



Problemas del Desarrollo. Revista
Latinoamericana de Economía
ISSN: 0301-7036
revprode@servidor.unam.mx
Universidad Nacional Autónoma de
México
México

Rivera-Huerta, René; López, Nidia; Mendoza, Alejandra
Políticas de apoyo a la productividad de la microempresa informal ¿dónde está México?
Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía, vol. 47, núm. 184,
enero-marzo, 2016, pp. 87-109
Universidad Nacional Autónoma de México
Distrito Federal, México

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=11843154005>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica
Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal
Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

POLÍTICAS DE APOYO A LA PRODUCTIVIDAD DE LA MICROEMPRESA INFORMAL ¿DÓNDE ESTÁ MÉXICO?

René Rivera-Huerta, Nidia López y Alejandra Mendoza¹

Fecha de recepción: 13 de abril de 2015. Fecha de aceptación: 20 de octubre de 2015.

RESUMEN

En forma tradicional se ha considerado, tanto desde la perspectiva teórica de las ciencias sociales como de su praxis política, a la microempresa informal como un lastre para el desarrollo. Sin embargo, desde hace algunos años, un sector de la literatura especializada ha presentado evidencia de que, a pesar de su baja productividad, la contribución de la economía informal² como generadora de empleo y de ingreso a la economía de los países menos desarrollados es significativa. Dado que otros países han comenzado a desarrollar políticas para incentivar la productividad en el sector informal, el propósito principal del presente trabajo es entender, a través de la revisión de los reglamentos de apoyo a las microempresas y nuevos decretos y reglamentación, la posición actual de México en este debate.

Palabras clave: productividad, microempresa informal, sector informal, reglamentación, marco jurídico, políticas públicas.

Clasificación JEL: H32, G38, O12, P42, L53, M21.

POLICIES TO BOOST THE PRODUCTIVITY OF MICRO-ENTERPRISES IN THE INFORMAL SECTOR: WHERE IS MEXICO?

Abstract

Micro-enterprises have traditionally been considered a burden for development, from both the theoretical perspective of social sciences as well as policy praxis. However, for some years now, some of the specialized literature has presented evidence that despite their low productivity, the contribution of the informal economy to job creation and income in less-developed economies is significant. Given that other countries have begun to develop policies to encourage productivity in the informal sector, the main purpose of this paper is to understand, through a review of the regulations that support micro-enterprises, as well as new decrees and regulations, the current position of Mexico in this debate.

Key Words: productivity, micro-enterprises in the informal sector, regulations, legal framework, public policy.

¹ Universidad Autónoma Metropolitana, Xochimilco, México, Universidad Autónoma del Estado de México, México, y Universidad Autónoma Metropolitana, Xochimilco, México, respectivamente. Correos electrónicos: rivera.uam@gmail.com, nlopezl@uaemex.mx y alejandra.mendoza.gonzalez@gmail.com

POLITIQUES D'AIDE À LA PRODUCTIVITÉ DE LA MICRO-ENTREPRISE NON DÉCLARÉE. OÙ SE SITUE LE MEXIQUE ?

Résumé

Traditionnellement, on a considéré la micro-entreprise non déclarée, autant sous la perspective théorique des sciences sociales que de la praxis politique, comme un boulet pour le développement. Cependant, depuis quelques années, un secteur de la littérature spécialisée a montré que, malgré sa faible productivité, la contribution de l'économie clandestine, en tant que génératrice d'emploi et de revenu, à l'économie des pays les moins développés est significative. Etant donné que d'autres pays ont commencé à développer des politiques pour stimuler la productivité dans le secteur clandestin, le but principal du présent article est de comprendre, à travers la révision des règlements d'aide aux micro-entreprises et des nouveaux décrets et réglementation, la position actuelle du Mexique est en débat.

Mots clés: productivité, micro-entreprise non déclarée, économie clandestine, réglementation, cadre juridique, politiques publiques.

POLÍTICAS DE APOIO À PRODUTIVIDADE DA MICROEMPRESA INFORMAL. ONDE ESTÁ O MÉXICO?

Resumo

Tradicionalmente se considerou, tanto desde a perspectiva teórica das ciências sociais como da sua práxis política, à microempresa informal como um peso para o desenvolvimento. Contudo, desde há alguns anos, um setor da literatura especializada vem apresentando evidências de que, apesar da sua baixa produtividade, a contribuição da economia informal como geradora de emprego e de renda nas economias dos países menos desenvolvidos é significativa. Já que outros países começaram a desenvolver políticas para incentivar a produtividades do setor informal, o principal propósito do presente trabalho é entender, através da revisão dos regulamentos de apoio às microempresas e novos decretos e regulamentação, a posição atual do México neste debate.

Palavras-chave: produtividade, microempresa informal, setor informal, regulamentação marco jurídico, políticas públicas.

对非正规微型企业生产的政策支持：墨西哥走到哪一步？

摘要

从传统意义上来看，无论是社会科学的理论层面，还是政策实施的实践层面，非正规微型企业一直被视为发展的累赘。然而，近些年来，相关专业文献表明，微型企业尽管生产力低下，但是它们能够提供就业机会，增加经济收入，对发展中国的经济发展贡献巨大。很多国家已开始制定政策刺激非正规企业的生产，本文旨在通过对微型企业扶持政策、新的法令和条例的分析探讨墨西哥在这一进程中的位置。

关键词：生产力，非正规微型企业，非正规部门，监管，法律框架，公共政策

INTRODUCCIÓN

Las principales corrientes teóricas que en forma pionera se ocuparon del sector informal³ la consideraron, en forma general, como un lastre para el desarrollo; un lastre que —se pensaba— desaparecería en la medida que las economías mantuviesen un ritmo adecuado de crecimiento (Tokman, 1995). En esa misma línea, dichas teorías otorgaron al agente informal un carácter pasivo y esencialmente sin potencial productivo. En el caso más extremo, el trabajador informal era considerado como sólo aquel que esperaba una oportunidad para desplazarse al sector formal de la economía.

Sin embargo, desde hace relativamente pocos años y ante la tenaz persistencia del sector informal, algunos académicos han presentado una visión en la cual, a pesar de su baja productividad, se reconoce la contribución de las actividades en dicho sector —en particular las microempresas— como generador de empleo y de ingreso a la economía de los países menos desarrollados. En forma optimista, esta vertiente económica considera que las microempresas con estatus de informalidad deben ser apoyadas con el fin de facilitar su integración social y económica (Adams *et al.*, 2013; Cozzens y Sutz, 2014; Kumar y Badhuri, 2014).

