

El papel del sector informal en una región globalizada: una mirada desde la periferia *

*José A. Alonso***

RESUMEN

El trabajo intenta precisar algunas de las conexiones existentes entre los fenómenos de la globalización y la informalidad, con especial referencia al sector manufacturero. En las primeras secciones se examina críticamente un conjunto de literatura relevante sobre estos temas y se plantea la tesis de que la actual globalización capitalista entraña la exacerbación de la informalidad, en particular en el sector manufacturero de la periferia. La parte final del trabajo emplea datos sobre el impacto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en el estado de Tlaxcala, en México, para ilustrar los planteamientos teóricos expuestos.

Introducción

Una de las más notables paradojas en el final del siglo XX es la creciente preocupación de los políticos y científicos sociales por dos temas en apariencia inconexos, si no antitéticos. Nos

*Este artículo es resultado del apoyo otorgado por el Programa SUPERA-ANUIES y de la colaboración del Centro de Investigaciones Interdisciplinarias Sobre Desarrollo Regional (CUI-DR) de la Universidad Autónoma de Tlaxcala. UDLA-Puebla, 1998.

** Profesor e investigador del Departamento de Relaciones Internacionales de la Universidad de las Américas-Puebla. UDLA-Puebla, 1998.

referimos a la globalización y a la informalidad laboral. En años recientes la literatura relacionada con ambas temáticas ha adquirido proporciones casi inabarcables para un solo investigador. México no constituye ninguna excepción. Al contrario, las discusiones surgidas hace ya una década a propósito del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (en adelante, TLCAN) activaron los debates en torno a la imparable globalización. Por otra parte, las consecuencias socioeconómicas de la crisis, reactivada a partir de 1982 y agravada con cada devaluación posterior, han convertido al sector informal (en adelante, SI) en un tema de innegable actualidad.

Más complejo es, sin embargo, tratar de explicitar las relaciones existentes entre ambos fenómenos. ¿Existe alguna conexión entre la globalización y la informalidad? El crecimiento de la globalización, ¿traerá consigo la virtual desaparición de la informalidad? O, al contrario, la misma globalización, sobre todo en la periferia capitalista, ¿producirá un aumento incontrolable del SI?

Nuestro objetivo consiste en precisar las conexiones existentes entre ambos fenómenos sociales. La tesis central es que la actual globalización capitalista entraña la exacerbación de la informalidad, sobre todo, en el sector manufacturero de la periferia. Además de no desaparecer, el SI adquirirá nuevas funciones polimorfas dictadas ante todo por el tipo de relaciones predominantes con la economía formal. De ahí que uno de los aspectos clave cuando se trata de la informalidad es el dualismo, es decir, la manera de conceptualizar las relaciones entre

los sectores formal e informal. Una característica del enfoque marxista, como puede apreciarse en el neomarxista Alejandro Portes (1995), es su constante rechazo del dualismo. Por el contrario, los enfoques positivistas caen de una manera u otra en una concepción de la informalidad que tiende a subrayar la autonomía total del sector informal.

En la segunda parte del artículo aplicaremos las reflexiones previas a la industria del vestido en el estado de Tlaxcala. En esta región coinciden dos procesos distintos: por una parte, la presencia de una vigorosa industria tradicional en las ramas textil y del vestido y, por otra parte, la incidencia reciente de la apertura fomentada por el TLC. Gracias a ello, la inversión extranjera -no sólo estadounidense- se ha concentrado en este diminuto estado mexicano (Carrillo, 1997: 135 ss, y *El Financiero*, 7-11-96).

Artículos

El debate en torno a la globalización I

Si queremos comprender la posible relación existente entre dos fenómenos tan complejos como la globalización y la informalidad, el primer paso insoslayable es precisar el sentido exacto de ambos conceptos. ¿Qué entendemos, por tanto, por globalización?

Aceptamos la observación de Javier Martínez (1997: 1) de que este concepto tiene al menos tres dimensiones: la real, la ideológica y la política.¹ Sobra añadir que las tres dimensiones están íntimamente ligadas, pues son tres aspectos de una misma realidad.

No obstante, disentimos de él en lo que se refiere al enfoque central de nuestro argumento con relación a la globalización. Para Martínez la globalización, por ser capitalista, "conlleva unos límites y autonegaciones de tal magnitud que puede poner en peligro la supervivencia del propio mundo global que está creando". Por tanto, la globalización es tan inexorable como el sistema capitalista es supuestamente inevitable. En definitiva, la lucha por la auténtica democracia queda ligada a una redefinición orientada hacia un nuevo tipo de globalización, lo cual sólo es posible con la superación del capitalismo.

Desde nuestra perspectiva, por el contrario, más que discutir sobre la superación de la actual globalización, obviamente capitalista, nos interesa reflexionar sobre la interacción entre la globalización y el crecimiento de la informalidad en la periferia capitalista. Es claro que, en nuestra opinión, antes de pensar en la superación del capitalismo, como tal, hay que dilucidar el cómo eliminar la condición periférica.

En otras palabras, el supuesto tránsito hacia la democracia socialista según la utopía marxista será necesariamente diferente en el capitalismo central y en el periférico. En parte, como veremos más adelante, porque es más largo el camino hacia la auténtica democracia desde la periferia que desde el centro capitalista. Y esa distancia se

¹ Conviene recordar que el término "globalización" es el último de una ya larga lista de conceptos que apuntan en la misma dirección. Javier Martínez (1997: 1) menciona *desregulación* como palabra clave en los años setentas. En los ochentas surgió el término *mundialización* en los teóricos francófonos, mientras que *globalización* es un término introducido en el análisis anglosajón.

² Javier Martínez entiende por la *realidad de la globalización* a "la nueva actividad económica que se realiza en y para un marco supranacional, que implica decisiones tomadas por agentes no definidos por su carácter nacional y que está regulada por mecanismos inaccesibles o inmanejables por las instituciones u organismos definidos a escala local, regional o nacional". La ideología de la globalización es "el discurso que valora y justifica, que toma posición respecto al fenómeno de la globalización. Esta ideología arguye la inevitabilidad ... de la misma ... se anuncia que sólo hay un camino: ser competitivo en el mercado mundial." En cuanto a la política de la globalización, ésta se entiende como "La acción consciente en apoyo de la expansión de la realidad de la globalización ... Las llamadas políticas neoliberales, ejecutadas por los organismos internacionales, son la plasmación de la imposición de las condiciones de expansión de la realidad de la globalización".

Si queremos comprender la posible relación existente entre dos fenómenos tan complejos como la globalización y la informalidad, el primer paso insoslayable es precisar el sentido exacto de ambos conceptos. ¿Qué entendemos, por tanto, por globalización?

