.87	2.68	3.45	3.00	3.39	31
Veracruz	3.57	3.53	3.01	3.36	3.50	3.00	96
Veracruz	3.68	3.59	3.19	3.49	3.11	2.86	37
Veracruz	4.02	3.82	3.08	3.36	3.44	3.33	66
Veracruz	4.50	5.00	4.50	2.00	5.00	4.50	2
Veracruz	3.51	3.71	2.78	3.43	3.49	3.24	79
Veracruz	4.33	3.67	3.67	3.67	4.00	4.00	3
Veracruz	3.75	3.71	2.65	3.55	3.49	3.45	55
Veracruz	4.25	3.25	3.25	4.25	4.75	4.25	4
Veracruz	3.89	3.87	3.13	3.82	4.04	3.84	45
	3.66	3.76	2.96	3.49	3.51	3.30	1107

Tabla 18. Factores Laborales por Entidad Federativa

Encuesta aplicada a miembros de la CONCANACO, 2008.

Factores de mercado

La competencia con productos ofrecidos por la economía informal se percibe más alta en los estados de Baja California, Coahuila, Hidalgo, Morelos, Tabasco, Tlaxcala y Zacatecas.

Por lo que se refiere a la preferencia de los consumidores respecto a los productos ofrecidos por la economía informal, ésta es percibida como más alta en consumidores de Baja California, Coahuila, Hidalgo, Michoacán, Tabasco, Tlaxcala y Zacatecas.

Factores de Mercado							
Estado	Competencia con productos ofrecidos por la economía informal			Preferencia de los consumidores por productos de la economía informal			n
	1. Los consumidores prefieren productos y servicios de negocios establecidos en comparación con los que funcionan en la economía informal	11. Debido a la competencia informal, he tenido que bajar los precios de mis productos y/o servicios	14. Es más difícil competir contra negocios en la economía informal que contra empresas legalmente creadas	2. Los consumidores están dispuestos a comprar en la economía informal aunque ello implique mayores riesgos (falta de garantías, mala calidad, etc.)	3. Los consumidores encuentran en la economía informal artículos más baratos que en negocios formales	4. Mis competidores en la economía informal tienen ventajas económicas con respecto a mi negocio (predial, impuestos, contabilidad, etc.)	
Juascalientes	3.63	3.06	3.14	3.17	3.53	3.87	70
Baja California	3.47	4.20	3.87	4.07	4.07	4.73	15
Campeche	3.41	2.73	3.05	2.84	3.86	3.38	37
Chiapas	3.17	3.25	3.31	3.50	3.38	3.77	48
Coahuila	3.00	4.07	3.60	3.93	4.00	4.67	15
Colima	3.60	3.33	3.21	3.33	3.95	4.28	58
Distrito Federal	3.48	3.20	3.21	3.55	3.78	3.95	117
Estado de México	3.35	3.01	3.27	3.36	3.42	3.86	113
Hidalgo	3.00	4.00	3.00	4.00	4.00	4.00	1
Michoacán	2.88	3.81	3.44	3.31	3.50	4.38	16
Morelos	2.00	2.00	5.00	5.00	2.00	5.00	1
Morelos	3.00	3.67	4.00	4.00	3.67	3.33	3
Nuevo León	3.24	3.05	3.12	3.16	3.75	3.86	119
Oaxaca	3.08	2.99	3.24	3.43	3.74	3.97	76
Quintana Roo	3.68	3.00	2.94	3.03	3.48	3.94	31
San Luis Potosí	3.61	3.47	2.72	3.46	3.50	4.07	96
Sinaloa	3.35	3.19	3.14	2.81	3.41	3.57	37
Tlaxcala	3.44	3.59	3.27	3.00	3.65	4.11	66
Tabasco	2.00	4.50	4.50	5.00	4.50	5.00	2
Tlaxcala	3.28	3.24	3.09	3.27	3.59	3.92	79
Tlaxcala	2.33	4.33	3.33	4.00	4.33	4.67	3
Veracruz	3.22	3.58	3.51	3.71	3.60	4.16	55
Zacatecas	2.50	4.50	3.50	4.50	3.75	5.00	4
Zacatecas	3.42	3.84	3.58	3.98	3.96	4.69	45
Total	3.36	3.27	3.20	3.36	3.65	4.00	1107

Tabla 19. Factores de Mercado por Entidad Federativa

Encuesta aplicada a miembros de la CONCANACO, 2008.

Variables Dependientes

- Negocios en la informalidad. La creación de negocios en la informalidad se percibe como de mayor probabilidad en los estados de Tabasco, Zacatecas, San Luis Potosí, Michoacán, Tlaxcala, Quintana Roo e Hidalgo.
- Negocios en marcha. La operación de negocios frente a la informalidad se percibe como más difícil en los estados de Michoacán, Baja California, Hidalgo, Tabasco y Zacatecas.
- Nuevos negocios. La creación de nuevos negocios se percibe como más factible en los estados de Campeche, Hidalgo y Morelos.

Estado	Variable dependiente								
	Negocios en la Informalidad			Negocios en Marcha			Negocios nuevos		
	31. Si creara un nuevo negocio lo haría en la informalidad	5. He considerado la posibilidad de cerrar mi negocio para desarrollarme en la economía informal	30. Estar en la economía informal ha sido beneficioso para mi negocio	6. Los resultados de mi negocio han sido afectados de forma negativa por la economía informal	7. Es difícil mantener a mi negocio en la economía informal por costos, obligaciones y requisitos	8. Mi negocio es amenazado por la corrupción (mordidas, extorsiones, sobornos, etc.)	13. Mi negocio puede coexistir con competidores que están en la economía informal	12. En mi localidad es muy fácil abrir una empresa legalmente constituida	n
Aguascalientes	1.71	1.77	2.57	2.97	2.96	2.36	3.16	3.13	70
Baja California	1.53	2.60	2.40	4.13	3.53	3.80	2.47	2.93	15
Campeche	1.70	1.54	1.86	2.68	2.81	2.68	3.57	3.03	37
Chiapas	1.94	1.92	2.21	3.48	3.15	3.00	3.00	2.58	48
Coahuila	2.40	2.73	2.47	3.93	3.47	3.20	2.27	2.67	15
Colima	1.81	1.91	3.40	3.40	3.88	2.34	2.95	2.91	58
Distrito Federal	2.28	2.49	3.06	3.36	3.22	2.99	2.86	2.82	117
México	1.93	1.98	2.54	3.39	3.42	2.77	2.78	2.81	113
Hidalgo	2.00	3.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	3.00	1
Jalisco	1.63	2.13	3.19	3.44	3.06	3.19	2.94	3.44	16
Michoacán	2.00	5.00	1.00	5.00	5.00	3.00	2.00	5.00	1
Morelos	1.00	2.33	3.67	2.67	3.67	1.67	3.67	3.67	3
Nuevo León	2.01	1.92	2.56	2.90	2.89	2.47	3.04	3.04	119
Puebla	1.83	1.87	2.41	3.54	3.26	3.49	2.75	2.49	76
Quintana Roo	2.10	1.74	4.03	2.81	2.90	2.16	3.23	3.03	31
San Luis Potosí	2.63	2.61	3.64	3.46	3.33	2.80	3.13	2.95	96
Sinaloa	2.16	1.95	2.46	2.84	2.73	2.62	3.27	3.05	37
Sonora	2.17	2.00	3.00	3.08	3.33	2.64	3.20	3.11	66
Tabasco	3.00	3.00	1.00	4.50	4.50	3.50	3.50	3.00	2
Tamaulipas	2.01	2.03	2.76	3.15	3.06	2.49	2.94	2.81	79
Tlaxcala	2.33	3.33	4.00	2.67	3.67	3.33	3.33	3.33	3
Veracruz	2.02	1.91	2.07	3.38	3.33	2.78	3.09	2.71	55
Zacatecas	2.75	3.50	2.75	3.75	4.75	3.75	1.75	2.00	4
Otros	2.04	2.47	2.76	3.60	3.67	3.00	2.64	2.84	45
Total	2.04	2.09	2.77	3.26	3.23	2.76	2.98	2.89	1107

Tabla 20. Variables Dependientes por Entidad Federativa

Encuesta aplicada a miembros de la CONCANACO, 2008.

5.3.2 Resultados comparativos por Región

Factores de contexto

Existe una percepción por un entorno menos seguro para las empresas legalmente establecidas en las zonas centro y sureste. En general en todas las zonas del país se tiene una percepción baja respecto a que el sistema legal en México proteja eficazmente a las empresas de la economía formal. Se tiene una percepción muy similar en las diversas zonas respecto a la presencia y aceptación de la economía informal. Finalmente, existe una baja puntuación en la preferencia de la informalidad sobre la delincuencia.

Factores de Contexto							
Región	Seguridad del entorno para las empresas legalmente constituidas			Aceptación social de la informalidad		Preferencia de la informalidad sobre la delincuencia	n
	9. Mi empresa se desarrolla en un entorno seguro	40. El sistema legal en México protege eficazmente a las empresas legalmente constituidas ante robos, fraudes, sobornos y otros actos delictivos	41. Las empresas legalmente constituidas gozan de mayor seguridad y acceso a tribunales de justicia	20. Quienes se desarrollan en la economía informal infringen la ley	35. Culturalmente, la economía informal es aceptada por la población mexicana	19. Es frecuente escuchar la siguiente frase: prefiero que las personas se desarrollen en la economía informal a que se conviertan en delincuentes.	
1 Zona Noroeste (4 estados)	3.50	2.48	3.00	3.88	3.78	2.75	118
2 Zona Noroeste (5 estados)	3.32	2.57	3.12	3.74	3.61	2.55	213
3 Zona Centro (6 estados)	3.26	2.61	3.01	3.60	3.71	2.53	313
4 Zona Centro-Occidente (9 estados)	3.47	2.49	3.16	3.83	3.64	2.58	245
5 Zona Sureste (8 estados)	3.30	2.31	2.80	3.66	3.58	2.51	173
Total	3.35	2.51	3.03	3.72	3.66	2.57	1062

Tabla 21.1 Resultados Comparativos por Región: Factores de Contexto.

Elaboración propia con base en las entrevistas realizadas durante el mes de marzo de 2008

Factores financieros

Existe una baja percepción respecto a que las condiciones en que las instituciones financieras ofrezcan prestamos convenientes para el desarrollo de los negocios formales, principales en las zonas centro y sureste. Este es un ítem que arroja los más bajos niveles de aceptación por parte de los negocios formales. Sin embargo, los factores financieros tienen bajas puntuaciones (1.98 a 2.73)

muy probablemente derivado de las dificultades existentes para tener acceso al crédito, la falta de apoyos a favor de los negocios formales y la falta de información de los apoyos actuales existentes.

Factores Financieros					
Región	15. Existen suficientes apoyos financieros como préstamos y capital de riesgo en instituciones financieras para mi negocio	16. Es fácil obtener un crédito bancario	17. Las condiciones en que las instituciones financieras otorgan sus préstamos (interés, plazos, garantías, oportunidad, etc.) son convenientes para el desarrollo de mi negocio.	18. Los créditos bancarios son baratos	n
1 Zona Noroeste (4 estados)	2.83	2.64	2.09	2.47	118
2 Zona Noroeste (5 estados)	2.89	2.87	2.09	2.38	213
3 Zona Centro (6 estados)	2.60	2.33	1.89	2.34	313
4 Zona Centro-Occidente (9 estados)	2.73	2.56	2.03	2.44	245
5 Zona Sureste (8 estados)	2.73	2.45	1.84	2.32	173
Total	2.73	2.55	1.98	2.38	1062

Tabla 21.2 Resultados Comparativos por Región: Factores Financieros.

Elaboración propia con base en las entrevistas realizadas durante el mes de marzo de 2008

Factores gubernamentales

Existe una baja percepción de la existencia de políticas gubernamentales en apoyo a los negocios formales en la zona centro y la zona sureste comparativamente con las otras zonas del país. Asimismo, en la zona centro se tiene una baja percepción respecto a que el gobierno federal, estatal y municipal proteja a los negocios formales y emprenda acciones por combatir la economía informal.

Factores Gubernamentales										
Región	Políticas gubernamentales en apoyo de los negocios formales			Protección del gobierno a negocios formales ante la economía informal						n
	21. El gobierno federal lleva a cabo acciones y desarrolla políticas que apoyan a mi negocio	22. El gobierno estatal lleva a cabo acciones y desarrolla políticas que apoyan a mi negocio	23. El gobierno municipal lleva a cabo acciones y desarrolla políticas que apoyan a mi negocio	24. El gobierno federal se preocupa por proteger a mi negocio de la economía informal	25. El gobierno estatal se preocupa por proteger a mi negocio de la economía informal	26. El gobierno municipal se preocupa por proteger a mi negocio de la economía informal.	27. El gobierno federal se preocupa por combatir la economía informal	28. El gobierno estatal se preocupa por combatir la economía informal	29. El gobierno municipal se preocupa por combatir la economía informal	
1 Zona Noroeste (4 estados)	3.18	3.08	2.8	2.58	2.64	2.58	2.61	2.64	2.61	118
2 Zona Noroeste (5 estados)	3.00	2.95	2.85	2.59	2.51	2.50	2.78	2.70	2.62	213
3 Zona Centro (6 estados)	2.66	2.54	2.56	2.51	2.47	2.41	2.59	2.50	2.49	313
4 Zona Centro-Occidente (9 estados)	2.92	2.87	2.88	2.74	2.72	2.64	2.73	2.73	2.61	245
5 Zona Sureste (8 estados)	2.73	2.75	2.65	2.50	2.46	2.45	2.71	2.57	2.61	173
Total	2.86	2.79	2.73	2.58	2.55	2.51	2.68	2.62	2.58	1062

Tabla 21.3 Resultados Comparativos por Región: Factores Gubernamentales

Elaboración propia con base en las entrevistas realizadas durante el mes de marzo de 2008

Factores laborales

En las diversas zonas del país existen puntuaciones aceptables respecto a que los trabajadores de la economía formal se encuentran mejor capacitados. Sin embargo, la dificultad y el alto costo que representa para los negocios formales la generación de empleos, se percibe con mayor dificultad en las zonas noroeste, la zona centro-occidente y la zona sureste.

Región	Recursos humanos más calificados en la economía formal		Alto costo de los empleos generados por la economía formal				n
	38. En general, los trabajadores en la economía formal están mejor capacitados que en la economía informal	34. Las empresas legalmente establecidas prefieren la contratación de trabajadores calificados en comparación de aquellos que no lo están	32. Los salarios que ofrecen las empresas legalmente establecidas son bajos, por lo que la economía informal es una buena alternativa para los trabajadores	33. Los trabajadores que no cuentan con las capacidades adecuadas para realizar el trabajo que exigen las empresas legalmente constituidas, encuentran en la economía informal una alternativa	36. Es más difícil generar un empleo en un negocio establecido que en la economía informal	37. Es muy costoso para mi empresa contratar a un trabajador	
Noroeste (4 estados)	3.92	3.80	3.10	3.47	3.42	3.25	118
Noroeste (5 estados)	3.64	3.73	2.72	3.45	3.43	3.28	213
Centro (6 estados)	3.58	3.83	3.16	3.55	3.59	3.32	313
Centro-Occidente (9 estados)	3.57	3.66	2.99	3.44	3.52	3.22	245
Sureste (8 estados)	3.69	3.77	2.70	3.42	3.39	3.30	173
Total	3.65	3.76	2.95	3.47	3.49	3.28	1062

Tabla 21.4 Resultados Comparativos por Región: Factores Laborales

Elaboración propia con base en las entrevistas realizadas durante el mes de marzo de 2008

Factores de mercado

En las zonas noroeste, centro y sureste se percibe que los consumidores tienen menor preferencia por los productos y servicios que ofrecen los negocios establecidos con respecto a lo ofrecido por la economía informal. Por lo que se refiere a las preferencias de los consumidores, en la zona noroeste y centro-occidente se percibe que los consumidores tienen mayores preferencias por los productos que ofrece la economía informal, lo que representa un factor de alto riesgo para los negocios formales.

Factores de Mercado							
Región	Competencia con productos ofrecidos por la economía informal			Preferencia de los consumidores por productos de la economía informal			n
	1. Los consumidores prefieren productos y servicios de negocios establecidos en comparación con los que funcionan en la economía informal	11. Debido a la competencia informal, he tenido que bajar los precios de mis productos y/o servicios	14. Es más difícil competir contra negocios en la economía informal que contra empresas legalmente creadas	2. Los consumidores están dispuestos a comprar en la economía informal aunque ello implique mayores riesgos (falta de garantías, mala calidad, etc.)	3. Los consumidores encuentran en la economía informal artículos más baratos que en negocios formales	4. Mis competidores en la economía informal tienen ventajas económicas con respecto a mi negocio (predial, impuestos, contabilidad, etc.)	
1 Zona Noroeste (4 estados)	3.42	3.54	3.31	3.08	3.63	4.02	118
2 Zona Noroeste (5 estados)	3.23	3.19	3.14	3.25	3.71	3.94	213
3 Zona Centro (6 estados)	3.32	3.10	3.25	3.46	3.65	3.92	313
4 Zona Centro-Occidente (9 estados)	3.54	3.35	3.02	3.36	3.61	4.10	245
5 Zona Sureste (8 estados)	3.31	3.21	3.27	3.36	3.58	3.86	173
Total	3.36	3.24	3.18	3.34	3.64	3.97	1062

Tabla 21.5 Resultados Comparativos por Región: Factores de Mercado

Elaboración propia con base en las entrevistas realizadas durante el mes de marzo de 2008

Variable Dependiente:

En general, existe una percepción en las diversas zonas del país respecto a crear un negocio en la informalidad. Por lo que se refiere a los nuevos negocios, existe una baja posibilidad de crear negocios legalmente constituidos en las zonas centro y sureste. Por lo que se refiere a los negocios en marcha, en general existe una aceptación respecto a poder mantener en operación los negocios actuales, sin embargo, en la zona centro se percibe cierta amenaza de la corrupción hacia los negocios formales.

