

Análisis de los cambios de la población masculina en el sector formal e informal urbano de México*

Luis Huesca Reynoso**

Esta investigación muestra evidencia empírica de las remuneraciones del colectivo masculino en el mercado de trabajo urbano de México por sector formal e informal en el periodo 1992-2004. Los resultados se sustentan en las técnicas no paramétricas de funciones de densidad de Jenkins y Van Kerm (2004). La aplicación permite apreciar la distribución completa de las remuneraciones de acuerdo con la descomposición de los subgrupos ocupacionales y sus cambios. Se concluye que el trabajo por cuenta propia informal está mejor remunerado que el resto de las ocupaciones formales-informales debido a que los cambios en la distribución de las remuneraciones lo han favorecido.

Palabras clave: ocupación, remuneraciones, mercado de trabajo, distribución, sectores formal e informal.

Fecha de recepción: 1 de marzo de 2007.

Fecha de aceptación: 15 de agosto de 2008.

Analysis of Changes in the Formal-Informal Urban Sectors for Males

This research presents empirical evidence on the urban labor market earnings for males in Mexico by formal-informal sectors during 1992 and 2004. The analysis is based on non-parametric density function techniques developed by Jenkins and Van Kerm (2004). The empirical work allows one to visualize the complete earnings distribution according to the occupational subgroups' decomposition and changes. The article concludes that informal self-employment is better paid than other sets of formal-informal occupations, since it has benefitted from changes within earnings distribution.

Key words: occupation, earnings, labor market, distribution, formal and informal sectors.

* El autor agradece el apoyo de CIAD, A.C. y su Coordinación de Desarrollo Regional en la elaboración de este trabajo, y reconoce las atinadas sugerencias de dos dictaminadores anónimos que mejoraron la última versión del documento.

** Investigador titular, Departamento de Economía, Centro de Investigación en Alimentación y Desarrollo. Correo electrónico: lhuesca@ciad.mx.

Introducción

La economía informal ha sido tratada ampliamente en las últimas tres décadas y actualmente su concepto y esencia se han retomado con el afán de medir el impacto que produce este fenómeno sobre la economía informal mundial, y que viene aparejado con la globalización de los mercados (OIT, 2002; Standing, 1999, y Rodrick, 1997). Cabe mencionar que el crecimiento del sector informal durante la última década ha afectado tanto a los países en vías en desarrollo como a los que están en transición, e incluso a los desarrollados (Schneider, 2004). Dos hechos básicos nos llevan a retomar el tema: 1) pese a las predicciones de su posible reducción, la economía informal no solamente ha crecido en el mundo entero, sino que se ha introducido con nuevas formas y en lugares inesperados; y 2) no obstante los intensos debates acerca de la definición de sus cualidades y el tipo de políticas que legalizarían su actividad, se reconoce ampliamente que tal fenómeno ha permitido promover el desarrollo y el crecimiento, y por tanto también ha coadyuvado a abatir la pobreza (De Soto, 2000; Charmes, 2000, y Tokman, 1978, 1992 y 1994).

A lo largo del tiempo han existido considerables esfuerzos para intentar definir la informalidad laboral, sin embargo en la práctica esto ha dependido en gran medida de la interpretación que los académicos y los investigadores dan al fenómeno. De acuerdo con algunos estudios recientes, las actividades informales se concentran mayormente en los negocios por cuenta propia y en el trabajo asalariado (Maloney, 1999, 2002 y 2003; Castro y Huesca, 2007, y Huesca y Camberos, en prensa). En el contexto internacional el trabajo por cuenta propia se presenta como el de mayor relevancia, con proporciones de informalidad que van desde 70% en el Sub-Sahara Africano, 62% en el norte de África, 60% en Latinoamérica y 59% en Asia (OIT, 2002); para México, la participación en el sector informal es mayor en el caso de los asalariados, con rangos que van de 45 a 50%, mientras que los trabajadores por cuenta propia alcanzan entre 36 y 44% (Cervantes *et al.*, 2008, y Huesca, 2005); dentro de la actividad por cuenta propia, la informalidad tiene mayor presencia en la rama del comercio y los servicios; en esta última rama han sobresalido en años recientes las actividades de tipo profesional y el turismo. Los esfuerzos por formalizar dichas actividades en México han sido insuficientes ya que las cifras muestran a un sector informal en constante aumento. Además la incidencia de este fenómeno varía entre las regiones, con condicio-

nes económicas, humanas y materiales distintas, lo cual refleja la complejidad del problema y explica por qué no se ha logrado formalizar las citadas actividades.

El propósito de este trabajo es analizar la distribución de los salarios y las remuneraciones del colectivo laboral masculino entre los sectores formal e informal para las categorías de asalariados y trabajadores por cuenta propia en México durante el periodo 1992 y 2004. Para lograrlo se emplean técnicas no paramétricas con descomposiciones que permiten conocer las remuneraciones y ofrecen la posibilidad de introducir los cambios operados para cada sector laboral.

El trabajo consta de cinco secciones. La primera es la introducción; en la siguiente se aborda la definición conceptual y se realiza un repaso de la literatura empírica; la tercera sección describe la metodología y los datos empleados, desglosando el análisis de la información y de las variables empleadas por sector formal-informal. En la cuarta parte se analizan los resultados de su aplicación, y por último se muestran las principales conclusiones.

Definición conceptual del sector informal y revisión empírica

El término “informalidad” o “sector informal” fue introducido a principios de los años setenta por Hart (1971) en su análisis del mercado de trabajo de Ghana, y después lo empleó la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en su primer estudio de este tipo en Kenia (OIT, 1972). Por entonces se le relacionó directamente con los países del tercer mundo, y se empleó en un principio para describir a las actividades no agrícolas de pequeña escala productiva gracias a las cuales los individuos lograban una forma de vida alternativa a la que el mercado formal les podía ofrecer. Las actividades económicas informales estaban relacionadas con la producción de bienes de bajo valor agregado.

En tiempos recientes la esencia de su concepto sigue siendo la misma, sólo que ahora se advierten distintos matices que permiten comprender, en el contexto de la nueva economía, el funcionamiento del mercado de trabajo en las economías subdesarrolladas.¹ Los gobiernos, especialmente en el Este y Sudeste Asiático, consideran la informalidad como la antítesis de la modernización y como una forma de perpetuar el subdesarrollo con técnicas y métodos productivos

¹ Cervantes *et al.* (2008) publican un estudio que permite comprender, en el caso de México, una tipología certera de la medición del sector informal.

tradicionales (Lubell, 1993). Por otro lado, la informalidad también se ha relacionado directamente con la urbanización de las ciudades, pues abre un espacio para el mercado negro, el narcotráfico y el comercio ilegal (Schneider, 2004).

A lo largo del tiempo se han hecho esfuerzos por regular las actividades del sector informal de la economía, o en su defecto por rechazarlas completamente considerándolas ilegales. Esta actitud ha cambiado desde que la OIT realizara su estudio en Kenia en el año de 1972, el primero en su tipo que permitió cuantificar sistemáticamente la actividad del sector informal y aconsejó al gobierno que reconociera su gran utilidad.

Los enfoques tradicionales más comunes emplean modelos del mercado de trabajo de dos sectores que suelen basarse en el supuesto de que el sector informal se percibe como una situación “de paso”, transitoria, debido a la mayor preferencia por los empleos del sector formal, donde los salarios se establecen institucionalmente. Uno de los textos pioneros al respecto es el de Fields (1975), cuyo modelo teórico explica que el empleo total creado en una economía se encuentra segmentado debido a que una parte de éste, generada por el sector formal, presenta barreras de entrada. Entonces, los trabajadores que no pueden obtener un empleo formal permanecen desempleados, o bien trabajan en el sector informal. Se considera que los trabajadores del sector informal tienen empleos de menor calidad y que se beneficiarían si lograran obtener un empleo formal. Por tanto, el salario determina la posición laboral del individuo, fenómeno que implica en su equilibrio la existencia de un mercado de trabajo dual, en donde el salario del trabajador informal es inferior a su salario potencial en el sector formal (Fields, 1975: 176).