Aceptamos la observación de Javier Martínez (1997: 1) de que este concepto tiene al menos tres dimensiones: la real, la ideológica y la política.² Sobra añadir que las tres dimensiones están íntimamente ligadas, pues son tres aspectos de una misma realidad.

No obstante, disintimos de él en lo que se refiere al enfoque central de nuestro argumento con relación a la globalización. Para Martínez la globalización, por ser capitalista, "conlleva unos límites y autonegaciones de tal magnitud que puede poner en peligro la supervivencia del propio mundo global que está creando". Por tanto, la globalización es tan inexorable como el sistema capitalista es supuestamente inevitable. En definitiva, la lucha por la auténtica democracia queda ligada a una redefinición orientada hacia un nuevo tipo de globalización, lo cual sólo es posible con la superación del capitalismo.

Desde nuestra perspectiva, por el contrario, más que discutir sobre la superación de la actual globalización, obviamente capitalista, nos interesa reflexionar sobre la interacción entre la globalización y el crecimiento de la informalidad en la periferia capitalista. Es claro que, en nuestra opinión, antes de pensar en la superación del capitalismo, como tal, hay que dilucidar el cómo eliminar la condición periférica.

En otras palabras, el supuesto tránsito hacia la democracia socialista según la utopía marxista será necesariamente diferente en el capitalismo central y en el periférico. En parte, como veremos más adelante, porque es más largo el camino hacia la auténtica democracia desde la periferia que desde el centro capitalista. Y esa distancia se

1 Conviene recordar que el término "globalización" es el último de una ya larga lista de conceptos que apuntan en la misma dirección. Javier Martínez (1997: 1) menciona *desregulación* como palabra clave en los años setentas. En los ochentas surgió el término *mundialización* en los teóricos francófonos, mientras que *globalización* es un término introducido en el análisis anglosajón.

2 Javier Martínez entiende por la *realidad de la globalización* a "la nueva actividad económica que se realiza en y para un marco supranacional, que implica decisiones tomadas por agentes no definidos por su carácter nacional y que está regulada por mecanismos inaccesibles o inmanejables por las instituciones u organismos definidos a escala local, regional o nacional". La ideología de la globalización es "el discurso que valora y justifica, que toma posición respecto al fenómeno de la globalización. Esta ideología arguye la inevitabilidad ... de la misma ... se anuncia que sólo hay un camino: ser competitivo en el mercado mundial." En cuanto a la política de la globalización, ésta se entiende como "La acción consciente en apoyo de la expansión de la realidad de la globalización ... Las llamadas políticas neoliberales, ejecutadas por los organismos internacionales, son la plasmación de la imposición de las condiciones de expansión de la realidad de la globalización".

incrementará todavía más de persistir la ideología de la globalización, que no es sino la neoliberal.

La informalidad juega, en este contexto, un papel crucial según nuestra hipótesis de trabajo. Este es un aspecto que Javier Martínez no parece tomar muy en cuenta. En efecto, cuando se refiere a la postura B,³ Martínez sostiene que esta tendencia apuesta por la "Formación de un Estado mundial único como resultado necesario de la mundialización capitalista" (1997: 13). A continuación deduce una conclusión que incide de lleno en nuestro tema: la acumulación mundializada del capital, afirma, marginará a multitud de personas, pueblos, naciones. Tendremos, por tanto, una clase trabajadora mundializada.

Estas afirmaciones provocan en el lector la sospecha de que se tiende a uniformar en exceso las repercusiones de la globalización en la clase trabajadora. Se admite la creciente desigualdad y sobreexplotación de las masas marginales como efecto de la globalización, pero no se explicitan las consecuencias de tales procesos, como es la imparable heterogeneidad y los resquebrajamientos polares entre las clases proletarias. A medida que se cohesionan y uniforman las élites capitalistas transnacionales, las masas trabajadoras se escinden y subdividen sin cesar en grupos, explotados sí, pero por lo mismo a veces muy distantes del prototipo ideal del proletariado capitalista clásico.

Esta sospecha parece confirmarse cuando el autor (1997: 17) menciona "el aumento de la proletarización de la población mundial", sin considerar necesario el matizar ese proceso. ¿Son igualmente proletarios los obreros del centro y de la periferia capitalista? ¿Es el mismo proceso de "destaylorización" el que está teniendo lugar en el centro y en la periferia? ¿Es lo mismo ser desempleado o subempleado en ambas regiones capitalistas?

Es cierto que queda todavía mucho por hacer en el campo de la investigación empírica, como lo reconoce Javier Martínez. Pero las dudas nos asaltan de nuevo, cuando a renglón seguido vuelve a insistir de manera lapidaria al afirmar: "No creo que nadie discuta la evidencia actual tanto respecto a la asalarización (formal o informal) como a la monopolización a escala mundial" (Martínez, 1997: 17).

No basta con mencionar de pasada y casi equiparándolas la asalarización formal e informal, como parece hacerse al encerrar sin más ambos términos en el mismo paréntesis. En definitiva, todo el argumento de Javier Martínez (Martínez, 1997:5) incluye -obviamente-

³ Javier Martínez (1997: 5) concentra el debate sobre la globalización en dos discursos contrapuestos: la "postura A" enfatiza más los aspectos políticos e ideológicos de la globalización, mientras que la "postura B" insiste sobre la dimensión real-objetiva de la misma, según sus palabras.



el papel de los trabajadores en el proceso de la acumulación global del capital, pero sin prestar la debida atención a la especificidad de los trabajadores informales.

Esta creciente asalarización, por ambigua que sea -añadimos-, no es más que una consecuencia de la mundialización de la ley del valor, como explica Martínez al prolongar su argumento. Es la competencia mundial entre las empresas la fuerza que las empuja a minimizar el tiempo de trabajo individual incorporado en las mercancías sobre la base de "minimizar el capital variable" y esto es posible -añade- por la diferenciación salarial internacional, que en absoluto tiende a desaparecer. Si nos preguntamos cómo logran las empresas disminuir el capital variable, la respuesta dada se apoya en la estructura centro-periferia del sistema internacional. ¿No sería este el momento para incorporar la problemática de la informalidad que juega un papel predominante en la periferia capitalista? Aunque insistiremos en este punto en la segunda parte del artículo, vale la pena apuntar que Javier Martínez en toda su argumentación jamás menciona este aspecto de la informalidad. Lo cual no implica en absoluto el desconocimiento de la creciente polarización actual entre las empresas multinacionales y los asalariados "globalizados". Incluso se reconoce (Martínez, 1997:20, nota 16) que los sueldos y salarios de los trabajadores en la industria manufacturera de los países desarrollados han pasado del 80% del rubro mundial correspondiente en 1980, al 88% en 1993, y se refuerza el argumento al afirmar que "los asalariados en las industrias manufactureras de la periferia, que son el 80% de la fuerza de trabajo mundial, representaban tan sólo el 12% del capital variable en la manufactura mundial en 1993".