Variables dependientes									
Región	Negocios en la Informalidad			Negocios en Marcha		Negocios nuevos			n
	31. Si creara un nuevo negocio lo haría en la informalidad	5. He considerado la posibilidad de cerrar mi negocio para desarrollarme en la economía informal	30. Estar en la economía informal ha sido beneficioso para mi negocio	6. Los resultados de mi negocio han sido afectados de forma negativa por la economía informal	7. Es difícil mantener a mi negocio en la economía informal por costos, obligaciones y requisitos	8. Mi negocio es amenazado por la corrupción (mordidas, extorsiones, sobornos, etc.)	13. Mi negocio puede coexistir con competidores que están en la economía informal	12. En mi localidad es muy fácil abrir una empresa legalmente constituida	
1 Zona Noroeste (4 estados)	2.08	2.06	2.75	3.14	3.17	2.78	3.13	3.07	118
2 Zona Noroeste (5 estados)	2.04	2.01	2.63	3.07	3.00	2.53	2.95	2.93	213
3 Zona Centro (6 estados)	2.03	2.16	2.73	3.40	3.32	3.03	2.82	2.75	313
4 Zona Centro-Occidente (9 estados)	2.11	2.20	3.22	3.31	3.37	2.61	3.05	3.02	245
5 Zona Sureste (8 estados)	1.95	1.82	2.40	3.17	3.10	2.72	3.20	2.80	173
Total	2.04	2.07	2.77	3.25	3.21	2.75	3.00	2.89	1062

Tabla 21.6 Resultados Comparativos por Región: Variables Dependientes

Elaboración propia con base en las entrevistas realizadas durante el mes de marzo de 2008

5.3.3 Resultados comparativos por sector

Factores de contexto

Por sector, los negocios dedicados al comercio tienen una más baja percepción respecto a que el entorno donde se desarrollan las empresas sea seguro, contrariamente los negocios dedicados al turismo tienen una más baja percepción del sistema legal en México para proteger a los negocios formales y de que las empresas legalmente constituidas gocen de mayor seguridad y acceso a tribunales de justicia. La aceptación de la informalidad y la preferencia de la informalidad sobre la delincuencia es muy similar en los negocios dedicados al comercio, servicio y turismo.

Factores de Contexto							
Sector	Seguridad del entorno para las empresas legalmente constituidas			Aceptación social de la informalidad		Preferencia de la informalidad sobre la delincuencia	n
	9. Mi empresa se desarrolla en un entorno seguro	40. El sistema legal en México protege eficazmente a las empresas legalmente constituidas ante robos, fraudes, sobornos y otros actos delictivos	41. Las empresas legalmente constituidas gozan de mayor seguridad y acceso a tribunales de justicia	20. Quienes se desarrollan en la economía informal infringen la ley	35. Culturalmente, la economía informal es aceptada por la población mexicana	19. Es frecuente escuchar la siguiente frase: prefiero que las personas se desarrollen en la economía informal a que se conviertan en delincuentes.	
Comercio	3.32	2.49	3.08	3.79	3.73	2.57	610
Servicios	3.37	2.54	2.91	3.64	3.65	2.59	360
Turismo	3.89	2.00	2.47	3.89	3.89	2.95	19
Total	3.35	2.50	3.00	3.75	3.70	2.59	989

Tabla 22.1 Resultados Comparativos por Sector: Factores de Contexto

Elaboración propia con base en las entrevistas realizadas durante el mes de marzo de 2008

Factores financieros

En los negocios del sector turismo se percibe mayor facilidad de acceso al crédito y el que los créditos son baratos. En el sector comercio se identifican percepciones más altas respecto a la existencia de apoyos financieros para los negocios. En el sector servicios se identifican más altas percepciones de la existencia de apoyos y de la facilidad de acceso al crédito, sin embargo las condiciones en que las instituciones financieras otorgan créditos no se perciben como muy convenientes para este tipo de negocios.

Factores Financieros					
Media	15. Existen suficientes apoyos financieros como préstamos y capital de riesgo en instituciones financieras para mi negocio	16. Es fácil obtener un crédito bancario	17. Las condiciones en que las instituciones financieras otorgan sus préstamos (interés, plazos, garantías, oportunidad, etc.) son convenientes para el desarrollo de mi negocio.	18. Los créditos bancarios son baratos	n
Comercio	2.72	2.50	2.01	2.42	610
Servicios	2.74	2.56	1.85	2.18	360
Turismo	2.37	3.05	2.00	3.00	19
Total	2.73	2.53	1.96	2.35	989

Tabla 22.2 Resultados Comparativos por Sector: Factores Financieros

Elaboración propia con base en las entrevistas realizadas durante el mes de marzo de 2008

Factores gubernamentales

En el sector servicios y del turismo se aprecia una más alta percepción de la presencia de políticas gubernamentales en apoyo de los negocios formales. De igual forma estos dos sectores perciben una mayor protección del gobierno a los negocios formales ante la economía informal.

Factores Gubernamentales										
Estado	Políticas gubernamentales en apoyo de los negocios formales			Protección del gobierno a negocios formales ante la economía informal						n
	21. El gobierno federal lleva a cabo acciones y desarrolla políticas que apoyan a mi negocio	22. El gobierno estatal lleva a cabo acciones y desarrolla políticas que apoyan a mi negocio	23. El gobierno municipal lleva a cabo acciones y desarrolla políticas que apoyan a mi negocio	24. El gobierno federal se preocupa por proteger a mi negocio de la economía informal	25. El gobierno estatal se preocupa por proteger a mi negocio de la economía informal	26. El gobierno municipal se preocupa por proteger a mi negocio de la economía informal.	27. El gobierno federal se preocupa por combatir la economía informal	28. El gobierno estatal se preocupa por combatir la economía informal	29. El gobierno municipal se preocupa por combatir la economía informal	
Comercio	2.86	2.76	2.64	2.46	2.39	2.33	2.58	2.53	2.45	610
Servicios	2.90	2.88	2.97	2.75	2.77	2.78	2.89	2.77	2.83	360
Turismo	2.95	2.95	2.84	3.16	3.05	2.79	2.84	2.79	2.79	19
Total	2.89	2.81	2.76	2.59	2.54	2.49	2.69	2.61	2.58	989

Tabla 22.3 Resultados Comparativos por Sector: Factores Gubernamentales

Elaboración propia con base en las entrevistas realizadas durante el mes de marzo de 2008

Factores laborales

En el sector turismo se reconoce de manera importante el que los negocios formales contratan recursos humanos más calificados, muy probablemente porque son negocios centrados a proveer un buen

servicio al cliente. Para el sector comercio y de servicio se percibe que la generación de empleos representa un alto costo para la economía formal.

Factores Laborales							
Estado	Recursos humanos más calificados en la economía formal		Alto costo de los empleos generados por la economía formal				n
	38. En general, los trabajadores en la economía formal están mejor capacitados que en la economía informal	34. Las empresas legalmente establecidas prefieren la contratación de trabajadores calificados en comparación de aquellos que no lo están	32. Los salarios que ofrecen las empresas legalmente establecidas son bajos, por lo que la economía informal es una buena alternativa para los trabajadores	33. Los trabajadores que no cuentan con las capacidades adecuadas para realizar el trabajo que exigen las empresas legalmente constituidas, encuentran en la economía informal una alternativa	36. Es más difícil generar un empleo en un negocio establecido que en la economía informal	37. Es muy costoso para mi empresa contratar a un trabajador	
Comercio	3.69	3.70	2.92	3.50	3.52	3.35	610
Servicios	3.59	3.74	3.05	3.35	3.53	3.22	360
Turismo	3.68	4.37	2.68	3.63	3.26	3.21	19
Total	3.67	3.74	2.96	3.47	3.54	3.32	989

Tabla 22.4 Resultados Comparativos por Sector: Factores Laborales

Elaboración propia con base en las entrevistas realizadas durante el mes de marzo de 2008

Factores de mercado

En el sector comercio se identifica una mayor preferencia de los consumidores por productos de la economía informal, esta respuesta puede deberse a que en la economía informal se oferten muchos productos que se comercializan por negocios formales. Por su parte, el sector turismo identifica que los consumidores prefieren productos o servicios de la economía formal lo cual es explicable porque la economía informal difícilmente podrá competir con los servicios que proveen los negocios formalmente establecidos.

Factores de Mercado			
	Competencia con productos ofrecidos por la economía informal	Preferencia de los consumidores por productos de la economía informal	

Estado	1. Los consumidores prefieren productos y servicios de negocios establecidos en comparación con los que funcionan en la economía informal	11. Debido a la competencia informal, he tenido que bajar los precios de mis productos y/o servicios	14. Es más difícil competir contra negocios en la economía informal que contra empresas legalmente creadas	2. Los consumidores están dispuestos a comprar en la economía informal aunque ello implique mayores riesgos (falta de garantías, mala calidad, etc.)	3. Los consumidores encuentran en la economía informal artículos más baratos que en negocios formales	4. Mis competidores en la economía informal tienen ventajas económicas con respecto a mi negocio (predial, impuestos, contabilidad, etc.)	n
Comercio	3.35	3.44	3.24	3.50	3.75	4.19	610
Servicios	3.43	3.04	3.06	3.19	3.53	3.81	360
Turismo	4.05	3.16	3.37	3.47	3.68	3.89	19
Total	3.38	3.30	3.19	3.40	3.68	4.06	989

Tabla 22.5 Resultados comparativos por sector: Factores de Mercado

Elaboración propia con base en las entrevistas realizadas durante el mes de marzo de 2008

Variable Dependiente:

En el sector comercio se percibe una mayor tendencia por conformar un negocio en la informalidad. De igual forma, mantenerse en operación resulta más difícil para los negocios del sector comercio. El sector servicio es el más afectado por la economía informal. La creación de nuevos negocios y su coexistencia con la economía formal se percibe como de alta probabilidad para el sector comercio. La apertura de negocios legalmente constituidos es muy similar en los sectores comercio, servicio y turismo.

Estado	Variable dependiente								
	Negocios en la Informalidad			Negocios en Marcha			Negocios nuevos		
	31. Si creara un nuevo negocio lo haría en la informalidad	5. He considerado la posibilidad de cerrar mi negocio para desarrollarme en la economía informal	30. Estar en la economía informal ha sido beneficioso para mi negocio	6. Los resultados de mi negocio han sido afectados de forma negativa por la economía informal	7. Es difícil mantener a mi negocio en la economía informal por costos, obligaciones y requisitos	8. Mi negocio es amenazado por la corrupción (mordidas, extorsiones, sobornos, etc.)	13. Mi negocio puede coexistir con competidores que están en la economía informal	12. En mi localidad es muy fácil abrir una empresa legalmente constituida	n
Comercio	2.03	2.15	2.64	3.39	3.41	2.80	3.05	2.90	610
Servicios	2.09	1.95	3.13	3.06	2.98	2.69	2.94	2.89	360
Turismo	2.16	1.74	2.42	3.16	3.00	2.89	2.79	2.74	19
Total	2.05	2.08	2.81	3.27	3.26	2.79	2.99	2.90	989

Tabla 22.6 Resultados Comparativos por Sector: Variables Dependientes

Elaboración propia con base en las entrevistas realizadas durante el mes de marzo de 2008

5.3.4 Resultados comparativos por tamaño de empresa

Factores de contexto

Los negocios de tamaño pequeño y micro perciben una menor seguridad del entorno para las empresas legalmente constituidas, comparado con una percepción más favorable que tienen las empresas medianas y grandes.

Los negocios de tamaño pequeño tienen una percepción alta respecto a que los negocios informales infringen la ley. En general existe una apreciación muy similar en los negocios de todos tamaños respecto a la aceptación de la economía informal en la población mexicana. Finalmente, no se identifican diferencias importantes en la preferencia de la informalidad sobre la delincuencia con el tamaño de los negocios encuestados.

Factores de contexto							
Tamaño de empresa	Seguridad del entorno para las empresas legalmente constituidas			Aceptación social de la informalidad		Preferencia de la informalidad sobre la delincuencia	n
	9. Mi empresa se desarrolla en un entorno seguro	40. El sistema legal en México protege eficazmente a las empresas legalmente constituidas ante robos, fraudes, sobornos y otros actos delictivos	41. Las empresas legalmente constituidas gozan de mayor seguridad y acceso a tribunales de justicia	20. Quienes se desarrollan en la economía informal infringen la ley	35. Culturalmente, la economía informal es aceptada por la población mexicana	19. Es frecuente escuchar la siguiente frase: <i>prefiero que las personas se desarrollen en la economía informal a que se conviertan en delincuentes.</i>	
Micro	3.32	2.50	2.96	3.71	3.60	2.69	518
Pequeña	3.33	2.28	2.96	4.10	3.89	2.44	215
Mediana	3.61	2.71	3.45	3.40	3.70	2.29	114
Grande	3.33	2.54	3.04	3.86	3.53	2.61	96
Total	3.36	2.48	3.03	3.78	3.67	2.58	943

Tabla 23.1 Resultados Comparativos por Tamaño de la Empresa: Factores de Contexto.

Elaboración propia con base en las entrevistas realizadas durante el mes de marzo de 2008

Factores financieros

Las empresas formales de tamaño grande tienen una alta percepción de la existencia de apoyos suficientes para los negocios y la facilidad de obtención de créditos bancarios. La percepción respecto a si los créditos bancarios son baratos es muy similar en los negocios de todos tamaños.

Factores financieros

Tamaño empresa	15. Existen suficientes apoyos financieros como préstamos y capital de riesgo en instituciones financieras para mi negocio	16. Es fácil obtener un crédito bancario	17. Las condiciones en que las instituciones financieras otorgan sus préstamos (interés, plazos, garantías, oportunidad, etc.) son convenientes para el desarrollo de mi negocio.	18. Los créditos bancarios son baratos	n
Micro	2.59	2.31	2.02	2.36	518
Pequeña	2.75	2.70	1.92	2.36	215
Mediana	3.07	2.96	2.04	2.54	114
Grande	3.09	2.88	1.78	2.33	96
Total	2.74	2.53	1.98	2.38	943

Tabla 23.2 Resultados Comparativos por Tamaño de la Empresa: Factores Financieros

Elaboración propia con base en las entrevistas realizadas durante el mes de marzo de 2008

Factores gubernamentales

Las empresas grandes tienen una percepción más alta respecto a que el gobierno federal, estatal y municipal ha conformado políticas gubernamentales en apoyo de los negocios formales. Por lo que se refiere a las acciones del gobierno para proteger a los negocios formales ante la economía informal se identifica una percepción más alta de las empresas medianas y grandes por este tipo de acciones. Estos resultados permiten apreciar que cuando más grande son los negocios formales, éstos han logrado experimentar las acciones, apoyos y políticas del gobierno a favor de la economía formal.

Tamaño de empresa	Factores gubernamentales									n
	Políticas gubernamentales en apoyo de los negocios formales			Protección del gobierno a negocios formales ante la economía informal						
	21. El gobierno federal lleva a cabo acciones y desarrolla políticas que apoyan a mi negocio	22. El gobierno estatal lleva a cabo acciones y desarrolla políticas que apoyan a mi negocio	23. El gobierno municipal lleva a cabo acciones y desarrolla políticas que apoyan a mi negocio	24. El gobierno federal se preocupa por proteger a mi negocio de la economía informal	25. El gobierno estatal se preocupa por proteger a mi negocio de la economía informal	26. El gobierno municipal se preocupa por proteger a mi negocio de la economía informal.	27. El gobierno federal se preocupa por combatir la economía informal	28. El gobierno estatal se preocupa por combatir la economía informal	29. El gobierno municipal se preocupa por combatir la economía informal	
Micro	2.91	2.83	2.69	2.59	2.52	2.45	2.66	2.63	2.57	518
Pequeña	2.73	2.69	2.67	2.37	2.41	2.36	2.53	2.39	2.45	215
Mediana	2.76	2.90	2.88	2.64	2.65	2.62	3.03	2.94	2.77	114
Grande	3.21	3.02	3.03	2.85	2.76	2.67	2.67	2.64	2.56	96
Total	2.88	2.83	2.74	2.57	2.54	2.47	2.68	2.61	2.57	943

Tabla 23.3 Resultados Comparativos por Tamaño de la Empresa: Factores Gubernamentales

Elaboración propia con base en las entrevistas realizadas durante el mes de marzo de 2008

Factores laborales

En general, en los negocios de tamaño micro y pequeños se percibe el alto costo que representa generar empleos por parte de la economía formal. La contratación y empleo de trabajadores más

capacitados y calificados se percibe como importante en los negocios de todos tamaños, desde aquellos de tamaño micro hasta las empresas grandes.

Factores laborales							
Tamaño empresa	Recursos humanos más calificados en la economía formal		Alto costo de empleos generados por la economía formal				
	38. En general, los trabajadores en la economía formal están mejor capacitados que en la economía informal	34. Las empresas legalmente establecidas prefieren la contratación de trabajadores calificados en comparación de aquellos que no lo están	32. Los salarios que ofrecen las empresas legalmente establecidas son bajos, por lo que la economía informal es una buena alternativa para los trabajadores	33. Los trabajadores que no cuentan con las capacidades adecuadas para realizar el trabajo que exigen las empresas legalmente constituidas, encuentran en la economía informal una alternativa	36. Es más difícil generar un empleo en un negocio establecido que en la economía informal	37. Es muy costoso para mi empresa contratar a un trabajador	n
Micro	3.69	3.78	2.98	3.38	3.46	3.37	518
Pequeña	3.70	3.81	2.78	3.62	3.74	3.40	215
Mediana	3.57	3.86	3.06	3.49	3.11	3.15	114
Grande	3.49	3.56	3.09	3.33	3.53	2.98	96
Total	3.66	3.77	2.95	3.44	3.49	3.31	943

Tabla 23.4 Resultados Comparativos por Tamaño de la Empresa: Factores Laborales

Elaboración propia con base en las entrevistas realizadas durante el mes de marzo de 2008

Factores de mercado

La competencia con los productos ofrecidos por la economía informal es percibida como más alta principalmente para empresas micro y pequeñas, muy probablemente porque muchas de ellas no tienen algún tipo de valor agregado que ofrecer. De igual forma, los negocios micro y pequeños perciben una mayor preferencia de los consumidores por los productos que ofrecen los negocios informales. Incluso, los negocios grandes, pequeños y micro perciben que la economía informal posee mayores ventajas económicas con respecto a los negocios formales.