En algunos trabajos más recientes se continúa utilizando este marco teórico para el análisis (Edwards y Cox-Edwards, 2000, y Agénor y Aizenman, 1994). Si bien en ellos no se considera al sector informal como una estrategia puramente de sobrevivencia, permanece la idea de que este sector absorbe la mano de obra desplazada de las actividades formales. Edwards y Cox-Edwards (2000) analizan las implicaciones de las reformas a la seguridad social en el mercado de trabajo y asumen que el sector formal cuenta con todos los derechos que la ley otorga en términos fiscales y salariales, a diferencia del sector informal, que está desprotegido.

Estas investigaciones introducen consideraciones de eficiencia, y concluyen que en lugar de que el hecho de que se establezca un sala-

rio de manera institucional sea el principal factor que divide a los segmentos laborales, más bien la citada división se debe a la posibilidad de recibir salarios superiores a los establecidos por el mercado de trabajo formal.

En el contexto de América Latina y de México, los trabajos de Jusidman (1995), Roubaud (1995) y Cervantes *et al.* (2008) presentan aportes conceptuales relevantes que sientan precedentes. Jusidman (1995) propone una definición especial, que si bien es similar a la inicialmente establecida por Prealc-OIT (1976), se diferencia en que incluye al trabajo doméstico. La idea central es que el trabajo doméstico asalariado puede emplearse en la producción de servicios que saldrán al mercado. La definición de Jusidman aglutina a los empleadores, los asalariados, el trabajo doméstico y el trabajo a destajo en empresas pequeñas con hasta cinco trabajadores, además del trabajador por cuenta propia y los que no reciben pago alguno, exceptuando al grupo de profesionales de la Clasificación Mexicana de Ocupaciones.

El trabajo de Roubaud (1995) enuncia el término “legal”, que se encuentra vinculado directamente con aspectos laborales regulatorios. Las ocupaciones que presentan mayor participación en este concepto son las asalariadas y las del trabajador por cuenta propia, las cuales a su vez han sido utilizadas en una gran cantidad de estudios y para distintos países (Taylor, 1996; Cohen y House, 1996; Maloney, 1999, 2002, 2003; Tannuri y Pianto, 2003; Tannuri *et al.*, 2004; Azevedo, 2004; Zhang, 2004; Huesca, 2005, y Huesca y Camberos, en prensa). Este enfoque considera como trabajadores informales a aquellos que laboran como asalariados sin contar con el seguro social de ley, así como a los que trabajan por su cuenta en algún negocio que carece de nombre o registro legal (Roubaud, 1995, y Cervantes *et al.*, 2008).

Entre todos los cruces e interacciones que existen en las categorías laborales informales, el trabajo de Cervantes *et al.* (2008) introduce una tipología de la informalidad que permite metodológicamente establecer en forma precisa el sector informal por categorías de trabajo, al desagregar una amplia gama de categorías informales a la par con los distintos conceptos de la OIT y la Secretaría del Trabajo y Previsión Social en México (STPS). Sus estimaciones calculan que en total se emplea en el sector informal hasta 65% de la fuerza laboral (Cervantes *et al.*, 2008: 47).

La estructura del mercado laboral urbano en México

Según la información de las bases de datos de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU), el mercado de trabajo urbano en México está integrado en mayor proporción por asalariados, con un total de 72% de la población ocupada promedio durante 1992-2004. Como se puede apreciar en el cuadro 1, los trabajadores por cuenta propia representaron el segundo grupo laboral más numeroso en la estructura porcentual, con una participación promedio alrededor de 18%. Los trabajadores por comisión o destajo ocuparon algo menos de 5%, en tanto que los patrones representaron 5% del mercado laboral, y el residual "otras categorías" mostró una participación ocupacional muy reducida.

La informalidad del mercado de trabajo mexicano

Siguiendo los trabajos de Roubaud (1995), Cervantes *et al.* (2008) y Huesca y Camberos (en prensa), el concepto que utilizamos en esta investigación y que permite recoger la esencia del trabajo informal en su mayor dimensión es el que incluye a la población ocupada o subempleada que no está sujeta a una relación contractual y por tanto no recibe seguro social; además abarca la actividad por cuenta propia, la cual aglutina a los individuos que trabajan en negocios que no cuentan con nombre o registro.² Esta definición es entonces de corte legal y regulatorio.

En México los trabajadores no cuentan con el apoyo que brinda el subsidio por desempleo, y por tanto una gran proporción se encuentra dispuesta a trabajar a cambio de remuneraciones muy reducidas o bien decide autoemplearse antes que engrosar las filas del desempleo. Dadas estas características, es lógico comprender por qué la informalidad se convierte en un manto que oculta la verdadera magnitud del problema del desempleo, y no solamente ocurre así en México y América Latina, sino que éste se ha convertido en un fenómeno común para prácticamente todos los países pobres o subdesarrollados del mundo, a pesar de los cambios tecnológicos de la economía mundial, o tal vez como uno de sus efectos, como muestran las estadísticas de la OIT (2001).

² Esta última característica la recoge directamente la pregunta 5 de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano en sus formatos de 1-87/2-94 y 3-94 respectivamente.

CUADRO 1

**México: estructura del empleo urbano
según la categoría ocupacional, 1992 y 2004 (porcentajes)**

<i>Años</i>	<i>Asalariado</i>	<i>Patrón</i>	<i>Cuenta propia</i>	<i>Comisión*</i>	<i>Total</i>
1992	73.5	4.6	16.6	5.3	100.0
1993	72.6	5.1	16.5	5.8	100.0
1994	72.0	5.3	17.4	5.3	100.0
1995	70.8	5.1	18.3	5.8	100.0
1996	70.4	5.3	18.7	5.6	100.0
1997	72.0	5.0	17.9	5.0	100.0
1998	72.5	4.9	17.7	4.9	100.0
1999	73.5	4.8	17.5	4.2	100.0
2000	73.9	4.8	17.4	3.9	100.0
2001	73.4	4.9	17.8	3.9	100.0
2002	72.6	4.6	18.6	4.1	100.0
2003	71.9	3.9	20.8	3.4	100.0
2004	72.1	4.0	20.1	3.5	100.0

* Incluye a los trabajadores sin pago alguno, cooperativistas, subcontratistas y otros de menor peso.

FUENTE: Elaboración propia con la base de datos de la ENEU, 2º trimestre. Se emplean los factores de expansión.

Se advierte que el trabajo con protección formal ha disminuido y que se han incrementado otras formas de empleo. En el caso del crecimiento del trabajo por cuenta propia, las hipótesis al respecto se pueden resumir en al menos dos: 1) el incremento del trabajo por cuenta propia es sólo un reflejo de la actividad empresarial de los individuos, y por tanto es su mejor opción laboral. Conforme a esta óptica, ese tipo de trabajo se incrementa cuando hay expansión económica, ya que los individuos están más dispuestos a invertir y arriesgar en un negocio propio, en lugar de continuar trabajando como asalariados; y 2) el trabajo por cuenta propia es más bien un reflejo de la falta de oportunidades como asalariado, y por ello es un recurso de última instancia.³

³ Existen otras causas adicionales, como el estado civil del trabajador, su edad, su vínculo con la estructura familiar y con la estructura social y organizacional donde se desenvuelve (Heckman y Hotz, 1986, y Taylor, 1996).

Aplicación empírica

La información y los datos

La información que utilizamos proviene de las bases de datos de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU) para los años 1992 y 2004. Las ENEU desagregan la información de empleo y la de remuneraciones a nivel de microdatos en un panel rotativo (con duración de cinco trimestres); sin embargo para el trabajo empírico solamente emplearemos la información al segundo trimestre con el propósito de crear un corte transversal que sea representativo para detectar los cambios en el periodo de análisis.