En definitiva, Martínez nunca piensa en la oportunidad de introducir el concepto del sector informal manufacturero, al menos como un factor explicativo de las crecientes desigualdades en la población obrera mundial. Le basta con acudir a las imprescindibles categorías de centro y periferia que, necesarias como son, no pueden explicar por sí mismas las profundas diferencias existentes hoy en día entre los diversos modos de proletarización.

La coronación de esta tónica culmina al final del artículo (1997:25) cuando se reconoce explícitamente que "a más globalización, más polarización y más explotación". Porque -se nos dice- el intercambio internacional desigual se basa en la diferencia salarial, base de la fábrica mundial.

⁴ Capital variable es el valor de la fuerza de trabajo, en la terminología marxista. Este capital variable más el capital constante (el valor de los medios de producción), constituyen el capital total invertido por el empresario capitalista en el proceso de producción de las mercancías.

¿No sería éste el momento de aludir, al menos, a la informalidad laboral como uno de los mecanismos que propician esa diferencia salarial? Esa es al menos nuestra tesis. Podría argüirse que Martínez y los economistas radicales, en general no consideran adecuado el uso del concepto de la "informalidad".⁵ Ello nos lleva a la segunda sección del artículo en la que discutiremos este tema en profundidad.

El debate en torno a la informalidad

En México acaba de publicarse un libro imprescindible para penetrar en el debate actual sobre la informalidad en América Latina. Su autor, Francois Roubaud, fue asesor del INEGI (Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática) en México, quien además de su interés personal por el tema contó con la mejor información estadística disponible en México a principios de los años noventa. En el libro *La economía informal en México* (1995) Roubaud presenta su propia interpretación. En concreto, del sector informal en la industria manufacturera. Además de la amplitud de su perspectiva, el libro de Roubaud nos sirve para intentar la evaluación del concepto de la informalidad ante el fenómeno de la globalización porque en él analiza con sentido crítico las principales escuelas existentes al respecto. Roubaud destaca tres de ellos, antes de proponer su interpretación: la cepalina, la neomarxista y la neo liberal.

¿Cómo inciden estas tres interpretaciones de la informalidad en la globalización? ¿Son útiles estas teorías para explicar los fenómenos recientes provocados por la globalización en el mundo laboral de los países periféricos? Un aspecto bien apuntado por Roubaud es que estas

tres escuelas, aunque usan el mismo término, no hablan del mismo objeto. Por otra parte, Roubaud no es el único autor que ha realizado esta comparación. La socióloga venezolana Vanessa Cartaya (1987) y el economista chileno Fernando Cortés (1991) han emprendido

⁵ Esta suposición se refuerza al hojear el libro *Economía Mundial*, uno de cuyos colaboradores es Javier Martínez (Martínez y Vidal Villa, 1995). En este libro sólo aparece el término en tres ocasiones. La primera en el recuadro 10.2 (1995: 142) donde se toca el tema de un futuro sin empleo. Por cierto, allí se alude en breves líneas al papel del sector informal en la periferia capitalista. Más adelante (1995:243) se liga de nuevo el capitalismo periférico con los factores de terciarización, una de cuyas formas es el sector informal urbano. Finalmente, se toca el tema de la informalidad en el párrafo dedicado a la crítica del paradigma del crecimiento económico. Una debilidad del PNB (producto nacional bruto), se dice (1995:334ss.), es que no refleja la actividad económica del sector informal. Allí también se reconoce la gran importancia del sector informal en las economías periféricas.

⁶ Roubaud concentra su análisis en el SI de la industria manufacturera, desde la perspectiva de los países en desarrollo. De ahí que su interpretación de la informalidad sea muy valiosa para alcanzar nuestro objetivo.

tareas semejantes. Todos coinciden en destacar al menos esas tres visiones de la informalidad, pero sus juicios definitivos distan mucho de concordar. Nosotros rescataremos sólo aquellos aspectos que son relevantes para nuestro objetivo concreto con el fin de seleccionar o de construir aquella definición de la informalidad que nos parezca la más adecuada para captar el impacto de la reciente globalización en la industria manufacturera tlaxcalteca.

La comparación entre los análisis de Cartaya, Cortés y Roubaud permite llegar a varias conclusiones básicas. La primera es que la informalidad como concepto descriptivo es importante. No sólo porque está de moda desde hace más de diez años en México y en América Latina, sino porque hasta los periódicos más serios presentan a diario información bien documentada sobre los más diversos aspectos del llamado Sector Informal. Estas noticias se refieren a tres tipos de informalidad: el manufacturero, el comercial y el de servicios. Nosotros nos fijaremos ahora sólo en el sector informal manufacturero. La razón es que, aunque se emplea el mismo vocablo, la informalidad presenta características a veces contrapuestas en los tres sectores. Esta diversidad es evidente con respecto a uno de los rasgos constitutivos de la informalidad manufacturera, como es la clandestinidad casi total de las empresas informales. Ahondar en esta especialización sectorial de la informalidad es un primer paso necesario para superar el carácter descriptivo del concepto.

De hecho, una primera tarea que nos incumbe a los académicos interesados por el SI, como repetiremos más adelante, es la de establecer las diferencias y semejanzas existentes entre estos tres subsectores. En ese sentido creemos que debe hablarse de varios sectores informales, no de uno solo. Hablar de esta informalidad descriptiva es ya un logro porque enfoca la atención hacia un rasgo fundamental del capitalismo contemporáneo."

La segunda es que este concepto descriptivo de la informalidad debe transformarse en uno analítico mediante su inserción en un marco teórico apropiado. Aquí es donde surgen las divergencias más serias, hasta el punto de que ciertos autores prefieren rechazar de una vez el uso de un término tan ambiguo (Roubaud, 1995:76). No compartimos esta opinión extrema, pero con la condición de que se recorte el objeto designado por tal concepto. De ahí que hablaremos del sector informal manufacturero.^t

⁷ Con este término nos referimos también al pseudosocialismo o, mejor aún, al capitalismo antidemocrático de Estado como el de la ex Unión Soviética (cfr. Gregory Grossman, 1989).

⁸ Una de las características claves de este sector es la clandestinidad y, por ende, la invisibilidad. Aspectos que o no existen o sólo parcialmente en el sector informal del comercio, por ejemplo. Los vendedores ambulantes son perfectamente visibles en nuestras ciudades.

