

El sector informal urbano ante la nueva proletarización en América Latina Un acercamiento crítico desde México

*José A. Alonso**
Universidad de las Américas
Puebla, México

Resumen

El sector manufacturero, en México, ha aumentado la escisión en dos secciones: el sector fabril nacional y el sector maquila. Paralela a esta ruptura de la estructura productiva, corre la imparable división de la mano de obra en dos grandes segmentos: el formal y el informal. El concepto de la "informalidad" aparece o es usado de manera esporádica y sin una definición precisa. En tal sentido, la hipótesis subyacente es que la nueva informalidad laboral, reactivada en México y en América Latina por las políticas neoliberales, es una consecuencia directa de la estrategia industrializadora (o, mejor aún, desindustrializadora) adoptada en los países latinoamericanos, durante las dos últimas décadas. No obstante, la principal consecuencia de la política neoliberal, en lo concerniente a la estructura del empleo en México, no es el aumento cuantitativo del sector informal, sino la confusión ideológica y conceptual que la globalización neoliberal ha promovido en cuanto a la interpretación de la informalidad.

* El Dr. José A. Alonso es profesor e investigador de la Universidad de las Américas-Puebla y pertenece al Sistema Nacional de Investigadores (nivel II). Este artículo se basa en las investigaciones de campo, realizadas con ayuda financiera de la Secretaría del Trabajo y de la Universidad de las Américas-Puebla. El autor agradece a estas instituciones el apoyo prestado y asume la responsabilidad del contenido de este artículo. Una versión previa, muy abreviada y escrita desde otra perspectiva teórica, se publicó en la revista *Trayectorias* (ver bibliografía).

1. Introducción

La imperante globalización neoliberal, impulsada en todos los países por las empresas transnacionales, con el apoyo del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial, ha originado profundos cambios en la estructura productiva de los países capitalistas periféricos. En el caso de México, en particular, en lo que se refiere al sector manufacturero, en los últimos veinte años, ha aumentado la escisión en dos secciones: el sector fabril nacional y el sector maquila. Paralela con esta ruptura de la estructura productiva, corre la imparable división de la mano de obra en dos grandes segmentos: el formal y el informal.

No desconocemos que la fuerza de trabajo mexicana alberga múltiples subdivisiones, tales como trabajadores urbanos y rurales; empleados, desempleados y subempleados; artesanos y aprendices, etc. No obstante, concentraremos nuestra atención en el sector informal por dos razones. La primera es que todavía hoy las más diversas agencias, oficiales y privadas, se refieren abiertamente al sector informal como un componente, a veces mayoritario, de la fuerza laboral de México. Entre estas fuentes de información aparecen instituciones tan variadas como el Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (*La Jornada*, 25 de junio de 2001), la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio (*El Financiero*, 12 de febrero de 1999; *Reforma*, 25 de mayo de 1998) y la Organización Internacional del Trabajo (*El Financiero*, 8 de mayo de 1998). Finalmente, el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática reconoció que, en 1997, la economía informal representaba al menos el 10 por ciento del producto interno bruto de México.

La segunda razón es que, pese a esta abundancia de testimonios, los científicos sociales especializados en el tema laboral muestran un amplio abanico de opiniones, en relación con la informalidad laboral. Un grupo de autores, tales como el francés Bruno Lautier (1991) y los mexicanos Rendón y Salas (1990, p. 32), abogan por "el abandono de la idea del sector informal porque enturbia, en vez de mejorar, la aprehensión de la realidad" (Roubaud, 1995, p. 76). Debe reconocerse el acierto de estos autores que, con diversos razonamientos, arguyen que el llamado "sector informal", en su realidad empírica, es muy heterogéneo y conceptualmente

se ha convertido en una categoría estéril. De ahí que opten por su eliminación.

Más cuestionable es la actitud de ciertos especialistas mexicanos, como Enrique de la Garza y Jorge Carrillo (1996?) quienes, en un extenso documento consagrado a analizar los fundamentos teóricos de la sociología del trabajo en México, no mencionan siquiera el concepto de la informalidad laboral ni para atacarlo ni para defenderlo. No es fácil evaluar su posición teórica, debido a la total carencia de argumentos aducidos, en uno o en otro sentido. De la Garza no es más explícito en otro documento (1996), en el cual afirma que la reconversión industrial ha significado la derrota y la parcial transformación de la clase obrera mexicana. Una consecuencia de esta reconversión del sector productivo es la crisis del sindicalismo independiente, que de la Garza enlaza con una tipología laboral que abarca tres grupos y en la cual no tienen cabida los obreros "informales": el obrero nacionalista revolucionario independiente, el de las industrias modernas y el de las coordinadoras de masas.

Pero este proceso no significa, en opinión de De la Garza, que la clase obrera esté siendo recompuesta, sino que, más bien, se descompone, porque la mayoría de la clase obrera sigue en procesos no reconvertidos o ha caído en el precarismo. En definitiva (*ibidem*, p. 40), el nuevo proletariado mexicano no tiene pocas posibilidades de acción colectiva, carece de una tradición de lucha y se enfrenta a un panorama laboral, en el cual predominan los contratos flexibles. Hablamos, por tanto, de un obrero "flexibilizado". Este sería el lugar, en nuestra opinión, para enlazar la "flexibilidad" laboral con la informalidad —como nosotros lo intentaremos más adelante—, pero tal conexión no aparece en los escritos de De la Garza.

Francisco Zapata (1996, pp.13-23), por el contrario, sí emplea el concepto en la ponencia presentada en el I Congreso Mexicano de Sociología del Trabajo. Por una parte, Zapata afirma que el proceso de informalización laboral está alcanzando sus límites estructurales y es el resultado lógico de las privatizaciones, emprendidas por el Estado mexicano, en sectores tan importantes como la aviación, los bancos, las acerías y la telefonía. Por otra parte, Zapata conecta la nueva estructura ocupacional, generada en México, con "elevados ni-

veles de actividad informal”, aunque casi a renglón seguido, Zapata cambia el concepto, al referirse a “la presencia de amplios sectores de gente marginalizada”¹.

Como puede observarse en estos autores, el concepto de la “informalidad” aparece o es usado de manera esporádica y sin una definición precisa. Todos los investigadores del sector laboral constatan el impacto de la nueva estrategia neoliberal, en los trabajadores y en el movimiento obrero. La crisis económica, desatada por las medidas neoliberales, ha sido fehacientemente documentada. Pero los especialistas en temas laborales se contentan con analizar las restricciones impuestas al movimiento obrero —sobre todo a los sindicatos— y con mencionar cómo se disciplinó a los diversos grupos laborales. Entre estas tácticas de control obrero, nunca se menciona la “informalidad” como una herramienta del Estado y los empresarios para desarticular a la clase obrera.