Se selecciona a los varones que tienen entre 16 y 65 años de edad, según muestran su afiliación al sistema de seguridad social y el registro del negocio, para determinar su posición dentro o fuera del sector informal del mercado de trabajo. Esta selección va en línea con la que fue realizada en los trabajos de Heckman y Hotz (1986) para Panamá, y de Buchinsky (1998) para Estados Unidos; el objetivo es medir los salarios de trabajadores con atributos similares en distintos sectores de trabajo. La selección se justifica también debido a que, según se advierte en los datos, una proporción elevada de mujeres trabaja en un negocio familiar sin recibir pago alguno (hasta 16%), y como con esta investigación se pretende indagar sobre el comportamiento de las remuneraciones y los ingresos de los trabajadores, el sector femenino por el momento queda fuera de este documento.

Fueron seleccionadas solamente las ciudades que permanecen en la muestra dentro del periodo analizado; la información es homogénea para 39 zonas urbanas y cubre alrededor de 61% de la población residente en dichas áreas, que cuentan con al menos 2 500 habitantes; asimismo a 92% de la población que vive en áreas metropolitanas con 100 mil o más habitantes. En la primera etapa de análisis se describe la muestra empleada en el trabajo empírico y se construyen deciles con las bases de datos; en la segunda fase se aplican técnicas no paramétricas visuales de tipo kernel (Silverman, 1986, y Jenkins y Van Kerm, 2004). La encuesta capta mensualmente los salarios de los trabajadores en pesos corrientes mexicanos. En el trabajo empírico se calculan los salarios reales en dólares de Estados Unidos a precios de 2000 y referidos al segundo trimestre, deflactándolos por el índice de precios al

consumidor por estratos de salario del Banco de México⁴ y dividiendo su valor entre el tipo de cambio promedio del peso respecto al dólar en el mismo trimestre.

La distribución salarial en México: 1992-2004

En esta investigación se relaja el supuesto del sesgo de selección (Heckman, 1979, y Heckman y Sedlacek, 1985) al emplear técnicas no paramétricas que permiten descomponer las remuneraciones en su propio entorno, lo cual permite asumir que las preferencias individuales no afectan las decisiones de los individuos (Azevedo, 2004).

La estimación de las densidades de las remuneraciones (o ingresos) permite observar el patrón de comportamiento en las distintas funciones de densidad de probabilidad (FDP) en cualquier distribución. Las densidades son estimadas con la técnica no paramétrica kernel, que permite suavizar la densidad evitando al máximo el “ruido” que induce la utilización de una muestra en lugar de la población total. Así, se estima una función $\hat{f}(x)$ sobre un vector de remuneraciones $x = (x_1, \dots, x_n)$ bajo el supuesto de que la muestra ha sido extraída de su propia densidad poblacional original $f(x_j)$, obteniendo de esta manera la forma real aproximada de la distribución de la densidad poblacional. El estimador utilizado es el siguiente:

$$\hat{f}(x_j) = \frac{1}{h} \sum_{i=1}^n K \left(\frac{x_j - x_i}{\theta} \right) \forall j \quad [1]$$

donde θ es la banda óptima, y se obtiene minimizando al *error cuadrático de la media integrada* (MISE), y K es la función kernel que en este caso es de tipo gaussiano.⁵

Un método alternativo que permite desagregar no solamente los subgrupos que subyacen y componen la FDP total, sino también detectar los cambios operados en el interior de la misma dentro de cada subgrupo poblacional, es el propuesto por Jenkins y Van Kerm (2004). Primero se obtiene la estimación de las densidades por subgrupos $k = (1, \dots, k)$ en función de su participación ponderada por sus pesos de la siguiente manera:

⁴ Los estratos se expresan en salarios mínimos y se ajusta su variación al cambio de base 2000=100.

⁵ Una desventaja es que este tipo de funciones puede sobreesuavizar la densidad estimada. Véase Silverman, 1986 para una mejor comprensión de esta técnica.

$$f(x) = \sum_{k=1}^K v^k f^k(x) \quad [2]$$

La función de densidad $f(x)$ para cada remuneración x en la expresión [2] es una suma ponderada de las FDP para cada subgrupo k , donde v^k es la participación poblacional del grupo k , y f^k es la FDP del grupo k . Los cambios en las FDP entre un año base t y otro año $t-1$ se pueden expresar como la suma de dos componentes:

$$\Delta f(x) = \sum_{k=1}^K w^k \Delta f^k(x) + \sum_{k=1}^K z^k(x) \Delta v^k = C_D(x) + C_S(x) \quad [3]$$

El primer término, $C_D(x)$ la contribución del cambio en las distribuciones de los subgrupos al cambio total de la densidad, y el segundo término $C_S(x)$, es la contribución de los cambios en las participaciones poblacionales en los subgrupos. Los términos w^k y $z^k(x)$ son pesos de agregación (Jenkins y Van Kerm, 2004: 6). De acuerdo a Jenkins y Kerm es común que en el trabajo empírico las distribuciones de los subgrupos sean siempre unimodales, por lo cual ellos advierten que el hecho de detectar las distintas modas de los subgrupos permite observar su impacto conjunto sobre la función de distribución poblacional.

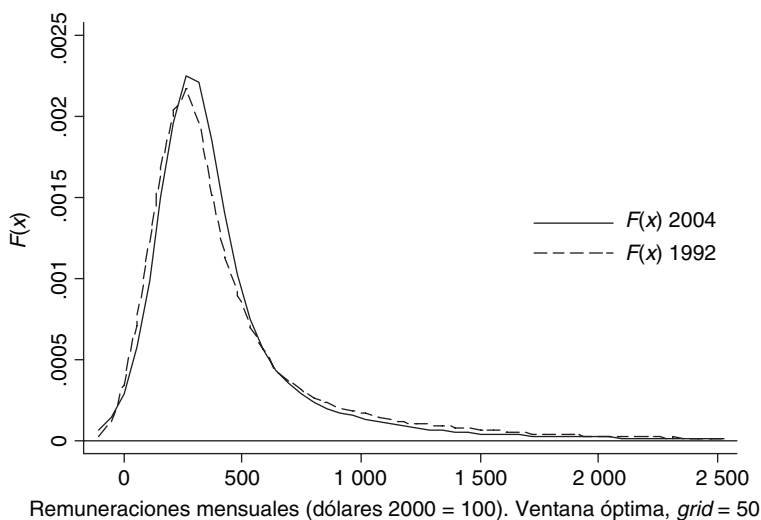
Estimación de las densidades y descomposición por subgrupos

En primera instancia se estiman las densidades de las distribuciones en el periodo analizado (1992 y 2004). El primer paso consiste en estimar empíricamente las funciones de densidad para la población en su conjunto y para cada subgrupo, empleando un estimador kernel del tipo adaptativo (Van Kerm, 2003). La ventaja de este tipo de estimador sobre el descrito en la expresión [1] es que permite no suavizar en exceso la distribución en las zonas de alta concentración de ingresos, al mismo tiempo que deja mantener una reducida variabilidad de los puntos estimados en donde la información de los datos es escasa, como por ejemplo en los rangos más elevados de salarios (Jenkins y Van-Kerm, 2004, y Silverman, 1986).

En la gráfica 1 se muestran las estimaciones de las densidades empíricas de las remuneraciones de los trabajadores en su conjunto entre 1992 y 2004. Puede parecer que los cambios distribucionales no han sido relevantes, sin embargo se aprecia que la distribución ha

GRÁFICA 1

México: funciones de densidad 1992 y 2004



FUENTE: Elaboración propia con la base de datos de la ENEU, 1992 y 2004.

