



ECONOMÍA INFORMAL EN MÉXICO: DIAGNÓSTICO MULTIDIMENSIONAL Y PROPUESTAS DESDE LA POLÍTICA DE COMPETENCIA

Giovanni Tapia Lezama



Economía informal en México: Diagnóstico multidimensional y propuestas desde la política de competencia

Septiembre 2025



Giovanni Tapia Lezama †

Economista con experiencia laboral de más de quince años en materia de competencia económica en el sector público y privado. Autor único de artículos sobre competencia económica publicados en revistas académicas arbitradas. Comisionado de la Comisión Federal de Competencia Económica de México, COFECE, desde febrero de 2023.

Resumen: La informalidad en México limita el crecimiento económico y el bienestar social. Este artículo examina sus causas, consecuencias y nuevas dinámicas. Mediante un análisis cualitativo con enfoque de costo-beneficio, se argumenta que la política de competencia puede reducir los costos de formalización y aumentar sus beneficios. Se recomienda fortalecer la coordinación institucional y el diseño regulatorio para eliminar obstáculos innecesarios, focalizar sectores vulnerables y fortalecer la productividad mediante estrategias específicas por mercado.

† Las opiniones vertidas en esta presentación son personales del autor, con fines exclusivamente académicos y de abogacía. No representan la posición de la COFECE, ni son vinculantes para los procedimientos presentes o futuros tramitados por dicha institución.

INTRODUCCIÓN

La informalidad es un fenómeno multidimensional que representa tanto una causa como una consecuencia del bajo crecimiento económico y del limitado bienestar en México y otros países de América Latina. Para mitigar estos efectos negativos, autoridades de distintos países han implementado políticas públicas orientadas a combatirla. Sin embargo, cuando estas políticas se diseñan sin suficiente evidencia sobre sus causas y consecuencias, así como sobre el contexto específico de cada país, pueden generar regulaciones que no funcionan bien. Por ello, comprender la informalidad es esencial para promover una economía formal y competitiva.

En México, aunque existe evidencia sobre la economía informal, la información respecto a su relación con la competencia es limitada. La Comisión Federal de Competencia Económica (COFECE) ha abordado este tema en diversos foros, enfocándose principalmente en cómo la informalidad afecta la aplicación de la Ley Federal de Competencia Económica (LFCE) y, en menor medida, en cómo la política de competencia puede contribuir a combatirla.¹ Esta situación genera el riesgo de diseñar políticas desarticuladas que, además de ser ineficaces para combatir la informalidad, podrían afectar negativamente la competencia.

Recientemente el marco normativo en materia de competencia fue reformado para que el Estado recupere la rectoría del desarrollo nacional y promueva una economía más justa e incluyente. Esta reforma establece que la política de competencia debe alinearse con las prioridades del gobierno, combatiendo la concentración del poder económico mediante el impulso a pequeñas y medianas empresas. Asimismo, la nueva autoridad de competencia, la Comisión Nacional Antimonopolio (CNA), debe coordinarse con otras dependencias gubernamentales para enfrentar los desafíos estructurales de la economía mexicana, incluida la informalidad.²

Este artículo analiza cómo la política de competencia puede contribuir a reducir la economía informal en México. A través de un enfoque de costo-beneficio, se identifican barreras regulatorias que elevan los costos de la formalidad y se evalúan los beneficios institucionales asociados. Se propone que la nueva CNA coordine esfuerzos interinstitucionales para eliminar obstáculos innecesarios, focalizar sectores vulnerables y fortalecer la productividad mediante estrategias específicas por mercado, aprovechando el Censo Económico 2024 para diseñar políticas focalizadas y mejorar la efectividad de la intervención pública.

La estructura del artículo es la siguiente: la primera sección presenta un panorama de la informalidad en México; la segunda resume sus causas, consecuencias y estrategias de combate; la tercera analiza cómo la COFECE ha influido en el costo-beneficio de la formalidad; y finalmente, se presentan las conclusiones y recomendaciones.

I. PANORAMA DE LA INFORMALIDAD EN MÉXICO

I.1. Tipos y grados de informalidad

Las actividades económicas pueden desarrollarse dentro o fuera de los marcos legales y regulatorios de un país, y su definición varía según el marco legal o regulatorio considerado (De Soto, 1989). Para este análisis, se emplean las definiciones propuestas por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) (2018) y Levy (2018).

1 COFECE ha tenido contribuciones y participaciones en foros en materia de informalidad organizados por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. Ver, por ejemplo, OCDE (2009, 2018).

2 Para más detalle, ver la exposición de motivos de la Iniciativa con Proyecto de Decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones de la Ley Federal de Competencia Económica y de la Ley Federal de las Entidades Paraestatales, disponible en [INICIATIVA_EJECUTIVO__EN_MATERIA_DE_COMPETENCIA_ECONÓMICA.pdf](#).

El INEGI (2018) define la economía formal como las actividades económicas desarrolladas por establecimientos que operan dentro del marco legal, cuentan con registro fiscal y cumplen con las obligaciones laborales y de seguridad social contributiva. En contraste, la economía informal comprende actividades económicas desarrolladas por establecimientos que, total o parcialmente, operan al margen de dichas regulaciones. Dentro de esta categoría, el sector informal se refiere específicamente a establecimientos sin registro fiscal, como pequeños comercios familiares o trabajadores por cuenta propia. Asimismo, existen otras modalidades de informalidad dentro de establecimientos formalmente registrados que emplean trabajadores sin acceso a la seguridad social contributiva, lo que los coloca en una situación laboral informal.