Este “olvido” del sector informal, por parte de los estudiosos del movimiento obrero, impide una correcta interpretación de los cambios estructurales, provocados por la estrategia neoliberal, en el proceso de proletarización impuesto en México desde 1982. La hipótesis subyacente es que la nueva informalidad laboral, reactivada en México y en América Latina, por las políticas neoliberales, es una consecuencia directa de la estrategia industrializadora (o mejor aún, desindustrializadora), adoptada en los países latinoamericanos, durante las dos últimas décadas. No obstante, la principal consecuencia de la política neoliberal, en lo concerniente a la estructura del empleo de México, no es el aumento cuantitativo del sector informal, sino la confusión ideológica y conceptual que la globalización neoliberal ha promovido, en cuanto a la interpretación de la informalidad.

2. Tipología de la informalidad laboral

La única manera de superar el escepticismo o la ambigüedad teórica del concepto de la “informalidad” es mediante la construcción de un modelo teórico preciso y empíricamente bien delimitado. El punto de partida será esa imagen difusa y precientífica, que nos empuja a imaginarnos el sector informal como un algo situado más allá de la

legalidad, pero en el cual coexisten actividades pertenecientes a los tres sectores económicos tradicionales y en donde participan compradores y empresarios, junto con comerciantes y trabajadores.

El paso siguiente será recortar lo más posible ese polimorfo objeto empírico al cual se aplique el concepto. Para ello será útil recordar las tres perspectivas mencionadas hace tiempo por Raczynski (1977). Según esta autora, el sector informal ha sido empleado con tres connotaciones distintas. Unos lo ven desde el punto de vista del aparato productivo y lo consideran como “un conjunto de empresas con determinadas características en cuanto a tecnología, recursos humanos, tamaño, etc.”. Otros lo ven desde el ángulo del mercado laboral y, por consiguiente, el sector informal es para estos autores un subconjunto de la población económicamente activa con ciertos rasgos específicos. Finalmente, otros economistas ven a este sector desde el punto de vista del ingreso y lo definen como “el segmento de la población que se encuentra por debajo de cierto nivel básico”.

En nuestra discusión privilegiaremos la primera perspectiva, es decir, nos referiremos al sector informal como un conjunto de empresas (o de individuos como productores independientes), que reúnen ciertos rasgos específicos. Sin embargo, insistimos en que al hablar de empresas, preferentemente del sector manufacturero, incluiremos tanto a los empresarios como a los trabajadores. Desde nuestro punto de vista, la informalidad laboral es una categoría relacional, que presupone la interacción entre empresarios y trabajadores (Portes, 1995, p. 141). Podríamos decir que no es una simple categoría económica, sino un modo de vida. Los empresarios y los trabajadores optan por la informalidad (en el sentido que después precisaremos), como una alternativa a la supuesta “formalidad” dominante en la sociedad mexicana.

El siguiente paso para construir nuestro concepto de la “informalidad” exige revisar las principales matrices teóricas, elaboradas por los científicos sociales. La tipología presentada por Vanessa Cartaya (1987) parece la más conducente. El primer enfoque es el de la Organización Internacional del Trabajo y de otras organizaciones conectadas de algún modo con Naciones Unidas. Estos

1. El concepto de la “marginalidad” estuvo muy en boga en América Latina durante las décadas de los sesenta y setenta, aunque también sufrió interpretaciones muy diversas, según la perspectiva teórica de cada autor (José A. Alonso, 1987, pp. 51-71).

autores, entre quienes destaca Víctor Tokman, parten del análisis del proceso de modernización experimentado por América Latina, después de la segunda guerra mundial. El alto grado de concentración económica y la adopción indiscriminada de tecnologías intensivas en capital hicieron virtualmente imposible absorber una creciente oferta laboral. Este excedente estructural de mano de obra proporciona la base de la cual surgirá el sector informal. Es fácil detectar que, según esta visión, en el sector informal solo se ubican los trabajadores. En nuestra opinión, como veremos, la "relación informal" incorpora tanto a empresarios como a trabajadores.

El segundo enfoque, según Cartaya, es el neomarxista. El rasgo central es la insistencia en que en los sistemas socioeconómicos de cualquier país capitalista, no se puede hablar de dos sectores, el formal y el informal, como dos entidades diferenciadas e independientes. Por el contrario, autores como Moser (1978) y Portes (1981) insisten en la funcionalidad del sector informal como medio para reducir los costos de producción y para evitar los riesgos inherentes a determinados mercados. La relación entre ambos sectores es asimétrica o de subordinación. La existencia del sector informal permite mantener salarios bajos en las empresas modernas. Esta perspectiva teórica empata con el enfoque de la reestructuración mundial del capital, comentado por Cartaya. El punto de partida es la tendencia decreciente de la tasa de ganancia afectada por los salarios cada día más altos, que exigían los poderosos sindicatos de los países centrales. Así se explica, en gran parte, el surgimiento de las empresas "maquiladoras", en diversas partes del mundo. Las nuevas tecnologías permitieron al capital complementar la movilidad geográfica con la sustitución de la producción en líneas de ensamble, por una producción diversificada. El mismo proceso impulsó la creación de un sector informal de pequeñas empresas o de microempresas que, mediante la subcontratación, trabajan en beneficio de las grandes organizaciones fabriles o comerciales en México.

El último enfoque es el neoliberal, cuyo principal representante es el peruano Hernando de Soto (1987, 2001). Este economista, junto con otros representantes del monetarismo neoliberal (Alonso, 1998a), supo desde temprano que las estrategias promovidas por el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial y aceptadas por las élites latinoamericanas, tarde o temprano, debían enfrentar-

se con el problema de la "informalidad". El interés de Hernando de Soto en el sector informal radica en que este sector se revela como una herramienta admirable para atacar al Estado keynesiano en América Latina (Alonso, 1997b). Los campesinos, nos dice Hernando de Soto, una vez llegados a la ciudad, se percataron de que el sistema dominante no estaba dispuesto a admitir a los inmigrantes rurales. Por tanto, para subsistir, estos se convirtieron en informales. La principal característica que da especificidad al sector informal es el cumplimiento o no de los requisitos legales. La informalidad surge como una insurrección contra el Estado mercantilista latinoamericano y está provocando su decadencia. Desde el punto de vista laboral, las consecuencias también son innegables. Como lo acaba de escribir Hernando de Soto (2001, p. 240), a Marx le chocaría descubrir que, en los países en vías de desarrollo, gran parte de la masa (trabajadora) no está constituida por proletarios legales oprimidos, sino por pequeños empresarios extralegales oprimidos, a pesar de contar con activos considerables.

3. El sector informal desde la perspectiva de François Roubaud

Las tres perspectivas teóricas descritas por Cartaya han sido enriquecidas posteriormente en México con la importante contribución de François Roubaud (1995). Tras analizar y criticar esos tres enfoques, el economista francés descalifica, por su esterilidad, los debates sostenidos por diversos investigadores del sector informal, basado en el hecho de que las diferentes definiciones no son comparables y, además, están plagadas de ambigüedades. Su intento consiste en rehabilitar el concepto de sector informal (*ibid.*, p. 79).