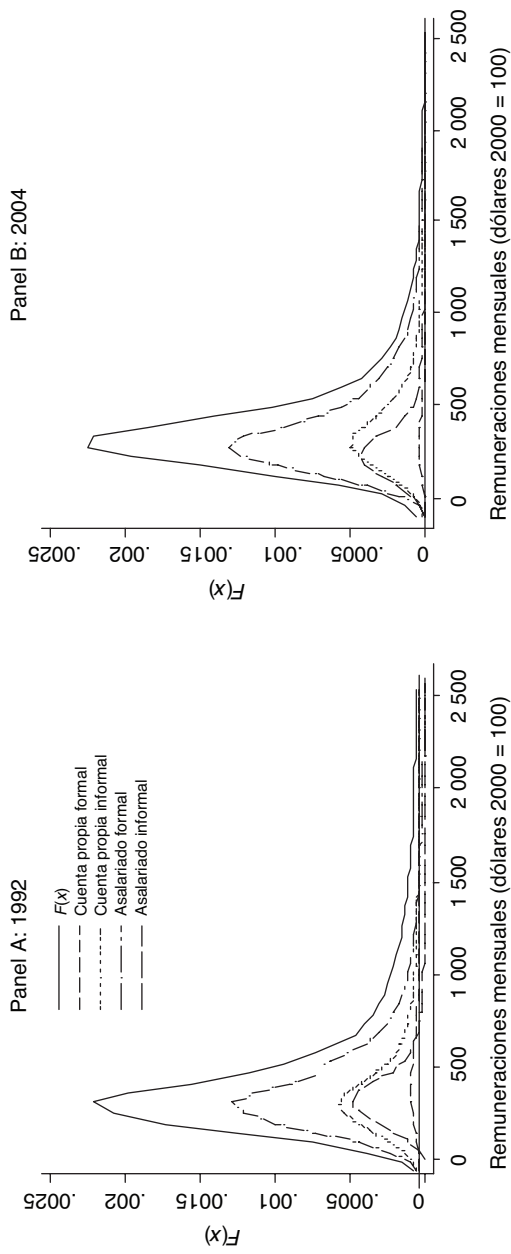
sufrido un desplazamiento hacia la derecha, específicamente en la parte que se halla apenas por encima de la media total de las remuneraciones entre ambos años (511 y 525 dólares respectivamente), y se observa que la moda de la distribución es más pronunciada en 2004, como señal de un aumento en los ingresos en esa proporción de la población.

Descomposición de las densidades por sector formal-informal y posición en el trabajo

En este nivel de análisis no es posible afirmar ni concluir algo al respecto debido a la falta de conocimiento de las causas que pudieron haber motivado dicho movimiento en las densidades. Por ello acudimos en un segundo paso a descomponer las densidades en su entorno laboral formal e informal, que es el objeto primario del análisis. La gráfica 2 muestra la descomposición formal-informal de la densidad de las remuneraciones entre los años de referencia para cada posición

GRÁFICA 2

Decomposición de la densidad por tipo de sector formal-informal, 1992 y 2004



FUENTE: Elaboración propia con la base de datos de la ENEU, 1992 y 2004.

laboral considerada. Se aprecia que el sector formal ha perdido bienestar a costa de las actividades informales por cuenta propia, al desplazarse esta última distribución hacia la derecha con mayor contundencia e independientemente de su peso relativo, mientras que el sector formal asalariado mantiene su peso pero con una densidad que presenta mayor incidencia en la remuneración media, y asemeja por ende a la distribución total. El peso de los grupos y las medias de salario según sector formal-informal y posición laboral se presentan en el Anexo.

De acuerdo con la información, se aprecia que el sector informal mantiene un peso elevado de los trabajadores incluidos en el análisis con hasta 38% en el año 2004, del cual 22.9% lo representan los trabajadores por cuenta propia y el restante 16% los asalariados. Esta información refleja que considerando *ceteris paribus* la media de las remuneraciones mostradas en el cuadro 2, en 1992 el sector formal en conjunto percibía una remuneración promedio mayor que el informal y para el año 2004 el trabajador por cuenta propia había aumentado su media casi al mismo nivel que el asalariado formal; sin embargo el análisis de promedios no muestra una fotografía completa de la situación, que sí es posible observar con la desagregación de las densidades, explicando las causas de la distancia salarial entre los grupos de trabajadores para toda la distribución y que la misma se haya ampliado para una gran proporción de trabajadores informales por cuenta propia respecto del resto de categorías.

CUADRO 2

Distribución de las remuneraciones* por tipo de posición en el trabajo según sector informal en México, 1992 y 2004

Segmentos	1992		2004	
	Media	Desviación estándar	Media	Desviación estándar
Distribución total	511.385	479.229	525.035	485.281
Asalariado formal	548.511	520.258	565.548	544.180
Asalariado informal	410.408	371.952	421.017	361.916
Cuenta propia formal	569.809	509.335	518.695	333.795
Cuenta propia informal	500.299	446.807	552.056	398.214

* Trabajadores varones entre 16 y 65 años.

FUENTE: Elaboración propia con los microdatos de la ENEU, años respectivos.

Descomposición de la densidad por rama de actividad

Una vez habiendo detectado visualmente el efecto acusado por el fenómeno de la informalidad sobre la distribución, procederemos a realizar el cálculo de la descomposición de las densidades por subgrupos en el sector formal e informal por rama de actividad económica.

Las graficas 3 y 4 muestran los resultados en el caso de los asalariados entre los años considerados. En el sector formal se observa que tienen mayor peso las ramas de manufacturas, seguidas por la de servicios, luego la rama de comercio, después otros servicios, y finalmente la de la construcción. En 1992 la rama formal de la construcción y la de otros servicios (que incluyen a profesionales, por comisión y trabajo familiar) tienen un menor peso en la densidad total, en tanto que al considerar el entorno informal adquieren un mayor peso, lo que indica la alta participación de tales ramas económicas sobre las actividades informales en el mercado de trabajo mexicano.

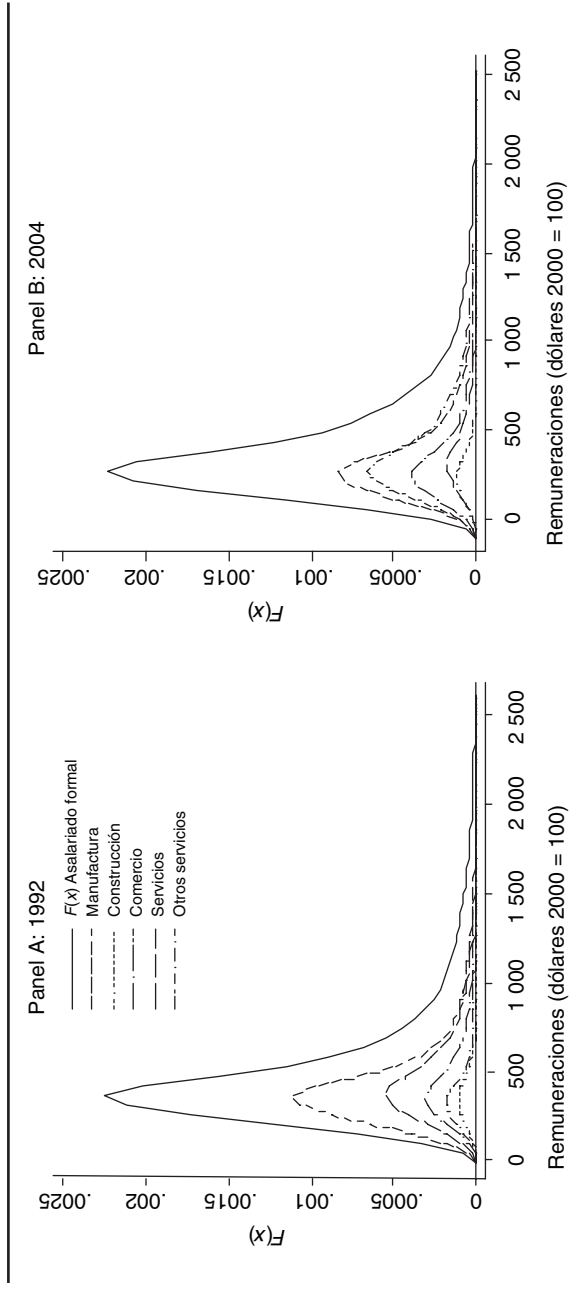
Otro elemento visual que refleja aspectos distributivos importantes es la reducción del peso de las remuneraciones en la rama de la manufactura, con un cierto desplazamiento de su densidad hacia la izquierda, apenas perceptible, como reflejo del gran nivel de empleo generado por esta rama de la economía catalogado como formal, pero, según se advierte, con menores remuneraciones. A pesar de ser una de las actividades económicas con mayor dinamismo por su nivel de exportaciones y como receptora de inversión extranjera directa, su reducción de peso ha sido a costa de un incremento de la rama en otros servicios (turismo, servicios comunales, sociales y profesionales), que seguramente ha incidido en mayor medida en el trabajo masculino como una de sus causas principales, y una mayor presencia de las mujeres en el sector de manufacturas –que no se capta en esta investigación y queda fuera del alcance en este documento.