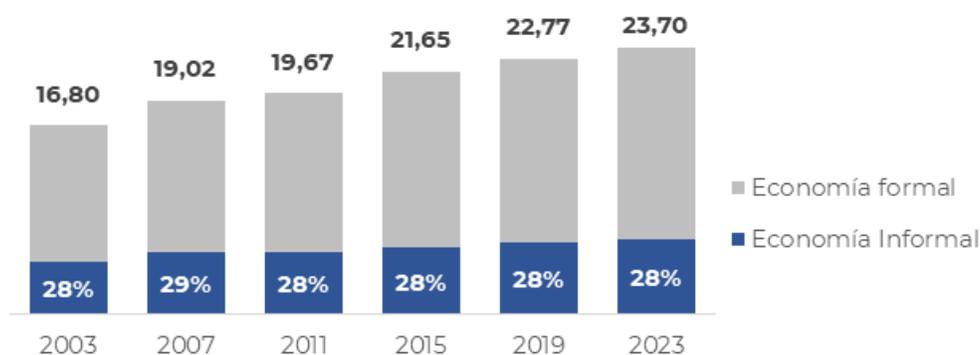
Levy (2018) propone una clasificación más detallada según el tipo de relación laboral y el grado de cumplimiento con las regulaciones de seguridad social contributiva. Su enfoque agrupa a los establecimientos en cuatro categorías: plenamente formales, que emplean exclusivamente trabajadores asalariados y cumplen íntegramente con las regulaciones sobre seguridad social contributiva; informales parciales, que combinan trabajadores asalariados y no asalariados, evadiendo parcialmente dichas regulaciones; informales legales, que emplean únicamente trabajadores no asalariados y, al no estar legalmente obligadas a cumplir las regulaciones sobre seguridad social contributiva, puede optar por cumplirlas o no; e informales ilegales, que emplean únicamente trabajadores asalariados y evaden completamente las regulaciones sobre seguridad contributiva.

1.2. Tendencias históricas y comparativas de la informalidad

En México, la informalidad ha aumentado a través del tiempo, pero su participación en el valor agregado bruto (VAB) se ha mantenido relativamente estable.

Gráfica 1. VAB de México por economía formal e informal, 2003 a 2023

(billones de pesos reales con año base 2018)

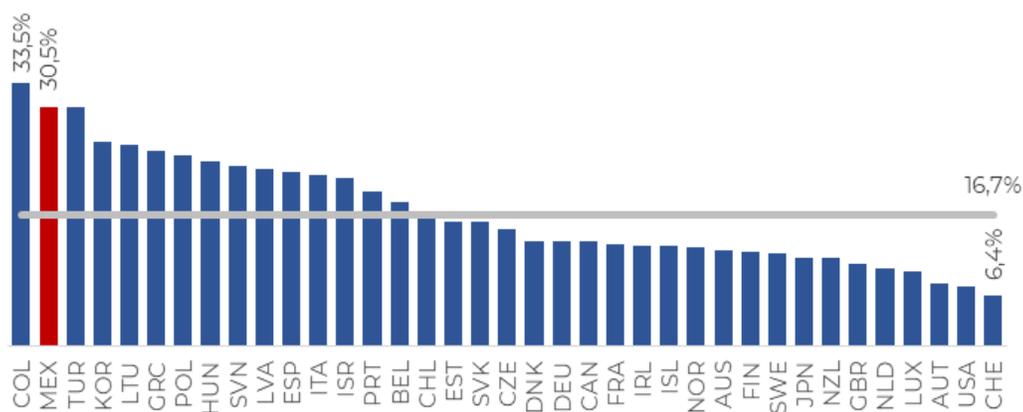


Fuente: Estimación propia con información INEGI (2025a, 2025b).

Asimismo, la informalidad en México ha sido mayor respecto al resto de los demás países miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE).

Gráfica 2. Informalidad en países miembros de la OCDE

(% del PIB promedio de 1997-2017)



Nota: Los nombres de los países están en código de tres letras según la ISO 3166-1 alfa-3.

Fuente: Medina & Schneider (2019).

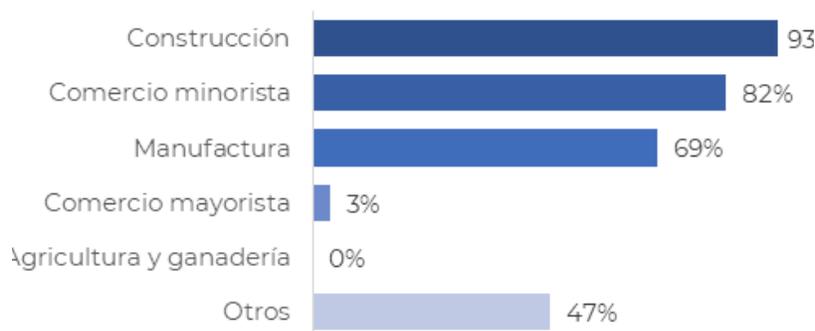
En México, la mayoría de la informalidad se concentra en cinco actividades económicas: comercio minorista, manufactura, construcción, agricultura y ganadería, y comercio mayorista. De 2013 a 2023, el comercio minorista representó el 23.9% del VAB de la economía informal; manufactura, 17.7%; construcción, 16.6%; agricultura y ganadería, 10.1%; y comercio mayorista, 6.1%. El 25.7% restante corresponde a las demás actividades económicas (INEGI, 2024b).

El INEGI clasifica la economía informal en dos grandes categorías: el Sector Informal y las Otras Modalidades de la Informalidad (OMI). El Sector Informal comprende establecimientos no registrados ante las autoridades fiscales, que carecen de contabilidad formal y reconocimiento legal. Por su parte, las OMI incluyen formas de empleo informal dentro de unidades registradas, como trabajadores sin prestaciones laborales o sin acceso a la seguridad social. Esta clasificación reconoce la informalidad tanto empresarial, como la laboral.

Dada esta clasificación, en México el sector informal representa el 59%, mientras que el 41% restante corresponde a otras modalidades de la informalidad. El peso del sector informal en la economía informal varía por actividad económica.

Gráfica 3. Sector informal por actividad, 2013 a 2023

(% de la economía informal por actividad)



Fuente: Estimación propia con información INEGI (2025a, 2025b).

I.3. Oferta de la economía informal³

En México, los establecimientos⁴ plenamente formales representan el 4% del total y el 96% restantes son informales: 73% legales, 6% parcialmente y 17% ilegales. La distribución de la formalidad varía por tamaño del establecimiento.

Tabla 1. Distribución de establecimientos por tipo y tamaño
(Cantidad de establecimientos)

	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Formal	2%	25%	36%	4%
Informal parcial	4%	27%	32%	6%
Informal legal	78%	19%	27%	73%
Informal ilegal	16%	29%	5%	17%
Total	3,784,366	313,991	30,743	4,009,100

Nota: Establecimientos pequeña cuenta con 1 a 5 trabajadores; mediana, de 6 a 50 trabajadores; y grande, más de 50 trabajadores.

Fuente: Elaboración propia con información de Levy (2018).

Levy (2018) considera que los establecimientos combinan capital humano (trabajo) y capital físico (infraestructura, maquinaria, insumos, etc.). Bajo esta perspectiva, identifica que los establecimientos informales concentran una proporción significativa de los recursos disponibles en la economía, y se caracterizan por ser más intensivos en capital humano que en físico.