Apoyados en esta nueva perspectiva, organismos enfocados a la investigación de los problemas sociales y económicos en países en proceso de desarrollo, así como a la planeación e implementación de programas destinados a solucionar dichos problemas⁴ promuevan cada vez más análisis y políticas que tienen como objetivo impulsar el desarrollo de la productividad de la empresa informal (incluyendo apoyos a la innovación) que al mismo tiempo reduzcan la marginalidad y la pobreza de los trabajadores dentro de dicho sector. En esta misma línea, diversos países —en forma notable, la India— han comenzado a establecer políticas y crear instituciones de apoyo dirigidas a fortalecer las actividades productivas dentro de la economía informal.

² Dados los propósitos de este trabajo, los términos “sector informal”, “economía informal” y “sector no-estructurado”, se tomarán como sinónimos.

³ Se entiende al sector informal como un conjunto de agentes productivos que escapan de los requisitos y las obligaciones que el Estado les impone, en un ambiente legal donde actividades similares sí se encuentran reguladas. Estas actividades son excluidas (al menos parcialmente) de los beneficios que el estatus de formalidad les otorga (Portes y Benton, 1987: 12). Por tanto, en esta definición pueden ser incluidas actividades provenientes del comercio, servicios, construcción o manufactura.

⁴ Al respecto véase los trabajos de Heinz (2014) y de Becker (2004).

En este momento, donde una parte de la comunidad académica y de la praxis política internacional está cambiando su actitud sobre la microempresa informal, resulta natural y útil situar la posición del gobierno mexicano en este nuevo contexto. De esta forma, el presente trabajo de investigación se plantea el siguiente objetivo: observar y analizar las políticas y los mecanismos implementados en México para incrementar la competitividad y productividad de las microempresas en el denominado sector no estructurado en el país con el fin de entender su posición en este dilema académico-político. Adicionalmente, se buscará entender la presencia de incentivos adicionales para formalizarse (tales como la facilidad/dificultad para registrarse) y hacer un primer análisis prospectivo de los resultados de la política seguida por el gobierno mexicano.

El objeto de estudio son las microempresas informales con actividades no agropecuarias a nivel nacional. La metodología aplicada en la investigación fue documental y de campo y abarcó tanto la revisión como el análisis de programas cuyas reglas de operación se encontraban vigentes en el periodo 2013/2014 dirigidos a entender los programas de las microempresas y la facilidad/dificultad que tienen las empresas para formalizarse, así como entrevistas con consultores fiscalistas expertos en el tema. Es importante subrayar que, por su naturaleza, la esencia del trabajo es necesariamente exploratoria y la investigación en esta línea continuará.

Aparte de esta introducción, el presente artículo cuenta con cinco secciones más. En la segunda sección se introduce la definición de informalidad y las teorías pioneras que han estudiado a este sector. En la tercera se introduce lo que se ha dado por llamar la “nueva visión” de la informalidad y cuáles son sus preceptos en los que se apoya. En la cuarta sección se revisan los programas federales mexicanos de apoyo a las microempresas y se observa el nivel de inclusión que manifiestan hacia las empresas con estatus de informalidad. En la quinta sección se observa el procedimiento para la formalización de empresas en México y su dificultad relativa, para finalizar en la sexta sección.

UNA BREVE INTRODUCCIÓN A LAS TEORÍAS TRADICIONALES QUE ESTUDIAN LA NATURALEZA DEL SECTOR INFORMAL

Tradicionalmente el denominado sector informal, debido a su escasa productividad, su incapacidad de brindar protección social a sus trabajadores, su desafío más o menos abierto al Estado y la cercanía que mantiene con actividades propiamente ilícitas, no ha sido visto con buenos ojos y ha sido tolerado como un mal menor, sólo preferible al desempleo abierto (Tokman, 2004).

En forma sucinta se puede afirmar que existen cuatro escuelas teóricas –se podrían denominar tradicionales– que se han enfocado a estudiar los orígenes y las determinantes del sector informal. La primera, denominada dual o de exclusión, señala que este sector surge ante la incapacidad de la economía formal de absorber una creciente oferta de empleo, la cual, con el fin de sobrevivir, se ve forzada a aceptar empleos de baja calidad aun cuando las condiciones que éstos brinden no sean las deseables (Fields, 2004; Tokman, 1995, 2004; Ros, 2000; Cimoli, 2006).

Una segunda escuela de pensamiento (denominada como escape) considera que el sector informal está constituido mayoritariamente por trabajadores que eligen libre y racionalmente su estatus (Maloney, 1999, 2004) siguiendo preferencias personales o un hipotético estímulo económico.

Existe una tercera vía, la cual observa a la informalidad como el resultado de una serie de reglas burocráticas irracionales e inaplicables que, aparte de desincentivar el espíritu empresarial de los trabajadores más pobres, los margina de los mecanismos institucionales formales (de Soto, 1986).

Finalmente, una cuarta vía (Portes y Benton, 1987) considera a los trabajadores informales como “asalariados ocultos” de las empresas capitalistas, las cuales se encuentran deseosas de subcontratar con el fin de flexibilizar su proceso de producción y así mejorar su competitividad. Evidencia teórica y empírica a favor o en contra de una u otra escuela de pensamiento se sigue presentando hasta el día de hoy con resultados poco concluyentes (Esquivel y Ordaz, 2008; Levy, 2010 y Chen *et al.*, 2002).

Las primeras dos escuelas de pensamiento previamente mencionadas otorgan un papel pasivo o francamente negativo al sector informal dentro del proceso de desarrollo económico (Cimoli, 2006; Levy, 2010). Ambas corrientes parecerían sugerir que la solución al problema que representa dicho sector proviene necesariamente de una mejora en el desempeño de la economía en general, la cual, acompañada de adecuados canales institucionales, desembocaría en la absorción de los trabajadores informales por parte del sector formal (Ros, 2000; Maloney, 2004).

Es en este sentido que los trabajos de Hernando de Soto (1986) constituyen una excepción. En efecto, para de Soto, el trabajador dentro del sector informal tiene un alto potencial empresarial el cual, una vez liberado de las trabas burocráticas e institucionales impuestas por el Estado, y una vez legalizados sus activos informales, es capaz de generar una solución a los crónicos problemas de pobreza que afectan a los países subdesarrollados. Los trabajos de Hernando de Soto han sido favorablemente recibidos en ciertas áreas del espectro político, pero han sido acremente criticados desde la perspectiva académica, tanto

por su debilidad metodológica, como por lo reductivo de su razonamiento, al exagerar el potencial económico proveniente de la legalización de los activos informales y, por ende, en disminuir la importancia de otros determinantes sociales, económicos y/o culturales (Bromley, 1990; Tokman, 2004).

La propuesta esgrimida por Portes y Benton (1987) ocupa un lugar intermedio entre la propuesta de Hernando de Soto y la perspectiva dual: los informales son elementos pasivos (al final, dependen de las empresas que los subcontratan y de las características del contexto económico); sin embargo, su interacción con las empresas formales con las cuales se vinculan impacta la competitividad de estas últimas y, por tanto, les otorga un papel no necesariamente negativo en el desarrollo económico.