Tamaño de empresa	Competencia con productos ofrecidos por la economía informal			Preferencia de los consumidores por productos de la economía informal			n
	1. Los consumidores prefieren productos y servicios de negocios establecidos en comparación con los que funcionan en la economía informal	11. Debido a la competencia informal, he tenido que bajar los precios de mis productos y/o servicios	14. Es más difícil competir contra negocios en la economía informal que contra empresas legalmente creadas	2. Los consumidores están dispuestos a comprar en la economía informal aunque ello implique mayores riesgos (falta de garantías, mala calidad, etc.)	3. Los consumidores encuentran en la economía informal artículos más baratos que en negocios formales	4. Mis competidores en la economía informal tienen ventajas económicas con respecto a mi negocio (predial, impuestos, contabilidad, etc.)	
Micro	3.38	3.32	3.24	3.52	3.72	4.04	518
Pequeña	3.40	3.46	3.42	3.44	3.70	4.03	215
Mediana	3.58	2.88	2.91	3.09	3.40	3.82	114
Grande	3.40	3.14	3.35	3.26	3.68	4.09	96
Total	3.41	3.28	3.25	3.42	3.67	4.02	943

Tabla 23.5 Resultados Comparativos por Tamaño de la Empresa: Factores de Mercado

Elaboración propia con base en las entrevistas realizadas durante el mes de marzo de 2008

Variables Dependientes

Para las empresas micro y pequeñas existe una mayor tendencia para conformarse como un negocio de la informalidad, muy probablemente por los altos costos que representan continuar en la economía formal. De igual forma el tamaño de empresa está asociado para que los negocios continúen en operación, en los negocios de tamaño micro y pequeño se percibe mayor preocupación para continuar en marcha frente a la informalidad. Por lo que se refiere a los nuevos negocios, en las empresas medianas se percibe mayor facilidad para la creación de nuevos negocios.

Variable dependiente			
Negocios en la Informalidad	Negocios en Marcha	Negocios nuevos	

Tamaño de empresa	31. Si creara un nuevo negocio lo haría en la informalidad	5. He considerado la posibilidad de cerrar mi negocio para desarrollarme en la economía informal	30. Estar en la economía informal ha sido beneficioso para mi negocio	6. Los resultados de mi negocio han sido afectados de forma negativa por la economía informal	7. Es difícil mantener a mi negocio en la economía informal por costos, obligaciones y requisitos	8. Mi negocio es amenazado por la corrupción (mordidas, extorsiones, sobornos, etc.)	13. Mi negocio puede coexistir con competidores que están en la economía informal	12. En mi localidad es muy fácil abrir una empresa legalmente constituida	N
Micro	2.07	2.10	2.88	3.28	3.25	2.87	3.06	2.87	518
Pequeña	1.94	2.32	2.85	3.49	3.47	2.67	2.87	2.75	215
Mediana	2.07	1.63	2.72	3.05	3.13	2.46	3.21	3.20	114
Grande	1.86	1.90	2.35	2.73	2.91	2.66	2.94	2.86	96
Total	2.02	2.07	2.80	3.24	3.25	2.75	3.02	2.88	943

Tabla 23.6 Resultados Comparativos por Tamaño de la Empresa: Variables Dependientes

Elaboración propia con base en las entrevistas realizadas durante el mes de marzo de 2008

5.3.5 Resultados comparativos por tipo de empresa: familiar y no familiar

Factores de contexto

Las puntuaciones medias más altas obtenidas los factores de contexto son muy similares por tipo de empresa, sin embargo se identifican percepciones más bajas en el caso de empresas no familiares respecto a que las empresas legalmente constituidas gozan de mayor seguridad y acceso a tribunales de justicia.

Factores de Contexto							
Tipo de empresa	Seguridad del entorno para las empresas legalmente constituidas			Aceptación social de la informalidad		Preferencia de la informalidad sobre la delincuencia	N
	9. Mi empresa se desarrolla en un entorno seguro	40. El sistema legal en México protege eficazmente a las empresas legalmente constituidas ante robos, fraudes, sobornos y otros actos delictivos	41. Las empresas legalmente constituidas gozan de mayor seguridad y acceso a tribunales de justicia	20. Quienes se desarrollan en la economía informal infringen la ley	35. Culturalmente, la economía informal es aceptada por la población mexicana	19. Es frecuente escuchar la siguiente frase: prefiero que las personas se desarrollen en la economía informal a que se conviertan en delincuentes.	
Empresa Familiar	3.35	2.46	3.04	3.72	3.64	2.60	667
Empresa No Familiar	3.39	2.50	2.95	3.80	3.77	2.60	342
Total	3.35	2.47	3.00	3.75	3.69	2.62	1009

Tabla 24.1 Resultados Comparativos por Tipo de Empresa: Familiar y No Familiar. Factores de Contexto

Elaboración propia con base en las entrevistas realizadas durante el mes de marzo de 2008

Factores financieros

En este grupo de reactivos, las percepciones medias por tipo de empresa (familiar y no familiar) son muy similares, sin embargo, se identifica una percepción más baja para el caso de empresas no familiares respecto a lo conveniente que son las condiciones en las que las instituciones financieras otorgan sus préstamos.

Factores Financieros

Tipo de empresa	15. Existen suficientes apoyos financieros como préstamos y capital de riesgo en instituciones financieras para mi negocio	16. Es fácil obtener un crédito bancario	17. Las condiciones en que las instituciones financieras otorgan sus préstamos (interés, plazos, garantías, oportunidad, etc.) son convenientes para el desarrollo de mi negocio.	18. Los créditos bancarios son baratos	n
Empresa Familiar	2.73	2.49	2.00	2.35	667
Empresa No Familiar	2.71	2.61	1.92	2.43	342
Total	2.72	2.53	1.98	2.37	1009

Tabla 24.2 Resultados Comparativos por Tipo de Empresa: Familiar y No Familiar. Factores Financieros

Elaboración propia con base en las entrevistas realizadas durante el mes de marzo de 2008

Factores gubernamentales

En general no se identificaron diferencias importantes en las percepciones expresadas por respondientes de empresas familiares y no familiares con respecto a los factores gubernamentales.

Las puntuaciones medias más bajas en los reactivos de factores gubernamentales corresponden a las preguntas 24 y 26, es decir, existe una percepción más baja respecto a que el gobierno federal y municipal se preocupe por proteger a los negocios formales de la economía informal.

Tipo de empresa	Factores Gubernamentales									n
	Políticas gubernamentales en apoyo de los negocios formales			Protección del gobierno a negocios formales ante la economía informal						
	21. El gobierno federal lleva a cabo acciones y desarrolla políticas que apoyan a mi negocio	22. El gobierno estatal lleva a cabo acciones y desarrolla políticas que apoyan a mi negocio	23. El gobierno municipal lleva a cabo acciones y desarrolla políticas que apoyan a mi negocio	24. El gobierno federal se preocupa por proteger a mi negocio de la economía informal	25. El gobierno estatal se preocupa por proteger a mi negocio de la economía informal	26. El gobierno municipal se preocupa por proteger a mi negocio de la economía informal.	27. El gobierno federal se preocupa por combatir la economía informal	28. El gobierno estatal se preocupa por combatir la economía informal	29. El gobierno municipal se preocupa por combatir la economía informal	
Empresa Familiar	2.85	2.78	2.71	2.53	2.51	2.47	2.70	2.63	2.57	667
Empresa No Familiar	2.86	2.82	2.75	2.63	2.53	2.50	2.67	2.60	2.60	342
Total	2.86	2.79	2.71	2.56	2.51	2.47	2.67	2.60	2.56	1009

Tabla 24.3 Resultados comparativos por tipo de empresa: familiar y no familiar. Factores Gubernamentales

Elaboración propia con base en las entrevistas realizadas durante el mes de marzo de 2008

Factores laborales

Las puntuaciones medias obtenidas en los reactivos de factores laborales por tipo de empresa (familiar y no familiar) no muestran diferencias importantes.

Sin embargo, las puntuaciones medias más bajas corresponden a la percepción respecto a que los salarios que ofrecen las empresas legalmente establecidas son bajos por lo que la economía informal es una buena alternativa para los trabajadores. Por el contrario, las puntuaciones más altas se refieren a que los trabajadores en la economía formal están mejor capacitados con respecto a los de la economía informal (pregunta 38) y a que las empresas legalmente establecidas prefieren la contratación de trabajadores calificados (pregunta 34).

Factores Laborales							
Tipo de empresa	Recursos humanos más calificados en la economía formal		Alto costo de empleos generados por la economía formal				n
	38. En general, los trabajadores en la economía formal están mejor capacitados que en la economía informal	34. Las empresas legalmente establecidas prefieren la contratación de trabajadores calificados en comparación de aquellos que no lo están	32. Los salarios que ofrecen las empresas legalmente establecidas son bajos, por lo que la economía informal es una buena alternativa para los trabajadores	33. Los trabajadores que no cuentan con las capacidades adecuadas para realizar el trabajo que exigen las empresas legalmente constituidas, encuentran en la economía informal una alternativa	36. Es más difícil generar un empleo en un negocio establecido que en la economía informal	37. Es muy costoso para mi empresa contratar a un trabajador	
Empresa Familiar	3.64	3.76	2.97	3.52	3.46	3.27	667
Empresa No Familiar	3.66	3.77	2.92	3.39	3.53	3.31	342
Total	3.66	3.77	2.95	3.49	3.51	3.30	1009

Tabla 24.4 Resultados Comparativos por Tipo de Empresa: Familiar y No Familiar. Factores Laborales

Elaboración propia con base en las entrevistas realizadas durante el mes de marzo de 2008

Factores de mercado

En los factores de mercado, no se identifican diferencias importantes respecto a la percepción que tienen las empresas familiares y no familiares. Solamente se identifican puntuaciones más bajas en empresas no familiares con respecto a que sus competidores de la economía informal tienen ventajas económicas respecto a su negocio.

La puntuación media más baja (media=3.19) de los reactivos incluidos en los factores de mercado se refiere a lo difícil que es competir contra negocios de la economía informal que contra empresas legalmente constituidas.

Factores de Mercado							
Tipo de empresa	Competencia con productos ofrecidos por la economía informal			Preferencia de los consumidores por productos ofrecidos de la economía informal			n
	1. Los consumidores prefieren productos y servicios de negocios establecidos en comparación con los que funcionan en la economía informal	11. Debido a la competencia informal, he tenido que bajar los precios de mis productos y/o servicios	14. Es más difícil competir contra negocios en la economía informal que contra empresas legalmente creadas	2. Los consumidores están dispuestos a comprar en la economía informal aunque ello implique mayores riesgos (falta de garantías, mala calidad, etc.)	3. Los consumidores encuentran en la economía informal artículos más baratos que en negocios formales	4. Mis competidores en la economía informal tienen ventajas económicas con respecto a mi negocio (predial, impuestos, contabilidad, etc.)	
Empresa Familiar	3.30	3.28	3.12	3.38	3.69	4.06	667
Empresa No Familiar	3.52	3.23	3.30	3.41	3.63	3.84	342
Total	3.37	3.29	3.19	3.41	3.68	4.01	1009

Tabla 24.5 Resultados Comparativos por Tipo de Empresa: Familiar y No Familiar. Factores de Mercado

Elaboración propia con base en las entrevistas realizadas durante el mes de marzo de 2008

Variables Dependientes

- Negocios en la informalidad. La puntuación media más baja se identifica en empresas familiares, es decir este tipo de empresas en menor medida crearían una empresa en la informalidad.
- Negocios en marcha. Los negocios que más les ha afectado la economía informal y cerrarían su empresa son las empresas de tipo no familiar. Coexistir con competidores de la economía informal es igual para ambos tipos de empresas.
- Nuevos negocios. Tanto para empresas familiares como para las no familiares, existe la misma percepción respecto a facilidad de abrir una empresa legalmente constituida.

Tipo de empresa	Variable dependiente								n
	Negocios en la Informalidad			Negocios en Marcha			Negocios nuevos		
	31. Si creara un nuevo negocio lo haría en la informalidad	5. He considerado la posibilidad de cerrar mi	30. Estar en la economía	6. Los resultados de mi negocio	7. Es difícil mantener a mi negocio	8. Mi negocio es amenazado por la	13. Mi negocio puede coexistir	12. En mi localidad es muy fácil abrir	

		negocio para desarrollarme en la economía informal	informal ha sido beneficioso para mi negocio	han sido afectados de forma negativa por la economía informal	en la economía informal por costos, obligaciones y requisitos	corrupción (mordidas, extorsiones, sobornos, etc.)	con competidores que están en la economía informal	una empresa legalmente constituida	
Empresa Familiar	2.00	2.06	2.76	3.22	3.33	2.80	2.99	2.90	667
Empresa No Familiar	2.18	2.15	2.87	3.31	3.06	2.68	2.99	2.94	342
Total	2.05	2.11	2.79	3.26	3.24	2.78	2.97	2.90	1009

Tabla 24.6 Resultados Comparativos por Tipo de Empresa: Familiar y No Familiar. Variables Dependientes

Elaboración propia con base en las entrevistas realizadas durante el mes de marzo de 2008

5.4 Resultados obtenidos en la validación de los factores

Con el propósito de efectuar la validación del modelo definido previamente, se efectuó un análisis de factores con componentes principales (rotación varimax) para cada grupo de reactivos de los factores incluidos en el modelo. La estructura factorial obtenida y sus puntuaciones medias son las siguientes. Los resultados analíticos se presentan en anexo.

Factores de contexto

Se obtuvieron tres factores denominados seguridad del entorno para las empresas legalmente constituidas, aceptación social de la informalidad y preferencia de la informalidad sobre la delincuencia. La puntuación media más baja corresponde al tercer factor, es decir la percepción respecto a la preferencia de la informalidad sobre la delincuencia es baja.

Factores de contexto					
Dimensiones de los factores	Reactivos incluidos	Media	Mediana	Moda	D Std.
Factor de contexto 1: 1 Seguridad del entorno para las empresas	9, 40,41	2.96	3.00	3.00	.940

legalmente constituidas					
Factor de contexto 2: Aceptación social de la informalidad	20, 35	3.70	4.00	4.00	.993
Factor de contexto 3: Preferencia de la informalidad sobre la delincuencia	19	2.59	2.00	1.00	1.376

Tabla 25.1 Resultados Obtenidos en la Validación de Factores. Factores de Contexto

Elaboración propia con base en las entrevistas realizadas durante el mes de marzo de 2008

Factores financieros.

En este caso se confirmó y validó la estructura factorial de los cuatro reactivos considerados como factores financieros. Sin embargo, la puntuación media de este factor es en promedio de 2.50.

Factores financieros					
Dimensiones de los factores	Reactivos incluidos	Media	Mediana	Moda	D Std.
Factores financieros	15, 16, 17, 18	2.40	2.50	3.00	.885

Tabla 25.2 Resultados Obtenidos en la Validación de Factores. Factores Financieros

Elaboración propia con base en las entrevistas realizadas durante el mes de marzo de 2008

Factores gubernamentales.

Se obtuvieron dos factores, el primero referente a las políticas gubernamentales en apoyo a los negocios formales y el segundo relativo a las acciones gubernamentales dirigidas a la protección de los negocios ante la informalidad. La puntuación media más alta fue para el caso de las políticas gubernamentales en apoyo a los negocios formales.

Factores gubernamentales					
Dimensiones de los factores	Reactivos incluidos	Media	Mediana	Moda	D Std.
Factor gubernamental 1: Políticas	21, 22, 23	2.79	3.00	3.00	1.042

gubernamentales en apoyo de los negocios formales					
Factor gubernamental 2: Protección del gobierno a negocios formales ante la economía informal	24, 25, 26, 27, 28, 29	2.57	2.66	3.00	1.090

Tabla 25.3 Resultados Obtenidos en la Validación de Factores. Factores Gubernamentales

Elaboración propia con base en las entrevistas realizadas durante el mes de marzo de 2008

Factores laborales.

En este rubro se generaron dos factores, el primero se refiere a los recursos humanos más calificados que son contratados por la economía formal y el segundo al alto costo que representa la generación de empleos por parte de los negocios formales.

Factores laborales					
Dimensiones de los factores	Reactivos incluidos	Media	Mediana	Moda	D Std.
Factor laboral 1: recursos humanos más calificados en la economía formal	38 y 34	3.71	4.00	4.00	.919
Factor laboral 2: Alto costo de empleos generados por la economía formal	32, 33, 36, 37	3.32	3.25	3.00	.851

Tabla 25.4 Resultados Obtenidos en la Validación de Factores. Factores Laborales

Elaboración propia con base en las entrevistas realizadas durante el mes de marzo de 2008

Factores de mercado.

El análisis del análisis de factores permitió validar dos factores de mercado, referentes a la competencia con productos ofrecidos por la economía informal y a la preferencia de los consumidores por productos que ofrece la economía informal.

Factores de mercado					
Dimensiones de los factores	Reactivos incluidos	Media	Mediana	Moda	D Std.
Factor de mercado 1: Competencia con productos ofrecidos por la economía informal	1,11,14	3.27	3.33	3.33	.769
Factor de mercado 2: Preferencia de los consumidores por productos de la economía informal	2,3,4	3.67	4.00	4.33	1.012

Tabla 25.5 Resultados Obtenidos en la Validación de Factores. Factores de Mercado

Elaboración propia con base en las entrevistas realizadas durante el mes de marzo de 2008

Variables dependientes.