Tabla 2. Distribución por tipo de capital entre informales y formales por tamaño

	Capital humano			Capital físico			Capital humano / Capital físico		
	Informal	Formal	Total	Informal	Formal	Total	Informal	Formal	Total
Pequeña	38%	1%	39%	17%	2%	19%	2.3	0.7	2.1
Mediana	16%	7%	23%	14%	8%	22%	1.1	0.9	1.0
Grande	23%	14%	27%	39%	21%	60%	0.6	0.7	0.6
Total	78%	22%	100%	70%	30%	100%	1.1	0.7	1.0

Nota: Establecimiento pequeño cuenta con 1 a 5 trabajadores; mediana, de 6 a 50 trabajadores; y grande, más de 50 trabajadores.

Fuente: Elaboración propia con información de Levy (2018).

La productividad de los establecimientos varía por tipo y tamaño, lo cual se puede explicar por la posibilidad de obtener y usar recursos: los establecimientos que contratan a personas con mejores

3 La información reportada en esta subsección corresponde a 2013 y se obtuvo de Levy (2018). Al mejor conocimiento del autor, no hay una actualización de los cálculos y estimaciones realizadas por Levy (2018).

4 La información corresponde a establecimiento que, en los Censos Económicos del INEGI, corresponden a unidades económicas. Cabe señalar que una empresa puede tener uno o más establecimientos.

condiciones laborales atraen a personas más productivas; y los establecimientos se formalizan a medida que crecen, con lo cual obtienen mayores recursos financieros. Esto, en consecuencia, les permite adquirir capital, lo que aumenta su productividad.

Tabla 3. Productividad por tipo y tamaño de establecimiento

(Base 100 = productividad de microempresas formales)

	Pequeña	Mediana	Grande
Formal	100	102	118
Informal parcial	90	99	99
Informal legal	66	64	63
Informal ilegal	91	101	109

Nota: Establecimiento pequeño cuenta con 1 a 5 trabajadores; mediana, de 6 a 50 trabajadores; y grande, más de 50 trabajadores.

Fuente: Elaboración propia con información de Levy (2018).

También, la productividad de los establecimientos varía por tipo y actividad, lo cual se fundamenta en que las actividades de comercio son menos intensivas en capital en comparación con las actividades de manufactura y servicio.

Tabla 4. Productividad por sector y tipo de establecimiento

(Base 100 = productividad de formal en cada sector)

	Manufactura	Servicio	Comercio
Formal	100	100	100
Informal parcial	87	70	95
Informal legal	33	35	52
Informal ilegal	78	78	71

Fuente: Elaboración propia con de Levy (2018).

Por último, con información de Levy (2018), se estima que, si los establecimientos informales se formalizaran, la productividad del país podría aumentar hasta un 36.6%. Aun cuando la estimación es simplificada, sugiere que la mayor mejora en productividad provendría del tránsito de empresas informales legales a formales. Este tipo de establecimientos suele estar conformado por negocios familiares o de autoempleo que, aunque podrían registrarse, optan por permanecer fuera del sistema para evitar cotizaciones al seguro social. En este sentido, la reducción de la informalidad legal podría lograrse mediante la disminución de los costos asociados a la formalización y el incremento de los beneficios que ofrece la economía formal.

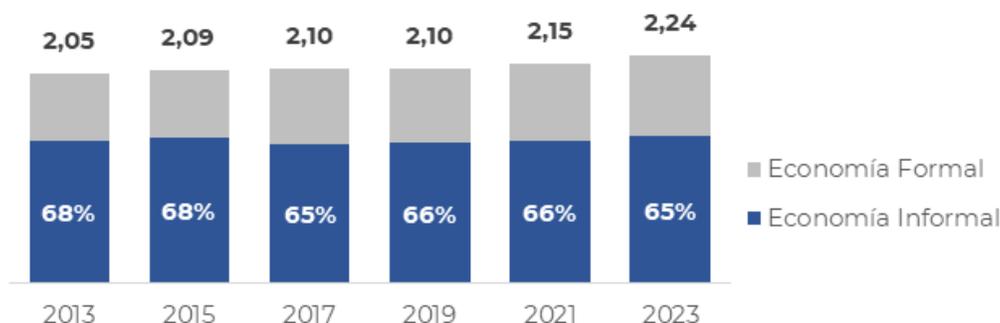
1.4. Demanda de la economía informal

El presente análisis se enfoca en la demanda de los consumidores finales, por lo cual se estudia el comercio minorista y el gasto de los hogares en espacios donde es más común encontrar comercio informal, como mercados sobre ruedas —conocidos como *tianguis* en México o *ferias* en otros países latinoamericanos—

y los vendedores ambulantes.⁵ En México, el comercio minorista ha aumentado en términos monetarios, mientras que el sector informal ha disminuido ligeramente como porcentaje del VAB del comercio minorista.

Gráfica 4. VAB de México por economía formal e informal en comercio minorista, 2013 a 2023

(billones de pesos reales con año base 2018)

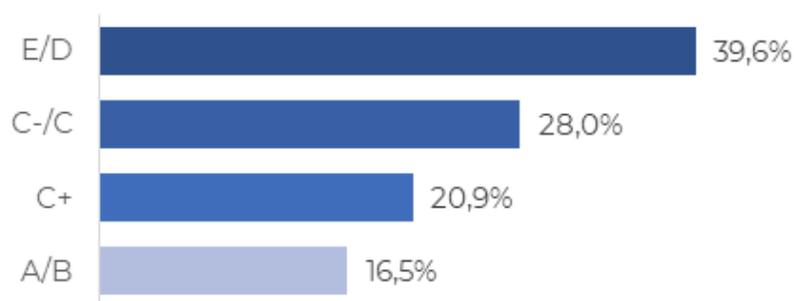


Fuente: Elaboración propia con información INEGI (2025a, 2025b).

Los consumidores finales destinan casi un tercio de su gasto en canales de la economía informal. En 2022, los hogares mexicanos erogaron 28.1% de su gasto total en canales de comercio minorista informal. Este gasto se relaciona negativamente con el nivel socioeconómico (NSE)⁶: a mayor NSE, menor gasto en el comercio minorista informal.

Gráfica 5. Gasto de los hogares en canales del comercio informal por nse, 2022

(% del gasto por NSE)



Fuente: Elaboración propia con información de INEGI (2024) y AMAI (2018).