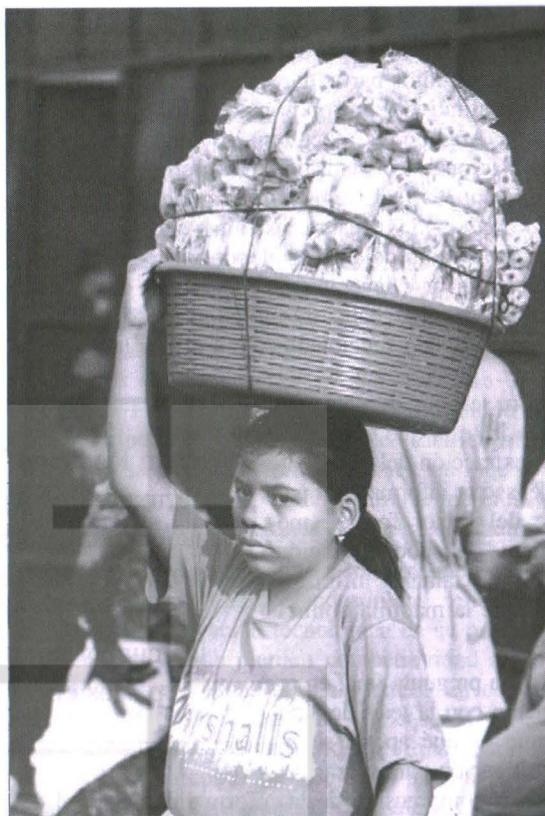
Reconocemos, ante todo, que no es fácil sintetizar en unos pocos párrafos la exhaustiva investigación empírica y bibliográfica de Roubaud. Este autor pretende construir el concepto de sector informal integrándolo en la temática macroeconómica del desarrollo, para lo cual se centra en la problemática de los países en desarrollo, por el carácter específico que tiene en ellos la economía no registrada. En definitiva, su aporte fundamental consiste en crear cuatro sectores institucionales: el sector público, las grandes empresas, las pequeñas y medianas empresas y el sector no registrado o informal. En conclusión, sintetiza Roubaud (*ibid.*, p. 160), los cuatro sectores institucionales, basados en la propiedad del capital y en el nexo de las unidades de

producción con la legalidad, dan lugar a una categoría analítica pertinente, validada empíricamente, para aproximarnos al concepto de la informalidad en los países en vías de desarrollo. El rasgo central de este cuarto sector institucional no registrado es ser un polo estructurante del mercado de trabajo. De hecho, este concepto de sector informal como sector institucional es más operativo que la simple posición del trabajador en la unidad de producción (*ibíd.*, p. 160).

Hasta ahora, insiste el autor, el análisis del sector informal en América Latina se integra inadecuadamente en la economía del trabajo, pues los marcos analíticos vienen de los países desarrollados, los cuales son muy diferentes a los países en vías de desarrollo. ¿En qué radica la diferencia, desde el punto de vista del empleo? En los países centrales, asegura Roubaud, las economías son salariales, pero en los países en vías de desarrollo, el sector informal abarca el autoempleo, la mano de obra familiar y la fuerza de trabajo no remunerada.

Como buen economista preocupado por la cuantificación, Roubaud diseña con cuidado la técnica de las encuestas mixtas y describe puntualmente cómo seleccionar una muestra de unidades económicas, a las cuales se aplican los cuestionarios sobre la actividad informal. ¿A quién se aplica el cuestionario? A cada individuo que se declare patrón o trabajador independiente en una unidad que no tenga registro fiscal (*ibíd.*, p. 104). En las secciones siguientes, Roubaud establece las conexiones entre su definición de sector informal y una larga serie de tópicos socioeconómicos, tales como la crisis posterior a los cambios introducidos, a partir de 1982, los ingresos económicos, el ajuste neoliberal, el crecimiento económico y el financiamiento. Sus comentarios sirven para calibrar con precisión su concepto de la informalidad.

Así, por ejemplo, Roubaud no sabe qué responder a la pregunta acerca de si la crisis afecta más al sector no registrado que a otros sectores (*ibíd.*, p. 198); pero sí afirma categóricamente que los ingresos del sector informal son inferiores a los del sector formal, moderno, en su nomenclatura (*ibíd.*, p. 213). Por otra parte, Roubaud nota una innegable ambigüedad por parte de los políticos y burócratas ante este sector, en la fase neoliberal, ya que revaloran su capacidad de absorción, lo cual sirve para detener la explosión del desempleo abierto; pero, junto a esta imagen positiva del sector informal, el autor considera que este ya no es una mera estrate-



gia de supervivencia, hasta el punto de que puede convertirse en un nuevo eje de las políticas de empleo. Asimismo, Roubaud reconoce que la mayoría de los miembros del sector informal han elegido deliberadamente —es decir, no han sido empujados— trabajar en él (*ibíd.*, p. 250) e indica que dicho sector parece tener propiedades intrínsecas (flexibilidad de horarios, deseo de trabajar por cuenta propia, lazos de parentesco), que muestran una fuerte repulsa del proletario tayloriano y fordista.

En su análisis, finalmente, Roubaud dedica un capítulo íntegro a la subcontratación, porque este mecanismo, hoy día generalizado en México, regional y domiciliario, le sirve para comprobar la integración del sector informal a la economía. Gracias a la maquila (subcontratación), dicho sector se convertiría en un apéndice del sector formal. Sin desconocer las abundantes investigaciones, sobre todo antropológicas, realizadas en México, acerca de la maquila domiciliaria (Peña y Alonso, 1998), Roubaud se pregunta qué parte ocupa la subcontratación en la totalidad del sector. Su respuesta categórica es que, en la manufactura, la presencia de la maquila

informal es marginal (Roubaud, 1995, p. 410). Detecta la contradicción existente entre los hallazgos de los estudios particulares, casi siempre de carácter cualitativo y antropológico, y los datos estadísticos. Aunque reconoce que los censos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (*ibid.*, p. 399) solo registran los modos más formales de producción, recarga las tintas sobre las investigaciones antropológicas, al pontificar que “lo que debe criticarse severamente es la visión de un sector informal como patio trasero industrial del sector formal, ligado funcionalmente a él por la maquila” (*ibid.*, p. 413). En su opinión, sería totalmente errónea la tesis que defendiera la extracción del excedente del sector informal, por parte del sector formal, mediante la subcontratación, dado el tamaño infinitesimal de la maquila domiciliaria.

La pregunta final en relación con la tesis de Roubaud es qué aporta su investigación para lograr una mejor comprensión de la informalidad laboral. En nuestra opinión, la concepción de Roubaud es una mezcla de claros y oscuros y de contrastes. Acierta a plantear el tema de la informalidad en el contexto concreto de los países en desarrollo, pero en ningún momento analiza en qué consiste la especificidad del mundo subdesarrollado. Otro acierto es el repetido rechazo del dualismo entre los sectores formal e informal, el cual se ve menguado por su insistencia en situar al sector informal como parte de la problemática del empleo, sin profundizar en lo que hemos denominado el carácter relacional de la informalidad. Es decir, en el sector manufacturero, tan informales son los empresarios que subcontratan trabajadores maquiladores clandestinos, como los obreros que laboran sin registro. Para ambos sectores, integrantes básicos del proceso de producción industrial, la informalidad es un modo de vida y no una simple estrategia económica. La ambigüedad al respecto llega a veces hasta el punto de emitir afirmaciones difícilmente comprensibles.