Con el análisis de factores se efectuó la validez de constructo para el caso de la variable negocios en la informalidad (preguntas 31, 5 y 30), negocios en marcha (preguntas 6, 7, y 8) y nuevos negocios (preguntas 13 y 12).

Variables dependientes					
Dimensiones de los factores	Reactivos incluidos	Media	Mediana	Moda	D Std.
Factor 1: Negocios en la informalidad	31, 5, 30	2.30	2.33	2.33	.899
Factor 2: Negocios en marcha	6, 7, 8	3.08	3.00	2.67	.986
Factor 3: Nuevos negocios	13, 12	2.88	3.00	3.00	1.259

Tabla 25.6 Resultados Obtenidos en la Validación de Factores. Variables Dependientes

Elaboración propia con base en las entrevistas realizadas durante el mes de marzo de 2008

5.5 Correlaciones entre variables independientes y las variables dependientes

En el análisis de correlaciones bivariadas efectuadas entre las variables independientes (factores de contexto, financieros, gubernamentales, laborales y de mercado) y las tres variables dependientes (negocios en la informalidad, negocios en marcha y nuevos negocios) se identificaron los siguientes resultados:

- Negocios en la informalidad y su correlación con factores de contexto, financieros, gubernamentales, laborales y de mercado. Las variables significativas asociadas a negocios en la informalidad son: preferencia de la informalidad sobre la delincuencia, protección del gobierno ante la informalidad, recursos humanos calificados contratados por la economía formal, el alto costo que representa generar empleo por los negocios formales y la preferencia de los consumidores por productos de la economía informal.
- Negocios en marcha y su correlación con factores de contexto, financieros, gubernamentales, laborales y de mercado. Se identificaron correlaciones significativas entre la variable negocios en marcha y todos los factores considerados como variables independientes. Dicho en otras palabras, para que los negocios continúen en marcha existen factores que inciden positivamente y negativamente:
 - Factores que inciden positivamente: la aceptación social de la informalidad lo cual constituye un factor a enfrentar continuamente, la preferencia de la informalidad sobre la delincuencia, los recursos humanos calificados que son contratados por la economía informal y que contribuyen a la operación de los negocios, el alto costo que representa la generación de empleos en la economía formal y los factores de mercado. En este último rubro, es importante comentar que para que los negocios continúen en marcha deben enfrentar continuamente la competencia con los productos ofrecidos por los negocios informales y la preferencia que tienen los consumidores por los productos de la economía informal.
 - Factores que inciden negativamente: la falta de seguridad del entorno para las empresas legalmente constituidas, los factores financieros, la falta de políticas gubernamentales en apoyo de los negocios formales, la falta de acciones del gobierno para proteger a los negocios formales ante la informalidad.
- Nuevos negocios y su correlación con factores de contexto, financieros, gubernamentales, laborales y de mercado. Con esta variable dependiente se identificaron correlaciones significativas con la seguridad del entorno para las empresas legalmente constituidas, los factores financieros, las políticas gubernamentales en apoyo a los negocios formales, las acciones y protección del gobierno a los negocios formales ante la informalidad, el alto costo que representa la generación de empleos en la economía formal y la preferencia de los consumidores por los productos que ofrece la economía informal.

Correlaciones entre variables (Coeficiente de correlación de Pearson)			
Variables independientes	Negocios en la informalidad	Negocios en marcha	Nuevos negocios
Factores de contexto			
• Factor 1. Seguridad del entorno para las empresas legalmente constituidas	-.043	-.262**	.208**
• Factor 2. Aceptación social de la informalidad	.025	.232**	-.050
• Factor 3. Preferencia de la informalidad sobre la delincuencia	.199**	.072*	-.047
Factores financieros	.041	-.270**	.279**
Factores gubernamentales			
• Factor 1. Políticas gubernamentales en apoyo de los negocios formales	.056	-.224**	.122**
• Factor 2. Protección del gobierno a negocios formales ante la informalidad	.078**	-.265**	.105**
Factores laborales			
• Factor 1. Recursos humanos más calificados en la economía formal	-.108**	.200**	.057
• Factor 2. Alto costo de empleos generados por la economía formal	.139**	.345**	.124**
Factores de mercado			
• Factor 1. Competencia con los productos ofrecidos por la economía informal	.010	.380**	.027
• Factor 2. Preferencia de los consumidores por productos de la economía informal.	.108**	.441**	-.111**

* P <= 0.05

** P <= 0.01

Tabla 26. Correlación entre Variables Independientes y las Variables Dependientes

Elaboración propia con base en las entrevistas realizadas durante el mes de marzo de 2008

5.6 Resultados del análisis de la varianza

Con el tipo de empresa, familiar y no familiar, únicamente se identificaron diferencias estadísticamente significativas con la variable negocios en marcha con una puntuación media más baja para el caso de empresas familiares.

Tipo de empresa	N	Negocios en la informalidad	Negocios en marcha	Nuevos negocios
Empresa familiar	667	2.27	3.01	2.89
Empresa no familiar	342	2.39	3.12	2.93
Total	1009			
<i>Prueba F</i>		2.253	5.207	.702
<i>P</i>		.106	.006	.496

Tabla 27.1 Resultados del Análisis de la Varianza. Comparativos con Tipo de Empresa

Elaboración propia con base en las entrevistas realizadas durante el mes de marzo de 2008

Considerando el tamaño de empresa, se identifican diferencias estadísticamente significativas con las tres variables dependientes: negocios en la informalidad, negocios en marcha y nuevos negocios.

Tamaño de empresa	N	Negocios en la informalidad	Negocios en marcha	Nuevos negocios
Micro	518	2.34	3.13	2.86
Pequeña	215	2.36	3.21	2.74
Mediana	114	2.14	2.88	3.20
Grande	96	2.04	2.76	2.86
Total	943			
<i>Prueba F</i>		5.028	6.959	3.453
<i>P</i>		.002	.000	.016

Tabla 27.2 Resultados del Análisis de la Varianza. Comparativos con Tamaño de Empresa

Elaboración propia con base en las entrevistas realizadas durante el mes de marzo de 2008

Por región, se identifican diferencias significativas en las tres variables dependientes. Para negocios en la informalidad la puntuación más baja se ubica en la Zona Sureste. Para negocios en marcha los valores medios más bajos se ubican en la Zona Noroeste (5 estados) y la Zona Sureste. En el caso de nuevos negocios, las puntuaciones medias más bajas se ubican en la Zona Centro y en la Zona Sureste.

Región	N	Negocios en la informalidad	Negocios en marcha	Nuevos negocios
1 Zona Noroeste (4 estados)	118	2.29	3.02	3.06
2 Zona Noroeste (5 estados)	213	2.22	2.86	2.92
3 Zona Centro (6 estados)	313	2.30	3.24	2.75
4 Zona Centro-Occidente (9 estados)	245	2.50	3.09	3.01
5 Zona Sureste (8 estados)	173	2.05	2.99	2.80
Total	1062			
<i>Prueba F</i>		6.993	5.366	2.448
<i>P</i>		.000	.000	.045

Tabla 27.3 Resultados del Análisis de la Varianza. Comparativos con Región

Elaboración propia con base en las entrevistas realizadas durante el mes de marzo de 2008

5.7 Resultados de los análisis de regresión múltiple

Los resultados del análisis de regresión múltiple se presentan a continuación para cada una de las variables dependientes: negocios en la informalidad, negocios en marcha y nuevos negocios.

Es importante considerar que las variables dependientes “negocios en la informalidad” y “nuevos negocios” son variables hipotéticas, es decir, los encuestados expresaron la posibilidad de crear un nuevo negocio o de crearlo en la informalidad, razón por la cual los resultados obtenidos deben ser interpretados a partir de dicha consideración.

Los resultados que se generaron con la variable dependiente “negocios en marcha” se refieren a aquellos factores que inciden (positiva o negativamente) en la operación actual de los negocios en marcha, por esta razón dichos resultados son relevantes en cuanto a la relación significativa que arrojan las variables independientes.

Negocios en marcha

Los factores que están asociados con la variable dependiente “negocios en marcha” son los siguientes:

- Variables independientes asociadas positivamente: las variables que están asociadas positivamente para los negocios en marcha son los recursos humanos calificados que son contratados por la economía formal, así como el alto costo que representa la generación de empleos por parte de los negocios formales. De igual forma los factores de mercado inciden directamente en los negocios en marcha, es decir para que un negocio continúe operando tiene que competir con los productos que ofrece la informalidad y con las preferencias que tienen los consumidores con respecto a los productos que ofrecen los negocios informales.
- Variables independientes asociadas negativamente: Muchos negocios perciben que no existe seguridad del entorno hacia las empresas legalmente constituidas, de igual forma se percibe que las políticas gubernamentales no apoyan del todo a los negocios formales. Los factores financieros están asociados negativamente a los negocios en marcha muy probablemente por el alto costo que representan como es el crédito. Estos factores son importantes de considerar dado que arrojaron una asociación negativa para que los negocios continúen en operación.

Esta variable dependiente se explicó en un 35.5% y se obtuvo una correlación múltiple de $R=0.596$; $p>=0.000$. Estos resultados fueron más altos comparativamente con los análisis de regresión realizados con las variables dependientes de “negocios en la informalidad” y “nuevos negocios” porque dichos resultados se refieren a la operación de los actuales negocios en los que se encuentran actualmente los encuestados.

Variables independientes	Variable dependiente:
	Negocios en marcha
Constante	1.217***
Factores de contexto <ul style="list-style-type: none"> Factor 1. Seguridad del entorno para las empresas legalmente constituidas Factor 2. Aceptación social de la informalidad Factor 3. Preferencia de la informalidad sobre la delincuencia 	-0.151*** 0.015 0.015
Factores financieros	-0.075*
Factores gubernamentales <ul style="list-style-type: none"> Factor 1. Políticas gubernamentales en apoyo de los negocios formales Factor 2. Protección del gobierno a negocios formales ante la informalidad 	-0.064* -0.037
Factores laborales <ul style="list-style-type: none"> Factor 1. Recursos humanos más calificados en la economía formal. Factor 2. Alto costo de empleos generados por la economía formal 	0.059* 0.173***
Factores de mercado <ul style="list-style-type: none"> Factor 1. Competencia con los productos ofrecidos por la economía informal Factor 2. Preferencia de los consumidores por productos de la economía informal. 	0.304*** 0.239***
R	0.596
R Square	0.355
P	0.000

Tabla 28.1 Resultados de los Análisis de Regresión Múltiples. Negocio en Marcha

Elaboración propia con base en las entrevistas realizadas durante el mes de marzo de 2008

Negocios en la informalidad

Con la variable dependiente "Negocios en la informalidad" se identificaron relaciones significativas con los siguientes factores:

- Variables independientes asociadas positivamente: en este grupo se identificó el factor de preferencia de la informalidad sobre la delincuencia, los factores financieros, el factor de protección del gobierno hacia los negocios formales, el alto costo que representa generar empleos en la economía formal y la preferencia de los consumidores por productos de la economía informal.
- Variables independientes asociadas negativamente: la seguridad del entorno para las empresas legalmente constituidas, las políticas gubernamentales en apoyo de los

negocios formales y los recursos humanos más calificados que son contratados por la economía formal. Estos tres factores están asociados negativamente porque son factores a favor de la economía formal y, por el contrario, no están a favor de la informalidad.

El porcentaje de varianza explicada fue del 10% con un coeficiente de regresión múltiple de 0.316; $p >= 0.000$.

Variables independientes	Variable dependiente:
	Negocios en la informalidad
Constante	1.590***
Factores de contexto <ul style="list-style-type: none"> Factor 1. Seguridad del entorno para las empresas legalmente constituidas Factor 2. Aceptación social de la informalidad Factor 3. Preferencia de la informalidad sobre la delincuencia 	-0.61* 0.005 0.121***
Factores financieros	0.091**
Factores gubernamentales <ul style="list-style-type: none"> Factor 1. Políticas gubernamentales en apoyo de los negocios formales Factor 2. Protección del gobierno a negocios formales ante la informalidad 	-0.016 0.081*
Factores laborales <ul style="list-style-type: none"> Factor 1. Recursos humanos más calificados en la economía formal. Factor 2. Alto costo de empleos generados por la economía formal 	-0.161*** 0.151***
Factores de mercado <ul style="list-style-type: none"> Factor 1. Competencia con los productos ofrecidos por la economía informal Factor 2. Preferencia de los consumidores por productos de la economía informal. 	-0.027 0.097***
R	0.316
R Square	0.100
P	0.000

Tabla 28.2 Resultados de los Análisis de Regresión Múltiples. Negocio en la Informalidad

Elaboración propia con base en las entrevistas realizadas durante el mes de marzo de 2008

Nuevos negocios

Las variables significativas identificadas para la creación de nuevos negocios son:

- Variables independientes asociadas positivamente: seguridad del entorno para las empresas legalmente constituidas lo que otorga confianza para crear nuevos negocios,

factores financieros que apoyan la creación de nuevas empresas, la contratación de recursos humanos calificados y la competencia directa que existe con los productos que ofrece la economía informal.

- Variables independientes asociadas negativamente: la creación de empleos como un alto costo que representa generarlos en la economía formal.

La variable nuevos negocios fue explicada en un 11.7% con un coeficiente de regresión múltiple de $R=0.341$; $p \geq 0.000$.

Variables independientes	Variable dependiente:
	Nuevos negocios
Constante	1.557***
Factores de contexto <ul style="list-style-type: none"> • Factor 1. Seguridad del entorno para las empresas legalmente constituidas • Factor 2. Aceptación social de la informalidad • Factor 3. Preferencia de la informalidad sobre la delincuencia 	0.183*** -0.016 -0.015
Factores financieros	0.334***
Factores gubernamentales <ul style="list-style-type: none"> • Factor 1. Políticas gubernamentales en apoyo de los negocios formales • Factor 2. Protección del gobierno a negocios formales ante la informalidad 	0.021 -0.061
Factores laborales <ul style="list-style-type: none"> • Factor 1. Recursos humanos más calificados en la economía formal. • Factor 2. Alto costo de empleos generados por la economía formal 	0.116** -0.135**
Factores de mercado <ul style="list-style-type: none"> • Factor 1. Competencia con los productos ofrecidos por la economía informal • Factor 2. Preferencia de los consumidores por productos de la economía informal. 	0.124* -0.058
<i>R</i>	0.341
<i>R Square</i>	0.117
<i>P</i>	0.000

Método: Enter

* $P \leq 0.05$

** $P \leq 0.01$

*** $P \leq 0.001$

Tabla 28.2 Resultados de los Análisis de Regresión Múltiples. Nuevos Negocios

Elaboración propia con base en las entrevistas realizadas durante el mes de marzo de 2008

5.8 Resultados sobre causas del avance de la Economía Informal.

Enuncie tres posibles causas del avance de la economía informal	TOTAL	ZONA NOROCCIDENTE				ZONA NOROCCIDENTE			ZONA CENTRO					ZONA CENTRO-OCCIDENTE					ZONA SURESTE						
	Total	Baja California	Baja California Sur	Sinaloa	Sonora	Coahuila	Nuevo Leon	Tamaulipas	D.F.	Hidalgo	Edo. México	Morelos	Puebla	Tlaxcala	Aguaascalientes	Colima	Jalisco	Michoacán	San Luis Potosí	Zacatecas	Campeche	Chiapas	Quintana Roo	Tabasco	Veracruz
1 Altos costos para la empresa formal	582	3	1	18	35	6	60	43	43	1	79	2	69	1	48	39	4	1	25	1	20	29	12	3	39
2 Deficiente aplicación de la ley	411	6	2	13	29	15	43	25	26	0	42	0	34	1	17	23	10	0	36	4	12	25	20	1	27
3 Trámites difíciles y tardados	123	5	0	5	9	2	11	9	14	0	14	0	8	0	12	10	1	0	0	0	10	4	3	0	6
4 Piratería y contrabando	83	0	0	4	4	1	8	9	13	1	7	1	2	1	7	4	6	0	3	0	2	1	1	0	8
5 Falta de apoyo para la empresa formal	60	1	0	2	3	0	7	7	10	1	2	0	6	0	4	5	3	0	2	0	2	1	2	0	2
6 Bajo nivel de capacitación y educación	167	1	0	8	12	2	12	20	13	0	23	1	13	0	11	11	2	1	4	0	10	5	5	1	12
7 Bajos salarios en las empresas formales	78	2	0	7	4	1	9	4	6	0	10	0	5	1	10	8	0	1	1	0	3	0	0	0	6
8 Desempleo	309	2	0	16	23	4	34	26	40	0	31	0	20	0	27	17	7	0	23	1	10	11	4	1	12
9 Falta de financiamiento para MIPYMES	19	0	0	0	2	0	3	2	1	0	1	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	4	0	0	4
10 Situación económica desfavorable	99	0	0	6	10	0	7	4	11	0	11	0	12	0	7	6	2	0	10	2	0	3	4	0	4
11 Aceptación de la informalidad	57	1	0	2	1	0	8	6	2	0	5	0	3	1	5	3	1	0	2	0	5	4	3	0	5
Otros	226	5	0	8	11	2	28	8	26	0	25	2	22	1	10	16	4	0	12	11	7	5	13	0	10

