

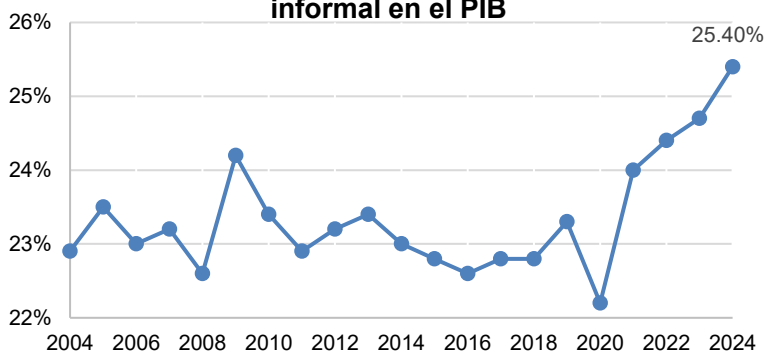
Los límites de gravar a la informalidad en México

En julio de 2026, el informe "State Transformation for Plan México", elaborado por la economista Mariana Mazzucato para el gobierno federal, identificó a la informalidad laboral como reflejo de una estructura productiva de baja productividad, en la que un amplio universo de micro y pequeños negocios genera empleo precario frente a unas cuantas empresas de alta productividad. El informe advierte que estas unidades económicas no se formalizan porque su productividad e ingresos no alcanzan a cubrir los costos de la formalidad, por lo que la fiscalización por sí sola no resuelve el problema. A partir de este señalamiento, surge una discusión recurrente en las finanzas públicas: la idea de que gravar a los empleados informales incrementaría los ingresos del gobierno federal, bajo el supuesto de que existe una amplia base de contribuyentes que actualmente no aporta al fisco. Sin embargo, este planteamiento suele ignorar la naturaleza estructural del fenómeno: la informalidad no es únicamente una cuestión de evasión, sino el reflejo de una economía con baja productividad y salarios de subsistencia. Por ello, es importante mencionar que el verdadero problema de la informalidad no radica en la falta de fiscalización, sino en la reducida base gravable y la baja generación de valor de las unidades económicas donde se concentra el empleo informal.

Para entender este fenómeno primero hay que definir que es el empleo informal. De acuerdo con la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), una persona es considerada dentro del empleo informal cuando labora fuera de un marco legal o institucional, caracterizándose por la carencia de seguridad social y prestaciones de ley. Esta categoría incluye tanto al sector informal (unidades económicas sin registros contables) como otras modalidades donde el trabajador, incluso laborando para empresas formales o el campo, opera en condiciones de vulnerabilidad y sin certidumbre jurídica. Por lo tanto, una persona dentro de la informalidad carece de certidumbre legal y de acceso a servicios de salud.

La informalidad también se refleja en la baja productividad de la economía. De acuerdo con la Medición de la Economía Informal (MEI) del INEGI, en 2024 la contribución de la informalidad al PIB fue de 25.38%, la mayor proporción registrada en la serie histórica desde 2003. Es importante destacar que, en 2024, aunque la población informal fue mayor a la formal, solamente contribuyó con el 25.38% del valor total, mientras que la población formal, con menos personas empleadas, generó el 74.62% restante (Figura 1). Por lo tanto, un aumento persistente en la informalidad disminuye el potencial de crecimiento del país al concentrar la fuerza laboral en actividades de baja productividad.

Figura 1. Participación de la economía informal en el PIB



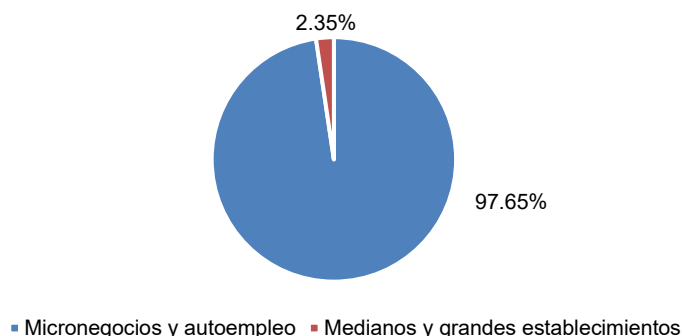
Fuente: Grupo Financiero BASE con información de INEGI