LA “NUEVA VISIÓN” DE LA EMPRESA INFORMAL Y EL PAPEL DE LA MICROEMPRESA EN EL DESARROLLO ECONÓMICO

En las últimas décadas y, quizá a la persistencia del sector informal, un conjunto de académicos ha generado una visión optimista –hasta cierto punto en línea con de Soto– en la cual se sugiere que dicho sector tiene un papel no necesariamente negativo que desempeñar en la economía y fomenta la idea de la importancia de la creación de políticas dirigidas a incentivar la productividad de las micro-empresas y el bienestar de sus integrantes y para que, eventualmente, se integren a la parte formal de la economía (Chen, 2007, 2012; Adams *et al.*, 2013; Cozzens y Sutz, 2014; Kumar y Bhaduri, 2014).

Esta perspectiva, a veces llamada “nueva visión” del sector informal (Kumar y Bhaduri, 2014: 1), basa su propuesta en evidencia empírica generada que muestra la importancia de dicho sector –en particular de las microempresas– en la economía. Así, la primera forma en la que el sector informal contribuye al desarrollo es a través de la ocupación que genera. Según Chen (2007: 5), hacia el 2002, el empleo informal generaba de la mitad a tres cuartas partes del empleo no agrícola de los países en desarrollo: 48% en África del Norte, 51% en América Latina, 65% en Asia y 72% en África sub-Sahariana. En países con una tasa creciente de población y bajo crecimiento económico no hay razón para esperar que el porcentaje de informalidad decrezca a corto plazo.

Una segunda forma de contribuir es a través del ingreso. Aun cuando en general la literatura reconoce a las empresas informales, se les reconocen como poco productivas (Tokman, 2011: 3), es también reconocido el hecho de que los ingresos medios de los autoempleados y microempresarios en el sector informal son definitivamente mayores que el promedio de los trabajadores agrícolas de subsistencia quienes han encontrado en esas actividades una

opción mejor de ingreso (Orlando Pagnataro, 2001: 20; Mutungi y Ghaye, 2012: 250). Es por esta razón que algunos autores arguyen que las actividades empresariales en el sector informal han contribuido a disminuir la pobreza en algunos países (Adams *et al.*, 2013: 5, 12).

Del párrafo anterior se desprende que los trabajadores informales, en particular aquellos clasificados como empleados por cuenta propia y/o microempresarios, no son necesariamente pasivos ni forzosamente los más pobres de la estructura económica. De hecho, varios estudios estadísticos (Lehmann y Pignatti, 2007: 34; Maloney, 1999: 282) muestran que individuos con similares características perciben, en promedio, ingresos similares como trabajadores por cuenta propia en el sector informal o como asalariados en el sector formal. Finalmente, algunas contribuciones empíricas sugieren que los ingresos de los microempresarios informales pueden ser significativamente mayores que los asalariados en el sector formal (Orlando Pagnataro, 2001: 20; Tokman, 2011: 23).

Adicionalmente, Chen *et al.* (2002) han mencionado que el sector informal puede vincularse al crecimiento económico a través de dos formas. En la primera, coincidiendo con Castell y Portes (1989: 23-25), consideran que la producción de las empresas informales, basadas en salarios mal pagados, pueden subsidiar al crecimiento de las empresas formales, incluso aquellas de producción global (Chen *et al.*, 2002: 16). En la segunda, la producción directa de las microempresas informales también contribuye al crecimiento a través de su propia producción, llegando en el mejor de los casos a desarrollar polos de desarrollo.⁵

En esta línea y basada en la evidencia reportada, Martha Alter Chen, académica de Harvard y coordinadora de la red Women in Informal Employment Globalizing and Organizing (WIEGO), organismo que trabaja muy cercano a la Organización Internacional del Trabajo (OIT), es una de las personas que más ha promovido las políticas de productividad y de apoyo al sector informal. En sus obras, Chen (Carr y Chen, 2002: 21; Chen, 2012: 19), aboga por la creación de ambientes favorables para el surgimiento de organizaciones de base social, de las cuales incluso citan casos ejemplares a nivel internacional. Propone, además, entre otras cosas, programas de acción para ayudar a los empresarios/trabajadores en informalidad a tener un mayor poder de negociación

⁵ Quizá el mejor ejemplo de que una política dirigida a soportar las actividades informales puede resultar exitosa, lo brinda el experimento natural de la Emilia-Romana (Capecchi, 1989). La Emilia-Romagna es una región ubicada en el centro-norte de Italia cuyo actual alto índice de desarrollo está sólidamente fundamentado en un origen de empresas y vínculos informales, entre otras cosas.

en los mercados y regular sus actividades ajustándolos a la situación particular en la que se encuentren.

Muy en línea con la propuesta de Chen, se encuentra la Agencia Sueca de Cooperación para el Desarrollo Internacional Styrelsen för Internationellt Utvecklingssamarbete (SIDA), que es un departamento del Ministerio Sueco de Asuntos Exteriores que, a través de análisis del fenómeno social de la informalidad o por métodos más directos, se involucra en la problemática de la informalidad en países subdesarrollados. La filosofía de SIDA, muy similar a la de Chen, puede resumirse así: “deben desarrollarse políticas apropiadas y estrategias dirigidas a la economía informal sin estorbar el potencial de la misma para la creación de empleo y crecimiento económico. El principal desafío es desarrollar políticas innovativas de apoyo que reconozcan la contribución de la economía informal y su fuerza de trabajo” (Becker, 2004: 3).

Algunos países han reconocido la importancia potencial de las microempresas informales y han hecho el esfuerzo de implementar y fomentar estas políticas con el objetivo de reducir la pobreza y promover el autoempleo. A nivel internacional el caso más sobresaliente es el de la India. Según la Comisión Nacional del Trabajo de ese país (Becker, 2004: 28), desde 1999 ha trabajado en desarrollar una legislación para el sector donde decide reconocer a los trabajadores informales y formular una legislación “sombrija” para el sector. Además, ha generado programas dirigidos a incentivar la innovación en este sector; tal es el caso de Honey Bee Network, Society for Research and Initiatives for Sustainable Technologies and Institutions y Techpedia, los que son esencialmente una red de individuos innovadores, académicos, empresarios, etcétera, mismos que han conformado vínculos entre las empresas (sean formales o no) y otros sectores sociales mediante el intercambio de información para estimular las innovaciones de base social y proporcionar recursos para el desarrollo sostenible (Honey Bee, 2014).

¿CUÁL ES LA POSTURA DE MÉXICO EN CUANTO AL APOYO A LA MICROEMPRESA EN EL SECTOR NO ESTRUCTURADO?

En las secciones precedentes se mostró que existen dos perspectivas del sector informal; una que es pesimista respecto a las capacidades productivas de los agentes informales y otra, más reciente y optimista sobre el papel que tiene la microempresa informal en el desarrollo económico. A este punto resulta relevante situar la posición de México en este debate desde la óptica académica pero, sobre todo, de estrategia política.