Tabla 29. Resultados sobre las Causas del Avance de la Economía Informal

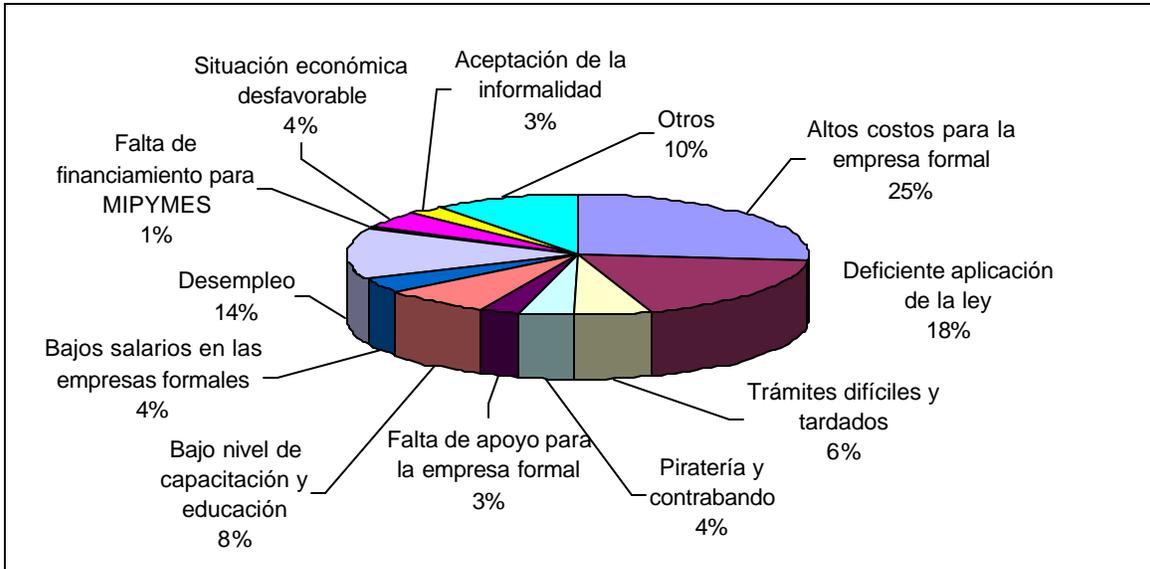
Elaboración propia con base en las entrevistas realizadas durante el mes de marzo de 2008

5.9 Resultados sobre las acciones para reducir la Economía Informal.

Enuncie tres acciones para reducir la economía informal	TOTAL		ZONA NOROCCIDENTE			ZONA NOROCCIDENTE			ZONA CENTRO					ZONA CENTRO-OCCIDENTE					ZONA SURESTE						
	Total	Baja California	Baja California Sur	Sinaloa	Sonora	Coahuila	Nuevo León	Tamaulipas	D.F.	Hidalgo	Edo. México	Morelos	Puebla	Tlaxcala	Aguascalientes	Colima	Jalisco	Michoacán	San Luis Potosí	Zacatecas	Campeche	Chiapas	Quintana Roo	Tabasco	Veracruz
1 Pago de impuestos y servicios en la economía informal	210	4	1	14	15	2	5	16	11	0	17	0	14	1	22	21	1	1	17	0	10	11	6	3	18
2 Control de la informalidad por parte del gobierno	380	3	2	8	18	7	20	26	32	1	45	1	49	1	22	21	18	0	35	4	10	24	16	0	17
3 Generación de empleo formal	199	3	0	8	9	6	19	15	24	0	22	0	14	0	18	9	2	1	15	1	9	6	8	1	9
4 Inversión nacional y extranjera	17	0	0	1	1	0	2	5	1	0	2	0	2	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	1
5 Simplificación de trámites	178	6	0	4	15	4	17	21	10	0	18	1	19	0	10	12	3	0	0	1	7	8	10	1	11
6 Incentivos para crear empresas formales	266	1	0	9	8	3	41	21	25	0	35	1	20	0	16	26	6	0	4	2	9	13	5	0	21
7 Prohibiciones a la informalidad	129	2	0	6	10	1	14	5	15	0	16	0	11	2	8	7	1	0	12	0	2	4	3	0	10
8 Educación y capacitación para empleados y empleadores	154	3	0	6	8	1	20	5	16	1	15	0	7	0	18	11	1	0	1	0	11	11	3	1	15
9 Programas de difusión sobre apoyos a la formalidad	124	1	0	8	12	1	17	7	9	0	11	4	20	0	6	2	2	1	8	0	2	2	8	0	3
10 Otros	369	6	0	15	24	6	49	23	37	0	47	1	30	0	28	25	6	0	12	1	12	17	7	0	23

Tabla 30. Resultados sobre las Acciones para Reducir la Economía Informal

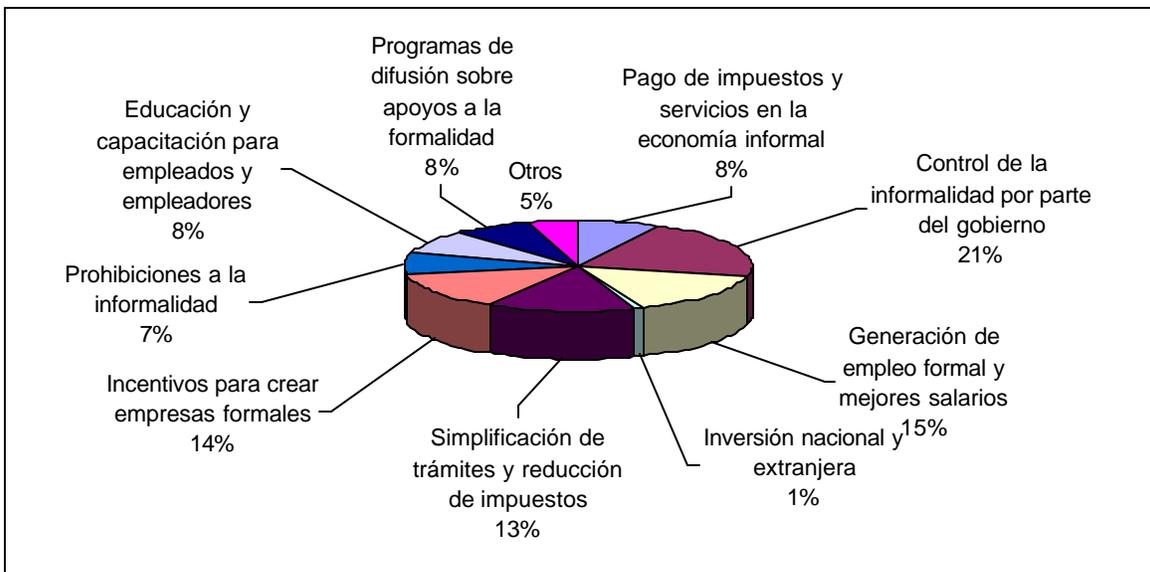
Elaboración propia con base en las entrevistas realizadas durante el mes de marzo de 2008



Gráfica 14. Resultados sobre las Causas del Avance de la Economía Informal

Elaboración propia con base en las entrevistas realizadas durante el mes de marzo de 2008

Las principales causas del avance de la economía informal, según los respondientes son los altos costos para la empresa formal (25%), la deficiente aplicación de la ley (18%), el desempleo (14%) y el bajo nivel de capacitación y educación (8%).



Gráfica 15. Resultados sobre las Acciones para Reducir la Economía Informal

Elaboración propia con base en las entrevistas realizadas durante el mes de marzo de 2008

Las principales acciones que propusieron los respondientes para reducir la economía informal son: el control de la informalidad por parte del gobierno (21%), la generación de empleo formal y mejores salarios (15%), incentivos para crear empresas formales (14%) y simplificación de trámites y reducción.

VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En este estudio CONCANACO e ITAM (Centro de Desarrollo de la Empresa Familiar) se unieron para generar conocimiento sobre el impacto que ejerce el fenómeno de la economía informal sobre las MIPYMES afiliadas a CONCANACO. Se realizó una investigación cuantitativa y otra cualitativa. En la prime se aplicó un cuestionario a 1107 respondientes de negocios afiliados a CONCANACO en las cinco regiones de la República Mexicana. Con la ayuda de modelos estadísticos se identificaron algunas variables (factores de contexto, laborales, financieros, gubernamentales y de mercado) que influyen en los negocios establecidos.

En el caso de la investigación cualitativa, se entrevistaron a doce expertos conocedores sobre el tema de la informalidad.

A continuación se presentan los principales hallazgos de esta investigación.

Economía informal

- La economía informal tiene su origen en múltiples causas entre las que se encuentran las siguientes: baja escolaridad de los actores, creciente desempleo.
- La economía informal compite con los negocios formales en condiciones de competencia desiguales: por ejemplo los negocios informales no realizan el respectivo pago de impuestos.
- La economía informal coexiste en nuestra sociedad conjuntamente con los negocios formales bajo un esquema de competencia desleal.
- El consumidor no diferencia los beneficios que le genera adquirir un bien o servicio en los negocios informales vs los negocios formales. Esta situación refleja la existencia de un área de oportunidad para ser aprovechada por los negocios formales.
- Infortunadamente, la economía informal tiene un espacio en la sociedad, podríamos decir que socialmente es aceptada y es preferida sobre otro mal mayor que es la delincuencia.

Economía formal

- Los negocios formales enfrentan continuamente la competencia con negocios informales y la preferencia de los consumidores por la adquisición de bienes y servicios ofrecidos por la informalidad.
- Los negocios perciben tienen una baja percepción respecto a la existencia de políticas gubernamentales a favor de los negocios formales y de medidas para protegerlos de la economía informal.

- Los negocios formales cuentan con recursos humanos más calificados comparativamente con los negocios informales, por lo que este aspecto debe fortalecerse en beneficios tanto del personal como de las empresas formales que los contratan.
- Ciertamente, la generación de empleos por parte de los negocios formales representa un alto costo, así como el sostenimiento de dichos empleos. Por esta razón es recomendable estimular la creación y continuidad de empleos ofertados por parte de los negocios formales.
- Los negocios formales enfrentan un impacto negativo por parte de la economía informal y por lo tanto se requiere de un conjunto de estrategias, acciones y medidas a favor de los negocios formales para su continuidad, fortalecimiento y consolidación en los diversos sectores y regiones del país.

VII. ESTRATEGIAS Y LINEAS DE ACCIÓN

Como resultado de este estudio a continuación se exponen las estrategias y líneas de acción para contribuir a la reducción del impacto negativo que genera la economía informal en los negocios formalmente establecidos

Estrategia	Negocios en la Informalidad	Negocios en Marcha	Nuevos Negocios
Estrategia 1. Desarrollo y promoción de un entorno seguro para las empresas legalmente constituidas.			
Estrategia 2. Promoción y divulgación de política, beneficios y apoyos existentes a favor de la economía formal.			
Estrategia 3. Promoción de las ventajas competitivas que tienen los negocios formales para el país.			
Estrategia 4. Concientizar a la población sobre el impacto negativo que tiene la economía informal en el país.			
Estrategia 5. Mejora de la calidad de vida de los recursos humanos de las MIPyMEs.			
Estrategia 6. Capacitación y desarrollo continuo de los recursos humanos de los negocios afiliados a CONCANACO.			
Estrategia 7. Capacitación y desarrollo continuo de empresarios afiliados a la CONCANACO.			
Estrategia 8. Capacitación y formación de nuevos empresarios.			
Estrategia 9. Incentivar la creación de empleos en los negocios formales.			
Estrategia 10. Capacitar al empresario para acceder a fuentes de financiamiento y el desarrollo de proyectos de inversión.			
Estrategia 11. Capacitar al empresario para el uso adecuado de apoyos y programas gubernamentales.			
Estrategia 12. Hacer más accesible el crédito a favor de los negocios formales.			
Estrategia 13. Incrementar apoyos a favor de los negocios formales.			
Estrategia 14. Realizar gestiones continuas en los tres niveles de gobierno para el diseño de políticas gubernamentales en apoyo a los negocios formales.			
Estrategia 15. Establecer mecanismos de transición de la informalidad a la conformación de negocios formales.			
Estrategia 16. Realizar gestiones continuas en los tres niveles de gobierno para el diseño de políticas gubernamentales para proteger a los negocios formales ante la economía informal.			
Estrategia 17. Apoyo y fomento a la creación de nuevos negocios en la formalidad.			
Estrategia 18. Diseñar estrategias de mercado para que los negocios formales compitan exitosamente con los negocios de la economía informal. <ul style="list-style-type: none"> • Estrategia de diferenciación del producto/servicio. • Estrategia de diversificación de productos. • Estrategia de garantía y servicio post-venta. • Estrategia de precios. • Estrategia de calidad y servicio al cliente. • Estrategia de promoción/publicidad. 			
Estrategia 19. Capacitar a las empresas formales en el diseño e implementación de estrategias de mercado para competir con negocios de la economía informal.			

Tabla 31. Estrategias para Contribuir a Reducir el Impacto de la Economía Informal

Elaboración propia con base en las entrevistas realizadas durante el mes de marzo de 2008

Estrategias y líneas de acción	Factores de Contexto			Factores Laborales		Factores Financieros	Factores Gubernamentales		Factores de Mercado	
	Seguridad del entorno para las empresas legalmente constituidas	Aceptación social de la informalidad	Preferencia de la informalidad sobre la delincuencia	Recursos humanos más calificados en la economía formal	Alto costo de empleos generados por la economía formal		Políticas gubernamentales en apoyo de los negocios formales	Protección del gobierno a negocios formales ante la informalidad	Competencia con los productos ofrecidos por la economía informal	Preferencia de los consumidores por productos de la economía informal
<p>Estrategia 18. Diseñar estrategias de mercado para que los negocios formales compitan exitosamente con los negocios de la economía informal.</p> <ul style="list-style-type: none"> Diseñar estrategias de mercado para conformar ventajas competitivas en los negocios formales que compiten con la economía informal, por ejemplo: <ul style="list-style-type: none"> Estrategia de diferenciación del producto/servicio. Incorporar valor agregado al producto/servicio para diferenciarlo del que ofrece la economía informal. Estrategia de diversificación de productos. Ampliar la gama de productos para incrementar ventas atendiendo el mismo mercado. Estrategia de garantía y servicio post-venta. Adicionar valor al producto/servicio a través de ofrecer garantía del producto, servicios post-venta, etc. Estrategia de precios. Determinar estrategias de precios para los bienes y servicios ofrecidos. Estrategia de calidad y servicio al cliente. Proveer al cliente un servicio de calidad diferenciado que no provee la economía informal. Estrategia de promoción/publicidad. Promover y difundir los productos ofrecidos por los negocios formales a través de la publicidad y el uso de diversos medios de comunicación. 										
<p>Estrategia 19. Capacitar a las empresas formales en el diseño e implementación de estrategias de mercado para competir con negocios de la economía informal.</p> <ul style="list-style-type: none"> Debe implementarse un programa de capacitación para el diseño de estrategias y la implementación de las mismas. Este programa puede efectuarse considerando las diversas regiones que atiende la CONCANACO. Las estrategias de mercado que se diseñen deberán ser acordes a las condiciones de mercado de cada región, estado y ciudad. 										

Tabla 32. Estrategias y Líneas de Acción para Contribuir a Reducir el Impacto de la Economía Informal

Elaboración propia con base en las entrevistas realizadas durante el mes de marzo de 2008

REFERENCIAS

Albuquerque, Francisco, "Diseño territorial de las políticas de fomento de las micro, pequeñas y medianas empresas". En *El Mercado de Valores*, México, abril 2002.

Álvarez Rodríguez, Néstor Mario, "Financiamiento para la PYME, para su inicio y para su crecimiento". En *Emprendedores UNAM*, Sección finanzas en su empresa, México, mayo-junio 2007.

Arizpe, María Guadalupe, "Análisis de una experiencia: *Estrategias de impulso a la banca social y el micro crédito en México*". En *El mercado de valores*, México, abril 2001.

Around the World, World Bank

Aspe Armella, Pedro, "Retos del capital privado en México". En *IMCO, Situación de la Competitividad de México 2006, Punto de inflexión*, México, 2007.

Ávila García, Adrián, "Los parques PYME fortalecen el agrupamiento empresarial", *Emprendedores UNAM*, Sección Tecnología y Calidad, México, noviembre-diciembre 2006.

Banco Mundial. *Círculos virtuosos y círculos viciosos: Crecimiento y reducción de la pobreza en América Latina*, México, julio 2006.

Beck, U. 1998 *¿Qué es la globalización?* Barcelona: Paidós

Belausteguigoitia Rius, Imanol. *Empresas Familiares: su dinámica, equilibrio y consolidación*, McGraw Hill, México, 2004.

Belausteguigoitia Rius, Imanol y Compeán Flores, María Guadalupe. "Micronegocios familiares y los emprendedores", Ponencia presentada en el Seminario *El reto de la informalidad y la pobreza moderada*, organizado por la Escuela Iberoamericana de Gobierno y la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, México, 4 y 5 de octubre del 2004.

Benavente, José Miguel, Galetovic, Alexander y Sanhuesa, Ricardo, "La dinámica industrial y la financiación de las PYME". En *El trimestre económico*, Vol. LXXII núm. 286, México, abril-junio 2005.

Bensusuán, Graciela, "La reforma estructural del mundo del trabajo y la competitividad". En *IMCO, Situación de la Competitividad de México 2006, Punto de inflexión*, México, 2007.

Bernal Verdugo, Lorenzo Ernesto, "La economía informal en México", En *Trilogía*, No.4, Año 1, México, 15 de febrero 2008.

Borja Mújica, Fernando, "Garantías y competitividad". En IMCO, *Situación de la Competitividad de México 2006*, Punto de inflexión, México, 2007.

Bosma Niels, Jones, Kent Autio, Erkkó y Levie, Jonathan. *Global Entrepreneurship Monitor (GEM), Executive Report*, London Business School, Londres, 2007.

Caballero Verdejo, María Nora, *Incorporación de Empresas del Sector Informal en la Economía Formal* [en línea]. México: Servicio de Administración Tributaria, Octubre 2007. <<http://www.itdweb.org>> [Consulta: 03-2008].

Cámara de Diputados, *Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa* [en línea]. Diario Oficial de la Federación, 30 de diciembre de 2002. Última Reforma DOF 06-06-2006 México, 2006, <<http://www.diputados.gob.mx>> [03-2008].