Si se analiza el gasto por categoría de productos, se mantiene la relación inversa entre NSE y gasto en canales de comercio minorista informal, aunque el nivel varía por categoría.⁷

5 Esta consideración se basa en que la mayoría de las personas que han comprado productos piratas, lo han realizado en mercados sobre ruedas y puestos ambulantes (IMPI, 2025).

6 Los NSE en México son: nivel socioeconómico alto (A/B), nivel socioeconómico medio alto (C+), nivel socioeconómico medio bajo (C-/C) y nivel socioeconómico bajo (D/E). Para mayor detalle de los NSE, ver AMAI (2018).

7 Por restricciones de espacio, se presenta información sobre tres categorías de productos (alimentos o bebidas, limpieza y cuidado de la casa, así como prendas de vestir, calzado y accesorios), las que representan alrededor de la mitad del gasto de los hogares y su nivel de gasto en canales de comercio minorista informal es elevado.

Tabla 5. Gasto de categorías selectas en canales de comercio informal, 2022

(% del gasto por NSE)

Categoría	E/D	C-/C	C+	A/B
Alimentos o bebidas	61%	51%	41%	30%
Limpieza y cuidados de la casa*	43%	22%	12%	7%
Prendas de vestir, calzado y accesorios	37%	25%	17%	10%

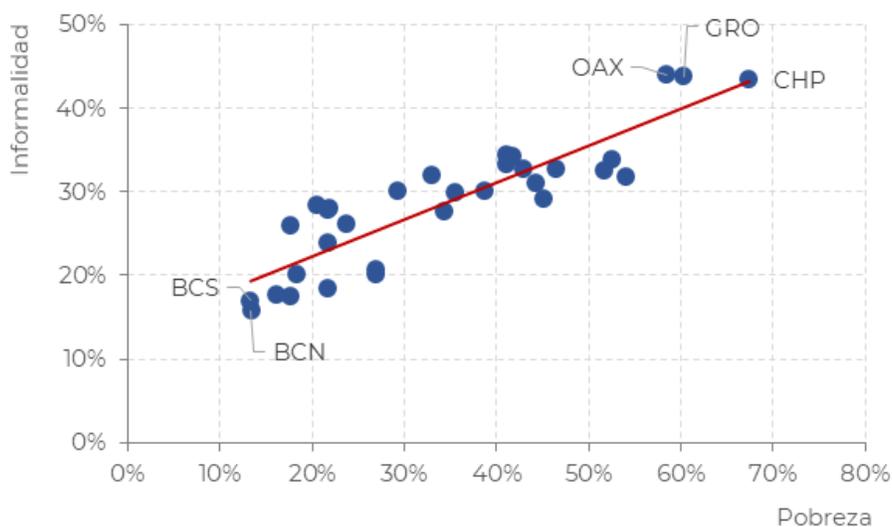
*Se excluyen servicios tales como “servicio doméstico”, “lavandería”, “jardinería” y “otros servicios: fumigación, limpieza de albercas, etcéteras” por ser servicios y ser gastos progresivos.

Fuente: Elaboración propia con información de INEGI (2024) y AMAI (2018).

Por último, el gasto en canales de comercio minorista informal varía por estado y, similar a la relación de la informalidad con el NSE, los estados con mayor informalidad se caracterizan por presentar mayor porcentaje de población en situación de pobreza.

Gráfica 6. Relación de pobreza e informalidad, 2022

(Informalidad, gasto monetario en comercio minorista informal como % del gasto monetario total; y Pobreza, hogares en pobreza como % del total de hogares)



Nota: Los nombres de los estados están en código ISO 3166-2:MX.

Fuente: Elaboración propia información de INEGI (2024) y CONEVAL (2024).

II. FACTORES DETERMINANTES Y TRANSFORMACIONES RECIENTES DE LA INFORMALIDAD

II.1. Determinantes económicos y efectos sistémicos de la informalidad⁸

La economía informal surge principalmente cuando los empresarios perciben que los costos de cumplir con el marco legal y regulatorio —como trámites complejos, impuestos, cuotas obrero-patronales, incertidumbre regulatoria y barreras al comercio— superan los beneficios esperados de operar formalmente, tales como el acceso a la justicia, financiamiento, protección institucional y servicios públicos. Esta decisión se ve reforzada por una baja calidad de los servicios gubernamentales para empresas formales y una limitada capacidad del estado para monitorear y aplicar la ley. Aunque factores estructurales —como el nivel educativo y características sociodemográficas— también influyen, la evidencia muestra que la informalidad responde sobre todo a un cálculo racional entre costos y beneficios percibidos.

La informalidad afecta negativamente el crecimiento económico a través de varios canales. El primero es la distorsión de la competencia, en la medida que los informales tienen ventajas indebidas al evadir impuestos, cuotas patronales y otro tipo de regulaciones, lo que les permite ofrecer precios más bajos. Esto debilita la competitividad de los formales y puede incentivar su informalización. El segundo es el debilitamiento de la productividad, porque las empresas informales tienden a mantenerse pequeñas para evitar fiscalización, limitando su acceso a crédito y capital humano calificado, lo cual reduce la productividad agregada del país. El tercero es la reducción de beneficios estatales, porque la informalidad disminuye la base fiscal, lo que limita la capacidad del Estado para financiar servicios públicos que, a su vez, reducen los incentivos para formalizarse. El último es la suavización del monitoreo legal, porque la informalidad genera conflictos entre empresarios y el Estado, fomentando prácticas como el soborno y el clientelismo político, que debilitan el estado de derecho.

II.2. Políticas para la formalización: enfoques regulatorios y de competencia⁹

Las estrategias de combate a la economía informal requieren un enfoque integral con políticas públicas que fomenten la formalización. Esto implica diseñar marcos normativos que minimicen los costos de entrada y permanencia en la formalidad. Cuando las regulaciones se elaboran bajo principios de idoneidad, necesidad y proporcionalidad, se facilita la transición hacia la formalidad y se promueve un entorno más equitativo.

En este contexto, los legisladores y autoridades deben crear y modificar regulaciones dentro de sus competencias, mientras que los contrapesos institucionales —como autoridades de mejora regulatoria, de competencia y el poder judicial— aseguran que dichas regulaciones no generen barreras excesivas.