2. En su propuesta para integrar el sector informal, Roubaud (1995, p. 101) hace un listado de seis diferentes formas de falta de registro. Dice lo siguiente: “La sexta falta de registro corresponde al sector informal. No lo cubre en su totalidad, pues una parte de los establecimientos no registrados fiscalmente pueden, sin embargo, responder a las encuestas estadísticas...”.

Así, Roubaud (*ibid.*, p. 463) subraya que en la relación asimétrica entre ambos sectores, la subordinación del sector informal se halla lejos de ser movilizada y utilizada por el sector moderno, en servicio propio. Pero hay que insistir en la ausencia de relación inversa, en la cual el sector informal sistemáticamente sacaría provecho del sector moderno.

Es loable también el afán por cuantificar el mundo de la informalidad, pero en ningún momento se reconoce el aporte indispensable de las investigaciones de campo, lentas y cualitativas. La razón dimana

del hecho, explícitamente reconocido por Roubaud, de la clandestinidad del sector informal². Pero, al mismo tiempo, el autor insiste en analizar y sacar conclusiones sobre dicho sector, a partir de informaciones censales y relega los aportes indiscutibles generados por las investigaciones de carácter antropológico.

[Según Roubaud] el análisis del sector informal en América Latina se integra inadecuadamente en la economía del trabajo, pues los marcos analíticos vienen de los países desarrollados, los cuales son muy diferentes a los países en vías de desarrollo.

4. Hacia la construcción del concepto de la informalidad

Este breve análisis de la perspectiva de Roubaud deja ver que este autor no logra eliminar todas las ambigüedades que detectó en las definiciones previas. Su propuesta, no obstante, es clara: el sector informal es el sector no-registrado de la economía o, en otras palabras, son las unidades productivas que actúan fuera de la legalidad, pero sus productos son legales.

Su definición se asemeja a la propuesta anterior de Portes, Benton y Castells (1989, p. 12), que constituye una de las definiciones más adecuadas para referirse al sector informal manufacturero. Estos autores proponen la siguiente definición:

The informal economy is not an individual condition but a process of income-generation characterized by one central feature: it is unregulated by the institutions of society, in a legal

and social environment in which similar activities are regulated.

Por tanto, estos economistas aíslan la no-regulación como el componente clave de la informalidad. A diferencia de Roubaud, quien concentra su interés en las estrategias conducentes a la cuantificación operativa del sector (Roubaud, 1995, pp. 80-83) y que, en definitiva, selecciona el empleo no declarado como su objeto primario de interés, los tres autores arriba mencionados mantienen una perspectiva integral. Es decir, su concepto del sector informal abarca tanto a las condiciones laborales, como al "estatus" del trabajo y a la forma de conducción de algunas empresas. Explícitamente, estos autores insisten en que

There is no theoretical reason to exclude from the informal economy the unrecorded practices of large corporations, particularly since they have close linkages with the growth of other informal activities (Portes et al., 1989, p. 15).

En México, el economista Fernando Cortés (1991, p. 21) ha criticado esta tendencia a identificar la informalidad con la extralegalidad. En su opinión, establecer tan estrecho nexo entre la actividad informal y la extralegalidad es un claro indicio "del fuerte componente empírico de la definición de la noción de extralegalidad". Este proceder equivaldría a caer en el empirismo, al confundir un indicador con una noción (*ibid.*, p. 23). Por ende, esta tendencia positivista, unida a la carencia de un análisis teórico, insiste Cortés, impide la integración de este concepto de la informalidad con la teoría marxista del funcionamiento del mercado de trabajo, en una sociedad capitalista. Consecuente con esta interpretación, Cortés aboga por la eliminación del criterio empírico de extralegalidad, porque este indicador esconde, bajo un mismo nombre, procesos de naturaleza muy diferente³.

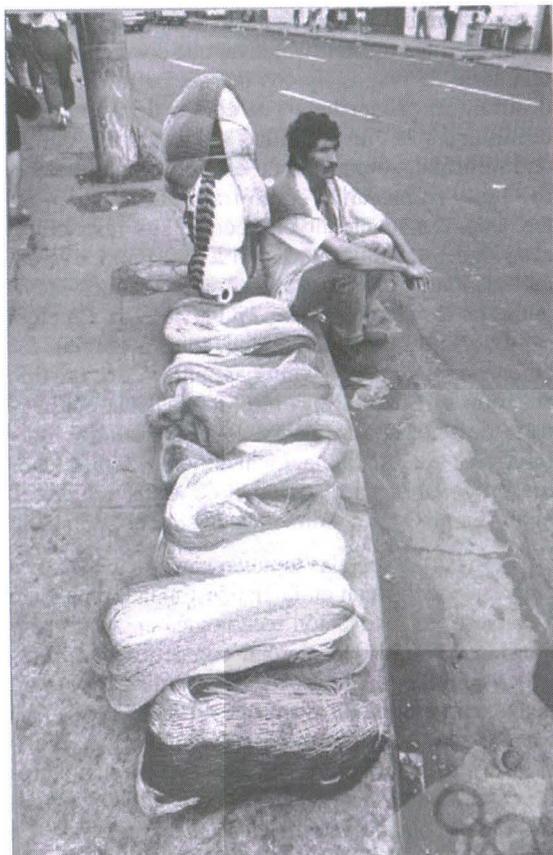
Desde nuestra perspectiva, la extralegalidad del sector informal, en vez de ser un simple indicador, es más bien el núcleo de la informalidad en el sector

manufacturero. La extralegalidad es la expresión conceptual de una realidad objetiva, que condiciona toda una serie de rasgos típicos del sector informal industrial. En primer lugar, de ella se deriva la clandestinidad y la "invisibilidad" asociada a la actividad informal, sobre todo en el sector manufacturero. Tanto empresarios como trabajadores están interesados en mantener en secreto sus respectivas actividades de mutua colaboración. Estas dos características, a su vez, tienen repercusiones inevitables en los empleadores y en los obreros. En efecto, gracias a la clandestinidad, total o parcial, los empresarios obtienen ventajas, ante todo, de tipo económico. Las dos más importantes son: eludir el pago de impuestos y poder conceder salarios muy inferiores a la media nacional. Además, en muchos casos, los empresarios pueden contratar mujeres y niños, en abiertas condiciones de superexplotación.

Pero las desventajas también son innegables. Las empresas que actúan en la clandestinidad, renuncian a convertir la renovación tecnológica en su primera prioridad, por lo que pierden competitividad al no poder adquirir máquinas más modernas. En contra de los empresarios de avanzada —típicos de los países centrales—, estos empresarios informales, conocidos en México como "empresarios piratas", prefieren aumentar sus ganancias con salarios minúsculos. Por consiguiente, tales empresarios viven en un estado de preocupación constante, ante la posibilidad de ser detectados, y se ven forzados a generar toda suerte de maquinaciones para eludir la visita de los inspectores de hacienda. De ser detectados, no tienen más salida que pagar "mordidas" para poder continuar con sus actividades informales.