CANACO Guadalajara, *Estudio sobre comercio informal*.
Carstens, Agustín, "Competitividad, política fiscal y macro economía". En *IMCO, Situación de la Competitividad de México 2006, Punto de inflexión*, México, 2007.

Castiglia, Miguel Ángel R., "Impacto de los programas de crédito en las PYMES", En *El mercado de valores*, Núm. 2, México, febrero 1996.

CEESP. *Encuesta de Gobernabilidad y Desarrollo Empresarial 2005* [en línea]. México: Centro de Estudios Económicos del Sector Privado, 2006. <<http://www.cce.org.mx/CEESP/>> [Consulta: 02-2008].

Comisión Nacional de Mejora Regulatoria [en línea]. COFEMER, México, 10 de febrero y 8 de abril de 2008, <<http://www.cofemer.gob.mx>> [Consulta: 03-2008].

Consejo Nacional de Educación para la Vida y el Trabajo [en línea]. México: CONEVYT. <<http://wisconsin.conevyt.org.mx>> [Consulta: 03-2008].

CONAPO, *En 2008 la población del país llegará 106.6 millones de habitantes*, Comunicado de prensa 41/07 Consejo Nacional de Población, México, 30 de diciembre 2007, <<http://www.conapo.gob.mx/>> [Consulta: 03-2008].

CONAPO, *Más de 29 millones de personas de origen mexicano viven en EU*, Comunicado de prensa 40/07 Consejo Nacional de Población, México, 25 de diciembre 2007, <<http://www.conapo.gob.mx/>> [Consulta: 03-2008].

CONAPO, *2.65 millones de mexicanos cambiaron su residencia de un estado a otro en el primer lustro del siglo*, Comunicado de prensa 25/07 Consejo Nacional de Población, México, 2 de agosto 2007, <<http://www.conapo.gob.mx/>> [Consulta: 03-2008].

CONAPO, *El CONAPO presentó los Índices de marginación por localidad 2005*, Comunicado de prensa 23/07 Consejo Nacional de Población, México, 11 de julio 2007, <<http://www.conapo.gob.mx/prensa/>> [Consulta: 03-2008].

Concanaco, Servytur y Tecnológico de Monterrey, Estrategias y políticas públicas para el desarrollo empresarial y la competitividad. Una propuesta del Sector Comercio, Servicios y Turismo 2007-2012, Concanaco, Servytur México y Tecnológico de Monterrey, México, 2007.

Chapa, L., Flores, D., Valero, N. 2007 *La economía informal: Estimaciones, comportamiento y potencial recaudatorio*. México: Universidad Autónoma de Nuevo León- Trillas.

Daza Pérez, José Luís, *Economía Informal, Trabajo no declarado y Administración del Trabajo*, Oficina Internacional del Trabajo OIT, Ginebra, junio 2005.

De María y Campos, Mauricio, "Avances macro. El reto hoy: fomento de empresas nacionales y competencia de la globalización", *El Financiero*, México, 12 de febrero 2008.

De Oliveira, Orlandina y Ariza, Marina, "Genero, trabajo y exclusión social en México" *El Colegio de México, Estudios Demográficos y Urbanos*, Vol. 15, núm. 1, México, enero-abril 2000.

De Soto, H. 1989 *The other path: the invisible revolution in the third world*, New york: Harper & Row

Doing Business México, *Comparando la Regulación en los 31 Estados y el Distrito Federal*, Banco Mundial y la Corporación Financiera Internacional, México, 2007

Duque, Gabriel, *Políticas de apoyo a las PYMES*, Chile, 26 de octubre de 2006, <<http://www.iberpymeonline.org/>> [Consulta: 03-2008].

Echevarría Sánchez, Anabell, Morales Cano, Juan Ramón y Varela Salas, Leticia, *Alternativas de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas (PYMES) mexicanas*, Universidad Autónoma de Tamaulipas, UAT, México, 2007, <www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/> [Consulta: 03-2008].

Familiar Calderón, Jorge, "La nueva Ley del Mercado de Valores y la pequeña y mediana empresa", *IMCO, Situación de la Competitividad de México 2006, Punto de inflexión*, México, 2007.

Fitzmaurice, Patricia, "Government Regulation, Property Rights and the Informal Economy. Dissertation submitted in partial fulfilment of the requirements for the degree of doctor of philosophy in the Department of economics at Fordham university", Department of Economics at Fordham University, New York, abril 2004.

Flores C., Daniel, Jorge Valero G., Joana Chapa C., Bricelda Bedoy V. *El sector informal en México: medición y cálculo para la recaudación potencial*. Ciencias UANL, octubre-diciembre, año/vol. VIII, número 004, Universidad Autónoma de Nuevo León, México, 2007.

Fuentes, H. (coord). *Evasión fiscal generada por el ambulante* México: 15 de mayo de 2008, SAT-ITESM (Descargado de <<http://www.sat.gob.mx/nuevo.html>> [Consulta: 05-2008].

FUNDES, *Indicadores del entorno de la pequeña y mediana empresa (PyME) en los países FUNDES*, La red de soluciones empresariales, México, 19 de febrero de 2008, <<http://home.fundes.org/>>, [Consulta: 03-2008].

FUNDES, *Las PYMES en América Latina, una visión de su entorno*, La red de soluciones empresariales, México, 2006, <http://home.fundes.org/doc/>, [Consulta: 03-2008].

FUNDES, *Obstáculos al desarrollo de las PYMES en América Latina*, La red de soluciones empresariales, México, 2006, <http://home.fundes.org/doc/>, [Consulta: 03-2008].

Gallart, María A. Habilidades y competencias para el sector informal en América Latina: una revisión de la literatura sobre programas y metodologías de formación, Publicaciones Cinterfor, OIT, Boletín 155, Uruguay, junio de 2007, <<http://www.cinterfor.org.uy/>> [Consulta: 03-2008].

García Fernández, Carlos. *"Retos en materia de mejora regulatoria"*. IMCO, Situación de la Competitividad de México 2006, Punto de inflexión, México, 2007

García, Gilberto y Paredes, Víctor. *Programas de Apoyo para las Micros, Pequeñas y Medianas Empresas 1995-2000*, CEPAL, Serie Desarrollo Productivo Santiago de Chile, noviembre 2001, <<http://www.cepal.org/>> [Consulta: 03-2008].

González de la Torre, Javier. "¿Por qué algunas empresas tienen más suerte que otras?", *El Financiero*, México, 11 de febrero 2008.

Guénette, Louise y Delaunay, Marina. "¿Y dónde está el dinero?", *Expansión*, México, 22 de enero - 5 de febrero 2003, www.expansion.com.mx, [Consulta: 03-2008].

Hernández Licona, Gonzalo, "Pobreza y mercado laboral", IMCO, *Situación de la Competitividad de México 2006, Punto de inflexión*, México, 2007.

Hisrich, R., Peters, M. *Entrepreneurship*, 2ed, Boston: Irwin.

Hofstede, G. 1991 *Cultures and organizations*, New York: McGraw-Hill

Instituto Mexicano para la Competitividad, IMCO, Situación de la Competitividad de México 2006, Punto de inflexión, México, 2007.

INEGI. *Sistema de Cuentas Nacionales de México. Cuenta Satélite del Subsector Informal de los Hogares* [en línea]. México: Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, 2003 (última actualización, 17 de Abril de 2006) <<http://www.inegi.gob.mx>> [Consulta: 03-2008].

INEGI. *Censos Económicos 2004* [en línea]. México: Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, 2005. <<http://www.inegi.gob.mx>> [Consulta: 03-2008].

INEGI. *El Subsector Informal en México* [en línea]. México: Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, Comunicado de prensa 22 de agosto del 2000 No 103/2000. <<http://www.inegi.gob.mx>> [Consulta: 03-2008].

INEGI. *El Subsector Informal en México*, [en línea]. México: Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, Comunicado de prensa 24 de octubre del 2002, No 107/2002. <<http://www.inegi.gob.mx>> [Consulta: 03-2008].

INEGI. Resultados de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) [en línea]. México: Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, Comunicado de prensa 15 de febrero 2008, No 023/08. <<http://www.inegi.gob.mx>> [Consulta: 03-2008].

INEGI. Indicadores oportunos de ocupación y empleo, cifras preliminares durante enero de 2008 (ENOE) [en línea]. México: Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, Comunicado de prensa 20 de febrero de 2008, No 032/08. <<http://www.inegi.gob.mx>> [Consulta: 03-2008].

INEGI, *Indicadores estratégicos trimestrales de ocupación y empleo (ENOE)* [en línea]. México: Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, 19 de marzo del 2008. <<http://dgcnesyp.inegi.gob.mx>> [03-2008].

INEGI. *Micro, Pequeña, Mediana y Gran Empresa. Estratificación de los Censos Económicos 2004*. México: Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, 2006. <<http://www.inegi.gob.mx>> [Consulta: 03-2008].

ITAM. *Seminario de Perspectivas Políticas 2008*, México: Instituto Tecnológico Autónomo de México, 11 de enero 2008. <<http://exalumnos.itam.mx>> [Consulta: 03-2008].

Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey. "Evaden ambulantes mas de 5.6 mil mdp al erario: ITSEM", En *El Financiero*, México, 11 de febrero 2008.

Ishengoma, Esther K. y Kappel, Robert. *Economic Growth and Poverty. Does Formalisation of Informal Enterprises Matter* [en línea]. GIGA Working Paper Series, Hamburgo, abril 2006. <www.gigahamburg.deworkingpapers> [03-2008].

Jean-Paúl, David. *El Imperativo de Eficacia en la Formalización de Empresas*, GCG, Georgetown University, 2007, Vol. 1, Núm.1. 2007

Jean-Paúl, David, "Internacionalización de las PYMES: una herramienta de análisis", En *Comercio Exterior*, Vol. 54 núm. 2, México, febrero 2004.

Korten, D. 1995 *When corporations rule the world*, West Hartford: Berret-Koheler-Kumarian Press

Kotler, Philip. *Mercadotecnia*. Prentice-Hall Hispanoamericana, México, Tercera Edición, 1989.

Leal, José, *Marco legal: políticas e instrumentos para una PYME sostenible* [en línea]. Chile: CEPAL-ECLAC, Octubre de 2007. <http://www.eclac.org/dmaah/noticias/paginas/8/30168/01_leal.pdf> [Consulta: 03-2008].

MacClelland, D. "That Urge to Achieve", en Matteson & Ivancevich (eds) 1989 *Management and Organizational Behavior Classics*, Illinois:Irwin.

Martínez Tovilla, Carlos y Alonso Espinosa, Manuel, "El micro crédito en México: Racionalidad y Posibilidades", En *El Mercado de valores*, México, mayo 2001.

Mas Fondos, *Perspectivas económicas y financieras 2008: Entorno global* [en línea], Boletín Mensual, México, 20 enero de 2008. <<http://www.masfondos.com/boletines/Boletin%20Enero.pdf>> [Consulta: 03-2008].

Mendoza, J. 1994 *The Characteristics and Behavior of Street Vendors: A Case Study in México City*, Disertación Doctoral, ITESM, México.

Meza Padilla, Jessica, Entrevista a los Doctores Daniel Flores Curiel y Jorge N. Valero Gil. Premio de investigación UANL 2004 en ciencias sociales. Ciencias UANL, octubre-diciembre, año/vol. VIII, número 004, Universidad Autónoma de Nuevo León, México, 2007.

Miklos, Tomas, "México a la conquista de la relevancia educativa; una propuesta", *IMCO, Situación de la Competitividad de México 2006. Punto de inflexión*, México, 2007.

Ochoa León, Sara, "Economía Informal: Evolución reciente y perspectivas", Cámara de Diputados, LIX Legislatura, Centro de estudios sociales y de opinión pública. México, 2005.
<http://www.diputados.gob.mx/cesop/doctos/Economia%20informal.pdf>

Oficina Internacional del Trabajo, OIT, OIT. Comisión de Empleo y Política Social. GB. 298/ESP/4, 298 reunión, Ginebra, marzo 2007.

OIT. *El sector informal: características, debates y tendencias*, Organización Internacional del Trabajo, Ginebra, marzo 2007.

OIT, *La economía informal*, Organización Internacional del Trabajo, Ginebra, marzo 2007.

OIT. Como llegar a las pequeñas y medianas empresas. Organización Internacional del Trabajo y Organización Internacional de Empleadores, (CD ROM), Ginebra, 2006.

Ojeda Castilla, Marcela. "Proveedores, principal fuente de financiamiento", En *El Financiero*, México, 11 de febrero 2008.

Oneto, Andrés "Políticas de apoyo a las PYMES" [en línea]. 20 de noviembre de 2007, <www.iberpymeonline.org> [03-2008].

Ortega, Adolfo, en colaboración con la Knight Internacional Journalism Fellowships. "Bienvenido a la nueva clase media". En *Expansión*, Núm. 988, México, 14 de abril de 2008.

Ortiz Martínez, Guillermo, *Política Monetaria y Perspectivas para el 2008* [en línea], Banco de México, México, enero 2008. <<http://www.banxico.org.mx>> [Consulta: 03-2008].

Ortiz Martínez, Guillermo, *Palabras de bienvenida en la presentación del libro del Banco Mundial, Informalidad: Exclusión y Escape* [en línea], Banco de México, México, julio 2007, <<http://www.banxico.org.mx>> [03-2008].

Ortiz Martínez, Guillermo, *Crecimiento y competitividad de la economía mexicana*, Banco de México, México, octubre 2007

Osta Trestini, Karelys Mercedes. "Desempleo e informalidad en América Latina: Definiendo políticas públicas para Venezuela". En *Revista Venezolana de Gerencia*, Jun. 2007, vol.12, no.38, p.262-278.

Pardinas, Juan E. "Queda poco tiempo". En IMCO, *Situación de la Competitividad de México 2006*, Punto de inflexión, México, 2007.

Pedroza Moreira, Julio S., "La experiencia de SEBRAE en el apoyo a las micro y pequeñas empresas y sus perspectivas en una economía global", En *El mercado de valores*, Número especial, México, 1999.

Perea Flores, Hugo. *Rigidez laboral: privilegio para pocos, exclusión e informalidad para muchos* [en línea]. EconomicWatch, Servicios de estudios económicos BBVA, Lima, Perú, octubre, 2006. <<http://serviciodeestudios.bbva.com>> [Consulta: 03-2008].

Perone, Gian Carlo, "Economía Informal, Trabajo Sumergido y Derecho del Trabajo". En *Gaceta Laboral*, Vol. 13, No. 2, Roma, 2007.

Perry, Guillermo E. *et al.*, *Estudios del Banco Mundial sobre América Latina y el Caribe, Informalidad: Escape y exclusión*, Banco Mundial, Washington DC, septiembre 2007.

Presidencia de la Republica. *Primer Informe de Gobierno. 2.7 Creación, desarrollo y consolidación de las micro, pequeñas y medianas empresa* [en línea]. México, septiembre 2007. <<http://www.informe.gob.mx>> [Consulta: 03-2008].

Portes, Alejandro y Haller, William. *La economía informal en México*, CEPAL, Serie Desarrollo Productivo, Santiago de Chile, Noviembre de 2004, febrero 2008.

Prado Domínguez, Javier. *Una estimación de la economía informal en España según un enfoque monetario, 1964-2001*, Fondo de Cultura Económica FCE, El Trimestre Económico, Vol. LXXI, núm. 282, pp. 417-452, abril-junio de 2004.

Ramales Osorio, Martín Carlos. La economía informal en México, Insuficiencias del modelo de desarrollo y exceso de trámites [en línea]. Observatorio de la Economía Latinoamericana, México 2005, < <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2005/mcro-informal.htm> > [Consulta: 03-2008].

Ramírez Acosta, Ramón de Jesús. "Financiamiento bursátil de las empresas pequeñas y medianas en México", En *Comercio Exterior*, Vol. 55 núm. 4, México, abril 2005.

Reyes Berlanga, Paulina A. *El apoyo a la Microempresa como Estrategia de Desarrollo y Combate a la Pobreza. El caso de México*, Tesis de Maestría en Políticas Públicas, México, Instituto Autónomo de México, ITAM, Septiembre de 2005.

Reyes Heróles, Federico. "Corrupción: estrategias para enfrentarla", En *IMCO, Situación de la Competitividad de México 2006, Punto de inflexión*, México, 2007.

Roa Dueñas, Rubén E. "Percepción de la asistencia gubernamental de la micro y pequeña empresa", En *El Mercado de valores*, México, noviembre 2002.

Roberts, B. 1994, "Informal Economy and Family Strategies", *International Journal of Urban and Regional Research*, 18 (1).

Roldán, Oscar. "El sistema de ahorro para el retiro. Avances y retos". En *IMCO, Situación de la Competitividad de México 2006, Punto de inflexión*, México, 2007.

Rubio Campos, Jesús. "El sector Informal en América Latina". En Boletín Bimestral, Núm. 2, abril 2007. Administración Pública Gobierno y Ciudadanos y Tecnológico de Monterrey EGAP. México, abril 2007, <http://www.sectorinformal.com/boletin/boletin-abril.htm>

Schettino Yáñez, Macario. "Definiendo Problemas" [en línea]. En *El Universal*, México, 10 de julio 2007, < <http://www.eluniversal.com.mx/columnas/66134.html> > [Consulta: 03-2008].

Schettino Yáñez, Macario. "Apoyos reales para las PYMES", En *El Universal*, México, mayo 2001.

Schwartz Rosenthal, Moisés, "El mercado laboral y el sistema de pensiones". En *IMCO, Situación de la Competitividad de México 2006, Punto de inflexión*, México, 2007. PP. 348 y 349

Secretaría de Economía. *Programas de Apoyo para las Micros, Pequeñas y Medianas Empresas*, México: Cámara de Diputados, octubre de 2006.

Secretaría de Economía. *Programa nacional de financiamiento al microempresario*. México: Secretaría de Economía, abril, 2008.