Al desagregar las densidades de los subgrupos de las ramas de actividad económica en la distribución en 1992 observamos que en el entorno formal (gráfica 3) la rama de las manufacturas supera en mayor cuantía a la de los servicios, mientras que en el entorno informal (gráfica 4) la primera reduce su nivel y es superada por las ramas de los servicios y del comercio, sectores económicos que por su naturaleza albergan una amplia gama de actividades informales y subterráneas (Marcouiller *et al.*, 1997).

En el año 2004 la rama de la construcción (característica en México por ser intensiva en mano de obra con baja calificación) muestra

GRÁFICA 3

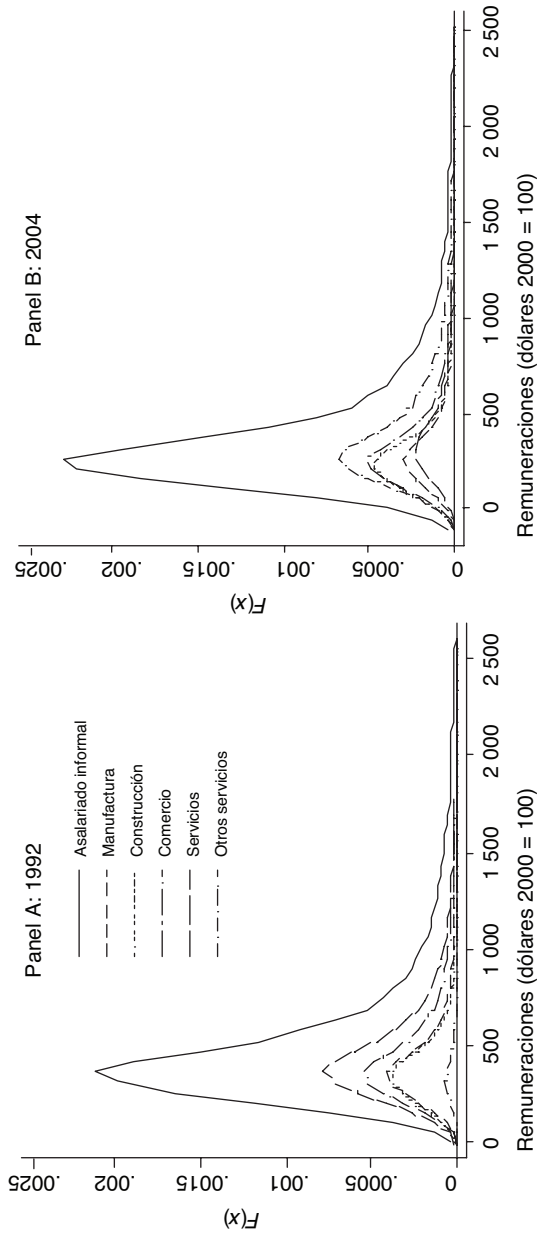
México: densidad de remuneraciones por rama de actividad económica y sector formal, 1992 y 2004



FUENTE: Elaboración propia con la base de datos de la ENEU, 1992 y 2004.

GRÁFICA 4

México: densidad de remuneraciones por rama de actividad económica y sector informal, 1992 y 2004



FUENTE: Elaboración propia con la base de datos de la ENEU, 1992 y 2004.

un menor peso en el entorno formal, sin embargo entre ambos años esta rama económica alcanza remuneraciones medias informales por debajo de las percibidas en el entorno formal del mercado de trabajo; en el 2004 el sector de la construcción se ubica en la tercera posición de mayor importancia en su peso.

Los cambios sectoriales reflejan que la rama de actividad con mayor incremento medio en sus remuneraciones es la de otros servicios, y es aquí donde las actividades de los trabajadores por cuenta propia muestran mayor presencia en el país, y es además la rama sectorial que sufrió el mayor aumento de peso relativo en la muestra, al pasar de 8.6 a un 33.3% (véase el Anexo). Otra rama de actividad altamente beneficiada en el sector informal es la del comercio, y destaca la drástica caída de la manufactura informal como señal del incremento de la formalidad en el empleo asalariado para los hombres.

Estas afirmaciones pueden ser probadas valiéndose de los cambios operados en las densidades, por lo que en el siguiente apartado procederemos a cuantificarlos entre ambos años al interior de cada densidad y observando los efectos inducidos por los cambios del subgrupo formal-informal para asalariados y cuenta propia en el mercado de trabajo.

Los cambios distributivos de la densidad de remuneraciones 1992 y 2004

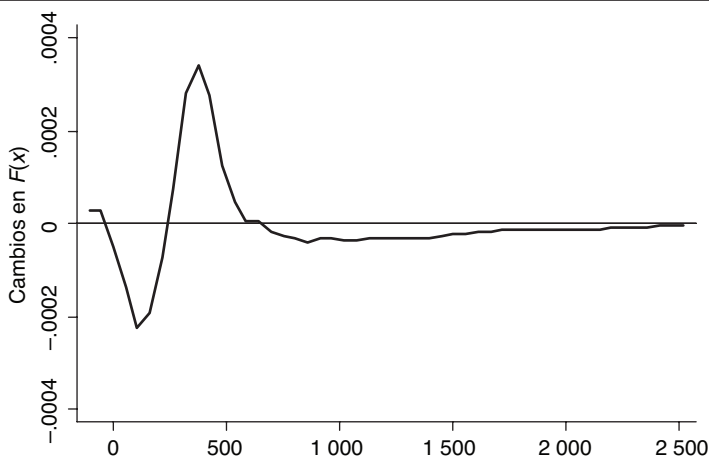
Análisis de los cambios en la densidad total

La obtención de las diferencias entre las densidades se calcula empleando la expresión [3], y los cambios obtenidos son una herramienta poderosa para apreciar los patrones de movimiento de las remuneraciones con sus pesos poblacionales. Se procede con la estimación de los cambios ocurridos en las densidades entre 1992 y 2004, considerando un cambio que va del periodo actual menos el anterior $t_{(2004)} - t_{1(1992)}$. Los resultados se presentan primero para las funciones de densidad totales en la gráfica 5, y después por subgrupos en la posición laboral en la gráfica 6.