Además, las decisiones administrativas pueden influir en el comportamiento de los consumidores. Por ejemplo, los programas sociales que entregan transferencias monetarias en efectivo permiten su uso en el comercio informal, mientras que los vales electrónicos restringen el gasto al comercio formal. Este diseño institucional puede fomentar o desalentar la informalidad.

En el ámbito de mejora regulatoria, algunos países han desarrollado mecanismos eficaces para eliminar barreras innecesarias. Por ejemplo, en Perú, la Comisión de Barreras Burocráticas, que forma parte del Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (Indecopi), tiene

⁸ La presente subsección es un resumen de OCDE (2009, 2018, 2020a, 2020b) y Fuentes Castro, et al (2012)

⁹ La presente subsección es un resumen de OCDE (2009, 2018, 2020a, 2020b).

la capacidad de emitir decisiones vinculantes para eliminar regulaciones restrictivas. En México, la Ley General de Mejora Regulatoria obliga a todas las autoridades a perfeccionar sus regulaciones y simplificar trámites.

Las leyes de competencia también ofrecen herramientas para combatir la informalidad. Aunque las autoridades de competencia suelen evitar aplicar directamente la ley contra los informales por dificultades operativas, pueden promover cambios normativos que reduzcan los costos de la formalización mediante estudios y opiniones técnicas. En algunos casos, si las recomendaciones no son atendidas, pueden interponer acciones legales, reforzando el papel del poder judicial.

En conjunto, estas acciones muestran que el combate a la informalidad requiere coordinación entre autoridades y políticas públicas bien diseñadas para reducir barreras y fomentar un entorno económico más justo, incluyente y competitivo.

II.3. Informalidad digital y vulnerabilidad pospandémica

En la última década, la economía informal ha evolucionado hacia formas más complejas, impulsadas por la digitalización y aceleradas por la pandemia de COVID-19.

Las plataformas digitales laborales, como Uber, Rappi y otras, han generado nuevas dinámicas de informalidad que desafían los marcos regulatorios tradicionales. Según la Organización Internacional del Trabajo (OIT) (2021), estas plataformas operan bajo modelos de gobernanza que limitan el acceso de los trabajadores a derechos laborales básicos, como la seguridad social, la negociación colectiva y la protección frente a despidos arbitrarios. Además, la clasificación ambigua de los trabajadores como “independientes” o “colaboradores” ha permitido a las empresas evitar responsabilidades laborales, mientras que los trabajadores enfrentan jornadas extensas, ingresos variables y escasa protección frente a riesgos ocupacionales. Esta nueva informalidad digital no solo afecta a los trabajadores, sino también a las pequeñas y medianas empresas que dependen de estas plataformas para competir en mercados cada vez más digitalizados.

Por otro lado, la pandemia evidenció la fragilidad estructural del empleo informal en América Latina. Castellani et al. (2021) documentan cómo millones de trabajadores informales perdieron sus fuentes de ingreso sin acceso a redes de protección social, lo que profundizó la desigualdad y la pobreza. Aunque CEPAL y OIT (2023) reportan una recuperación parcial de los indicadores laborales en 2022, la informalidad persiste en niveles elevados, especialmente entre mujeres, jóvenes y trabajadores rurales.

En este contexto, Zeid et al. (2024) proponen una reconfiguración de las políticas públicas que trascienda la formalización tradicional, incorporando mecanismos innovadores como beneficios portables, derechos al teletrabajo, y esquemas de ahorro y capacitación adaptados a la economía de plataformas. La transición hacia un entorno laboral más resiliente y equitativo exige una coordinación interinstitucional que combine regulación, protección y diálogo social, con el objetivo de garantizar trabajo decente en un mundo cada vez más digital.

III. INSTRUMENTOS DE POLÍTICA DE COMPETENCIA PARA REDUCIR LA INFORMALIDAD

III.1. Enfoque costo-beneficio de la formalización

La política de competencia puede constituir una herramienta para promover la formalización. Para ello, se analizan las acciones emprendidas y las potenciales por parte de la autoridad de competencia mexicana, utilizando un enfoque del costo-beneficio asociado al ingreso y permanencia en la formalidad.

El análisis de los costos de la formalidad se estructura en tres apartados. El primero identifica y examina los costos directos, relacionados con la cantidad de trámites gubernamentales requeridos y el gasto que estos implican, así como con el cumplimiento de obligaciones fiscales, laborales y de seguridad social contributiva. El segundo aborda los costos indirectos, derivados de las restricciones impuestas por el Estado a la operación de los negocios (OCDE, 2009, 2018; Fuentes Castro, et al, 2012). Finalmente, el tercero evalúa el papel del sistema institucional y la labor de la COFECE en la reducción de dichos costos.

Por otra parte, el análisis de los beneficios de la formalidad se estructura en dos apartados. El primero identifica y examina los beneficios de la formalidad (OCDE, 2009, 2018; Fuentes Castro, et al, 2012). El segundo evalúa la labor de la COFECE en el aumento de dichos beneficios.

El análisis se realiza de manera cualitativa, debido a que, hasta el mejor conocimiento del autor, en México no existen bases de datos diseñadas específicamente para estudiar la informalidad. Además, las bases disponibles que abordan alguna dimensión del fenómeno no son compatibles entre sí, lo que limita la posibilidad de realizar un análisis cuantitativo integral.

III.2. Costos de la formalidad

En 2024, alrededor de un tercio de los establecimientos formales¹⁰ consideró excesiva y onerosa la cantidad de trámites gubernamentales necesarios para operar, así como elevados los impuestos que deben pagar. Estas problemáticas se intensifican conforme aumenta el tamaño del establecimiento.

Tabla 6. Establecimiento por tamaño y problemáticas por ser formal, 2024

(cantidad de establecimientos)

	Establecimientos formales	Exceso de trámites	Alto gasto en pago de trámites	Altos impuestos
Pequeña	1,903,385	19.60%	16.50%	33.40%
Mediana	39,122	29.60%	24.10%	41.40%
Grande	9,747	30.10%	24.70%	43.90%
Total	1,952,254	19.90%	16.70%	33.60%

Nota: Establecimientos pequeños cuentan con 1 a 5 trabajadores; medianos, de 6 a 50 trabajadores; y grandes, más de 50 trabajadores.

Fuente: INEGI (2025).