Los obreros, por su parte, también obtienen ciertas ventajas con la clandestinidad. Con frecuencia, sobre todo en zonas rurales y en las zonas urbanas marginadas, la informalidad puede significar la única posibilidad para abandonar el desempleo. En las zonas urbanas, estos obreros informales, si están inmersos en las redes de la subcontratación, sueñan con convertirse algún día en microempresarios inde-

3. Como explicamos en el texto, no compartimos esta interpretación de Cortés por las razones que allí aducimos. Además, en las conclusiones de su artículo no detectamos una presentación adecuada del análisis teórico marxista que Cortés echa de menos. Él detecta en algunos de los autores, cuyas opiniones revisa, tales como Grompone y Chayanov, la línea de articulación de modos de producción que, en nuestra opinión, es una línea muy promisoría. Pero, desafortunadamente, Cortés no elabora en su texto esta propuesta interpretativa. Sí compartimos su interés por la articulación de diversos modos de producción como una de las claves más fecundas para teorizar sobre la informalidad. Por nuestra parte, recurrimos a este enfoque marxista para interpretar la maquila domiciliaria en Nezahualcóyotl, que funciona casi totalmente en la informalidad (Alonso, 1991, pp. 85ss).



pendientes, capaces de producir por sí mismos para el mercado local o regional. Es obvio que estos trabajadores se ahorran el pago de impuestos y de contribuciones a los sindicatos. Por eso, un rasgo común de todos los obreros informales es el distanciamiento de toda actividad sindical. En México, la ignorancia es mutua: los sindicatos ignoran a los trabajadores informales y estos, a su vez, ni piensan en los sindicatos.

Pero en el mundo laboral, las desventajas superan con creces las ventajas. Los obreros informales reciben con frecuencia salarios inframínimos, trabajan en condiciones insalubres y carecen de la seguridad social. La carencia de protección estatal ocasiona la proliferación de redes informales de ayuda mutua en el ámbito vecinal. Estas dos manifestaciones de la informalidad industrial, la empresarial y la proletaria, no deben concebirse como dos mundos escindidos. Por el contrario, la atmósfera de la clandestinidad confiere un ambiente especial a las actividades manufactureras subterráneas.

5. Informalidad y periferia en la economía-mundo neoliberal

El concepto de informalidad, construido en la sección anterior, pretende superar el estrecho economicismo tradicional, empeñado en encerrar a los actores informales en un único sector institucional. Para nosotros, la informalidad es, ante todo, un modo de vida que trasciende los estrechos límites de las clases sociales y de las ocupaciones para convertirse en una atmósfera social, que impregna el tejido nacional. En las sociedades periféricas, vivir fuera de la regulación estatal se convierte casi en un deporte. Es evidente, no obstante, que este fenómeno tiene rasgos específicos, en cada uno de los principales sectores de la economía. En el sector informal manufacturero participan, en estrecha colaboración, empresarios y trabajadores. Sin empresarios manufactureros informales, desaparecería el estamento de los trabajadores informales en el sector industrial. Hay que distinguir, sin embargo, dos tipos de empresarios informales: los pequeños empresarios, que subcontratan de manera clandestina, total o parcial, a otros microempresarios o a trabajadores individuales, que laboran de ordinario en sus hogares, y los microempresarios independientes, cuyos talleres domiciliarios no están registrados, pero que producen directamente para los mercados locales o regionales. Huelga decir que en esta "atmósfera de la informalidad" siempre está presente, tarde o temprano, el Estado mexicano el cual, a través de los inspectores de hacienda, colabora de modo activo en la estabilización de las relaciones industriales informales.

El paso siguiente consistirá en explicar el sentido de esta forma de proletarización capitalista. ¿Cómo interpretar esta versión de la proletarización informal? ¿Por qué tantos participantes en el sector industrial, sean patrones o proletarios, prefieren actuar en la clandestinidad, total o parcial? ¿Qué repercusiones tiene este modo de vida informal para el desarrollo capitalista de México? La respuesta a estas preguntas presupone la aceptación de la sabia sugerencia de Eric R. Wolf (1982, p. 408) de que gran parte de la historia mundial, en concreto la iberoamericana, debe re-escribirse a la luz de la llamada economía informal. Nuestra tarea se reduce a la actual fase neoliberal y una guía interpretativa podría ser el notable artículo de Castells y Portes (1989, p. 11-37) sobre los orígenes, dinámica y efectos de la economía informal.

Según estos autores, la informalidad no se identifica con la pobreza⁴; por el contrario, consiste en una forma específica de relaciones de producción, que atraviesa toda la estructura social de los países capitalistas. La articulación entre ambos sectores es sistémica y asimétrica, por lo cual el sector informal crece y se expande a costa de las relaciones laborales formales. En la fase neoliberal, la proliferación de la informalidad urbana fomenta el recurso a la maquila o a la subcontratación como una forma disfrazada de trabajo asalariado, cuya principal virtud consiste en arrancar a los obreros su identidad proletaria. En la etapa actual, las grandes corporaciones transnacionales —fabriles o comerciales— se han convertido en las promotoras de la informalidad, por medio de la generación de densas redes productivas, en las cuales se insertan las microindustrias clandestinas, de manera directa o indirecta⁵. De ahí que una de las tareas urgentes, en la periferia globalizada, sea explorar cómo las grandes y medianas empresas emplean estrategias informales, puesto que estas mismas empresas son simultáneamente formales e informales (Escobar, 1990, p. 32).

En definitiva, Castells y Portes (*ibíd.*, p. 29) consideran el crecimiento actual del sector informal como una consecuencia de la re-estructuración global, promovida por las empresas transnacionales. Apoyados en este enfoque, nos pareció conducente acudir a la última gran publicación de Castells, titulada *The Rise of the Network Society* (1996)⁶, con el objetivo de poder interpretar, en el marco de la globalización informacional, la reciente proliferación del sector informal en México. De antemano era

Desde nuestra perspectiva, la extralegalidad del sector informal, en vez de ser un simple indicador, es más bien el núcleo de la informalidad en el sector manufacturero. [...] de ella se deriva la clandestinidad y la "invisibilidad" asociada a la actividad informal, sobre todo en el sector manufacturero.

de esperarse que Castells nos ofreciera una interpretación de la informalidad en la era neoliberal más elaborada teóricamente que la propuesta —adecuada, pero insuficiente— de Roubaud (1995, p. 121), según la cual los marcos analíticos provenientes de los países desarrollados no son automáticamente aceptables para explicar la dinámica del sector, en los países en desarrollo. Los países desarrollados, según Roubaud, son países salariales, mientras que en los países subdesarrollados, el sector informal incluye elementos como el autoempleo, la mano de obra familiar y la fuerza de trabajo no remunerada. Esta visión unilateral de la informalidad en México no es superada más adelante por Roubaud (*ibíd.*, p. 456), cuando explicita las consecuencias de la crisis

de los ochenta, en la estructura ocupacional mexicana. En su opinión, la crisis originada por la estrategia neoliberal ha frenado el proceso de homogeneización de la oferta de trabajo mexicana y ha hecho viable de nuevo al sector informal como alternativa al empleo formal.