En referencia a este sector, aunque ellos no siempre apliquen esta restricción, los análisis de Cartaya (1987), Tokman (1987), Cortés (1991) y Roubaud (1995) son extremadamente útiles. Víctor E. Tokman, vocero de la visión cepalina, expuso su concepción del SI en su famoso artículo "El Sector Informal: quince años después" (1987). Allí, su definición del SI incluye varias notas claves: la primera es "el considerar los modos de producción como una unidad de análisis" y en ellos la organización de la producción es la variable principal (1987:514-515). Es decir, la unidad de análisis no es el individuo, sino el modo de producción. Ahora bien, la diferencia entre esta empresa del SI y la del sector formal o capitalista es que, mientras el objetivo de esta última es maximizar la tasa de utilidad, el empresario informal sólo aspira a maximizar su ingreso total. Por lo cual, otros aspectos -como la facilidad de entrada en el sector o el ingreso promedio- son derivados y secundarios.

La segunda nota clave se refiere al origen del SI que es resultado del excedente de mano de obra que no pudo ser absorbido por las actividades modernas. La tercera nota es la subordinación de las actividades informales respecto a las empresas modernas. "Su dependencia significa, añade Tokman que no pueden determinar los precios ni la producción, puesto que su operación se realiza en mercados residuales" (Tokman, 1987:517). Esta dependencia puede convertirse en la subordinación total o explotación. En todo caso, las beneficiadas siempre son las empresas modernas, sea porque el SI presiona los salarios a la baja o porque producen insumos de bajo costo para las empresas modernas. De todas formas, según parece, Tokman cae en el dualismo porque la relación entre las empresas formales e informales no es directa, como en la maquila, sino a través del mercado.

La cuarta nota es que en América Latina la crisis ha provocado la expansión del SI, como una consecuencia de las políticas de ajuste aplicadas en la región desde fines de los años setentas. Finalmente, Tokman subraya que el SI posee un elevado grado de heterogeneidad en oposición a lo que se pensaba quince años antes.

Desde hace casi dos décadas Alejandro Portes se constituyó en un interlocutor privilegiado de Víctor Tokman. Ambos se han dedicado con todo rigor al análisis de la informalidad y entre ellos han surgido debates públicos de alto nivel." Más recientemente Portes ha conjuntado en un libro sus últimas elaboraciones acerca del SI (Portes, 1995:11). Un primer acierto de Portes es su definición de la informali-

⁹ Como se verá más adelante disintimos en este punto de la opinión expresada por Roubaud. El economista francés califica de "estéril" el intercambio de opiniones entre Tokman (1989) Y Portes (1987) (Roubaud, 1995:74). Lejos de la esterilidad conceptual, el debate sirvió para clarificar las posiciones teóricas entre ambos autores.

dad (Portes, 1995:11) porque es un magnífico punto de partida para el análisis del sector informal. Según estos autores, el rasgo central de la informalidad es el no estar regulada por las instituciones de la sociedad. Esta no regulación del SI no debe confundirse con la extralegalidad, concepto inventado por Fernando Cortés (1991) y usado también por Francois Roubaud. En contra de su opinión, pensamos que la no regulación -cuya identidad con la extralegalidad cortesiana habría que poner en duda, insistimos- no es un simple indicador, sino una nota constitutiva de la definición de la informalidad, en concreto, en el sector manufacturero.¹⁰

La no regulación del SI manufacturero explica, también, el que ciertas empresas formales prefieran entrar en contacto con trabajadores -sean empresarios o no- informales, por las múltiples ventajas que esto entraña. Para los empresarios formales esto significa contar con fuerza de trabajo más barata, sin aguinaldo ni otras prestaciones sociales exigidas por la ley laboral mexicana. Para los trabajadores informales, a pesar de las desventajas de actuar sin la protección de la ley, este tipo de contratos frecuentemente significan más que la simple supervivencia.

El efecto más significativo de este tipo de relación entre ambos sectores económicos es la negación rotunda del dualismo. Ambos sectores se necesitan mutuamente, aunque los mayores beneficios caigan del lado de la formalidad. No obstante, es preciso subrayar que los actores del SI tienen también importantes intereses en juego. Pretendemos así contrarrestar la tendencia más o menos implícita del enfoque marxista que en su afán por rechazar el dualismo insiste unilateralmente en los beneficios reales que obtienen los empresarios del sector formal al establecer relaciones con los microempresarios del sector informal. Los estudios sobre la maquila domiciliaria realizados en múltiples países (Peña y Alonso, en prensa) muestran que los empresarios informales sacan ventajas de la informalidad porque al actuar en la clandestinidad evitan el pago de impuestos y todas las secuelas que la "formalidad" implica, tales como el pagar las cuotas del seguro social y el pago de los salarios oficiales a sus trabajadores, así como el permitir su ingreso en algún sindicato.

El antidualismo, que siempre ha caracterizado al enfoque de Portes (1995), lo distingue tanto de Tokman (1987), como de Hernando de Soto (1987). Las raíces teóricas marxistas del enfoque portesiano son innegables. Por eso, no compartimos la opinión de Fernando Cortés

¹⁰ Insistimos en esta especificación porque, desde nuestra perspectiva, otro rasgo vinculado y derivado de esa no regulación es la clandestinidad (*underground*) y de ahí la "in visibilidad" del sector informal manufacturero. Condición que no se aplica, por ejemplo, a los vendedores ambulantes que son informales, pero "visibles", porque no son clandestinos. En resumen, la invisibilidad presupone tanto la no regulación, como la clandestinidad.

(1991) al afirmar que los neomarxistas Castells y Portes, y el neoliberal Hernando de Soto coinciden en lo básico.¹¹ Gracias a su antidualismo radical, Portes puede criticar la opinión de Hernando de Soto de que la rebelión del sector informal surge en América Latina desde abajo; al contrario, el SI forma parte de la estrategia de acumulación del capital de las empresas modernas. Idea que es preciso acotar de dos maneras. Primero, subrayando que estas empresas capitalistas son tanto las grandes como las pequeñas empresas que así pueden multiplicar sus ganancias gracias a la fuerza de trabajo barata del SI. Segundo, insistiendo en que la colaboración entre ambos sectores manufactureros surge por intereses mutuos. Además de los empresarios formales, ya mencionados, los trabajadores informales se sienten empujados hacia la subcontratación por toda una gama de intereses que casi nunca son exclusivamente económicos. Este último aspecto ha sido mencionado hasta la exageración por la corriente liderada por Hernando de Soto.

El aporte de François Roubaud

¿Cuál es la posición de Roubaud frente a estas tres perspectivas teóricas? ¿Qué añade Roubaud para comprender mejor el papel del SI en la era de la globalización impulsada en México por el TLCAN y en una región como el estado de Tlaxcala? La postura de Roubaud es importante porque, además de contar con información inaccesible para el investigador común, él define su interpretación tras analizar las definiciones de Tokman, Portes y Hernando de Soto.