Los académicos mexicanos suelen mostrarse escépticos respecto a la contribución del sector informal a la economía y que este sector constituye un ancla para el desarrollo, opinión por demás compartida por otros investigadores latinoamericanos (Cimoli, *et al.*, 2006; Ros, 2000; Tokman, 2011). No obstante, las estrategias propuestas divergen. Como ejemplo, mientras que para Jaime Ros (2000) los problemas de empleo son una consecuencia de escaso crecimiento estructural, para Levy (2010) es un problema de generar los incentivos adecuados y se propone la simplificación impositiva, una opinión, esta última, no demasiado alejada de las recomendaciones de la OCDE (OCDE, 2012: 10). Más interesante, desde un punto de vista pragmático, es entender el contexto que genera el gobierno para las empresas en informalidad. Esto es lo que se verá en las siguientes secciones.

¿Existen programas de apoyo para microempresas en el sector no estructurado?

Para comprender la posición del gobierno mexicano en esta nueva geometría de política de desarrollo es necesario entender el grado de inclusión de las políticas de desarrollo productivo. Así, utilizando una estrategia de investigación mixta (documental y de campo) el presente trabajo se enfocó a estudiar este punto.

Debido al dinamismo en los programas, la investigación se realizó en tres etapas, y como se mencionó al inicio, podría continuar.

ETAPA 1

Metodología

Esta etapa fue totalmente documental; se realizó de diciembre de 2013 a mayo de 2014 y consistió en identificar apoyos a través de capacitación, asesoría, incubación y financiamiento, que el Gobierno Federal ofrece a la microempresa. El análisis abarcó cinco dependencias (véase cuadro 1) que son las que coordinan programas enfocados al sector empresarial.

Cuadro 1. Instituciones de gobierno que coordinan programas de apoyo a empresas y al empleo

<i>Institución</i>
Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) ^a
Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) ^b
Nacional Financiera (NAFIN)
Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt)
Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS)

^a Forma parte de la Secretaría de Economía; ^b Esta entidad menciona “servicios”, más que programas.

Fuente: portales de internet de las entidades (2013).

Las unidades de análisis en esta etapa fueron los “fondos” y “programas” a cargo de las cinco entidades mencionadas. Los documentos fuente las convocatorias y/o las reglas de operación (RO). De cada programa se revisaron tres variables significativas para el objetivo de la investigación: vigencia de la convocatoria, requisitos para poder participar, focalizando la atención en los que no impliquen formalización fiscal, población objetivo, centrándose en localizar los destinados a microempresas.

Resultados

No se encontraron programas enfocados a impulsar la productividad o la competitividad de la microempresa informal. No obstante, la etapa fue útil porque identificó un gran dinamismo en los programas que dependen de la Secretaría de Economía.⁶ Al término de esta etapa, el total de programas identificados fue de 87 y dos fondos. El resumen de los resultados de esta etapa se muestra en el cuadro 2.

De esta primera etapa se concluyó, además, que los programas que involucran microempresas por lo general contemplan también a las empresas pequeñas e incluso a las medianas. Estos resultados motivaron la realización de una segunda etapa, misma que se señala a continuación.

⁶ Inicialmente se habían identificado 25 programas o fondos dirigidos al sector empresarial mexicano o a personas físicas desempleadas o subempleadas (estos últimos enfocados a mejorar posibilidades de emplearse o autoemplearse); y al término de esta etapa de investigación la oferta, tan sólo del INADEM, consistía en cuatro bloques de programas genéricos de los que se desprendían 16 programas específicos.

Cuadro 2. Programas vigentes, requisitos y población objetivo

<i>Programas vigentes</i>	<i>Requisitos que excluyen a sector informal</i>	<i>Población objetivo sin señalar exclusividad a microempresas</i>
87 Programas 2 Fondos	Inscripción al Registro Federal de Contribuyentes (RFC). Se enfocan a empresas legalmente constituidas bajo las leyes mexicanas.	Se enfocan a micro, pequeñas y medianas empresas MIPyME.

Fuente: portales de internet de las entidades (2013).

ETAPA 2

Metodología

En esta etapa, realizada de junio a octubre de 2014, se hizo una combinación de investigación documental e indagación directa con informantes clave, específicamente se buscó a funcionarios de oficinas gubernamentales encargados de atender solicitudes del público para la creación de nuevas empresas, con la finalidad de obtener información de fuente directa.

La investigación documental se enfocó a realizar una búsqueda más refinada de información en los programas, tratando de identificar dentro de los enfocados a MIPyMES, hasta dónde se da un tratamiento exclusivo a las de tamaño micro.

Resultados

Se confirmaron los resultados de la etapa 1, con relación a que no hay apoyo a la microempresa informal; excepto por algunos matices que en seguida se mencionan.

En el INADEM, los seis programas que involucran a microempresas (véase cuadro 3), no son exclusivos para ellas y el RFC se solicita como un requisito para acceder a los programas o, en su defecto, se solicita que se gestione en alguna etapa intermedia o al término del mismo.⁷

⁷ Llama la atención que para el caso de las empresas (independientemente de su tamaño) que se encuentran en operación (es decir, que no son nuevos emprendimientos), deben comprobar que están al corriente en el pago de sus impuestos.

Cuadro 3. Programas del INADEM que involucran a microempresas (2014)

Programas de Desarrollo Empresarial, bajo la modalidad creación, seguimiento y fortalecimiento de empresas tradicionales e incubadoras y empresas de alto impacto

Reactivación Económica

Reactivación Económica para el Programa Nacional para la Prevención Social de la Violencia y la Delincuencia y la Cruzada Nacional contra el Hambre

Fomento a las iniciativas de innovación

Impulso a emprendedores y empresas de alto impacto

Formación y fortalecimiento de capacidades empresariales

Conformación de MIPyMES mexicanas en consorcios de exportación o algún otro tipo de asociación empresarial con fines de exportación y/o consolidación de los ya conformados.

Fuente: INADEM, 2014.

Se encontraron programas de carácter social dependientes del Instituto Nacional de la Economía Social (INAES, antes FONAES), el cual pertenece a la Secretaría de Economía; contenidos en cuatro convocatorias: ESCALA, INTEGRRA, CRECE y Banca Social. Estos programas están enfocados al apoyo de grupos sociales vulnerables: jóvenes, mujeres, adultos mayores y público en general que habitan en zonas de pobreza y extrema pobreza (véase cuadro 4).

El primer matiz es que el programa ESCALA (enfocado a jóvenes) no menciona el requisito del RFC para acceder a los beneficios; la otra novedad fue que en todos estos programas se permite la integración de grupos informalmente constituidos.⁸

Al término de esta etapa se reforzó la conclusión de que no existe apoyo a las microempresas del sector informal en México, pero se identificó que existe diferenciación cuando los beneficiarios son integrantes de grupos sociales “vulnerables”, tales como adultos mayores, mujeres, jóvenes, etcétera.