Compartimos estas afirmaciones de Roubaud, pero creemos que la in-

formalidad no debe restringirse a la estructura ocupacional del proletariado. Desde nuestra perspectiva, la informalidad como modo de vida abarca tanto a empresarios manufactureros, como a proletarios o fuerza de trabajo, en general. De ahí que sospecháramos que Castells, en su más reciente publicación, daría una interpretación teórica del sector informal que profundizara en la línea iniciada de su artículo de 1989, ya comentado. El análisis de esta propuesta, sin embargo, no permite confirmar tan halagüeñas expectativas. Veamos por qué.

4. La pobreza se ha convertido en un tema importante de investigación en todo el mundo. En México, sobresalen varios investigadores que estudian acuciosamente la expansión y las consecuencias estructurales de la pobreza, en la población mexicana.
5. En el caso de México, puede consultarse nuestro artículo basado en la investigación sobre la penetración de las empresas transnacionales, en el estado de Tlaxcala, tras la firma del tratado de libre comercio de América del Norte (Alonso, 1997a).
6. Título del primer volumen del libro, en tres tomos, titulado en inglés *The Information Age: Economy, Society and Culture* (1996). La traducción en español apareció en 1999.

6. Sociedad informacional e informalidad periférica

Castells se propone analizar el mundo surgido a fines del siglo XX, en lo que califica como la era de la información. Dada su trayectoria académica, y en concreto el artículo de 1989, era de esperarse que la informalidad fuera uno de los ingredientes básicos de su diagnóstico. Por consiguiente, la pregunta concreta es, ¿qué papel juega el sector informal de México y de América Latina, en el capitalismo informacional, según Castells? Sorprende que, en el primer volumen, haya escasas referencias explícitas a la informalidad laboral⁷. En las seis citas que hemos encontrado, Castells usa el concepto para referirse a la economía en general, a la fuerza de trabajo urbana o a los mercados. Es decir, el término "informal" se aplica alternativamente tanto a las empresas como a la fuerza de trabajo, pero nunca se desgana el contenido conceptual de la expresión.

En el Volumen III, continúa la misma tónica. Al comentar la evolución de la ex Unión Soviética, las citas más abundantes de la economía informal sirven para identificarla con la economía sumergida (Castells, 1999, III, pp. 45ss.); mientras que en los análisis del cuarto mundo, en concreto de los países africanos, la tendencia es a equiparar la informalidad con la economía de subsistencia, ya sea en los barrios pobres (*ibíd.*, p. 167) o en relación con la economía estatal, en países como Zaire (*ibíd.*, p. 122).

Pero el gran cambio teórico, en comparación con el enfoque defendido en el artículo de 1989, donde se subrayaba la articulación sistémica y asimétrica entre los sectores formal e informal, consiste en que la informalidad estructural es sustitui-

da por un nuevo concepto, la exclusión social. Antes, los trabajadores informales se consideraban plenamente integrados a la estructura social, gracias a su conexión con el sector formal, sea como individuos o como microempresas. Ahora, la nueva tendencia de Castells es equiparar los "informales" con los excluidos y marginados. En vez de "informalidad", Castells prefiere términos como "proceso de integración perversa" (*ibíd.*, p. 98), polarización, exclusión social o precariedad laboral.

La sospecha acerca del cambio teórico de Castells, evidenciada por el uso de nuevos términos y por el olvido del término "informalidad", que ni siquiera aparece en el índice analítico de los tres volúmenes, queda confirmada en la conclusión del tercer tomo. Allí se relaciona la transición hacia la nueva sociedad informacional con el deterioro de las condiciones de trabajo. En los países en vías de desarrollo, este deterioro se manifiesta por medio de la "informalización y degradación" (*ibíd.*, p. 303) de la fuerza de trabajo urbana. Estas tendencias, afirma Castells, resultan de la re-estructuración de la relación entre capital y trabajo. En esta redefinición, el capital actúa mediante la creación de redes productivas y desconecta de estas redes a las poblaciones desprovistas de valor. El resultado es la exclusión social y la marginalidad⁸ (*ibíd.*, p. 371).

En ocasiones, Castells matiza esta tendencia a usar el concepto de desconexión, al subrayar el parentesco entre la informalidad y la flexibilidad laboral. De ahí que se reconozca (Castells, 1999, I, p. 303) que "en los países en vías de industrialización se presenta un modelo de articulación entre los mercados urbanos, formal e informal, que equivale a

7. En el Volumen I (Castells, I, 1996, en inglés) solo hemos encontrado seis referencias explícitas a la "informalidad" (que no se encuentran reseñadas en el índice). Estas son: (a) En la página 131, Castells habla de la *local informal economy*. En su opinión, la re-estructuración económica de América Latina, en los ochenta, ha ocasionado la exclusión de amplios sectores de la población de la nueva economía global o su re-inserción, a través de la "economía informal". (b) En la página 179, Castells comenta que *East Asian economic organization... is based on business networks, both formal and informal*. (c) En la página 186, Castells asegura que *Chinese firms... relied on family savings, credit cooperatives, and informal capital markets*. (d) En la página 239, Castells usa la expresión *informal firms as suppliers in the home country*. Se trata de una de las estrategias abiertas a las empresas del primer mundo para enfrentar el problema de la competencia internacional. (e) En la página 273, Castells se refiere a la *informalization and downgrading of newly incorporated urban labor in industrializing countries*. (f) Finalmente, en la página 308, Castells habla de los países en vías de industrialización, los cuales "han venido presentando durante al menos tres décadas un modelo de articulación entre los mercados urbanos formal e informal que equivale a las formas flexibles difundidas en las economías maduras por el nuevo paradigma tecnológico-organizativo".
8. Es sintomático que Castells, profundo conocedor de las corrientes sociológicas latinoamericanas, recurra a un concepto de los años sesenta para referirse a un fenómeno originado —según él— en la era informacional.

las formas flexibles difundidas en economías maduras”. Pero al aceptar esta forma de integración de ambos sectores, se subraya que la informalidad afecta exclusivamente a los trabajadores. En el capitalismo informacional, el capital (es decir, las empresas formales) recurre a las nuevas formas flexibles de trabajo, mediante la subcontratación (*outsourcing*) formal e informal (es decir, no registrada) o mediante el autoempleo. En ambos casos, la informalidad se concibe como una condición social propia de los trabajadores. Por eso, concluye Castells (1999, III, p. 97), la individualización del trabajo es la práctica dominante del sector informal urbano, que se ha convertido en la forma predominante del empleo, en la mayoría de los países en desarrollo.