En efecto, la interpretación de Roubaud se anuncia como muy prometedora porque, además de su amplia revisión teórica, él inicia su libro con entrevistas de corte antropológico absolutamente desusadas por parte de los economistas. Parecería, por tanto, que el economista Roubaud pretendiera enriquecer el enfoque clásico de los economistas -obstinadamente cuantitativo- con el rico análisis cualitativo de los antropólogos. Desafortunadamente tales expectativas no se ven cumplidas. Veamos este punto con más detenimiento.

Es preciso reconocer el extremo cuidado y amplitud de visión con que Roubaud delimita su objeto de estudio. Para ello tiene en cuenta

¹¹ Esta opinión de Cortés nos parece ilógica porque él conecta el antidualismo de Portes con el enfoque neomarxista. Las relaciones entre las formas productivas no capitalistas y las capitalistas, arguye Cortés (1991 :20), hacen que aquellas concurran a la formación de la tasa de ganancia y así al dinamismo del sistema. Una interpretación semejante, dentro de la perspectiva marxista, aparece en nuestro libro *Mujeres, Maquiladoras y Microindustria Doméstica* (Alonso José A., 1991) para explicar el *putting-out system* que abunda en Ciudad Nezahualcóyotl.

aspectos teóricos, metodológicos y técnicos relacionados con el SI.¹² Después de comentar la problemática macroeconómica del desarrollo, Roubaud pretende aislar al SI y centrar el análisis en los países en desarrollo "por el carácter específico en ellos de la economía no registrada" (Roubaud, 1995:80).

Una vez precisado este amplio encuadre teórico, Roubaud reconoce a renglón seguido que el análisis macroeconómico se ve tergiversado por desconocer la articulación entre el SF (sector formal) y el SI. Para subsanar tal deficiencia del enfoque económico, él retorna el interés mostrado por la OIT desde 1982 por llegar a formular recomendaciones operacionales para elaborar la definición y la cuantificación del SI. Así llega a especificar con absoluta nitidez los criterios de pertenencia al SI de la unidad estadística básica. Un paso importante en este sentido es la delimitación que Roubaud introduce entre las tres principales dimensiones de la economía no-registrada (Roubaud, 1995:92). Él distingue entre el sector informal, cuya lógica de producción es la supervivencia, las empresas formales -pero que practican la evasión fiscal y cuya lógica es bajar los costos de producción- y las actividades ilícitas, tales como el tráfico de drogas, interesadas en las ganancias delictivas. Apoyado en esta tipología de la economía no registrada, Roubaud indica que su objetivo (Roubaud, 1995:93) es la cuantificación de aquella producción "que tiene carácter legal (o cuando menos no ilegal) y que es realizada por unidades de tamaño pequeño". Este tipo de unidades, añade, difícilmente se integra al sistema de reglamentaciones jurídicas y por ello su *producción en general no está registrada de manera oficial*.

Aquí, nos parece, se encuentra el nudo gordiano de la posición de Roubaud. Por una parte, él define con absoluta claridad el tipo de empresas que constituyen el sector informal y precisa que es el no registro el rasgo por el cual él considera que pertenecen al sector informal. Pero, por otra parte, él decide (arrastrado tal vez por su preocupación cuantitativista) que la mejor manera de medir ese sector informal, que por hipótesis es no registrado, es a través de su integración en el sistema de cuentas nacionales.

De acuerdo con esta elección, Roubaud declara que la unidad de análisis es el establecimiento y no la familia si se quiere llegar a la medición total de los flujos económicos. Aunque él mismo reconoce con acierto que el SI no se identifica tampoco con las empresas individuales porque algunas de éstas son formales. En definitiva, el

¹² A partir de autores franceses, precisamente, hemos discutido estos tres momentos de la investigación científica en el libro *Metodología* (Alonso, 1996). Véase el capítulo tercero.

criterio más pertinente en México para identificar a las empresas informales es el registro fiscal.

Una vez hecha esta elección -en nuestro juicio, muy acertada desde el punto de vista operativo-, Roubaud procede a analizar estas empresas informales a partir de los sectores básicos de la contabilidad nacional, pues -en su opinión- el SI pertenece a la última categoría (empresas individuales). En el cuadro elaborado por Roubaud muestra cómo se inserta el SI en la economía mexicana a través de su integración en la economía nacional (Roubaud, 1995:98).

El empleo urbano por sectores institucionales
(porcentajes)

<i>Sector público</i>	<i>Sociedades</i>	<i>Empresas individuales formales</i>	<i>Empresas individuales informales</i>
23.1	24.4	28.5	24

Fuente: Roubaud, 1995:98.

La interrogante que surge en el lector al observar este cuadro es sobre la naturaleza de esas empresas individuales informales. Si son no registradas (condición básica para que sean informales, según Roubaud), ¿cómo es que forman parte de las cuentas nacionales? ¿Cómo es que *si el tipo de régimen fiscal que rige a cada empresa nos da la clave de distribución entre los sectores institucionales* -el subrayado es de Roubaud-, podemos incluir en ellos unas empresas que, por definición, no están registradas?

En nuestra opinión, aquí radica la gran debilidad de la posición teórica de Roubaud. Debilidad que se confirma cuando él explica que el cuadro presentado arriba se deriva de la Encuesta Mexicana sobre Empleo. Al analizar el caso de Tlaxcala en la próxima sección, llamaremos la atención sobre las limitaciones de este tipo de encuestas oficiales. Por el momento es importante destacar que las propuestas de Roubaud (Roubaud, 1995: 102) para generar una estrategia adecuada de recaudación de datos, aunque son de tenerse en cuenta para mejorar la calidad de la información censal, no resuelven totalmente el problema de la deficiente información, nacida de la clandestinidad, y ésta, a su vez, del no registro de la empresa informal.

Tras esta primera aproximación, Roubaud se apoya en una gráfica que contiene los principales segmentos de la economía no registrada,

para identificar los lugares del sistema de contabilidad nacional en los que se localizan los diversos segmentos de esa economía."

No es posible ni siquiera mencionar todos los temas en los que Roubaud subdivide la problemática del SI; pero antes de evaluar su propuesta teórica es necesario detenemos en un aspecto al cual él alude en repetidas ocasiones. Nos referimos al tema crucial de las relaciones entre el sector formal y el sector informal.

La postura de Roubaud al respecto se nos antoja casi contradictoria y, en definitiva, inadmisibles. Centraremos la discusión alrededor del capítulo IX dedicado a la subcontratación (en México, maquila) porque, según Roubaud, "la subcontratación es importante para comprobar la integración del SI a la economía". En otras palabras, la maquila se convertiría en un argumento básico para rechazar la autonomía del SI o, según el mismo Roubaud, "la maquila sería un apéndice del sector formal (=moderno)" (Roubaud, 1995:397ss.).