Los cambios que afectan mayormente las distribuciones entre ambos años se producen desde los niveles más reducidos de las remuneraciones hasta el de 600 dólares. Podemos observar que se presenta una reducción de la densidad entre los salarios más bajos y 180 dólares, acompañada por un aumento de la densidad entre los rangos de 300

GRÁFICA 5

México: cambios en la densidad total 1992 y 2004



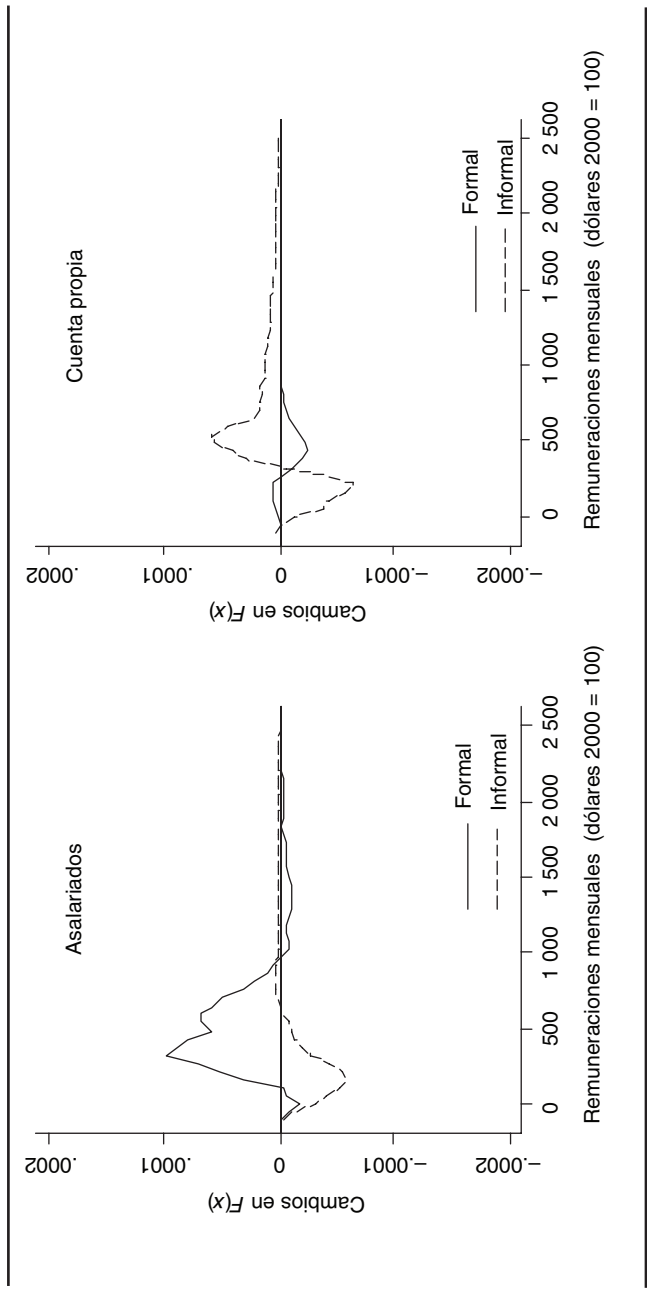
Remuneraciones mensuales (dólares 2000 = 100). Ventana = óptima, *grid* = 50

FUENTE: Elaboración propia con la base de datos de la ENEU, 2000 y 2004.

a 480 dólares. Los dos momentos de cambio se describen a continuación: 1) Cambios con tendencia negativa entre 0 y 180 dólares y, 2) con tendencia positiva entre 300 y 480 dólares. Al comparar los cambios con la gráfica 1 se observa que el primer momento refleja una mejor posición en las remuneraciones para los individuos ubicados en ese rango de salarios, aunque se observa que el mayor aumento de salarios en este colectivo de trabajadores se produjo al nivel de la moda, punto en el cual reduce su nivel la densidad de 2004, pero por delante de la densidad de 1992.

El segundo momento de cambio confirma el hecho de que el grupo de individuos ubicados en esta parte de la distribución incrementó su nivel de remuneración en el año 2004 respecto de 1992. En la gráfica 5 es factible observar que a partir de 700 dólares si bien los cambios son reducidos, favorecen al año de 1992, al ubicar su densidad de cambio con valores negativos. Como se mencionó en el apartado previo, podría ser señal de que los trabajadores que se encuentran en la parte alta de la distribución hayan visto que se reducían sus remuneraciones en el sector formal urbano, y que el sector informal tienda a pagar mejor la mano de obra en dichos puntos distributivos. Para confirmar dicha hipótesis, en el punto siguiente se realiza una descom-

GRÁFICA 6
México: cambios de la densidad por tipo de empleo formal-informal 1992 y 2004



FUENTE: Elaboración propia con la base de datos de la ENEU, 1992 y 2004.

posición de los cambios por tipo de sector formal-informal en las posiciones laborales respectivas.

Análisis de los cambios en la densidad por subgrupo formal-informal

La estimación de los cambios ocurridos en las densidades de 1992 y 2004 se presenta en la gráfica 6. Si un componente no causara efecto alguno sobre el cambio, el impacto se reflejaría como una línea horizontal al nivel de cero; en otras palabras, el punto de remuneraciones en el cual el cambio de la densidad es nulo. De manera directa comprobamos la relevancia de la descomposición del cambio del entorno formal-informal, ya que los mayores cambios se producen entre los mismos rangos de remuneraciones en ambos tipos de posición laboral (entre 0 y 1 700 dólares), y además los patrones de movimiento de los cambios muestran cualidades distintas entre los entornos laborales del mercado de trabajo.

El comportamiento de cambio entre ambos tipos de posición laboral es inverso en relación con el sector, es decir, muestra cambios positivos para los asalariados formales y también para los que trabajan por cuenta propia pero son informales, y en esta última categoría laboral los cambios se asemejan más a los operados en la gráfica 5 de las funciones de densidad de la distribución total.

La densidad formal asalariada favoreció el aumento en las partes media y alta de la distribución solamente para los asalariados y hasta por niveles debajo de su media, presentando un efecto reductor hasta los 125 dólares y creciente entre 250 y 320 dólares. Este impacto de la densidad formal del trabajo asalariado opera en el mismo sentido de los cambios que presenta la distribución total; sin embargo la moda se alcanza antes que la forma de la distribución total, y permite advertir el hecho de que el cambio positivo de la participación de los grupos formales (en los asalariados) ha tenido mayor impacto en los estratos bajos y medios de salarios, y un impacto negativo sobre los salarios altos, evidencia de una pauperización del empleo y sus remuneraciones en este entorno laboral del mercado de trabajo para los hombres en México.

Mientras que los cambios de la densidad informal asalariada, y la densidad formal de los que trabajan por cuenta propia actúan en sentido opuesto al cambio operado en la densidad total durante el periodo de análisis, la densidad informal por cuenta propia refleja un

patrón de cambio que actúa en la misma dirección de la densidad total. Los cambios en este colectivo laboral informal alcanzan su nivel mínimo –más negativo– al igual que en la densidad total, esto es, en 300 dólares aproximadamente, y muestran mayor impacto después del nivel de cambio nulo de la densidad total en la gráfica 5 (esto es, el cruce con el eje horizontal) en un nivel de 440 dólares, hasta llegar al nivel de cambio máximo aproximado en 540 dólares; para los asalariados formales dicho cruce se produce mucho antes, alrededor de los 200 dólares.

La gráfica 5 muestra que entre 200 y 1 500 dólares se produjeron los cambios que más influyeron sobre el movimiento de la densidad total; evidentemente en valores altos de salarios por debajo del eje horizontal hasta el truncamiento de 2 500, donde las densidades se vuelven asintóticas. El cambio operado en las distribuciones confirma de manera sólida que la influencia del sector informal del trabajo por cuenta propia es determinante en el comportamiento del cambio de las densidades, y por consiguiente de su posición distributiva entre 1992 y 2002, la cual ha favorecido a los trabajadores informales por cuenta propia.

Evidencia empírica y contrastes

Los trabajos empíricos que han aplicado técnicas visuales no paramétricas y semiparamétricas se han centrado en analizar para el mercado de trabajo la forma que presenta la distribución de los salarios (Dinardo *et al.*, 1996; Gradín y Rossi, 2001; Maloney, 2002; Cantó, Del Río y Gradín, 2002; Lemos, 2004; Azevedo, 2004, y Huesca y Camberos, en prensa).