En relación con los impuestos, la tasa efectiva promedio de impuesto (EATR, por sus siglas en inglés)¹¹ puede indicar el atractivo fiscal de formalizarse. Si la EATR es baja, podría motivar a una empresa informal a transitar hacia la formalidad. En este contexto, la EATR en México ha disminuido, aunque sigue siendo superior al

10 INEGI (2025) define la economía formal como aquellos establecimientos que no se clasifican como informales y los informales son aquellas que tienen todas y cada una de las siguientes características: tienen cinco personas ocupadas o menos; no pagan contribuciones patronales a regímenes de seguridad social ni otras prestaciones sociales; no forman parte de una empresa con varios establecimientos; no cuentan con personal proporcionado por otra razón social, y no tienen pagos a otra razón social que contrata al personal y se los proporciona; no tienen gastos por servicios contables, legales y de administración; no tienen gastos por asesoría comercial, mercadotecnia y servicios conexos; y no utilizan un sistema contable, ni pagan los servicios de un contador externo para llevar sus cuentas.

11 La EATR muestra cuánto paga realmente una empresa en impuesto sobre una inversión rentable, considerando no solo la tasa oficial, sino también beneficios fiscales como deducciones o incentivos. A diferencia de la tasa legal, que es fija, la EATR refleja mejor la carga tributaria real que enfrentan las empresas al invertir.

promedio de los demás países miembros de la OCDE. De 2019 a 2023, la EATR de México paso de 30.07% a 27.63%, mientras que el promedio de la OCDE pasó de 22.35% al 21.70% (OCDE, 2025).

Cabe señalar que una alternativa para reducir la EATR y, con ello, disminuir los costos de la formalidad, consiste en incrementar los costos asociados a la informalidad. Por ejemplo, la autoridad de competencia de Bulgaria realizó un estudio sobre el mercado de la producción y comercialización de trigo molido, harina de trigo y pan de trigo. En dicho estudio, identificó que varias panaderías operaban sin registro fiscal, lo cual les permitía evadir el pago de impuestos y el cumplimiento de la regulación sanitaria. Como resultado, las panaderías informales podían ofrecer precios, entre 20% y 30% más bajos que sus competidores formales. Ante esta situación, la autoridad recomendó prohibir a los productores realizar transacciones con empresas que no contaran con la documentación adecuada, así como introducir el registro obligatorio de todos los productores bajo la ley del impuesto de valor agregado.¹²

En la actualidad, México presenta menores cargas administrativas y regulatorias para nuevas empresas que desean iniciar su actividad en general, pero mayores barreras para ingresar a sectores clave –específicamente sectores de servicio y sectores de red– en comparación con otros países miembros de la OCDE.

Tabla 7. Costos directos de la formalidad, México vs OCDE, 2023

(Índice 0-6, a menor valor, más favorable es el sistema normativo a la competencia)

	México	OCDE
Requisito para crear nuevas empresas	1.4	1.9
Simplificación de carga administrativa y regulatoria	1.0	1.6
<i>Carga administrativa y regulatoria</i>	<i>1.2</i>	<i>1.8</i>
Barreras de entrada a sectores servicio	2.2	1.8
Barreras de entrada a sectores de red	2.3	1.5
<i>Barreras a la entrada en sectores servicio y red</i>	<i>2.2</i>	<i>1.6</i>

Fuente: OCDE (2024).

En cuestión con los costos indirectos, México presenta mayores restricciones sobre la operación de establecimientos formales que el promedio de los países miembros de la OCDE, excepto en sectores de servicios.

Tabla 8. Costos indirectos de la formalidad, México vs OCDE, 2023

(Índice 0-6, a menor valor, más favorable el sistema normativo a la competencia)

	México	OCDE
Control y regulación de precios minorista	1.8	1.1
Regulación en la operación comercial en sectores de red	1.2	1.1
Regulación en la operación comercial en sectores de servicios	1.1	1.4

Fuente: OCDE (2024).

12 OCDE (2009), referente a la contribución de Bulgaria, pp. 109-112.

Los costos directos e indirectos pueden reducirse si existe un sistema institucional que permita evaluar el impacto de las regulaciones sobre la competencia, así como una interacción efectiva entre las partes interesadas y las autoridades responsables de la política pública.

El sistema institucional mexicano favorece que las regulaciones existentes y nuevas generen una menor distorsión sobre la competencia en comparación con el promedio de los países miembros de la OCDE, excepto en sectores de servicios.

Tabla 9. Calificación del sistema institucional para reducir costos indirectos, México vs OCDE, 2023
(Índice 0-6, a menor valor, más favorable el sistema normativo a la competencia)

	México	OCDE
Evaluación del impacto en la competencia	0.8	1.0
Interacción con las partes interesadas	1.9	2.7

Fuente: OCDE (2024).

Dentro del sistema institucional mexicano, la COFECE tiene facultades para emitir recomendaciones no vinculantes a otras autoridades para eliminar o modificar regulaciones que establecen restricciones innecesarias a la competencia. Esto se realiza mediante investigaciones sobre barreras a la competencia en mercados específicos, opiniones sobre proyectos regulatorios y regulaciones vigentes, estudios o trabajos de investigación, y documentos de divulgación y aplicación sobre los principios de libre concurrencia y competencia.

Entre 2013 y 2024, la COFECE realizó cuatro investigaciones que concluyeron con recomendaciones a autoridades;¹³ emitió 95 opiniones sobre proyectos regulatorios y regulaciones vigentes;¹⁴ elaboró nueve estudios o trabajos de investigación; publicó dos documentos de divulgación relacionados con proyectos regulatorios y regulaciones vigentes;¹⁵ y realizó un concurso para identificar barreras legales para competir y emprender.¹⁶

En el caso particular de los dos documentos de divulgación, la COFECE realizó revisiones sistemáticas de leyes y reglamentos en las 32 entidades federativas del país para identificar obstáculos regulatorios que afectan la competencia (COFECE, 2016a). También, publicó una guía para orientar a servidores públicos en la evaluación de sus proyectos regulatorios y sus regulaciones vigentes, con el fin de identificar y eliminar restricciones innecesarias a la competencia (COFECE, 2016b).

Por otra parte, la COFECE ha celebrado convenios con autoridades federales y estatales para analizar proyectos regulatorios y regulaciones vigentes y emitir recomendaciones.¹⁷ Cabe señalar que el convenio con la Comisión Nacional de Mejora Regulatoria (CONAMER)¹⁸ fue terminado en 2022, luego de que la COFECE propusiera implementar acciones de retroalimentación sobre las recomendaciones emitidas, en atención a las recomendaciones de la Auditoría Superior de la Federación (COFECE, 2022).