La perspectiva asumida por Roubaud frente al fenómeno de la maquila nos proporciona una de las claves para comprender su actitud en apariencia ambivalente frente al SI. Él mismo ha acuñado el término que mejor sintetiza su ambigüedad: el fantasma de la subcontratación, dice (Roubaud, 1995:397). ¿Por qué considera como "fantasma" un fenómeno que ha sido rigurosamente documentado por numerosos científicos sociales dentro y fuera de México?" Roubaud lo explica sin rodeos: "La principal debilidad de esos trabajos proviene de la tentación de extraer de ellos leyes generales" (1995:399). Pero, la pregunta sería si los académicos -cómo él nos califica con cierto retintín- caímos en esa tentación. En lo personal no me consta que algún académico haya pretendido generalizar sus observaciones particulares. Todos coincidimos con Roubaud en que debemos evitar un uso abusivo de resultados parciales.

Pero, el problema es que quienes estudiamos el SI sólo contamos hasta ahora con información parcial, seamos economistas, sociólogos o antropólogos. Y, según parece, tal vez sean los economistas quienes más fácilmente caen en la tentación de generalizar a partir de datos particulares. Si algo es claro en las mismas declaraciones del TNEGI

13 A nivel de las técnicas concretas para cuantificar el sector informal, la propuesta de Roubaud también es exhaustiva. El propone, describe y aplica la técnica de las encuestas mixtas. Más aún discute en profundidad el tema de las mejores encuestas llevadas a cabo por el INEGI en el IFCO y muestra cómo se pueden utilizar. Los interesados en el sector informal no podemos dejar de tomar en cuenta las recomendaciones de Roubaud al respecto.

14 Roubaud, tan preocupado de ordinario por el rigor estadístico, parece basar sus conclusiones de manera casi exclusiva en los artículos que aparecieron en el número 18 de la revista *Estudios Sociológicos*. La muestra le pareció demasiado reducida. Pero ya entonces debió haber consultado los abundantes trabajos publicados sobre ese tema por quienes abordaron en ese número y por otros científicos sociales que no lo hicieron.

con respecto al SI es que mientras su definición de tal sector es tan arbitraria como las restantes, por razones comprensibles los administradores públicos emiten juicios universales a partir de sondeos particulares."

El mismo Roubaud, cuando se ocupa de este tema, no duda en citar datos exactos con tintes universalizantes. Así, dice, en México el 67 por ciento de la población activa del SNR (el sector no registrado) ejerce a domicilio, y sobrea abunda al añadir que eso representa el 14.3 por ciento de la población activa total. ¿Con base en qué principio se pueden generalizar datos obtenidos por la ENEU (Encuesta Nacional de Empleo Urbano) acerca de una población que, por definición, es casi totalmente clandestina? (Roubaud, 1995:400). Y se insiste aún más, ahora a partir de la ENEI (Encuesta Nacional sobre el Empleo Informal), al afirmar que el siete por ciento de las unidades informales a domicilio producen bajo la forma de subcontratación. Ni siquiera en zonas del país como Yucatán, El Bajío y Jalisco o Ciudad Nezahualcóyotl, investigadas con intensivo trabajo de campo, creemos que se pueda llegar a una cuantificación tan precisa. ¡Ojala que la colaboración entre los "académicos" y los planificadores nos permita algún día acercarnos a tales niveles de medición del sector informal!

Por el momento, los investigadores de corte antropológico si algo hemos descuidado es el pensar en términos cuantitativos. Esos fantasmas no rondan por nuestras cabezas. Dos han sido las preocupaciones fundamentales que nos han guiado: Primero, el interés por obtener información cualitativa, pero absolutamente confiable. Hemos gastado meses y años en investigaciones de campo hasta lograr entrevistar y ganamos la confianza y hasta la amistad de cientos de trabajadoras y trabajadores domiciliarios, sin cuya generosa colaboración no se hubiera podido avanzar en la obtención de información confiable."

Segundo, más allá de la información individual hemos logrado detectar y describir las redes de la subcontratación, que siempre brillan por su ausencia en la información estadística oficial. Sin embargo,

15 Sin ir más lejos. Elvia Gutiérrez (*El Financiero*, 2-II-98) ejemplifica esta tendencia generalizadora a partir de información estadística del Instituto Mexicano del Seguro Social y de la Organización Internacional del Trabajo. Allí se nos dice que en 1997 el salario real en las actividades informales se redujo 1.2 por ciento, mientras que en la economía formal el descenso promedio fue de 2.2 por ciento. Como veremos al comentar el caso de Tlaxcala, hay regiones enteras en México sobre las cuales la información acerca del sector informal es muy deficiente. ¿Con base en qué principio matemático se extrapolan unos datos a partir de cierta muestra tal vez estadísticamente perfecta?

16 Para captar este tipo de trabajo más antropológico, se pueden consultar las investigaciones realizadas por diversos investigadores en México y, en general, en América Latina. Los artículos contenidos en el número 18 de la revista *Estudios Sociológicos* son sólo una pequeña muestra de los extensos trabajos realizados en diversas regiones del país. Información adicional más reciente se encuentra en el libro editado por Florencia Peña y José Antonio Alonso (en prensa).



esas redes de intereses son la médula de la actividad maquilera. Los programas oficiales casi siempre fallan para promover la generación de empleo digno, porque no se tienen en cuenta esas redes de poder. Aunque falta mucho por realizar, ya existe abundante información sobre quiénes participan y cómo controlan la densa telaraña de la maquila en ciertas industrias.

Finalmente, para comprobar estas opiniones, que por cierto se han salido del tono estrictamente académico, sólo es preciso examinar con cuidado lo ocurrido recientemente en el estado de Tlaxcala a raíz de la firma del TLCA.

El TLCAN y la informalidad laboral en Tlaxcala

Los comentarios previos acerca de la posición de Roubaud nos permiten concluir nuestra discusión presentando un breve panorama de la informalidad manufacturera en el globalizado estado de Tlaxcala, tras la entrada en vigor del TLCAN. Nuestra propuesta concreta consiste en avanzar en la búsqueda de la colaboración entre ambos acercamientos, el cuantitativo y el cualitativo, con el objeto de lograr una mejor comprensión del sector informal en nuestras sociedades periféricas, pero globalizadas. ¿Qué sabemos en 1998 acerca de la informalidad manufacturera en el estado de Tlaxcala? ¿Qué nos dicen al respecto los datos oficiales del INEOI? En una palabra, nada. Las diversas publicaciones que existen al respecto no contienen información específica sobre Tlaxcala. La primera fuente de información es la Encuesta Nacional de Economía Informal (ENEI)(INEGI, 1991). Un acierto del INEGI es haber levantado la información mediante encuestas combinadas de hogares y de establecimientos (INEGI, 1991 :1), pero allí mismo se reconoce que la frontera del SI no es nítida porque no existe una definición ni teórica, ni operativa. De hecho, en esta encuesta se entiende por sector informal al "conjunto de actividades caracterizadas por la precariedad con que se realizan. También por los bajos niveles de calificación de los trabajadores, de equipamiento de los negocios, de relaciones laborales formales, de registros administrativos, etcétera". A tan deficiente caracterización del SI se añade el hecho de que la encuesta fue aplicada en 1989 en sólo siete ciudades de la República Mexicana, todas ellas con más de 1000,000 de habitantes. Difícilmente se pueden extrapolar a la ciudad de Tlaxcala los hallazgos de esta encuesta.