Castells explica detenidamente los pasos, a través de los cuales el capitalismo redefine el trabajo. El avance hacia la nueva sociedad informacional (Castells, 1999, III, p. 374) tiene efecto, si se da una transformación estructural en las relaciones de producción. Esta transformación implica una redefinición, tanto del capital como del trabajo. Surgen así dos tipos de trabajadores: el genérico y el auto-programable, diferenciados por una cualidad crucial que es la educación. El trabajador genérico, carente de educación, es prescindible individualmente y puede ser reemplazado con facilidad por una máquina o por otro trabajador (*ibid.*, p. 375). La flexibilidad laboral, requerida cada vez más por las redes empresariales, es la estrategia gracias a la cual se privilegia el autoempleo y la subcontratación. Ambos procesos conducen, en definitiva, a la individualización de la fuerza de trabajo. Así es como, en la nueva sociedad informacional, surgen y se fortalecen las relaciones laborales individualizadas. Individualización significa más desigualdad y mayor polarización y, en definitiva, el aumento de la exclusión social.

Paso a paso, Castells redefine su concepción analítica de la informalidad. Abandona gradualmente la visión sistémica de la informalidad, como un sector industrial, integrado por empresarios y trabajadores, y desemboca en una concepción de los trabajadores genéricos, que están dentro y fuera del trabajo remunerado, según convenga a los intereses del capital. Solo estos trabajadores son los que pueden participar en actividades informales (*ibid.*, p. 378).

Afortunadamente, Castells mismo nos ofrece una definición concisa de la “individualización” (*ibid.*, III, p. 97):

Por individualización del trabajo entiendo el proceso por el cual la contribución laboral a la producción se define de forma específica para cada trabajador y para cada una de sus aportaciones, ya sea en forma de trabajo autónomo o asalariado contratado individualmente y en buena parte no reglamentado.

Esta individualización del trabajo, precisamente, es la práctica dominante en la economía informal. Es importante esta adecuación, establecida por Castells, entre la individualización laboral y la informalidad, porque él mismo da la pauta para entender su nueva orientación teórica. Por qué, podemos preguntarnos, entiende ahora Castells la informalidad como una condición individual del trabajador, si pocos años antes (Portes, Benton y Castells, 1989, p. 12) la había definido como *not an individual condition but a process of income-generation*.

La clave analítica nos la ofrece él mismo, al explicar (Castells, 1999, III, p. 97) por qué prefiere hablar ahora de “sobreexplotación” y rechaza el concepto marxista de explotación. La razón, dice, es que el uso de este último concepto implicaría aceptar la teoría del valor del trabajo, que es “un asunto de creencia más que de investigación”. Es decir, puede uno pensar que Castells ha cambiado de creencia. Abandona el término “explotación”, por su rai-gambre marxista, y adopta el de exclusión social,



concepto propuesto por el gabinete asesor sobre política social de la Comisión de la Unión Europea y adoptado por la Oficina Internacional del Trabajo de Naciones Unidas. Su definición de exclusión social es la siguiente (*ibíd.*, p. 98):

Exclusión social es el proceso por el cual a ciertos individuos y grupos se les impide sistemáticamente el acceso a posiciones que les permitirían una subsistencia autónoma dentro de los niveles sociales determinados por las instituciones y valores en un contexto dado... Tal posición suele asociarse (en el capitalismo informacional) con la posibilidad de acceder a un trabajo remunerado relativamente regular al menos para un miembro de una unidad familiar estable (énfasis añadido en el original).

7. Castells y su nueva visión de la periferia capitalista

Los numerosos seguidores latinoamericanos de la prolífica obra castellsiana relacionada con nuestro subcontinente buscarán, sin duda, una explicación del cambio de creencias de Castells, durante los últimos lustros. Sin ahondar en las posibles repercusiones, que su ya larga residencia en el centro del capitalismo global pueda tener en su nueva visión de la periferia, sí es de agradecer que Castells mismo (1999, III, p. 223) nos dé la clave para comprender su cambio de creencia.

Esa clave, como podía sospecharse, se llama Max Weber. Los principios teóricos weberianos surgen ahora como "una sutil línea maestra" para comprender la nueva configuración cultural e institucional del imperante capitalismo informacional. Por cierto, añadimos nosotros, para comprender la base ética del informacionalismo, lo mejor es prescindir de las disquisiciones enhebradas por Castells, en torno a las nuevas formas del capitalismo. Su conclusión, más enigmática que iluminadora, es que "el espíritu del informacionalismo es la cultura de la destrucción creativa, acelerada a la velocidad de los circuitos optoelectrónicos que procesan sus señales" (*ibíd.*, p. 227).

Si dejamos de lado estas disquisiciones, supuestamente weberianas, de Castells, lo más conducente será insistir en que el cambio de creencia lleva consigo un cambio de paradigma para interpretar las relaciones entre el centro y la periferia, en el capitalismo informacional. Un primer indicio nos lo ofrece la terminología. Castells prefiere hablar de

países en vías de desarrollo, en vez de países periféricos. No se trata, por supuesto, de que Castells no haya captado la nueva geometría global. En su primer volumen (1999, pp. 268-309), Castells analiza el proceso de trabajo en el capitalismo informacional, pero en los países centrales. Reconoce que "nunca fueron los trabajadores más vulnerables, ya que se han convertido en individuos aislados subcontratados en una red flexible, cuyo horizonte es desconocido incluso para la misma red". En cuanto a la periferia, que llama ahora "cuarto mundo" (Castells, 1999, III, pp. 95ss), ya hemos mostrado su preferencia por la exclusión social más por la informalidad.

Este diagnóstico es válido para América Latina. Castells analiza sus cambiantes fortunas (1999, I, p. 142) y reconoce que el continente se encuentra en un proceso de integración a la nueva economía global, pero en una posición subordinada. En México, subraya la importancia del tratado de libre comercio de América del Norte (*ibíd.*, p. 159), pero no puede eludir cierta confusa verborrea que, por una parte, admite las dolorosas consecuencias de la integración de los tres países norteamericanos para los trabajadores de ese sub-bloque y, por otra parte, concede que "la viabilidad del TLCAN depende de la capacidad de México para democratizar el Estado y redistribuir la riqueza".

Estos dos factores, la inestabilidad teórica y la sustitución de Marx por Weber para colocar a la periferia en el contexto global, están relacionados con la anodina mención de Braudel y Wallerstein (Castells, 1999, I, p. 118), según los cuales "en la economía mundial, la acumulación ocurre en todo el mundo". Como es sabido, el verdadero aporte de Wallerstein no radica en esta perogrullada, sino en haber mostrado que la economía global es profundamente asimétrica y que ha dado lugar a la conformación histórica de un centro, una semiperiferia y una periferia. Trilogía trágica, que no tiene nada de simplista, aunque así lo juzgue Castells (1999, I, p. 135). Por el contrario, tal división tripartita del sistema-mundo tiene profundas raíces en el modo de producción capitalista, tal como lo constató hace décadas el economista no-marxista Raúl Prebisch (Hodara, 1987, pp. 81-110; Di Filippo, 1998, pp. 175-185).