A esto se suma que la informalidad ha seguido creciendo. Dado que en 2024 la tasa de informalidad promedio fue de 54.27% y en 2025 se registró un promedio de 54.91%, se proyecta que la contribución de la economía informal al PIB de 2025 podría aumentar a 26.58%. Esta baja productividad también se refleja directamente en los resultados de la Productividad Total de los Factores (PTF), los cuales confirman que México pierde eficiencia en sus recursos. En 2024, la PTF se contrajo 0.35%, con un crecimiento de la producción muy por debajo de la inversión realizada, niveles que solo se ven en periodos asociados a recesiones. Dentro de esto, destaca la contribución negativa de los servicios laborales, lo que señala que el capital humano ya no alcanza a compensar las deficiencias del sistema productivo, haciendo que generar valor sea cada vez más costoso e ineficiente.

Esta baja productividad no solo limita el crecimiento, sino también la capacidad de recaudación del sector. La mayoría del empleo informal se encuentra dentro de establecimientos pequeños, micronegocios y autoempleo, donde generalmente son empleos con menor acceso a un contrato formal y seguridad social. Además, en estos empleos los salarios suelen ser menos competitivos y más bajos que en grandes empresas, por lo que la base recaudatoria no sería tan significativa. Sumado a lo anterior, con la integración del modelo RESICO¹, quienes opten por el autoempleo formal podrían acceder a una carga tributaria significativamente menor a la de un trabajador asalariado. De acuerdo con la ENOE, el 97.65% de la población en el empleo informal ocurre en micronegocios y condición de autoempleo, y solamente la población restante (2.35%) se encuentra dentro de medianos y grandes establecimientos (Figura 2).

¹ **Régimen Simplificado de Confianza (RESICO):** Régimen fiscal basado en flujo de efectivo (ingresos cobrados) con tasas de ISR reducidas (1% a 2.5%) para personas físicas hasta 3.5 mdp anuales, y simplificación administrativa para personas morales con ingresos hasta 35 mdp.

Figura 2. Composición del Empleo Informal



Fuente: Grupo Financiero BASE con información de INEGI

Bajo este contexto, surge la duda: **¿Cuál sería la recaudación potencial anual si se les cobraran impuestos a las personas dentro del empleo informal considerando su ingreso reportado dentro de la ENOE, tributándolos de acuerdo con la TARIFA MENSUAL ISR 2026 - ANEXO 8 RMF y aplicable para cálculo de pagos provisionales (Art. 96 LISR)?**

Para responder lo anterior, se tomó en cuenta los salarios de los microdatos de la ENOE del primer trimestre de 2026, sin embargo, el proceso de cálculo enfrenta ciertos retos debido a las limitaciones de las fuentes de información ya que existe un porcentaje de la población que no reporta su ingreso laboral exacto, por lo que se procedió a calcular los salarios faltantes a través de la metodología Hot Deck².

Con esta información, se analiza la recaudación potencial de los trabajadores subordinados y remunerados en la informalidad. Estos empleados, pese a tener un patrón identificado, jornada establecida y sueldo fijo, carecen de contrato legal y seguridad social. Dicho vínculo laboral se mantiene en la opacidad para evitar el costo de cuotas patronales y retenciones fiscales, situación que ocurre principalmente por la falta de fiscalización en unidades económicas pequeñas y medianas. Esta población representa el 49.79% del empleo informal, de los cuales el 95.15% labora en establecimientos con menos de 50 empleados. Considerando que en 2025 los ingresos por ISR alcanzaron los 2.89 billones de pesos, se realizó la siguiente estimación:

Suponiendo que se gravan a los empleados informales que pertenecen al rubro de trabajadores subordinados y remunerados, y asumiendo que su ingreso reportado ante la ENOE se ajusta a la estructura

² **Metodología Hot Deck:** Técnica estadística de imputación utilizada para completar datos faltantes en encuestas. Consiste en asignar a un informante que no reportó su ingreso el valor observado de un individuo con características sociodemográficas similares dentro de la misma base de datos.

actual de las tarifas del ISR (donde la totalidad de sus percepciones se consideran base gravable sin deducciones) y que la recaudación total de 2026 se mantiene igual a la de 2025, se ocasionaría una recaudación mensual de ISR de 5.67 mil millones de pesos, lo que se traduce en 68.02 mil millones de pesos anuales.