La segunda fuente de información oficial es la Encuesta Nacional de Micronegocios 1994 (INEGI y SRYRS, 1996). En ella se consideraron Como micronegocios manufactureros a las unidades de hasta 16 per-

sanas, los cuales fueron identificados mediante la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU). Esta encuesta se aplica a hogares en 39 áreas urbanas, que cubren cerca del 92 por ciento de la población residente en localidades de más de 100,000 habitantes (4, nota 2). Tlaxcala queda fuera de la muestra porque ninguna ciudad del estado cumple con esa condición.

En consecuencia, ante la carencia de información por parte del INEGI acudimos a la oficina de la Secretaría de Comercio y Finanzas, (SECOFI) en el estado de Tlaxcala. Allí nos proporcionaron dos censos, aparentemente exhaustivos, de todas las microindustrias existentes en el estado; es decir, de todas las empresas con un máximo de quince trabajadores. En ambos casos se obtuvo un listado de los microtalleres pertenecientes al sector 3220 (la industria del vestido). Los censos contenían variables tan importantes como la ubicación de la empresa, el municipio en donde está instalada, el número de trabajadores, el tipo de actividad (especificando, por ejemplo, si era maquiladora) y el capital declarado. Lamentablemente cuando se comenzó a contrastar la información de ambos censos por medio de visitas domiciliarias o de llamadas telefónicas se pudo constatar que se trataba de unos pseudocensos, cuya información carecía de toda confiabilidad. Así, después de varios meses de búsqueda llegamos a la conclusión de que todavía en 1998 no es posible cuantificar el sector informal manufacturero en el estado de Tlaxcala.

La única solución, por lo que respecta en concreto a la industria del vestido, es acudir a las investigaciones antropológicas realizadas por diversos académicos (Alonso, 1991, 1996a, 1997; Castillo, 1991; Gutiérrez Porras, 1990). Se trata de investigaciones cualitativas, llevadas a cabo según el método antropológico, lo cual asegura plena confiabilidad aunque los resultados no sean generalizables (el trabajo de Castillo también reposa en una encuesta no representativa). Sin embargo, las personas entrevistadas se encuentran dispersas en varios municipios de Tlaxcala, situados en el norte, centro, sur y oeste del estado.

Con relación al sector informal, estas investigaciones coinciden en destacar varias características. En primer lugar, la alta incidencia de la clandestinidad sobre todo en los talleres familiares. De ahí que todos los investigadores insistan en la imposibilidad de cuantificar el grado de informalidad de la industria manufacturera en este estado. En segundo lugar, la íntima y constante interacción entre el sector formal y el sector informal. De hecho, hasta los talleres más diminutos trabajan para empresarios locales o del Distrito Federal. A fines de los ochentas ya se comenzaba a detectar la presencia del capital norteamericano en diversos municipios del estado de Tlaxcala. No obstante, las repercusiones del TLCAN en la industria tlaxcalteca sólo han sido

documentadas muy recientemente (Alonso, 1997). En este

artículo

resentamos un cuadro en el que aparecen dos rasgos claros. El primero es la persistencia del SI en la industria del vestido tlaxcalteca, pero cada vez en posiciones más periféricas con respecto a la estructura organizativa de la industria del vestido en Tlaxcala; es decir, cada vez se hace más difícil para los microtalleres el colaborar con los grandes empresarios, sean nacionales o extranjeros, en el proceso de producción de prendas de vestir. La imposibilidad de renovar el equipamiento tecnológico obliga a la mayoría de estos talleres a dejar esta actividad industrial.

Algunos, sin embargo, abandonan la maquila para convertirse en productores independientes clandestinos. En estos casos se trata de obreros con gran experiencia y que, por tanto, son capaces de producir algún tipo de prendas, recurriendo incluso a costureras domiciliarias del vecindario, y después ellos mismos se encargan de venderlas en mercados locales o regionales localizados en lugares tan distantes como Oaxaca, Guerrero o Michoacán.

Conclusiones

Ahora ya podemos preguntarnos cómo incidirá la actual globalización en el sector informal manufacturero del estado de Tlaxcala. El INEGI aún no ha proporcionado información específica al respecto, como hemos visto. Pero existen otros datos que nos permiten responder con claridad a la pregunta.

Por una parte, el gobierno mexicano -en concreto, en Tlaxcala- ha apoyado sistemáticamente la política de la globalización imperante; es decir, la estrategia oficial para fomentar el desarrollo de la industria manufacturera en Tlaxcala se ha basado en promover la apertura hacia el capital extranjero, sobre todo, norteamericano. De ahí que ya en 1995 la inversión extranjera registrada en el estado se incrementara en un 63 por ciento, según informa la (SECOFI) (*El Financiero*, 12-7-1996). Estados Unidos -con el 32 por ciento del total- junto con España, Alemania y Francia registraban las mayores cuotas de inversión en la entidad. El sector más "favorecido" fue el de la confección de prendas de vestir.

Las autoridades en Tlaxcala, por su parte, han complementado este interés del capital transnacional mediante la creación de programas de exportación, tales como PITEX y ALTEX, que beneficiaron ya en 1996 sobre todo a empresas maquiladoras (*El Financiero*, 29-5-1996). Además de SECOFI, otras instancias oficiales tales como la Secretaría

de Desarrollo Industrial (SEDI) se han esforzado por lograr que empresas tales como "Alexander James International Corporation", "Bryan González Vargas", "Calzado Bretton" y "Márquez Brothers Mexican Imports" se instalen en el estado. La inversión, se aseguraba entonces, sería de unos 48,000 de dólares y generaría cerca de 5,000 empleos. Las autoridades mexicanas se esfuerzan por garantizar un clima de estabilidad social a los inversionistas nacionales y extranjeros y les ofrecen, además, terrenos baratos con todas las instalaciones necesarias. Un magnífico ejemplo de esta apertura a la globalización desnacionalizante lo constituye la inauguración de la maquiladora "Luis Donaldo Colosio" en Tequexquitla con 250 plazas laborales (*El Financiero*, 5-7-1996). Los recursos necesarios -unos 150,000 nuevos pesos- fueron liberados por el Comité de Planeación para el Desarrollo de Tlaxcala. La explicación proporcionada para justificar tal proyecto fue que así se contribuiría a disminuir la grave desocupación que padece esa zona. Por lo demás, incluso a nivel regional, se puede asegurar que el estado de Tlaxcala ha tenido más éxito en incorporarse a la globalización que el vecino estado de Puebla, pues ya en 1995 le superaba en la atracción de capitales extranjeros.