Los países centrales mantienen y renuevan su "centralidad", gracias a su capacidad para mantenerse en la vanguardia de la producción manufacturera. Mientras que la periferia es la constante exportadora

de materias primas, entre las cuales destaca la fuerza de trabajo. Este esquema se desdibuja para el observador superficial con la nueva división internacional del trabajo. En realidad, la condición periférica se radicaliza con la presencia de las maquiladoras transnacionales, porque la maquila internacional no es más que una forma disfrazada de exportar fuerza de trabajo. En la nueva división del trabajo, el capital radicado en el centro capitalista se autoexporta las manufacturas, producidas en la periferia, cuya principal materia prima exportable es la fuerza de trabajo.

En este contexto, histórico y teórico, hay que situar la temática de la informalidad para explicar su expansión y fortalecimiento en América Latina, durante los últimos veinte años. Por el momento, nos limitamos a sugerir la utilidad de la metodología wallersteiniana para entender e interpretar la presencia de la informalidad industrial, en la fase capitalista actual. Ningún autor, que sepamos, ha elaborado tal teoría de la informalidad. Wallerstein mismo tampoco ha elaborado una teoría de la informalidad manufacturera. Pero su procedimiento metodológico nos parece el más adecuado. La explicación sociológica de la informalidad industrial, en México y América Latina, debe ser histórica, es decir, referida a una etapa concreta. La especificidad de una etapa histórica se capta mediante la comparación. De ahí que el punto crítico para comparar etapas sea determinar las unidades históricas a las que pertenecen tales etapas (Wallerstein, 1974, p. 388). Hoy día tal unidad histórica es un sistema mundial conocido como la economía-mundo capitalista. La tipología construida por Wallerstein —centro, semiperiferia y periferia— es imprescindible para poder ubicar el análisis de la informalidad, en el marco de la economía-mundo capitalista.

Es superfluo añadir que Wallerstein no ofrece un apoyo más concreto para descubrir el papel histórico que la informalidad industrial ha jugado en la evolución del sistema capitalista. Tal tarea permanece como un reto para los sociólogos de la periferia. Por el momento, la sugerencia teórico-metodológica más conducente tal vez sea la de Ludger Pries (2001), quien recomienda desarrollar teorías de alcance medio sobre un tema muy relacionado con el sector informal, como es el de la emigración mexicana a Estados Unidos. Por el momento, la única teoría de alcance medio que conocemos respecto a la informalidad en América Latina tal vez sea la de Hernando de Soto (1987, 2001),

quien reinterpreta el fenómeno empírico de la informalidad latinoamericana desde la perspectiva teórica de la ideología neoliberal.

México, 1 de octubre de 2005.

Referencias bibliográficas

- Alonso, José A. (1987). "El concepto de 'marginalidad' urbana y su uso en América Latina". *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales* 128, 51-71. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, México.
- Alonso, José A. (1991). *Mujeres, maquiladoras y microindustria doméstica*, México.
- Alonso, José A. (1997a). "Efectos del TLCAN en la microindustria del vestido en Tlaxcala", en *Comercio Exterior*, 47, 2, 103-110.
- Alonso, José A. (1997b). "Las nuevas microindustrias en América Latina, herramientas de la contrarrevolución neoliberal", en *Problemas del Desarrollo*, 28, 109, 175-200.
- Alonso, José A. (1998a). "NAFTA, New Industrial Networks and Informality: A Mexican Perspective", en *Policy Studies Review* 15, 2/3, 123-135.
- Alonso, José A. (1998b). "La industria domiciliaria del vestido en México ante la nueva globalidad", en Peña y Alonso (Eds.), *opus citatum*, pp. 203-220.
- Alonso, José A. (2002). *Maquila domiciliaria y subcontratación en México en la era de la globalización neoliberal*, México.
- Alonso, José A. (2003). "Hacia una teoría de la informalidad. Globalización neoliberal, proletarización e informalidad en México", en *Trayectorias*, 5, 11, 76-87.
- Cartaya, Vanessa (1987). "El confuso mundo del sector informal", en *Nueva Sociedad* (julio-agosto), 76-88.
- Castells, Manuel y Alejandro Portes (1989). "World Underneath: The Origins, Dynamics, and Effects of the Informal Economy" en Portes *et alii* (Eds.), *op. cit.*, pp. 11-37.
- Castells, Manuel (1996). *The Rise of the Network Society*. Massachusetts, Volumen primero de la obra publicada en español con el título *La era de la información. economía, sociedad y cultura*. Tres volúmenes, México, 1999.
- Cortés, Fernando (1991). "La informalidad del sector informal extralegal", en J. Schatan *et alii* (Comps.), *El Sector informal en América Latina*, México.
- De la Garza, Enrique y Jorge Carrillo (1996). "Los fundamentos teóricos de la sociología del trabajo en México". Versión mimeografiada, México.

- De la Garza, Enrique (1996?). "Reconversión industrial y nuevos sujetos obreros". Reporte de Investigación. Universidad Autónoma Metropolitana, México.
- Di Filippo, Armando (1998). "La visión centro-periferia hoy", *Revista de la CEPAL*, número extraordinario, (octubre), 175-185.
- Escobar, Agustín (1990). "Estado, orden político e informalidad: notas para discusión", en *Nueva Antropología*, XI, 37, 23-40.
- Hodara, Joseph (1987). *Prebisch y la CEPAL. Sustancia, trayectoria y contexto institucional*, México.
- Lautier, Bruno et alii (1991). *L'Etat et l'informel*, París.
- Moser, C. (1978). "Informal Sector or Petty Commodity Production: Dualism or Dependence in Urban Development", en *World Development*, 6, 9-10, 1041-1064.
- Peña, Florencia y José A. Alonso (1998). *Estrategias femeninas ante la pobreza. El trabajo domiciliario en la elaboración de prendas de vestir*, México.
- Portes, Alejandro, Manuel Castells y Lauren A. Benton (1989). *The Informal Economy*, Baltimore.
- Portes, Alejandro (1995). *En torno a la informalidad: ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada*, México.
- Pries, Ludger (2001). "The Disruption of Social and Geographic Space. Mexican - US Migration and the Emergence of Transnational Social Space", en *International Sociology*, 16, 1, 55-74.
- Raczynski, Dagmar (1977). "El sector informal urbano: interrogantes y controversias", en *Investigaciones sobre el empleo*, 3, PREALC, Santiago de Chile.
- Rendón, Teresa y Carlos Salas (1990). "El sector informal urbano: primera revisión bibliográfica". Versión mimeografiada, México.
- Roubaud, François (1995). *La economía informal en México*, México.
- Soto, Hernando de (1987). *El otro sendero*, México.
- Soto, Hernando de (2001). *El misterio del capital*, México.
- Tokman, Víctor y P. Souza (1976). "El sector informal urbano en América Latina", en *Revista Internacional del Trabajo*, 3, 385-397.
- Wallerstein, Immanuel (1974). "The Rise and Future Demise of the World Capitalist System: Concepts for Comparative Analysis", en *Comparative Studies in Society and History*, 16, 387-415.
- Wolf, Eric R. (1982). *Europe and the People without History*. Berkeley and London. Existe traducción en español.
- Zapata, Francisco (1996). "Relaciones laborales, desarrollo y democracia en el siglo XXI". Ponencia presentada en el I Congreso Mexicano de Sociología del Trabajo. Universidad de Guadalajara, México.