13 Ver resoluciones de los expedientes IEBC-002-2015, IEBC-002-2017, IEBC-005-2018 y IEBC-002-2019, disponible en <https://www.cofece.mx/conocenos/pleno/resoluciones-y-opiniones/>.

14 Todas las opiniones están disponibles en <https://www.cofece.mx/conocenos/pleno/resoluciones-y-opiniones/>.

15 Todos los estudios o trabajos de investigación, así como los documentos de divulgación y aplicación están disponibles en <https://www.cofece.mx/publicaciones/estudios-en-materia-de-competencia/>.

16 Los resultados de los ganadores y menciones honoríficas están disponibles en https://www.cofece.mx/wp-content/uploads/2017/11/Memoria_obstaculo.pdf.

17 Entre los convenios de coordinación se encuentran los celebrados con los estados de Oaxaca, Baja California, Quintana Roo, Jalisco, así como con autoridades federales como la autoridad de mejora regulatoria. Todos los convenios están disponibles en <https://www.cofece.mx/category/normateca/convenios/>.

18 Antes Comisión Federal de Mejora Regulatoria (COFEMER).

En el contexto mexicano, la separación institucional entre la COFECE y la CONAMER contrasta con el modelo peruano, en el que el INDECOPI concentra funciones de competencia y mejora regulatoria. Esta diferencia institucional implica que, en México, la coordinación entre ambas autoridades es indispensable para lograr impactos regulatorios efectivos. La experiencia peruana demuestra que contar con facultades vinculantes permite incidir directamente en la eliminación de barreras burocráticas, mientras que, en México, la efectividad de las recomendaciones no vinculantes de la COFECE depende de su adopción por parte de otras autoridades, como la CONAMER.

Ante este escenario, resulta necesario establecer mecanismos de seguimiento que permitan evaluar la implementación y los resultados de las recomendaciones emitidas por la COFECE. La definición de indicadores claros, la institucionalización de procesos de retroalimentación y una mayor coordinación intergubernamental podrían fortalecer la incidencia de la política de competencia en la mejora regulatoria. Este enfoque contribuiría a reducir los costos de formalización y a generar un entorno más propicio para la transición hacia la formalidad, especialmente en sectores con alta presencia de unidades económicas informales.

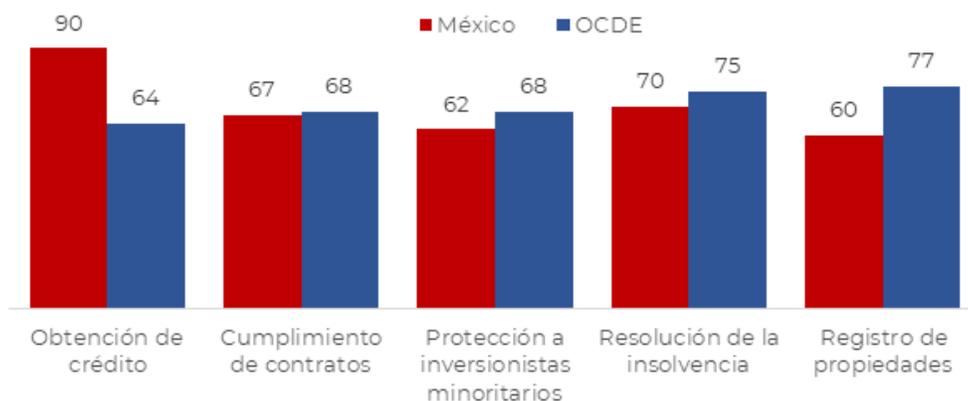
III.3. Beneficios de la formalidad

Los beneficios esperados de operar dentro de la formalidad incluyen el acceso a justicia, financiamiento, protección institucional y servicios públicos. Este análisis se enfoca en cinco indicadores del Banco Mundial (2020): (i) Obtención de crédito: facilidad para acceder a préstamos; (ii) Cumplimiento de contratos: eficiencia en la resolución de disputas comerciales y calidad de procedimientos judiciales; (iii) Protección a inversionistas minoritarios: derechos y garantías de los accionistas minoritarios; (iv) Resolución de la insolvencia: facilidad normativa para recuperar la deuda en caso de quiebra; y (v) Registro de propiedades: facilidad para adquirir bienes inmuebles como garantía o expansión de actividades económica.

México presenta rezagos en la mayoría de estos indicadores respecto al promedio de los países miembros de la OCDE, excepto en obtención de crédito.

Gráfica 7. Beneficios de la formalidad, México vs OCDE, 2020

(Índice 0-100, a mayor valor, mayor beneficio)



Fuente: Banco Mundial (2020).

Estos beneficios pueden verse mermados por la corrupción, que debilita el monitoreo y aplicación de la ley. En México, existen varias asociaciones que organizan a los informales a cambio de una cuota, utilizando estos recursos para pagar sobornos que facilitan su operación. Esta dinámica permite que sus agremiados obtengan ganancias entre 9.6% y 10.9% superiores a las de los informales no asociados (Fuentes Castro, 2012).

En este marco, la COFECE ha brindado protección institucional en materia de competencia a las empresas formales, mediante la aplicación (enforcement) de la LFCE. Diversos organismos han calificado su labor como buena a nivel mundial y destacada en América Latina (GCR 2024, CeCo 2025). Fortalecer el trabajo de la nueva autoridad de competencia, la CNA, podría aumentar los beneficios de la formalidad y contribuir al combate de la informalidad.

Adicionalmente, la información del Censo Económico 2024 puede permitir identificar las actividades económicas más vulnerables y definir estrategias específicas por sector mediante estudios más profundos. En específico, el Censo Económico de 2024 cuenta con dos módulos temáticos relacionados con la economía informal por actividad económica –se desagrega en sector, subsector y rama– y tamaño de empresa: unidades económicas formales e informales, y problemáticas de las unidades económicas, incluyendo como problemática la competencia de negocios informales (INEGI, 2025c). Esta información también puede ser parte de los análisis de los asuntos que resuelva la nueva CNA, como lo ha realizado la COFECE en algunas ocasiones.¹⁹

IV. CONCLUSIONES Y COMENTARIOS FINALES

La informalidad en México constituye un fenómeno estructural que limita la productividad, la equidad y el crecimiento económico. Este trabajo demuestra que los altos costos regulatorios y la baja percepción de beneficios institucionales desincentivan la formalización. La política de competencia puede ser una herramienta eficaz para revertir esta dinámica de informalidad, al reducir barreras normativas y fortalecer incentivos. Se recomienda institucionalizar mecanismos de coordinación entre la nueva Comisión Nacional Antimonopolio y otras autoridades, así como establecer indicadores de seguimiento para evaluar el impacto de las recomendaciones. Estas acciones permitirían avanzar hacia una economía más formal, competitiva e incluyente.