Para 2026, esta cifra representaría apenas el 2.35% del total de la recaudación de ISR y el 0.83% de los ingresos presupuestarios totales, manteniendo todo lo demás constante. Este valor es sumamente bajo, por lo que gravar a los informales, manteniendo todo constante, no representa la solución definitiva al déficit fiscal del país. Esto se debe a que la gran mayoría de estos trabajadores se ubican en los deciles de ingresos más bajos, lo que implicaría que una gran parte de ellos quedarían exentos de impuestos o serían beneficiarios del subsidio para el empleo. Por lo tanto, el esfuerzo administrativo y el costo político de incorporarlos a la base tributaria no se traduce en un incremento sustancial de la Hacienda Pública, sugiriendo que el verdadero problema de recaudación reside en la falta de formalización y productividad de las unidades económicas, y no meramente en el cobro individual al trabajador.

Ahora, al suponer que se gravara a la totalidad de los empleados informales, bajo la premisa de que todos sus ingresos se asimilan al rubro de impuestos por salarios y se les aplica la misma tabla de retenciones de la LISR, la recaudación mensual pasaría a 15.97 mil millones de pesos. Esto se traduce en 191.58 mil millones de pesos anuales, representando el 6.63% del total de recaudación por ISR y el 2.33% de los ingresos presupuestarios totales (Cuadro 1).

Este escenario, aunque duplica la cifra anterior, sigue siendo insuficiente para resolver las presiones fiscales del país. El hecho de que gravar a la totalidad de la informalidad (incluyendo autoempleo y micronegocios) apenas alcance el 2.33% de los ingresos totales confirma que el problema no es la falta de voluntad cobratoria, sino la baja base gravable que genera un sector de la economía que opera con márgenes de ganancia mínimos y salarios de subsistencia. Por lo tanto, incluso en un escenario de fiscalización total, la estructura de ingresos de la población informal es tan baja que gran parte de la recaudación potencial se vería anulada por la aplicación del subsidio para el empleo o por ubicarse en los primeros escalones de la tarifa, donde la tasa impositiva es mínima.

Cuadro 1. Estimación de la Recaudación Potencial de ISR en el Empleo Informal en 2026

Segmento de Población Informal	Mensual (Mil mdp)	Anual (Mil mdp)	% del total ISR	% Ingresos presupuestarios
Subordinados y Remunerados	5.67	68.02	2.35%	0.83%
Total del empleo Informal	15.97	191.58	6.63%	2.33%

Fuente: Grupo Financiero BASE con microdatos de la ENOE de INEGI

Además de la baja recaudación que generaría el cobro de impuestos a los trabajadores, es necesario analizar la viabilidad financiera de las unidades económicas donde laboran. De acuerdo con el Censo Económico (2024), en México existen 5,214,497 unidades económicas de 0 a 10 personas que representan la base del micronegocio en el país. En este sector se encuentran 19,949,689 personas empleadas en la informalidad, lo que significa que la rentabilidad de estos negocios depende en gran medida de no pagar seguridad social ni prestaciones. Al realizar un ejercicio donde se restan las remuneraciones y los gastos a los ingresos totales de estos negocios, se observa que el margen de ganancia es apenas suficiente para subsistir.

Considerando que en promedio estos establecimientos cuentan con 3.83 trabajadores informales, el ingreso promedio mensual para el dueño del negocio sin formalizar a sus empleados es de 32,003.29 pesos. Sin embargo, al realizar el cálculo de lo que costaría formalizar a esos 3.83 trabajadores con todas las de la ley, el ingreso del dueño caería drásticamente a solo 6,936.57 pesos mensuales. Esta reducción del 78.32% en la utilidad del negocio demuestra que la mayoría de los micronegocios en México no tienen la capacidad económica para soportar los costos de la formalidad.

Por lo tanto, la informalidad no es simplemente una decisión para evadir impuestos, sino que funciona como un mecanismo de supervivencia para millones de establecimientos. Si se obligara a estos negocios a formalizarse bajo el esquema actual, la mayoría dejaría de ser rentable y tendría que cerrar, ya que su productividad no alcanza para cubrir el costo legal de sus trabajadores. Esto confirma que el problema de fondo sigue siendo la baja productividad, pues el valor que generan estas unidades económicas es tan pequeño que no alcanza para integrarse al sistema formal sin desaparecer en el proceso.