Secretaría del Trabajo y Previsión Social. Programa de Apoyo a la Capacitación [en línea] <
www.stps.gob.mx/librosblancos/PAC/6SINTESIS EJECUTIVA.pdf; <http://www.iadb.org/res/publications/pubfiles/>>
[Consulta: 03-2008].

Schneider, F. 2002, SIZE AND MEASUREMENT OF THE INFORMAL ECONOMY IN 110 COUNTRIES

Sistema de Apertura Rápida de Empresas [en línea]. México: SARE, <
http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1795/SISTEMA_DE_APERTURA_RAPIDA_DE_EMPRESAS_SARE.pdf >
[Consulta: 03-2008].

Steiner, G. & Steiner, J. 1988 *Business, Government and Society*, 5ed. New York: Random House.

Tokman, Víctor E. "The Informal economy, insecurity and social cohesion in Latin America". En *Internacional Labour Review*, Vol. 146, No. 1-2, 2007.

Tomas, J. J. 1992 *Informal Economic Activity*, Ann Arbor: Univ. of Michigan Press.

Vera Nava, Andrea, *Micro Finanzas Sostenibles. Una herramienta para disminuir la pobreza extrema*, Tesis de Maestría en Políticas Públicas, México, Instituto Autónomo de México, ITAM, noviembre de 2006.

Visauta V. B. *Análisis Estadístico con SPSS para Windows*. McGraw Hill. España, 1997.

Yin, R. 1996 *Case study research*, ***

ANEXOS

ENTREVISTAS

Funcionarios Públicos (3)

Dra. María del Carmen Díaz Amador, Coordinadora General del PRONAFIM, Secretaria de Economía.

1. Causas de la economía informal

Una causa principal de la economía informal es de carácter macro estructural: la dinámica económica mundial no tiene la capacidad para absorber la fuerza laboral. No existe los suficientes empleos formales en México.

La fuerza de trabajo desea su integración económica pero carece de educación, capacidades, habilidades para integrarse al trabajo formal, se produce un proceso de exclusión. La informalidad una exclusión no solamente del ámbito fiscal, sino de las políticas públicas: seguridad, educación, económica. El Estado mexicano y la mayor parte de los Estados latinoamericanos se van volviendo más pequeños en administrar e intervenir tareas de bienestar e influir en las condiciones de vida de su territorio. Así que tendríamos que inventar otras formas de gobierno y de intervención en la sociedad.

2. Que acciones tomar para reducir la economía informal

Existe dos tipos de acciones: la primera, la administración federal incentiva la creación de empleos en México. Tenemos que unir fuerzas: gobierno, iniciativa privada, sociedad civil para dar empleos. Segunda acción, una política económica dirigida a los informales, a los excluidos de carácter integral: con financiamiento, impulsar las capacidades y generar empleos de calidad.

Es importante, distinguir informalidad e ilegalidad, ésta última son aquellas corporaciones dedicadas a la compra y venta de productos ilegales en espacios ilegales. Eso es una parte.

La otra parte, son las personas excluidas de las políticas sociales que viven en la informalidad y forman un contexto único.

3. Qué repercusiones tiene la economía informal en el crecimiento económico y el empleo.

La economía informal genera medios de supervivencia y de ingreso en una parte muy importante de la población mexicana, que no tiene acceso a la economía estructurada. El comercio informal es una manera de ser de la economía globalizada en los países pobres.

Una de las tareas principales del gobierno federal, es la redistribución del ingreso a través una política fiscal adecuada, sin politizarla. ¿Qué ingreso vamos a redistribuir? ¿Cómo va cumplir el Estado su función? Ese es el tema. De ahí viene la falta de recursos para la gente más pobre y excluidas.

4. Cómo fortalecer a las MYPIMES

El Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario PRONAFIM es una respuesta a la informalidad, mediante los microcréditos que se han adaptado a las condiciones sociales específicas de los excluidos.

Lo que nosotros hacemos es acercar a las instituciones privadas que hacen microfinanzas a este segmento de la población, y fondeamos. PRONAFIM tiene el propósito de fomentar la cultura del pago, responsabilidad y emprendedurismo.

PRONAFIM es el primer paso para fortalecer a la microempresa, aunque su impacto social es limitado. Tenemos que acercarles a las personas otros instrumentos como programas de salud y capacitación.

La microempresa es el sector empresarial más vulnerable, a los emprendedores se les otorga un crédito de 500 pesos, siendo el inicio de un proyecto productivo. Considero que tanto arriesga la señora de cero ingresos a contar con 500 pesos como un empresario con un millón o 3 millones de pesos para establecer una empresa.

El programa lleva siete años, iniciamos con 90 mil microcréditos y 10 organizaciones en el país en 2000. Hoy, los microcréditos acumulados son alrededor de 6 millones, con 200 instituciones de microfinanzas. El universo posible de 18 millones de beneficiarios, y llevamos seis millones, según los datos del Banco Mundial. PRONAFIM está en todas las entidades del país y en 1023 los municipios, de un total de 2 mil 414 municipios en toda la República.

El programa brinda apoyos individuales. A las personas en el comercio informal se les dará atención cuando no estén en una organización de carácter corporativo, aquí no negociamos créditos con los líderes.

Lic. Nora Caballero Verdejo, Administradora General de Asistencia al Contribuyente SAT, Secretaria de Hacienda y Crédito Público (SHCP)

1. Causas de la economía informal

En octubre pasado tuve oportunidad de participar en un evento de la OCDE en Buenos Aires, sobre el tema de las PyMEs y la Economía Informal. Para documentar mi ponencia, consulté diferentes investigaciones y estudios realizados sobre este tema de gran actualidad por prestigiadas instituciones, en donde destaca el hecho de que la Economía Informal tiene su origen en múltiples causas, y no sólo en la complejidad de las regulaciones que deben cumplir, como generalmente se piensa. Una de ellas, probablemente la principal, es la baja escolaridad de los actores de la economía informal, que se traduce en mano de obra no calificada, o en bajos niveles educativos, que imposibilitan su contratación en empleos o empresas formales. Algunos estudios destacan que alrededor del 70% de las personas que operan en la economía informal apenas concluyeron la primaria. Otras causas son: desempleo y bajos salarios, este último aspecto, vinculado con la baja escolaridad.

En términos comunes, se entiende por economía informal, aquellas actividades lícitas que cumplen parcialmente o que no cumplen con las normas del Estado. La economía ilegal tiene otras connotaciones.

Por otra parte, también están las personas que cuentan con preparación profesional, y que como consecuencia de las crisis económicas han perdido sus empleos o negocios y esto los ha orillado a sumarse a la economía informal, al no tener otras opciones. Estas personas serían relativamente fáciles de recuperar hacia la formalidad ya que por su preparación pueden tener la visión de negocio que les permita regularizarse e incluso crecer como empresas, a partir del acceso a apoyos crediticios, a programas de capacitación, etc., que ofrecen algunos programas Pymes.

Existen otras personas que en realidad operan bajo una fórmula de "autoempleo", a fin de poder subsistir, como es el caso de algunos vendedores ambulantes de muy baja capacidad económica y que no cuentan con estudios o éstos son mínimos, y que si bien sería lo deseable, en la realidad será muy difícil que se conviertan en empresarios, a pesar de los esfuerzos de los programas PyMEs, por lo que en estos supuestos se requiere de una solución distinta para que dejen de operar en la informalidad. Para ellos, un incentivo importante para dejar la informalidad, puede ser, (que no el único) un esquema fiscal muy simple y con un pago mínimo, que los estimule a regularizarse a cambio de dejar de ser extorsionados por personas sin escrúpulos que aprovechándose de su ignorancia y de su situación irregular, les cobran cantidades en muchos casos mayores a las que tendrían que pagar de impuestos, a cambio de "venderles" una falsa protección.

Regresando al tema de los actores de la informalidad que pueden tener características para incorporarse a un programa PyMes, el exceso de requisitos impide que puedan acceder a muchos de los beneficios que otorgan estos programas, un ejemplo es en la obtención de créditos. Todavía se requiere trabajar en la simplificación para que cada vez más personas puedan beneficiarse de los apoyos PyMES y a la vez incorporarse a la formalidad.

Por otra parte también hemos detectado empresas que sin tener las condiciones de precariedad de los actores que hemos mencionado en párrafos anteriores, deciden conscientemente estar en el sector informal, pues ven ventajas competitivas: no sienten percepción de riesgo, de que los vayan fiscalizar o a detectar. Expresan: “no quiero pagar impuestos, yo no quiero obtener permisos, yo quiero tener un margen de utilidad mayor a partir de utilizar este esquema y decido conscientemente estar en la informalidad”. También existen empresas que operan en la formalidad parcialmente, ya que una parte de sus operaciones las realizan formalmente, y otra, vía la economía informal.

2. Que acciones tomar para reducir la economía informal

Al ser tan diversas las causas de la economía informal, el tema de la política tributaria por separado, no puede ser la solución total, sino sólo parte de la misma. En este sentido, en el ámbito fiscal, lo que se ha procurado es buscar una estrategia impositiva que no inhiba el cumplimiento en este sector, sino que por el contrario, contribuya a reducir y a combatir la economía informal. En este sentido, por ejemplo, establecimos el Régimen de Pequeños Contribuyentes (Repecos). El régimen se diseñó para personas físicas de baja capacidad administrativa que vendan productos o servicios, y por lo mismo puede también ser aplicado para quienes tienen puestos fijos o semifijos en la vía pública y para vendedores ambulantes.

El Régimen de Repecos es sumamente sencillo ya que la principal obligación de quienes tributan en él, es pagar una cuota fija que integra los impuestos federales que de acuerdo a la ley deben pagar estos contribuyentes, misma que es determinada a partir de los ingresos que el contribuyente manifiesta tener anualmente, y que se le da a conocer mediante las boletas de pago correspondientes, que le son entregadas en el mismo momento de su inscripción al Registro de Contribuyentes, por lo que no se requiere más que de una sola visita a las oficinas fiscales para cumplir.

Este régimen tiene algunos requisitos, entre otros, por ejemplo, que se trate de personas físicas cuyos ingresos no excedan de dos millones de pesos en el ejercicio. Que sólo realicen operaciones con el público en general, es decir, no pueden extender facturas con requisitos fiscales a contribuyentes que pudieran deducir o acreditar fiscalmente la compra, y la razón de poner este candado es para evitar que a través de un REPECO, un contribuyente del régimen general de la ley, cuya tasa de impuesto es del 28%, pueda desviar sus utilidades para pagar con una cuota del 2% que es la cuota máxima que se paga como Pequeño Contribuyente.

Desde hace aproximadamente tres años, se realizaron las modificaciones legales y normativas necesarias para que fueran los Estados quienes administraran de forma completa el régimen de REPECOS, pues si bien ya existía la disposición que establecía que la recaudación de este

impuesto sería totalmente destinada a las Entidades Federativas, el proceso de operación estaba repartido entre éstas y la Federación, haciendo sumamente compleja su implementación lo que inhibía su cumplimiento por parte de los contribuyentes. La razón de haberlo hecho de esta manera, es que los Estados tienen más cerca a estos contribuyentes, ya que por definición requieren de una serie de licencias y permisos locales para poder operar, lo que permite que la Entidad Federativa tenga un mayor control. Por supuesto el mayor beneficio para los Estados es obtener esta recaudación directamente.

3. Qué repercusiones tiene la economía informal en el crecimiento económico y el empleo.

En la economía informal también participan empresas u organizaciones que producen distribuyen y comercializan servicios. Personas físicas empleadas por informales, así como comercios a gran y pequeña escala, que no contribuyen porque no están reportadas o están subreportadas.

Es importante mencionar que el fenómeno de la informalidad impacta a la economía nacional en más de un sentido, ya que además de manifestarse con la proliferación de núcleos de la población que no contribuyen con el gasto público, propicia que el comercio, la industria y en general las empresas legalmente establecidas se vean en clara desventaja e incluso provoquen el cierre de fuentes de trabajo, independientemente de efectos colaterales como violaciones en los derechos y garantías de los consumidores, delincuencia e inseguridad en la vía pública y hasta congestionamientos viales.

Desde la perspectiva de la administración tributaria, el fenómeno de la informalidad se manifiesta en una serie de eslabones que conforman su cadena productiva, y que van desde los comerciantes en pequeño o minoritarios que constituyen la última fase de la cadena, hasta importantes núcleos dedicados a la producción y distribución de mercancías que se encuentran a lo largo del territorio nacional, siendo en muchos casos grandes bodegas de mercancías que se introducen de manera ilegal a nuestro país.

4. Cómo fortalecer a las MYPIMES

Considero que deberíamos trabajar en la creación de instrumentos sencillos para ofrecerles a los emprendedores. Material de difusión muy accesible y fácil de entender, que les detalle los pasos a seguir para inscribirse en el RFC y pagar su cuota, y en general cumplir con sus obligaciones no sólo fiscales, sino de cualquier índole, así como ejercer sus derechos y poder acceder a los programas y beneficios que existen para el apoyo a las Micro, pequeñas y medianas Empresas. Un documento que contemple por ejemplo: capítulo 1 la parte fiscal; capítulo 2 la de créditos, capítulo 3, capacitación, etc.

Un sólo documento en un lenguaje ciudadano y que pueda consultarse por Internet o bien se imprima un folleto y se reparta en los puntos dónde sabemos que van a acudir a realizar algún trámite o a buscar información u orientación empresarial.

Estamos elaborando un programa que estará disponible en la página de Internet del SAT, destinado

a beneficiar a Pequeñas y Medianas Empresas, que estimamos arrancará en el segundo semestre de este año.

El usuario podrá utilizar este programa para alimentarlo con información de sus ventas y sus gastos, y a partir de esta información, le realizará automáticamente el cálculo de sus impuestos y el llenado de su declaración para ser enviada en línea. También le permitirá realizar su facturación. Para los contribuyentes que no tengan acceso a este programa o se les dificulte por alguna causa, contamos con distintas alternativas de servicio, entre otras, las oficinas de atención al público del SAT en donde nuestro personal los auxiliarán en la elaboración de sus declaraciones y en cualquier trámite o servicio que requieran de la Administración Tributaria, para cumplir correctamente con sus obligaciones fiscales.

Mto. Félix Vélez Fernández-Varela, subsecretario de Prospectiva, Planeación y Evaluación de la Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL).

1. Causas de la economía informal

Distinguiría entre dos tipos de causas: la primera, por el lado de la oferta y, la segunda, de la demanda. La productividad del sector moderno de la economía no es sustancialmente más alta que la productividad del sector informal. Mientras no crezca la productividad en la economía mexicana pues el sector informal es más atractivo de lo que sería en otras circunstancias.

El sector formal cuenta con seguro médico, pero la diferencia en el pago entre un sector y otro no es tan clara. El trabajador busca la renta, el incentivo. Y las empresas tienen problemas para formalizarse por el sistema regulatorio actual.

También hay un problema serio del sector moderno, la economía mexicana tiene un crecimiento muy lento.

En el fondo, lo que también ha pasado es que no habido inversión adecuada en el sector moderno. No me queda claro que sea un problema cuantitativo, porque he revisado cifras de ahorro de inversión en países como Colombia y Chile y no son muy distintas cuando los miden con los porcentajes del PIB a lo que ves en México.

Creo que la calidad de la inversión en México es bastante baja. En el sector público en ocasiones los proyectos se deciden de manera politizada no en función de la rentabilidad social de los proyectos. Y en el sector privado los mercados son muy oligopólicos, lo que hace que los proyectos de inversión no necesariamente sean los más deseables desde el punto de vista social. La inversión en capital humano. Al final del día tenemos un problema de lento crecimiento del ingreso, del producto y de la productividad.

Otro problema que causa informalidad es el que se refiere a la Ley y Orden. Hay apoyos públicos que pareciera que premian la informalidad. Apoyos que se dan a organizaciones campesinas o

empresas informales que no se les exige requisitos formales. Es evidente que hay una situación de desventaja. Me parece un factor importante.

2. Que acciones tomar para reducir la economía informal

Probablemente, subrayo lo de probablemente, la más importante es mejorar el desarrollo de la economía, se necesita invertir más y mejor tanto por el sector público como por el sector privado. Sólo así se van a crear los empleos productivos que van a ser deseables para las personas. Una parte de la inversión, es la inversión de capital humano.

Cabe señalar que la inversión en capital humano debe ser en tres aspectos: uno que tiene que ver con nutrición y salud; el segundo tiene que ver con la infraestructura social básica: viviendas de piso firme, agua potable, drenaje, electricidad, y, por último, la parte educativa, que a su vez se puede dividir en tres: lo que aprenden las personas a nivel básico y superior. La capacitación fuera de la empresa y la capacitación dentro de la empresa.

Las tres son importantes para generar personas con un capital humano que le sea útil, que le permita funcionar en una economía globalizada y aspirar a empleos productivos.

No está muy clara la conveniencia de estar en el sector formal. Pongo un ejemplo: si la productividad en el sector servicios fuera sustancialmente más elevada en el sector formal, no habría en cada esquina una vulcanizadora. En los países europeos o en Estados Unidos, no hay una vulcanizadora en cada esquina. ¿Por qué a nadie se le ocurre una vulcanizadora? Pues hay muchas posibilidades de conseguir empleo, de mejores características. Es un poco para ilustrar lo que estoy diciendo.

Mejorar los salarios. Como la productividad de los trabajadores es muy baja, los obreros ganan relativamente poco, según me comentaban en promedio ganan 4.6 salarios mínimos, pues no es nada. Si sube la productividad va a ser muy difícil la paga más atractiva en el sector formal.

3. Qué repercusiones tiene la economía informal en el crecimiento económico y el empleo.

El sector informal por supuesto genera un valor, produce bienes y servicios. Lo que yo diría es: ¿que sucedería si aumentara la productividad de la producción de bienes y servicios en la economía formal? El sector informal tendría una participación menor en la economía y los ingresos promedio de los trabajadores serían más altos. Sería una situación mejor.