Como ya se ha hecho notar, los programas de apoyo cuentan con un alto dinamismo; para finales del año 2014 cobró gran resonancia la creación de un nuevo régimen fiscal que tenía como intención brindar apoyo a los empresarios del sector informal lo que dio como resultado iniciar la etapa 3.

⁸ Es decir, no solicitan acta constitutiva del grupo. No obstante, es necesario decir que en la más reciente publicación de los términos de referencia del programa ESCALA ya se solicita el estatus de formalidad (INAES, 2014).

Cuadro 4. Programas del INAES que involucran a microempresas (2014)

<i>Programa</i>	<i>Objetivo</i>
INAES (antes FONAES)	El objetivo primordial de este Instituto es apoyar al sector social para el desarrollo económico a través de “capacitación, investigación, difusión y apoyo a los organismos del sector”.
ESCALA	Tiene la intención de contribuir con iniciativas que generen fuentes de trabajo para que los jóvenes transiten a la “inclusión productiva”.
INTEGRA	Otorga apoyos dirigidos a la creación de proyectos productivos que otorga el Programa a OSSE, cuya población objetivo es aquellos en situación de vulnerabilidad y mujeres. Los OSSE son Organismos del Sector Social de la Economía, formal o informalmente constituidos.
CRECE	Ofrece apoyos para inversión, desarrollo de organizaciones y empresas y procesos de incubación.
Banca Social	Grupo de OSSE de crédito y ahorro, “que incluye a los organismos de integración de dichos OSSE que se ajustan a la Ley para Regular las Actividades de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo (LRASCAP), o bien, las entidades reguladas por la Ley de Ahorro y Crédito Popular (LACP) y la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito (LGOAAC) . . .”.

Fuente: Secretaría de Economía, 2013.

ETAPA 3

Metodología

Esta etapa combinó investigación documental y de campo en los mismos términos que en la etapa 2, pero se agregó una tercera estrategia en lo referente a informantes clave; en este sentido, se entrevistó a expertos en el ámbito fiscal debido a la aparición de un conjunto de beneficios enfocados precisamente al sector informal, pero que forman parte del nuevo régimen fiscal.

Las actividades de esta etapa se realizaron entre noviembre y diciembre de 2014, los programas analizados fueron básicamente los siguientes: Crezcamos Juntos,⁹ el Régimen de Incorporación Fiscal (RIF).¹⁰

⁹ No se cuenta al cierre del artículo con reglas de operación publicadas por el Gobierno de la República, la información disponible es del discurso de presentación del programa por la Presidencia de Enrique Peña Nieto (disponible en <<http://www.presidencia.gob.mx/articulos-prensa/palabras-del-presidente-de-los-estados-unidos-mexicanos-licenciado-enrique-pena-nieto-durante-el-evento-reformas-en-accion-crezcamos-juntos/>> y de las publicaciones de diarios y revistas. Con base en estos últimos, se dice que el objetivo del programa es armonizar “el esfuerzo de diversas instituciones con el objetivo de incentivar la formalidad y saldar la deuda del Estado mexicano, al ofrecer al sector informal servicios de salud, seguridad social, créditos para acceso a la vivienda, entre otros” (*El Economista*, 2015).

¹⁰ Este régimen forma parte de la reforma hacendaria aprobada en octubre de 2013, y está enfocado a incrementar el número de contribuyentes otorgando una serie de “facilidades” en el pago de los

Resultados

En las reformas realizadas en 2014 no hay ningún mecanismo de fomento a la productividad de la microempresa informal y los nuevos programas están enfocados al fomento (endurecimiento) de la formalización con fines recaudatorios, incluyendo el surgimiento del nuevo régimen de tributación, el RIF.

Para motivar la participación en el RIF se creó el Programa Crezcamos Juntos, que estipula una serie de incentivos para la formalización hacendaria. A diferencia de los programas anteriormente analizados, éste involucra varias entidades de gobierno (al ser un programa que incide en diferentes ámbitos del empleo y el crédito), por lo tanto, involucra instancias fiscales, laborales, de seguridad social y de crédito.

Los principales beneficios de este programa se refieren básicamente a la reducción de la carga tributaria y de las cuotas de contribución social por un plazo de 10 años,¹¹ así como el acceso al programa Crezcamos Juntos, sin embargo, las personas beneficiarias deben cumplir con una serie de requisitos a lo largo de su aplicación, de lo contrario pierden los beneficios que el programa otorga y su derecho a permanecer en él, obligándose a tributar automáticamente en el Régimen General de Ley (RGL).¹²

EL PROCESO DE FORMALIZACIÓN ¿QUÉ TAN ENGORROSO ES?

En la sección anterior se observó que, a diferencia de otros países, en México no existen programas específicos dirigidos a incentivar la productividad en empresas con estatus de informalidad. Más aun, hasta antes del surgimiento

impuestos hasta por un periodo de 10 años, la escala de descuentos será de forma decreciente (*El Economista*, 2015). Para una mejor comprensión del alcance y limitaciones de este régimen se recomienda lectura de Domínguez *et al.* (2014).

¹¹ Este programa está estrechamente vinculado al nuevo régimen de tributación, RIF, el cual se mencionará a mayor detalle en la quinta sección.

¹² Respecto al RIF, en las campañas publicitarias no se está dando a conocer la información completa, un ejemplo de ello es el subsidio a las cuotas obrero-patronales al IMSS que promete el programa, el cual en realidad sólo aplica a uno de los diferentes rubros que componen la aportación de seguridad social y sólo en la aportación correspondiente al patrón. Tampoco se dice que el régimen de pequeños contribuyentes (REPECO) desaparece y las personas que ingresen al RIF, al término del plazo de los beneficios se integrarán automáticamente a un régimen que anteriormente estaba reservado a las empresas grandes (RGL).

del programa Crezcamos Juntos y del RIF, el gobierno evitaba explícitamente (y con ello dificultaba el conocimiento del problema) el término “empresa informal”. Existen, como se vio en la cuarta sección, programas que apoyan actividades que no son necesariamente formales; no obstante, estos se dirigen a actividades de individuos marginados: jóvenes, mujeres y ancianos.

Sin embargo, sí existen programas de apoyo a las microempresas formales. Para entender el potencial de estos programas como incentivo para legalizarse es necesario clarificar dos puntos: *a)* qué tan problemático resulta para las microempresas, en términos burocráticos, formalizarse; *b)* qué tan clara es la información que brindan los portales de gobierno respecto a los programas de apoyo a las microempresas.

Sobre el proceso de formalización, el gobierno mexicano ha realizado un esfuerzo para simplificar los procesos de registro. Este esfuerzo se ha reflejado en la facilidad de realizar, a diferencia de antaño, los procesos de inscripción al RFC a través de un portal de internet (www.tuempresa.gob).