Empleo con base en unidades económicas

Por otro lado, en cuanto al tamaño de las unidades económicas, de acuerdo con las cifras de la ENOE, las grandes empresas (más de 250 empleados) registraron una caída en su empleo formal del primer trimestre

de 2025 al primer trimestre de 2026 de 165 mil empleados, mientras que los establecimientos medianos (de 51 hasta 250 empleados) mostraron un crecimiento de 361 mil empleos formales. Por su parte, los micronegocios y pequeños establecimientos registraron un crecimiento en su empleo formal de 24 mil y 32 mil empleos, respectivamente. Sin embargo, el crecimiento más notorio se dio en el empleo informal, donde los micronegocios absorbieron 689 mil empleos y los pequeños establecimientos 131 mil, lo que sugiere un traslado del empleo hacia pequeños negocios donde el empleo informal predomina (Cuadro 2).

Al observar el comportamiento por estratos, destaca que mientras el empleo formal creció de manera generalizada, el empleo informal lo hizo a un ritmo mucho mayor, incorporando 866 mil empleos en el último año frente a 252 mil empleos formales. De este incremento en la informalidad, el segmento de micronegocios concentró 689 mil empleos, absorbiendo la mayor parte de la nueva ocupación en unidades de subsistencia. Esta concentración del crecimiento en puestos de trabajo informales y de menor escala confirma que el mercado laboral no está generando empleo de mayor valor agregado, sino fragmentando la ocupación en estructuras de baja productividad.

Este desplazamiento de la fuerza laboral hacia micronegocios y autoempleo implica que el empleo se está concentrando en unidades económicas cuya baja productividad hace que el costo de formalizarlas sea más alto. Ya que, para estos establecimientos, el pago de cuotas patronales y el cumplimiento de las obligaciones del ISR representan una carga que compromete su propia subsistencia, lo que perpetúa su permanencia en la informalidad. Por lo tanto, el problema estructural de la economía mexicana no es la falta de voluntad tributaria de los trabajadores, sino un traslado de la ocupación hacia unidades de mínima escala, donde la baja generación de valor impide cubrir los costos legales de contratación, manteniendo el empleo en la informalidad como única alternativa viable.

Cuadro 2. Total de trabajadores por tipo de empleo para cada tamaño de unidad económica

Tamaño de unidad económica	Primer trimestre de 2025		Primer trimestre de 2026	
	Formales	Informales	Formales	Informales
Micronegocios	4,188,207	19,619,451	4,212,421	20,308,514
Pequeños	6,396,775	2,648,476	6,428,336	2,779,067
Medianos	4,978,355	463,702	5,339,421	512,524
Grande	5,823,452	189,108	5,658,580	186,214

Fuente: Grupo Financiero BASE con microdatos de la ENOE de INEGI

Incremento de los costos laborales

Uno de los factores que ha incrementado los costos laborales en el sector formal es el aumento sostenido del salario mínimo. De 2018 a 2026, el salario mínimo general pasó de 88.36 a 315.04 pesos diarios, lo que representa un incremento acumulado de 256.5%. En la zona libre de la frontera norte, el aumento fue todavía mayor, pasando de 88.36 a 440.87 pesos diarios, equivalente a un incremento acumulado de 399% en el mismo periodo. Este crecimiento, si bien ha mejorado el poder adquisitivo de los trabajadores, ha elevado de manera significativa el costo de contratar formalmente, sobre todo en las unidades económicas de menor escala.

Otro factor que refleja la brecha estructural entre ambos sectores es la evolución del ingreso laboral. De acuerdo con datos de la ENOE, en términos reales el ingreso laboral promedio de un trabajador formal pasó de 8,744 a 11,158 pesos mensuales del primer trimestre de 2018 al primer trimestre de 2026, mientras que el de un trabajador informal pasó de 4,274 a 5,751 pesos en el mismo periodo. Esto significa que, a pesar de que el ingreso informal creció a un mayor ritmo, un trabajador formal continúa ganando prácticamente el doble que uno informal. Esta diferencia confirma que las percepciones de la población informal se mantienen en niveles de subsistencia, lo que limita de forma directa su capacidad de aportar a la base gravable.