4. Cómo fortalecer a las MYPIMES

Sin duda, todo aquello que implique incentivar la capacitación de sus trabajadores y la adopción de tecnologías, el entrenamiento, lo que está ligado a reducir los costos de invertir en capital humano de sus trabajadores.

Abatir los costos. Hay una organización que mide el costo de hacer negocios en los distintos países y, aparentemente, México es de los más caros. Esta situación, a quien más le pega es a las

pequeñas y medianas empresas. Costos enormes de acceder al poder judicial o los costos de administración de justicia.

La incertidumbre. Pongo un ejemplo: en Ámsterdam, a lo mejor, para poner una tienda que vende tulipanes hay que cumplir con 10 requisitos, que pueden ser muchos, pero desde el principio te dicen: sabes qué no se puede, no regreses, adiós, no pierdas tu tiempo. Y si es sí pues haces tus 10 requisitos. Pero acá “pueque” si, “pueque” no. Entonces, no es un problema de número de trámites sino de incertidumbre del veredicto final.

La discrecionalidad que tiene la autoridad. Más que disminuir la tramitología, diría que disminuir la discrecionalidad de la autoridad para tomar ciertas decisiones que la ley especifica claramente lo que sí se puede hacer y lo que no se puede hacer y no dejar las cosas a la discreción de otorgar o no un permiso. Debería estar muy claro: cuándo si se puede y que se puede, y cuándo no y qué no.

Nosotros no tenemos una estrategia deliberada para el combate a la informalidad, ni siquiera tenemos un mandato legal al respecto.

Lo que la ley nos exige es combatir la marginación, la pobreza, atender los grupos vulnerables como pueden ser: los adultos mayores, los niños, las personas que sufren discriminación, los indígenas, los jornaleros, las mujeres, a la juventud y ciertamente a las zonas de marginación.

Habría que ver el impacto de los programas y políticas públicas sobre la informalidad.

Expertos en la Materia (3)

Dr. Macario Schettino. Profesor, Escritor, Articulista y Conferencista. Cuenta con la maestría en Economía en el CIDE, y el doctorado en Administración del programa ITESM-Universidad de Texas en Austin. Es candidato al doctorado en Historia por la Universidad Iberoamericana.

1. Causas de la economía informal

Fundamentalmente, no hay espacio en la formalidad, y eso obliga a muchos a salir de ahí. La falta de espacio en la formalidad es resultado de falta de crecimiento económico, pero también de obstáculos (trámites, impuestos, etc.).

2. Que acciones tomar para reducir la economía informal

Evidentemente, abrir espacios, pero eso implica crecimiento económico, simplificación, y otras cosas que no se pueden hacer con facilidad.

3. Qué repercusiones tiene la economía informal en el crecimiento económico y el empleo.

La informalidad ha permitido que muchas personas sobrevivan, y que vivan bien. Una vez que una persona entra en la informalidad, es más difícil sacarla. Cuando entran, lo hacen porque no hay espacio en la formalidad. Pero una vez que están ahí, salirse implica que obtengan ingresos muy elevados, que compensen la "libertad" propia de la informalidad

4. Cómo fortalecer a las MYPIMES

Una MIPYME tiene problemas especiales por su tamaño. No puede acceder a crédito, no tiene profesionalización interna, tiene dificultades de comercialización. En consecuencia, es ahí en donde hay que ayudar: crédito, capacitación y comercialización.

Dra. María Luisa González Marín. Investigadora del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM.

1. Causas de la economía informal

La reducción del crecimiento económico y la falta de inversión en la planta productiva provocan mayor desempleo. Los desempleados se van a la informalidad, siendo un problema temible. Esta política no es privativa de México, de acuerdo con la CEPAL, en América Latina de 10 personas en edad laboral 7 se encuentran en la economía informal.

El fenómeno social y económico del comercio informal es una válvula de escape para evitar la migración hacia los Estados Unidos.

Los líderes de ambulantes entran a un juego de distribución de espacios para vender y cobran cuotas a sus agremiados, se entra a una mafia muy difícil de erradicar. Aunado a que las empresas establecidas como helados "Bon Ice" y tarjetas de Telcel, quienes dan subempleos para las personas y carecen de seguridad social.

2. Que acciones tomar para reducir la economía informal

Crear empleos con mejores salarios o bien los seguros de desempleo. Ello contribuirá a que el comercio informal no sea una salida para solventar el gasto familiar.

Es necesario un cambio de la política económica muy seria que brinde oportunidades a estas personas de escasa educación y capacitación. Recientemente, las plazas comerciales que ofreció el Gobierno del DF es una opción para situar a los comerciantes informales y dejen las calles.

3. Qué repercusiones tiene la economía informal en el crecimiento económico y el empleo.

Su repercusión es notoria en tanto que las familias viven del trabajo colectivo del comercio informal. El empleo, no se fomenta como tal, sino sería el subempleo que desprotege en prestaciones sociales a este sector de la población.

Evidentemente, al comprar los productos para revenderlos, el comerciante genera ventas para los productores o distribuidores. Existen cadenas de movimiento de dinero en fuertes cantidades.

4. Cómo fortalecer a las MYPIMES

Las instituciones de gobierno deben apoyar a las MIPYMES con programas, incentivos y sobre todo apoyo gubernamental, para sobrevivir ante la competencia feroz del mercado, y que diariamente son golpeadas por la competencia desleal del comercio informal.

Es necesario buscar mecanismos de financiamiento para que las MIPYMES sea un sector en crecimiento.

Dr. Bernardo Olmedo, Investigador del Instituto de Investigaciones Económicas, Representante de la Unidad de Investigación en Economía Industrial, UNAM.

1. Causas de la economía informal

El comercio informal es un asunto que carece de registros verídicos y existen sólo aproximaciones de su dimensión, sin embargo está presente en las economías nacional, estatal, municipal y regional.

El comercio informal de la magnitud que existe en México y en muchos otros países en Latinoamérica, es producto de las crisis económicas, particularmente a partir de principios de los años ochenta.

La incapacidad de los gobiernos mexicanos para resolver o mitigar los efectos de las crisis económicas que han propiciado un empobrecimiento de la sociedad en su conjunto. El fenómeno social se agrava, entre otras razones, por una política educativa perversa, que da como resultado que la población en la informalidad tenga mala preparación y escasa capacitación siendo incapaces de emplearse en la economía formal, aunque la falta de oportunidades en el mercado formal están restringidas incluso hasta para profesionales que, al no encontrar empleo en el sector formal, optan por dedicarse a actividades económicas informales.

El escenario actual desencadena el comercio informal "pernicioso" como el contrabando. Y está presente la corrupción de los diversos niveles de los gobiernos y el libre tránsito de mercancía de dudosa procedencia en las aduanas.

2. Que acciones tomar para reducir la economía informal

Modificar el sistema fiscal actual que desincentiva al emprendedor para estar en la formalidad. Crear un marco regulatorio que funcione para eliminar más de 32 trámites para establecer un negocio.

Qué exista una política gubernamental que sea más flexible, elemental y expedita para que propicie que quienes están en la informalidad registren sus negocios frente al Sistema Tributario y operen en la legalidad.

Los emprendedores requieren de una herramienta importante: la capacitación es necesaria y actualmente es cara. La idea es que el gobierno brinde cursos para la administración y formación de quienes conforman las MIPYMES de manera más accesible.

3. Qué repercusiones tiene la economía informal en el crecimiento económico y el empleo.

Operar en la informalidad presenta una estructura simple: la gente carece de capacitación y no cuenta con herramientas para enfrentar las demandas laborales existentes. El empleo se lo dan ellos mismos, desgraciadamente muchos de ellos se aglutinan protegidos por un líder.

Consideró que el gobierno mexicano es incapaz de resolver esta problemática social o bien no ha querido resolverla por factores de corrupción e incapacidad evidente y establecer programas efectivos de apoyo y beneficios a este sector cada vez más creciente. La sociedad misma genera sus propias salidas ante ello, y por ello las autoridades toleran la informalidad, pues de otra manera la presión social ya hubiera encontrado vías de despresurización, muy seguramente violentas.

La OCDE señala que el universo de las MIPYMES formales es de tres millones y genera 8 millones de empleos. En un número similar están las MIPYMES informales y anualmente generan 9 millones de personas. El satanizar al comercio informal no resuelve el problema de fondo.

4. Cómo fortalecer a las MIPYMES

Contemplar en el Plan Nacional de Desarrollo la articulación de los innumerables programas existentes que apoyan a las MIPYMES en las diversas instituciones de gobierno con el fin de unificar criterios y unificar el control y manejo de los programas para incentivar a los emprendedores.

El gobierno impulse a las MIPYMES en el desarrollo tecnología e innovación en todos los niveles de la organización: procesos de producción, empaque, capacitación de los empleados, cómo incrementar su productividad.

Recordemos que las MIPYMES para el caso de las economías ricas y las emergentes exitosas es la columna vertebral de la economía. Es un elemento fundamental de seguridad nacional. Es lamentable que de 10 microempresas que se establecen, 2 sobrevivan al cabo de un año.

Periodista

Sr. Eduardo Torreblanca Jacques

1. Causas de la economía informal

La informalidad obedece a una respuesta práctica a una complejidad burocrática surrealista en México. Los ciudadanos que realizan algún trámite acaban ofreciéndole dinero a la base más débil de esa cadena de funcionarios para resolver con rapidez las cosas. Debido a las complicaciones se busca la salida fácil como son la corrupción y la dádiva para evitar la tramitología.

Realizar los trámites para establecer un negocio es engorroso y son demasiados los requisitos, al extremo que la persona decide: "mejor vamos a la informalidad", porque ser legal es muy costoso, "vamos a hacer las cosas prácticas: no pago seguro social, Hacienda, ISSSTE, Infonavit, etcétera. No tengo que cumplir con salubridad, con la normatividad de seguridad que marcan las autoridades en la materia. Nos ahorramos un buen dinero, tiempo y evitamos las "mordidas".

Acabamos con el resultado siguiente: siete de cada 10 nuevas empresas se encuentran en la informalidad. Hay 4 millones de unidades MIPYMES en el país y se estima que en la informalidad deben estar entre 4 y 8 millones. Es un problema grave.

La realidad, es que el comercio formal se enfrenta a una competencia totalmente desleal. No hay forma de pelear decorosamente contra la informalidad.

2. Que acciones tomar para reducir la economía informal

Deben existir estímulos y beneficios para transitar de la informalidad a la formalidad como: la descentralización y simplificación administrativa, erradicar la corrupción. Sin estos elementos la informalidad seguirá siendo más fuerte que la formalidad.

Realizar un esfuerzo en el ámbito laboral, no sé de qué nos asustamos en México cuando hablamos de reforma laboral.

La economía informal ya aplicó una reforma laboral: no paga IVA, Seguro Social, Infonavit, Afores. No paga nada. No hay que olvidar que si la severidad legal se diera, si se combatiera, ¿qué van a hacer esas familias? ¿De qué van a vivir? Los consumidores que no tienen 300 pesos para la compra de un disco compacto o asistir al cine, compran ambos productos por 10 pesos. La informalidad también responde a esa necesidad.

Existen expresiones negativas dentro de la informalidad como la piratería, esa industria en determinados rubros se ha internacionalizado. México es un centro de producción de discos compactos clonados para su distribución y comercialización en Centro y Sudamérica. Hay que reconocer el valor empresarial a este sector informal. Tienen estrategias empresariales exitosas.

3. Qué repercusiones tiene la economía informal en el crecimiento económico y el empleo.

No existe un ingreso fiscal. No hay prestaciones ni seguridad social a los trabajadores. Hay escaso valor agregado. No hay incorporación de procesos de valor. No hay trabajos que puedan escalar: No hay forma de llegar a mejores trabajos, mejor remunerados. No hay capacidad de endeudamiento.

No hay seguridad en el empleo, en la economía informal genera ocupación, pero esta no genera valor agregado ni van hacia ello. Ni son confiables, ni capacitan. Mano de obra que "ahí la lleva".

Considero que el comercio informal no cuenta con un mecanismo de discusión para dirimir la redistribución del ingreso, pues esta tiene que ver con la voluntad política, consistencia en la aplicación de medidas que privilegien a quienes menos tiene, y les dé una oportunidad para incorporarse de mejor manera a la economía informal, la educación y a la salud.

4. Cómo fortalecer a las MYPIMES

Tenemos que ser más visionarios. Privilegiar la capacitación, como mecanismo que te da mejores oportunidades de salario y de puesto para esa población ahora en la informalidad.

Realizar un trabajo muy serio de distribuirla riqueza y sobre todo, privilegiando el estímulo al desarrollo de regiones que están económicamente atrasadas en el país. México no puede seguir condenado a la generación de riqueza ni podemos concentrar la actividad en 3 o 4 regiones de la Nación.

A las MIPYMES hay que otorgarles mejores beneficios ante Hacienda, ante Infonavit, Afores y Seguro Social. Darles oportunidades con créditos a tasas preferenciales y darles oportunidad de capacitación.

En los países desarrollados gozan de una política generosa pro MIPYME como en Corea, la India, China, Brasil. México ha avanzado mucho en la materia, pero los recursos para su apoyo sigue siendo y por mucho, insuficiente.

Ambulantes (5)

Sr. Jorge López. Integrante de la Comisión de Enlace Político del Frente Nacional de Trabajo Alternativo.

1. Causas de la economía informal

Una válvula de escape ante el desempleo. Esa gente necesita emplearse y la vendimia es la salida. Ante la falta de preparación escolar, su única opción es vender en las calles o el metro.

Lo que fomenta a ser informales son los bajos salarios, pues ofrecen 100 pesos diarios por una jornada de 8 horas. Una vendedora de tamales gana mil y mil trescientos pesos en tan sólo cuatro horas. En las empresas los adultos mayores, las personas mayores de 45 años, difícilmente los contratan.

2. Que acciones tomar para reducir la economía informal

Ubicar a los comerciantes en cada plaza comercial por especialidad como: ropa, calzado, regalos, etcétera

Que el gobierno ofreciera programas de capacitación en aprender diversos oficios.

Se requiere de la participación seria y activa del gobierno federal, del DF y de los Estados para reorganizar al comercio ambulante de manera productiva.

Los comerciantes en la informalidad están conscientes de dar una cuota, es decir, pensemos un peso diario por permitirles vender. Sumando estas aportaciones, el gobierno estaría en posibilidad de ofrecerles: servicios, vivienda, seguridad social.

3. Qué repercusiones tiene la economía informal en el crecimiento económico y el empleo.

No responde.

4. Cómo fortalecer a las MYPIMES

Las repercusiones son negativas para el comercio formal en los pequeños comercios.

Existe en el mercado, por ejemplo, una bolsa para dama hecha en el país es buena, pero le resulta cara, mientras que si la bolsa es china es más barata, y por su necesidad de costos la comprará en Tepito. Y así pasa con casi todos los productos que se venden actualmente: son chinos y no mexicanos. La producción nacional ya no puede competir con la invasión china, y esta situación la permite el gobierno.

Comerciantes en vía reubicados en Plaza Tabacaleros, Centro Histórico Guillermo Robledo

1. Causas de la Informalidad

Es por necesidad de sostener la familia. No vivo con un salario mínimo. Las empresas piden muchos requisitos y no me contratan, pues la edad mínima es de 35 años.

2. Que acciones tomar para reducir la economía informal

Mejores facilidades para trabajar, sin tantos requisitos. Y con un salario mejor. Ofrecen de 2 mil a 2 mil 500. Es muy poco.

Me gustaría estar otra vez en las calles, pero en corredor turístico. A la vista de la gente.

Como van las cosas aquí, donde no se para nadie. Estoy buscando opciones de trabajo formal nuevamente.

Víctor Hugo Mora

1. Causas de la economía informal

Trabajo para mis gastos y ayudo en casa. Una forma de tener dinero.

Mi hermano ha vendido por mucho tiempo en las calles de Tepito. Me presentó al dueño de estos comercios. Soy empleado ahora.

2. Que acciones tomar para pasar de la informalidad a la formalidad

Las plazas comerciales no nos convienen. Nadie viene a comprarnos. En un mes y medio vendí una bolsa. Creo que es mejor vender afuera. En los tianguis, eso mejor.

La verdad, no creo que los ambulantes disminuyan. Estoy ahorrando para terminar mi secundaria y ponerme a trabajar y no estar aquí en la plaza.

Arturo Pérez

1. Causas de la Informalidad

La primera causa son los sueldos bajos. Mi edad me afecta para que me contraten en las empresas. Tengo 22 años de vendedor. Un hijo en la Universidad, casi para terminar. No quiero que pase lo que yo. Vender en las calles me da para sostener a mi familia.

Que nos dejen salir a las calles. Aquí en esta plaza de Tabacaleros no tardamos muchos en salirnos

2. Que acciones tomar para pasar de la informalidad a la formalidad

Sería bueno que nos dieran un crédito para iniciar un negocio. Pero con facilidades: Más plazos y con intereses bajos.

El Sr. Ebrad nos pasó a amolar, no nos beneficia estar en las plazas. Rompió una cadena productiva. Compro menos o nada a los comerciantes del centro para surtir mi puesto.

Marcelo Méndez

1. Causas de la economía informal

A mí me gusta vender. Estar activo. Me gusta la calle y su ruido. Invertí mi dinero en los regalitos. Mi giro era bueno en todo el año. Me iba bien. Hasta que estoy en esta plaza, vendo muy poco o a veces nada.

Le pido a Marcelo (Ebrard) que me regrese lo que quitó. Mi trabajo. Mi callejón donde no le estorbamos. Y estos predios convertidos en plazas que hagan mejor viviendas.

2. Que acciones tomar para reducir la economía informal

Buen empleo que me de oportunidad sin tomarme en cuenta por la edad. Si se fija en los ambulantes hay pura gente grande.