Mediante una descomposición de las funciones de densidad de las distribuciones, Gradín y Rossi (2001) encuentran que los salarios en el caso de Uruguay entre 1989 y 1997 presentaron una mejoría debido a la participación relativa de los trabajadores en Montevideo, que trasladaron la distribución hacia la derecha, mientras que el resto de los trabajadores urbanos del país contribuyó al incremento de la parte baja.

Maloney (2002) estima la densidad kernel aplicada al logaritmo del salario entre los sectores formal e informal de México con la intención de determinar si el salario mínimo influye en forma relevante sobre la distribución salarial. Advierte que en 1999 sólo una pequeña

proporción de los asalariados informales percibía salarios por debajo de ese umbral. Este hallazgo es consistente con los de esta investigación, los cuales apoyan al mismo tiempo los del trabajo de Bell (1997) para México y Colombia, al establecer que no existen razones que expliquen una rigidez en el mercado de trabajo que se traduzcan en una división de casi la mitad de la mano de obra en trabajos (informales) inferiores, lo que apoya la hipótesis de un traslado voluntario hacia las actividades informales en México.

Recientemente Lemos (2004) estimó densidades para el caso brasileño en el mismo sentido que Maloney (2002), y contrario al caso mexicano, encontró que el salario mínimo sí es una causa de rigidez en el sector informal urbano de su mercado de trabajo, tanto por debajo como por encima de su nivel sobre la distribución de los salarios. Este hallazgo indica que en Brasil existe una mayor proporción de trabajadores informales que perciben remuneraciones por debajo del salario mínimo (hasta casi la mitad de la distribución), mientras que en el sector formal el umbral incide solamente sobre la parte baja de su distribución (Lemos, 2004: 9). Esta evidencia apoya nuestros resultados y sugiere que el sector formal mexicano se ha redistribuido recientemente a favor de los asalariados varones con percepciones más reducidas, incidiendo sólo en la parte baja de la distribución formal; asimismo se ha redistribuido a favor de los trabajadores informales por cuenta propia ubicados por encima de la media y en la parte alta de la distribución.

En contraste con nuestros resultados, el trabajo de Azevedo (2004) para Brasil indica que las actividades por cuenta propia formales están mejor remuneradas; son hallazgos totalmente opuestos a los que encontramos en este trabajo, pero deberán ser tomados con cautela al no ser comparables del todo, ya que la muestra que se empleó en aquel estudio considera solamente los cinturones de miseria y las zonas pobres de Río de Janeiro. Huesca y Camberos (en prensa) demuestran de manera contrafactual un escenario en donde las expectativas de mejora salarial por formalizarse no eran suficientes en 1992, mientras que en 2002 éstas mejoraron para el colectivo femenino, en tanto que en el masculino que trabajaba por cuenta propia permanecieron inalteradas en la mayor parte de la distribución, lo que apoya los resultados en esta investigación, ya que el trabajo por cuenta propia informal es una esfera laboral que aglutina en forma persistente a una proporción relevante de trabajadores con experiencia y mejor remunerados.

Conclusiones

El mercado de trabajo mexicano presenta serias dificultades para absorber a una gran cantidad de trabajadores que se incorporan a la fuerza laboral año tras año, lo que repercute en una persistencia extrema de la actividad informal. La evidencia empírica encontrada en esta investigación mediante técnicas no paramétricas muestra un sector informal que ha venido otorgando mayores premios a los trabajadores por cuenta propia y que se ubican en los percentiles situados por encima de la media de la distribución de las remuneraciones.

El análisis no paramétrico se realizó calculando las funciones de densidad de las remuneraciones y sus cambios para los asalariados y los trabajadores por cuenta propia en el colectivo masculino, añadiendo una descomposición por rama de actividad económica formal-informal. Al analizar los promedios salariales resulta evidente que los trabajadores por cuenta propia informales y los asalariados formales se encontraban en mejor posición que sus contrapartes; sin embargo el estudio desagregado de las funciones de densidad nos muestra que el trabajo informal por cuenta propia presenta remuneraciones mayores en la parte media y alta de la distribución, a diferencia de los asalariados formales, que mostraron cambios negativos en las remuneraciones en la parte alta.

Lo anterior implica un deterioro de las remuneraciones al trabajo asalariado informal y al trabajo por cuenta propia formal entre los años analizados para México. Los resultados del cambio de las densidades reflejan que mientras la informalidad por cuenta propia actúa en la misma dirección del cambio operado en la densidad total, la densidad de su contraparte formal impuso un efecto opuesto al cambio total entre 1992 y 2004. Se comprobó con ello que los trabajadores del sector masculino más beneficiados en el mercado de trabajo en México fueron en su mayor parte los informales por cuenta propia, sobre todo entre los rangos de salarios altos y por encima de la media de ambas distribuciones.

El análisis lleva a inferir que la mayor desigualdad en la distribución informal es señal de la existencia de mayor dispersión en las remuneraciones como consecuencia de la notable heterogeneidad de los individuos ubicados en este sector del mercado de trabajo urbano, donde coexisten los trabajadores asalariados con remuneraciones reducidas con individuos que laboran por cuenta propia y obtienen ingresos elevados. La evidencia sugiere que entre las causas principales

de esta disparidad se cuenta la falta de generación de empleos suficientemente remunerados con todos los derechos que otorga la ley en la materia, además de la falta de un seguro contra el desempleo, lo que impone un mayor riesgo al trabajador por la pérdida de su trabajo, y por tanto lo incita a buscar alternativas informales para emplearse.

Bibliografía

- Agénor, P.R. y J. Aizenman (1994), "Macroeconomic Adjustment with Segmented Labor Markets, *NBER* (documento de trabajo, 4769).
- Azevedo, Joao Pedro (2004), "An Investigation of the Labour Market Earnings in Deprived Areas: Evaluating the Sources of Wage Inequality in the Slums", EGDI and UNU-WIDER Conference, Helsinki, septiembre.
- Bell, L. (1997), "The Impact of Minimum Wages in Mexico and Colombia", *Journal of Labor Economics*, vol. 15, núm. 3, pp. 102-134.
- Buchinsky, M. (1998), "Recent Advances in Quantile Regression Models: A Practical Guideline for Empirical Research", *Journal of Human Resources*, núm. 33, pp. 88-126.
- Cantó, Olga, Coral del Río y Carlos Gradín (2002), "Poverty Statistics and Dynamics: Does the Accounting Period Matter?", Madrid, Instituto de Estudios Fiscales, pp. 5-42 (Documento 22/02).
- Castro, David y Luis Huesca (2007), "Desigualdad salarial en México: una revisión", *Papeles de Población*, año 13, núm. 54, pp. 225-264.
- Cervantes, Niño, José Juan, Esthela Gutiérrez G. y Lylia Palacios (2008), "El concepto del economía informal y su aplicación en México: factibilidad, inconvenientes y propuestas", *Estudios Demográficos y Urbanos*, vol. 23, núm. 1 (67), pp. 21-54.
- Charmes, J. (2000), "The Contribution of Informal Sector to GDP in Developing Countries: Assessment, Estimates, Methods, Organizations for the Future", ponencia presentada en el 4th Meeting of the Expert Group on Informal Sector Statistics (Delhi Group), Ginebra, 28 a 30 de agosto.
- Cohen, Barney y White House (1996), "Labor Market Choices, Earnings, and Informal Networks in Khartoum, Sudan", *Economic Development and Cultural Change*, núm. 44, pp. 589-618.
- De Soto, Hernando (2000), *The Mystery of Capital. Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else*, Londres, Bantam Press.
- Dinardo, John, Nicole Fortin y Thomas Lemieux (1996), "Labor Market Institutions and the Distribution of Wages, 1973-1992: A Semi-Parametric Approach", *Econometrica*, vol. 64, núm. 5, pp. 1001-1044.
- Edwards, S. y A. Cox-Edwards (2000) "Economic Reforms and Labor Markets: Policy Issues and Lessons from Chile", *NBER* (documento de trabajo, 7646).