Sin embargo, como un mecanismo de formalización, y con el fin de evitar en lo posible la evasión fiscal, se decretó oficialmente la creación de un nuevo régimen tributario, el denominado RIF,¹³ el cual sustituye al Régimen de Pequeños Contribuyentes (REPECO).¹⁴ Con base en la opinión de expertos en temas fiscales, el principal inconveniente con el nuevo régimen, considerando las capacidades en el uso de recursos informáticos, limitadas en el grueso de los microempresarios,¹⁵ es su complejidad comparada con la relativa simplicidad de la dinámica de operación del REPECO.¹⁶ Por tanto, la simplificación de los

¹³ Cabe aclarar que, al cierre de la tercera etapa de investigación, las disposiciones legales que darían forma a este régimen aún no permean todas las leyes que se ven involucradas para su ejecución, el sustento legal para operarlo se encuentra contenido en dos artículos de la Ley del ISR, y en algunos casos la información proviene sólo de la publicidad contenida en páginas de internet.

¹⁴ Para quienes tributaban en éste, el cambio no fue opcional. El REPECO se empezó a aplicar en 1998 y su principal finalidad era “incorporar al sistema tributario a la mayoría de los vendedores que operaban en menor escala, muchos de los cuales se encontraban en el sector informal de la economía” (Domínguez *et al.*, 2014: 282). Algunas de las características principales de ese régimen eran que las empresas sometidas a él no tenían obligación de emitir factura, solamente notas de venta, se pagaba una cuota fija de impuestos.

¹⁵ Estos factores son clave dentro del proceso de apertura de una empresa, ya que el internet es el principal medio para la gestión de los trámites.

¹⁶ Este régimen exige, además, contar con comprobantes fiscales digitales (CFDI) que amparen las operaciones de compra venta, situación que en el REPECO no era obligatorio. Por razones de espacio se dejará a nivel de esta nota este significativo cambio, sin embargo, el tema amerita un mayor análisis y reflexión sobre las políticas dirigidas a combatir la informalidad.

procesos de registro de las microempresas ante el régimen fiscal es un tanto ambiguo: por un lado se facilita el registro a internet, por otro se complejiza el proceso de tributación dentro del mismo.

Cabe agregar que un proceso de formalización completo implica más que sólo el registro ante hacienda. Una microempresa para ser totalmente formal debe cumplir con obligaciones que van más allá del pago de impuestos, por ejemplo: uso de suelo, registro de sus trabajadores ante el IMSS, pago de las cuotas obrero-patronales, cumplimiento de normatividad ambiental, entre otros. En caso de no cumplirse con el total de requerimientos los microempresarios quedan expuestos a extorsiones por parte de representantes de la autoridad corruptos. Por tanto, la implementación de herramientas para facilitar el registro de las microempresas ante los institutos recaudatorios cumple sólo parcialmente su papel de facilitar la regularización de las mismas.

Para ilustrar lo complejo que puede llegar a ser un proceso de formalización completo, se investigó la cantidad de trámites, pagos y tiempo de respuesta. En el cuadro 5 se compara la lista de requisitos solicitados para establecer dos empresas con distinto nivel de complejidad; la primera es una empresa de fabricación de plástico; la otra una tienda de abarrotes (véase cuadro 5).

La investigación en campo muestra que, aparte de las obligaciones fiscales, el procedimiento para iniciar formalmente una empresa sigue siendo tan complicado como antes de las reformas fiscales. Es necesario indicar que la cantidad de trámites requeridos y la complejidad de los mismos pueden variar entre demarcaciones políticas.

La información del cuadro corresponde a la guía de trámites generales¹⁷ requeridos para iniciar un negocio, según el mapeo del Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM) dependiente la SE. Cada trámite general se subdivide en diversos trámites secundarios, llegando en algunos casos hasta 16, y estos se subdividen en otros más. Cabe mencionar que, en muchos casos, los trámites son complejos y se requiere mayor información para comprender claramente a qué se refiere cada uno de ellos, la vigencia de los mismos, y el monto de pago de permisos, cuotas y derechos. Se observa entonces la dificultad para convertirse en un microempresario formal total y se observa que este proceso es más engorroso si la microempresa tiene procesos complejos de producción.

¹⁷ Se refiere a los trámites principales que muestra la guía de trámites del SIEM, ya que de ahí derivan trámites secundarios.

Cuadro 5. Trámites para creación de empresa

	<i>Fabricación de plástico</i>	<i>Tienda de abarrotes</i>
Número de trámites generales	15	9
Sub-trámites	65	22
Pago de derechos, licencias, permisos, etcétera (aproximado)	\$8 000 – 12 000	\$1 500 – 3 000
Tiempo de respuesta promedio por trámite	8 – 10 días hábiles	3 – 5 días hábiles

Fuente: elaboración propia con base en portales de internet sobre trámites del gobierno.

Con respecto a la claridad de información, la investigación indica, coincidiendo con la evaluación realizado por el ITESM (2012), que existe bastante información, pero está diseminada en muchos portales de internet en forma desorganizada e incluso sin estar vigente, lo que hace necesario consultar reglas de operación publicadas en el DOF para probar su vigencia. Esta problemática, para un emprendedor común o un microempresario podría resultar en sí misma una limitante para acceder a los programas.

Resulta interesante mencionar que el ITESM (2012) subraya, además, que una de las limitantes más importantes para recabar información por parte de las PyMES es su incapacidad para identificar las dependencias que se la pudieran proporcionar. En la mayoría de los casos los empresarios sólo fueron capaces de identificar al Instituto Federal de Acceso a la Información Pública (IFAI).

El citado estudio evaluó la transparencia de los portales, y reportó que el correspondiente a la de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS) se encuentra por debajo de la media nacional que es de 60.06 puntos, con 50.79 puntos, mientras que la SE y Bancomext apenas rebasan la media con 63.81 y 67.92 puntos respectivamente; Conacyt y NAFIN se ubican dentro de los promedios más altos con 70.34 y 86.72 puntos, respectivamente (ITESM, 2012).

DISCUSIÓN FINAL

Diferentes de las teorías dominantes tradicionales, y motivado por la escasa o nula disminución de la informalidad, un segmento de la academia y, con él algunas organizaciones internacionales, ha propuesto como una estrategia alterna de integración y desarrollo reconocer la importancia social del sector

informal y desarrollar su potencial económico. En consecuencia, gobiernos como el de la India –y algunos otros en menor medida– han comenzado a implementar programas específicos dirigidos a fortalecer la productividad del sector informal, específicamente en el corazón del mismo: las microempresas informales.