Bajo este contexto, se hace cada vez menos viable que las unidades económicas opten por formalizar a sus trabajadores, debido al incremento en los costos laborales. Al aumento del salario mínimo se suma la reducción de la jornada laboral de 48 a 40 horas semanales, que comenzará a implementarse de manera gradual a partir de 2027 y que representará una presión adicional sobre los costos de contratación formal. Ante este panorama, las empresas formales pueden optar por reducir su personal o trasladar sus operaciones al sector informal para evitar el cumplimiento de las obligaciones patronales que marca la Ley Federal del Trabajo.

En conclusión, el análisis de los datos demuestra que la informalidad en México no es un problema de evasión voluntaria, sino una consecuencia directa de la estructura productiva y la pérdida de competitividad en sectores de mayor escala. Como se observó en el ejercicio de recaudación potencial, el hecho de que gravar a la totalidad del empleo informal apenas representaría el 2.33% de los ingresos presupuestarios totales confirma que la base gravable es sumamente insuficiente debido a los bajos niveles salariales y la mínima generación de valor de estas unidades. En otras palabras, aun cuando se lograra fiscalizar por completo al trabajador informal, la recaudación adicional sería marginal, ya que sus percepciones se ubican en escalones donde la tasa impositiva es mínima o donde el subsidio para el empleo anula el impuesto por pagar. Por lo tanto, el problema estructural reside en un desplazamiento de la fuerza laboral

hacia micronegocios y autoempleo, donde la baja productividad hace que absorber los costos de la legalidad sea financieramente inviable para la mayoría de los establecimientos.

Este escenario se vuelve más crítico al analizar los costos operativos desde la perspectiva de las unidades económicas, donde la formalización de los trabajadores representaría un riesgo de insolvencia inmediata. Al considerar que un micronegocio promedio cuenta con 3.83 empleados informales, el ingreso disponible para el dueño pasaría de 32,003.29 pesos a apenas 6,936.57 pesos mensuales si se internalizaran las cuotas patronales y prestaciones de ley. Esta caída del 78.32% en la utilidad neta demuestra que la informalidad funciona como un mecanismo de supervivencia; obligar a estas unidades a formalizarse bajo el esquema actual no resultaría en una mayor recaudación, sino en la destrucción masiva de negocios que no generan el excedente suficiente para cubrir el costo legal de su plantilla.

En definitiva, el cobro de impuestos al trabajador informal no representa una solución al déficit fiscal, pues su bajo nivel salarial garantiza que la recaudación obtenida sea mínima frente al esfuerzo administrativo que implica. Mientras el empleo se siga trasladando hacia micronegocios por la falta de crecimiento en medianas y grandes empresas, cualquier esfuerzo recaudatorio enfocado en el individuo será marginal y costoso. La solución al déficit fiscal no reside en la fiscalización individual del trabajador informal ni en imponer cargas que los pequeños negocios no pueden soportar, sino en generar incentivos que frenen la fragmentación de la economía. El enfoque debe ser revertir este refugio en unidades de mínima escala y fomentar la creación de empleos en empresas de mayor tamaño que tengan la capacidad productiva necesaria para absorber los costos de la formalidad y, consecuentemente, fortalecer la Hacienda Pública de manera real.

Gabriela Siller Pagaza, PhD
Directora de Análisis Económico
gsiller@bancobase.com
Tel. 81512200 ext. 2231

Jesús A. López Flores
Subdirector de Análisis Económico
jlopezf@bancobase.com

Alan García Gallegos
Analista Económico-Financiero
agarciaga@bancobase.com

El presente documento ha sido elaborado por Grupo Financiero BASE para fines EXCLUSIVAMENTE INFORMATIVOS y basado en información y datos de fuentes consideradas como fidedignas. Sin embargo, Banco Base NO asume responsabilidad alguna por cualquier interpretación, decisión y/o uso que cualquier tercero realice con base en la información aquí presentada. La presente información pretende ser exclusivamente una herramienta de apoyo y en ningún momento deberá ser utilizada por ningún tercero para fines políticos, partidistas y/o cualquier otro fin análogo.