Conviene subrayar, por lo demás, que no son sólo las autoridades estatales y federales las que promueven tales proyectos. Los mismos empresarios privados, a través, por ejemplo, del Consejo Coordinador Empresarial, se encargan de atraer a los capitales extranjeros y buscan que empresas mexicanas se conviertan en maquiladoras de empresas proveedoras de firmas estadounidenses (*El Financiero*, 20-3-1996). Basten estas informaciones, publicadas en diarios de tirada nacional en México, para mostrar el entusiasmo febril con que el estado de Tlaxcala ha acogido la ideología de la globalización.

Las consecuencias de tal apertura indiscriminada en la planta industrial del estado de Tlaxcala no se han hecho esperar. Ya en 1995 señalaba el director nacional de la industria del vestido que el 10 por ciento de las 7,000 industrias del vestido existentes en México habían cerrado en los ocho primeros meses de ese año. De hecho, las únicas empresas viables en México -añadió- son las que maquilan y las que exportan (*El Financiero*, 21-8-1995). Estos anuncios no eran sino presagios de lo que se avecinaba. Durante el primer semestre de 1996, el 50 por ciento de los talleres existentes en el estado de Tlaxcala tuvieron que cerrar debido a las deudas que enfrentaban (*El Financiero*, 9-8-1996). Sólo por este concepto se perdieron 1,500 empleos, es decir, más de los que se habían generado a través de las maquiladoras extranjeras.

La pregunta final es qué ocurrirá con estos nuevos desempleados de la industria del vestido en Tlaxcala. La investigación que realizamos en 1996 mostró que los microempresarios difícilmente se integrarán en redes formales de producción. Su opción será emigrar como indocumentados a los Estados Unidos o convertirse en microproductores independientes que fabriquen y comercialicen sus propios productos en mercados regionales. En definitiva, se integrarán en el sector informal nacional o internacional.

Bibliografía

- Alonso, José Antonio (1991). *Mujeres, maquiladoras y microindustria doméstica*, Editorial Fontamara, México.
- (1996). *Metodología*, Undécima edición, Limusa Editores, México.
- , (1991a). "El papel del sector informal en la sociedad mexicana. Un acercamiento crítico a las microindustrias", en *Problemas del Desarrollo*, vol. 22, julio-septiembre, pp. 127-147.
- (1996a). "El impacto de la reestructuración neoliberal en las familias maquiladoras tlaxcaltecas", en *Familia*, no. 2, enero-junio, pp. 3-8. Universidad Autónoma de Tlaxcala.
- (1997). "Efectos del Tratado de Libre Comercio en la microindustria del vestido en Tlaxcala", en *Comercio Exterior*, vol. 47, no. 2, febrero, pp. 103-110.
- Carrillo Huerta, Mario M. (1997). "La industria del estado de Tlaxcala: evolución reciente y perspectivas de comercio exterior", en *Regiones y Desarrollo*, Universidad Autónoma de Tlaxcala, vol.1, n.1, enero-junio, pp. 127-143.
- Cartaya, Vanessa (1987). "El confuso mundo del sector informal", en *Nueva Sociedad*, no. 90, julio-agosto, pp. 76-88.
- Castillo, Dídimo (1991). "El sector informal: ¿estrategias de la pobreza o paradojas de la industrialización?", en *Problemas del Desarrollo*, vol. 22, núm. 86, julio-septiembre, pp. 179-207.
- Cortés, Fernando (1991). "El confuso mundo del sector informal", en *El sector informal en América Latina*, compilado por J. Schatan et al. CIDE y Fundación Friedrich Naumann. México, D.F., pp. 15-39.

- Grossman, Gregory (1989). "Informal personal incomes and outlays of the Soviet urban population", en Alejandro Portes *et al.* (1989), pp. 150-170.
- Gutiérrez Porras, María Leonor (1990). *Mano de Obra femenina rural en la industria maquiladora en prendas de vestir localizada en los municipios de Tlaxco y Atlangatepec* (Tlaxcala, México). Tesis de Maestría presentada en el Colegio de Postgraduados, Montecillo, México.
- INEGI (1991). *Encuesta Nacional de Economía Informal*, Aguascalientes, México.
- y STyPS (1996). *Encuesta Nacional de Micronegocios 1994*, Aguascalientes, México.
- Klein, Emilio y Victor Tokman (1989). "El sector informal: una forma de utilizar el trabajo como consecuencia de la manera de producir y no viceversa. A propósito del artículo de Portes y Benton", en *Estudios Sociológicos*, no. 16, mayo-agosto, pp. 205-212.
- Martínez P., Javier (1997). "Globalización: elementos para el debate". Ponencia presentada en el Seminario Internacional La Economía Mundial Contemporánea, Balance y Perspectivas, organizado por la Universidad Autónoma de Puebla. Puebla, México. Agosto 13-15.
- y José Ma. Vidal Villa (coordinadores) (1995). *Economía Mundial*, McGraw-Hill, Madrid.
- Peña, Florencia y José A. Alonso, (en prensa). *Estrategias Femeninas para enfrentar la pobreza. El trabajo domiciliario en la elaboración de prendas de vestir*. Instituto Nacional de Antropología e Historia y Universidad Autónoma de Tlaxcala. .
- Portes, Alejandro (1987). "Desarrollo industrial y absorción laboral: una reinterpretación", en *Estudios Sociológicos*, no. 13, enero-abril, pp. 111-137.
- (1995). *En torno a la informalidad: ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada*. Miguel Angel Porrúa Editor y FLACso-México.
- , Manuel Castells y Lauren Benton (1989). *The informal economy. Studies in advanced and less developed countries*. The Johns Hopkins University Press, Baltimore.
- Roubaud, Francois (1995). *La Economía Informal en México*, Fondo de Cultura Económica, México, D.F. *L'economie informelle au Mexique. De la sphère domestique à la dynamique macroéconomique* (1994). Editions Kartala et ORSTOM.
- Soto, Remando de (1987). *El otro sendero*, Editorial Diana, México.

- Tokman, Victor (1987). "El sector informal quince años después", en *El Trimestre Económico*, vol. XV, núm. 15, julio-septiembre, pp. 513-535.
- Tokman, Victor (1978). "An exploration into the nature of informal-formal sector relationships", en *World Development*, Oxford, Pergamon Press Ltd, septiembre-octubre (citado en Tokman, 1987).

Referencias periodísticas

El Financiero, diario de la Ciudad de México: 21-8-95; 7-2-96; 20-3-96; 25-5-96; 5-7-96; 12-7-96; 9-8-96; 2-2-98.