- Fields, Gary (1975), "Rural-Urban Migration, Urban Unemployment and Underemployment, and Job Search Activity in LDCs", *Journal of Development Economics*, núm. 2, 165-187.
- Gradín, Carlos y Máximo Rossi (2001), "Income Distribution in Uruguay: The Effects of Economic and Institutional Reforms", Montevideo, Departamento de Economía, Universidad de la República, pp. 1-21 (documento de trabajo 3/01).
- Hart, Keith (1971), "Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana", en R. Jolly *et al.* (eds.), *Third World Employment: Problems and Strategy*, Baltimore, Harmondsworth.
- Heckman, James (1979), "Sample Selection Bias as a Specification Error", *Econometrica*, vol. 47, núm. 1, pp. 153-161.
- Heckman, James y Joshep Hotz (1986), "An Investigation of the Labor Market Earnings of Panamanian Males: Evaluating Sources of Inequality", *Journal of Human Resources*, vol. 21, núm. 4, pp. 509-542.
- Heckman, James y Guilherme Sedlacek (1985), "Heterogeneity, Aggregation and Market Wage Functions: an Empirical Model of Self-Selection in the Labor Market", *Journal of Political Economy*, núm. 93, pp. 1077-1125.
- Huesca, Luis (2005), *La distribución salarial del mercado de trabajo en México: un análisis de la informalidad*, tesis de doctorado en Economía Aplicada, Barcelona, Universidad Autónoma de Barcelona.
- Huesca, Luis y M. Camberos (en prensa), "El mercado laboral mexicano 1992 y 2002: un análisis contrafactual de los cambios en la informalidad", *Economía Mexicana*, vol. 18, núm. 1.
- INEGI (1992-2004), *Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU)*, años 1992 a 2004, Aguascalientes, Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática.
- Jenkins, Stephen y Phillipe Van Kerm (2004), "Accounting for Income Distribution Trends: A Density Function Decomposition Approach", *IZA-Discussion Paper Series*, núm. 1141, mayo.
- Jusidman, Clara (1995), "Tendencias en la estructura económica y el sector informal en México", *Cuadernos del Trabajo*, núm. 10, México, Secretaría del Trabajo y Previsión Social.
- Lemos, Sara (2004), "The Effects of the Minimum Wage in the Formal and Informal Sectors in Brazil", *IZA-Discussion Paper*, núm. 1089, marzo.
- Lubell, Harold (1993), "The Informal Sector in Southeast Asia", en *Work Without Protections: Case Studies of the Informal Sector in Developing Countries*, Washington, US Department of Labor.
- Maloney, William (1999), "Does Informality Imply Segmentation in Urban Labor Markets? Evidence from Sectoral Transitions in Mexico", *The World Bank Economic Review*, vol. 13, núm. 2, pp. 275-302.
- Maloney, William (2002), "Distortion and Protection in the Mexican Labor Market", The World Bank, Center for Research on Economic Development and Policy Reform (documento de trabajo, 138).

- Maloney, William (2003), "Informality Revisited", *World Development*, vol. 32, núm. 7, pp. 1159-78.
- Marcouiller, Douglas, Verónica Ruiz de Castilla y Christopher Woodruff (1997), "Formal Measures of the Informal Sector Wage Gap in Mexico, El Salvador and Peru", *Economic Development and Cultural Change*, núm. 45, pp. 367-392.
- OIT (1972), *Employment Incomes and Equality: A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya*, Ginebra, Organización Internacional del Trabajo.
- OIT (2001), *World Employment: Life at Work in the Informal Economy*, Ginebra, Organización Internacional del Trabajo.
- OIT (2002), *Decent Work and the Informal Economy: VI Report, International Labour Conference, 92nd. Session*, Ginebra, Organización Internacional del Trabajo.
- Prealc-OIT (1976), *El problema del empleo en América Latina: situación, perspectivas y políticas*, Santiago de Chile.
- Rodrick, D. (1997), *Has Globalization Gone too Far?*, Washington, Institute for International Economics.
- Roubaud, Francois (1995), *La economía informal en México*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Schneider, Friedrich (2004), "The Size of the Shadow Economies of 145 Countries all over the World: First Results over the Period 1999 to 2003", Bonn, Institute for the Study of Labor (documento de trabajo IZA DP, 1431).
- Standing, G. (1999), *Global Labour Flexibility: Seeking Distributive Justice*, Nueva York, St. Martin's Press.
- Silverman, Bernard (1986), *Density Estimation for Statistics and Data Analysis*, Londres, Chapman and Hall.
- Tannuri-Pianto, M. y D. Pianto (2003), "Formal, Informal, and Self-Employed Earnings in Urban Bolivia: Accounting for Sample Selection with Multiple-Choice Models", Brasilia, University of Brasilia, julio (mimeo.).
- Tannuri-Pianto, M., D. Pianto y O. Arias (2004), "Informal Employment in Bolivia: A Lost Proposition?", Brasilia, University of Brasilia, marzo (mimeo.).
- Taylor, Mark, P. (1996), "Earnings, Independence or Unemployment: Why Become Self-Employed?", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol. 58, núm. 2, pp. 253-266.
- Tokman, Víctor (1978), "An Exploration into the Nature of the Informal-Formal Sector Relationship", *World Development*, vol. 6, núm. 9/10, pp. 1065-1075.
- Tokman, Víctor (1992), *Beyond Regulation: The Informal Economy in Latin America*, Boulder, Lynne Rienner Publishers.
- Tokman, Víctor (1994), "Informalidad y pobreza: progreso social y modernización productiva", *El Trimestre Económico*, vol. 61, núm. 1 (241), pp. 177-199.
- Van Kerm, Phillipe (2003), "Adaptive Kernel Density Estimation", *Stata Journal*, vol. 3, núm. 2, pp. 148-156.
- Zhang, H. (2004), "Self-Selection and Wage Differentials in Urban China: A Polychotomous Model with Selectivity", Cambridge, Department of Urban Studies and Planning, Massachusetts Institute of Technology, agosto.

ANEXO

Estadísticas básicas

<i>Variable</i>	<i>Observaciones</i>	<i>Media</i>	<i>Desviación estándar</i>	<i>Mínimo</i>	<i>Máximo</i>
<i>1992</i>					
Asalariado formal	46 789	0.555	0.497	0	1
Asalariado informal	46 789	0.180	0.384	0	1
Cuenta propia formal	46 789	0.028	0.164	0	1
Cuenta propia informal	46 789	0.238	0.426	0	1
Salario mes (dólares)	46 789	511.385	479.229	102.324	18 479.79
Manufactura	46 789	0.266	0.442	0	1
Construcción	46 789	0.109	0.311	0	1
Comercio	46 789	0.193	0.395	0	1
Servicios	46 789	0.332	0.471	0	1
Otros servicios	46 789	0.086	0.280	0	1
Otras primarias	46 789	0.015	0.121	0	1
<i>2004</i>					
Asalariado formal	69 311	0.590	0.492	0	1
Asalariado informal	69 311	0.160	0.367	0	1
Cuenta propia formal	69 311	0.021	0.142	0	1
Cuenta propia informal	69 311	0.229	0.420	0	1
Salario mes (dólares)	69 311	525.035	485.281	95.415	14 342.59
Manufactura	69 311	0.261	0.439	0	1
Construcción	69 311	0.095	0.293	0	1
Comercio	69 311	0.188	0.391	0	1
Servicios	69 311	0.101	0.302	0	1
Otros servicios	69 311	0.333	0.471	0	1
Otras primarias	69 311	0.009	0.095	0	1

FUENTE: Elaboración propia con la base de datos de la ENEU, años respectivos.