En este sentido, el objetivo del presente trabajo está dirigido a entender cuál es la postura del gobierno mexicano en este nuevo debate. Para alcanzar ese objetivo se tornó necesario entender el nivel de apoyo otorgado a las microempresas informales por el gobierno mexicano, así como la facilidad relativa de formalización de las mismas; todo esto a través de la búsqueda de programas de apoyo, de la revisión de los requisitos y métodos para formalizarse, de entrevistas con funcionarios de dichos programas en dependencias gubernamentales, personalmente o a través de ventanillas de internet y la incorporación de opinión por parte de expertos fiscalistas.

Los resultados de la investigación muestran que apoyar productivamente a las microempresas informales, como lo propone la denominada “nueva visión” no está contemplada en la estrategia reciente del gobierno mexicano cuyos esfuerzos se han dirigido más bien hacia la formalización a través de tres puntos: *a)* la creación de incentivos positivos a la formalización mediante el acceso a programas que sólo son accesibles contando con un estatus de formalidad, sea al inicio o en alguna otra etapa del desarrollo del programa (por ejemplo, créditos a través de Crezcamos Juntos o NAFIN); *b)* la generación de incentivos negativos a la formalidad a través de restricciones fiscales, y *c)* la simplificación administrativa, facilitando el registro de nuevas empresas y los mecanismos de tributación.

De los resultados se puede concluir que la posición del gobierno de México hacia la informalidad tiene una posición muy en línea con las teorías ortodoxas, en la que las microempresas informales constituyen un ancla para el desarrollo y las políticas constituyen en su conjunto un esfuerzo para la formalización. Es interesante subrayar que esta línea se ha reforzado con las recientes reformas financieras y hacendarias y que son, en su conjunto, bastante similares a las propuestas estándar de la OCDE (OCDE, 2012: 11).

Antes de finalizar, es conveniente decir que un primer análisis de prospectiva podría indicar que la estrategia seguida por el gobierno podría generar efectos no necesariamente positivos. En primer lugar, los esfuerzos de simplificación, de formalización y tributaria son incompletos; ni el recientemente implementado RIF, o el preexistente RGL, son realmente sencillos y su relativa simplificación se ve reflejada, en el mejor de los casos, sólo en el ámbito fiscal. Además, está dirigido a los empresarios más educados, mejor informados y

con acceso a internet, desconociendo de esta forma las características educativas y de acceso a internet de la mayoría de los microempresarios sean formales e informales. Esta complejidad, junto las restricciones fiscales apenas promulgadas, podría tener como consecuencia la persistencia o, paradójicamente, un incremento en el número de micro-negocios informales.

Un segundo efecto a considerar tiene que ver con el tipo de micronegocio informal que las nuevas políticas estarían incentivando. En efecto, a través de la presente investigación se detectó que, en el sector informal, conviven al menos dos grupos de microempresas: los negocios informal “de banqueta” (asociado con el término “empresarios de supervivencia”), que operan en la vía pública y cuenta con el apoyo –abierto o velado– de grupos de poder que obtiene ventaja económica o política de ellos, que no generan valor agregado y en el que difícilmente se podrían identificar medios de incremento de su productividad, y el segmento micro-empresarial informal, compuesto por unidades de producción (comercio, servicio o industria) ubicadas en un local o espacio fijo, que operan total o parcialmente en la informalidad, muchas veces vinculados a empresas formales, capaces a veces de generar productos terminados y que, dependiendo de su giro, es relativamente sencillo identificar medios para mejorar su productividad. Este último tipo de microempresas suele ser denominado microempresas “asociadas al crecimiento”.

En este panorama, son precisamente las empresas “asociadas al crecimiento” las que, por la complejidad de sus actividades, por el mayor número de requisitos vinculados a sus actividades, por formar parte de cadenas productivas, las que recibirán, por encontrarse de alguna forma cautivos desde la esferas física y laboral, el mayor impacto de la reforma hacendaria. Además, en el caso de no formalizarse completamente, los empresarios quedan expuestos a la extorsión y a la corrupción. Esto no sucedería con los micronegocios de supervivencia que, por la sencillez de sus actividades pueden escapar fácilmente de las restricciones fiscales.

En resumen, las recientes reformas están complejizando, en términos generales, el sistema tributario de las empresas con potencial productivo y endureciendo las políticas fiscales hacia las mismas. Si a esto sumamos la falta de apoyo a las empresas con mayor potencial productivo, el resultado pudiera traducirse en aumento de informales “de banqueta” destruyendo informales con potencial de crecimiento, susceptibles de innovación y capaces de generar vínculos con empresas formales.

AGRADECIMIENTOS

Los participantes del proyecto agradecen a la C.P. Aída Ortiz Romero y al C.P. Reynaldo Luna Escobar por la asesoría brindada en temas fiscales.

Este trabajo es parte del proyecto de investigación titulado “Explorando los mecanismos de aprendizaje e innovación en la microempresa informal”. llevado a cabo en la UAM y financiado por Conacyt (número 33511067).

BIBLIOGRAFÍA

- Adams, A. V., S. J de Silva and S. Razmara (2013), *Improving Skills Development in the Informal Sector: Strategies for Sub-Saharan Africa*, World Bank Publications.
- Becker, K. F. (2004), *The Informal Economy: Fact finding Study*, Sida.
- Bromley, R. (1990), “A New Path to Development? The Significance and Impact of Hernando de Soto’s Ideas on Underdevelopment, Production, and Reproduction”, *Economic Geography*, vol. 66, núm. 4, pp. 328-348
- Capecchi Vittorio (1989), “The Informal Economy and the Development of Flexible Specialization in Emilia Romagna”, en Portes Alejandro, Castells Manuel, y Benton Lauren, *The informal Economy. Studies in Advanced and Less Developed Countries*, The John Hopkins University Press.
- Carr, Marilyn y Martha Alter Chen (2002), “Globalization and the Informal Economy: How Global Trade and Investment Impact on the Working Poor” (pp. 92-2). Geneva, International Labour Office, disponible en <http://natlex.ilo.ch/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/documents/publication/wcms_122053.pdf>
- Castells Manuel y Alejandro Portes (1989), “World Underneath: The Origins, Dynamics and Effects of the Informal Economy”, en Alejandro Portes, Manuel Castells y Lauren Benton, en *The Informal Economy. Studies in Advanced and Less Developed Countries*, The John Hopkins University Press.
- Chen, Martha Alter (2007), *Rethinking the Informal Economy: Linkages with the Formal Economy and the Formal Regulatory Environment*, Oxford University Press, New York, USA.
- _____ (2012), “The Informal Economy: Definitions, Theories and Policies. Women in Informal Economy Globalizing and Organizing (WIEGO)”, *Working Paper*, (1).