En este contexto, futuras líneas de investigación podrían enfocarse en el uso del Censo Económico 2024 como insumo para estudios sectoriales que identifiquen actividades económicas con alta vulnerabilidad a la informalidad. Asimismo, se sugiere desarrollar metodologías cuantitativas que integren datos dispersos sobre informalidad, permitiendo estimar con mayor precisión el impacto de reformas regulatorias y de competencia. Estos estudios contribuirían a diseñar estrategias focalizadas por mercado, fortalecer la evidencia empírica y mejorar la efectividad de las políticas públicas orientadas a la formalización.

¹⁹ COFECE (2015) evaluó si el canal tradicional de venta al menudeo, que incluye establecimientos con una elevada probabilidad de ser informales –como tiendas de abarrotes y misceláneas, mercados públicos, tianguis– forman parte del mismo mercado relevante donde participan las cadenas de tiendas de autoservicio.

REFERENCIAS

- Asociación Mexicana de Agencias de Investigación de Mercado y Opinión Pública (AMAI) (2018). *Nivel Socio Económico AMIA 2018: Nota Metodológica. Estimaciones NSE 2018 y Regla AMAI 2020*. <https://bit.ly/3uZXCbZ>.
- Banco Mundial (2020). *Doing Business 2020*. <https://shorturl.at/Vk13L>
- Centro de Competencia (CECO) (2025). *Percepción de la Institucionalidad de Libre Competencia – 2025*. <https://bit.ly/4my8FHQ>.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) & Organización Internacional del Trabajo (OIT) (2023). *Situación laboral en América Latina y el Caribe: Hacia la creación de mejores empleos en la era pospandémica* (No. 28, LC/TS.2023/70). Naciones Unidas. <https://www.cepal.org>
- Comisión Federal de Competencia Económica (COFECE) (2015). Resolución del expediente CNT-021-2015. <https://bit.ly/45g46Mv>.
- COFECE (2016a). *Miscelánea de obstáculos regulatorios a la competencia: análisis de la normativa estatal*. <https://bit.ly/40NtKFM>.
- COFECE (2016b). *Guía para la evaluación de la regulación desde la óptica de competencia*. <https://bit.ly/3Jhgp2d>.
- COFECE (2022). *Primer Informe Trimestral 2022*. <https://bit.ly/4oowbsq>.
- Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL) (2024). *Medición de la Pobreza 2022: Anexo Estadístico de Pobreza en México. Medición de pobreza*. <https://shorturl.at/2dxki>
- De Soto, Hernando. (1989). "The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World", Nueva York, Harper Collins.
- Fuentes Castro, Hugo Javier, et al (2012). "Determinantes de las ganancias de los vendedores ambulantes en México." *El Trimestre Económico*, 79(315), pp. 693-723, <https://shorturl.at/eww3h>
- Global Competition Review. GCR (2024). *Rating Enforcement 2024: Mexico's Federal Economic Competition Commission*. <https://bit.ly/4omOC0B>.
- Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI) (2025). *Encuesta Nacional sobre Hábitos de Consumo de Piratería 2019 a 2024*. <https://shorturl.at/Uu3pU>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) (2018). *Fuentes y metodologías año base 2018. Sistema de Cuentas Nacionales de México*. <https://bit.ly/3TkBV4L>.
- INEGI (2024). *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares 2022*. <https://shorturl.at/1XaPx>
- INEGI (2025a). *PIB y cuentas nacionales: Por actividad económica. Sistema de Cuentas Nacionales de México*. <https://bit.ly/3TnucXZ>.
- INEGI (2025b). *Empresas y establecimientos: Medición de la informalidad. Sistema de Cuentas Nacionales de México*. <https://bit.ly/3V4pgbA>.
- INEGI (2025c). *Censo Económico 2024*. <https://shorturl.at/58nX7>
- Medina, L. & Schneider, F.G. (2019). *Shedding Light on the Shadow Economy: A Global Database and the Interaction with the Official One*. CESifo Working Paper No. 7981.

Levy, S. (2018). *Esfuerzos mal recompensados. La elusiva búsqueda de la prosperidad en México*. Nueva York, BID. <https://bit.ly/3UrVv34>.

Organización Internacional del Trabajo (OIT) (2021). World employment and social outlook: The role of digital labour platforms in transforming the world of work. International Labour Office. <https://bit.ly/3UsRueD>.

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) (2009). *Competition Policy and the Informal Economy*. <https://shorturl.at/1WRSC>

OCDE (2018). *La Economía Informal en América Latina y el Caribe. Implicaciones para la Política de Competencia*. <https://shorturl.at/OCghD>

OCDE (2020a). *Mexico Policy Brief: Labour Market Inclusion, OECD Better Policies Series*. <https://shorturl.at/w3W8k>

OCDE (2020b) *Mexico Policy Brief: Improving business environment and investment, OECD Better Policies Series*. <https://bit.ly/4o2PvLH>.

OCDE (2024). Product market regulation. <https://bit.ly/4m3UdHF>.

OCDE (2025). *Corporate Income Tax Rates Database*. <https://bit.ly/4mtleUr>.

Zeid, R., Alrayess, D., Ajwad, M. I., Soyta, M. A., & Rivera, N. (2024). The gig economy and the future of work: Global trends and policy directions for non-standard forms of employment. World Bank. <https://bit.ly/45yjTVM>.



Este documento se encuentra sujeto a los términos y condiciones de uso disponibles en nuestro sitio web:
<http://www.centrocompetencia.com/terminos-y-condiciones/>

Cómo citar este artículo:

Giovanni Tapia Lezama , “Economía informal en México: Diagnóstico multidimensional y propuestas desde la política de competencia” (septiembre, 2025),
<http://www.centrocompetencia.com/category/investigaciones>

Envíanos tus comentarios y sugerencias a centrocompetencia@uai.cl
CentroCompetencia UAI – Av. Presidente Errázuriz 3485, Las Condes, Santiago de Chile