- Chen, Martha Alter, Renana Jhabvala y Frances Lund (2002), "Supporting Workers in the Informal Economy: a Policy Framework", Geneva, International Labour Office, disponible en <<http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.196.7111&rep=rep1&type=pdf>>
- Cimoli, M., A., Primi and M. Pugno (2006), "Un modelo de bajo crecimiento: la informalidad", *Revista de la Cepal*, pp. 88, 89.
- Cozzens, S. and J. Sutz (2014), "Innovation in Informal Settings: Reflections and Proposals for a Research Agenda", *Innovation and Development*, 4(1), pp. 5-31.
- De Soto, Hernando (1986), *El otro sendero*, Lima, Perú, El Barranco, pp. 18-24.
- Domínguez, Priscila, Perla Rostro, y Mayra Valencia (2014), "Repeco la muerte anunciada", en M. Ramos, y V. Aguilera (eds.), *Ciencias Administrativas y Sociales*, Handbook TV: Congreso Interdisciplinario de Cuerpos Académicos (pp. 280-287), México, ECORFAN.
- El Economista* (2015), "Crecemos juntos: el camino para acceder a la formalidad", (consultado el 12 de enero de 2015), disponible <<http://eleconomista.com.mx/sistema-financiero/2014/10/22/crecemos-juntos-camino-acceder-formalidad>>
- Esquivel, Gerardo y Juan Luis Ordaz (2008), "¿Es correcto vincular la política social a la informalidad en México? Una prueba simple de las premisas de esta hipótesis", en Cepal, *Serie estudios y perspectivas*, núm. 104, pp. 7-35.
- Fields, Gary (2004), "Dualism in the Labor Market: a Perspective on the Lewis Model after half Century", *The Manchester School*, vol. 0 72, núm. 6, pp. 724-735.
- Heintz, J. (2012), "Informality, Inclusiveness, and Economic Growth: an Overview of Key Issues", SIG Working Paper 2012: 2, Supporting Inclusive Growth (SIG) Programme, International Development Research Centre (IDRC): Canada, www.idrc.ca/en/documents/sig-wp2-informality.pdf (accessed 11 May 2013).
- Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (2012), "Índice de Transparencia focalizada para PyMES", (consultado en septiembre de 2012, disponible en <http://sitios.itesm.mx/egap/aspirantes/Indice_de_transparencia_focalizada_para_pymes.pdf>
- Kumar, H. and S. Bhaduri (2014). "Jugaad to Grassroot Innovations: understanding the Landscape of the Informal Sector Innovations in India", *African Journal of Science, Technology, Innovation and Development*, 6(1), pp. 13-22.

- Kerkhoff, Frans (2003), “Honduras: competitividad de las MIPyME”, en René Hernández (coord.), Cepal, Chile, pp. 145-201.
- Lehmann, Hartmut y Norberto Pignatti (2007), “Informal Employment Relationships and Labor Market Segmentation in Transition Economies: Evidence from Ukraine”, IZA Discussion Paper No 3269. Institute for the Study of Labor, Bonn. Disponible <http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1136431>
- Levy, Santiago (2010), *Buenas intenciones, malos resultados: política social, informalidad y crecimiento económico en México*, México, Editorial Océano.
- Maloney, William F. (2004), “Informality Revisited”, *World Development*, vol. 32, pp. 1159-1178.
- _____ (1999), “Does Informality Imply Segmentation in Urban Labor Markets? Evidence from Sectoral Transitions in Mexico”, *The World Bank Economic Review*, vol. 13, núm. 12, pp. 275-302.
- Mutungi, E. y T. Ghaye (2012), “Enhancing Well-Being at the Household Level”, en M. T. T.Thai y E. Turkina (coord.), *Entrepreneurship in the Informal Economy: Models, Approaches and Prospects for Economic Development*, Routledge, p. 241.
- Orlando Pagnataro, María Beatriz (2001), *The Informal Sector in Venezuela: Catalyst or Hindrance for Poverty Reduction*, Social Science Research Network Electronic Paper Collection (299776), vol. 47, disponible en <<http://papers.ssrn.com/abstract = 299776>>
- Perspectivas, OCDE (2012), *México. Reformas para el cambio*, París, OCDE, enero.
- Portes, Alejandro y Lauren Benton (1987), “Desarrollo industrial y absorción laboral: una reinterpretación”, en *Estudios Sociológicos*, El Colegio de México, enero-abril, pp. 111-137.
- Ros, Bosch Jaime (2000), “Employment, Structural Adjustment and Sustainable Growth in Mexico”, *The Journal of Development Studies*, 36(4), pp. 100-119.
- Tokman, Víctor (1995). “Introducción: dos décadas del sector informal en América Latina”, en V. Tokman (ed.), *El sector informal en América Latina. Dos décadas de análisis*, México, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes.
- _____ (2004), *Una voz en el camino. Empleo y equidad en América Latina: 40 años de búsqueda*, Santiago de Chile, Chile, Fondo de Cultura Económica.
- _____ (2011), “Informalidad en América Latina: balance y perspectivas de políticas”, *Revista Internacional de Estadística y Geografía*, vol. 2, núm. 3, septiembre-diciembre, pp. 16-31.

FUENTES DE INFORMACIÓN DE PROGRAMAS

- Bancomext (2013), “Servicios Financieros 2013”, en Banco Nacional de Comercio Exterior (consultado 31 de junio de 2013), disponible en <<http://www.bancomext.com.mx/Bancomext/secciones>>
- Conacyt (2013), “Fondos y Apoyos 2013”, Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (consultado el 20 de mayo de 2013), disponible en <<http://www.conacyt.gob.mx/index.php/fondos->>
- Honey Bee (2014) (consultado el 20 de junio de 2014), disponible en <<http://www.sristi.org/hbnew/>>
- INAES (2014) “Proyecto ESCALA: Inclusión productiva para jóvenes”, Instituto Nacional de la Economía Social (consultado el 08 de enero de 2015), disponible en <<http://inaes.gob.mx/doctos/pdf/Renglon%204/ESCALA/terminos%20de%20referencia/T%C3%A9rminos%20de%20referencia%20PROYECTO%20ESCALA%2011%20y%2012.pdf>>
- Nafin (2013), “Programas Empresariales 2013”, Nacional Financiera (consultado el 20 de junio de 2013) disponible en <<http://www.nafin.com/portalnf>>
- Secretaría de Economía (2010), “Fondo para Pequeñas y Medianas Empresas 2010” (consultado el 22 de junio de 2010), disponible en el sitio web de la Secretaría de Economía <<http://www.fondopyme.gob.mx>>
- _____ (2013), “Reglas de Operación del Programa de Fomento a la Economía Social para el Ejercicio Fiscal 2014” (consultado el 20 de diciembre de 2013), disponible <<http://www.economia.gob.mx/files/transparencia/reglas/RO2014PFES.pdf>>
- STPS (2013), Programas sociales 2013 en el sitio web de la Secretaría de Trabajo y Previsión Social (consultado el 9 de abril de 2013), disponible en <http://www.stps.gob.mx/bp/secciones/transparencia/programas_sociales>

