

Informalidad laboral y neoliberalismo en México

José A. Alonso Herrero*

Aportes, Revista de la Facultad de Economía, BUAP, Año XVII, Número 46, Septiembre - Diciembre de 2012

El texto inicia con una revisión de las interpretaciones sobre el fenómeno de la informalidad laboral en América Latina por parte de las escuelas cepalina, neomarxista y neoliberal, destacando en particular las propuestas que en esa última escuela desarrolló Hernando de Soto, así como el apoyo de Vargas Llosa a esas propuestas. Sobre esa base, se analiza la amplia acogida que los planteamientos de Hernando de Soto tuvieron en México, los cuales fueron incorporados en una suerte de versión neoliberal de la informalidad y, por tanto, pasaron a formar parte del llamado “cambio estructural” impulsado inicialmente en el sexenio de Miguel de la Madrid, con lo cual en el sector manufacturero mexicano la informalidad asumió un conjunto de características que resultaron de un estado permisivo, unos empresarios voraces y la supuesta “creatividad” de los trabajadores pertenecientes a dicho sector informal. El texto, concluye proponiendo una visión alternativa de la informalidad laboral, que permita superar el carácter distractor que ha venido jugando la versión neoliberal de esa informalidad.

Informalitu and Neoliberalism in Mexico

The text starts with a review of the interpretations about the phenomenon of informal employment in Latin America by CEPAL, neo-Marxist schools and neo-liberal, highlighting in particular proposals that Hernando de Soto developed in that last school, as well as the support of Vargas Llosa to those proposals. On that basis, we review the wide reception that the approach of Hernando de Soto had in Mexico, which were incorporated into a sort of neo-liberal version of informality and, therefore, became part of the so-called "structural change" initially propelled into the Presidency of Miguel de la Madrid, thereby in the Mexican manufacturing sector the informal sector assumed a set of characteristics that resulted from a permissive State, a few rapacious businessmen and alleged "creativity" of workers belonging to the informal sector. The text, concludes proposing an alternative vision of labor informality, which enables to overcome the distractor character which has been playing the neo-liberal version of that informality

* José A. Alonso Herrero es Sociólogo español residente en México desde 1974. Actualmente colabora en el Instituto de Ciencias de Gobierno y Desarrollo Estratégico de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla.

*A veces los economistas cuentan mejores historias que los novelistas.
La que refiere Hernando de Soto en El otro sedero es una de éstas»*
Mario Vargas Llosa, 1986

Introducción

El sexenio de Miguel de la Madrid Hurtado (1982–1988) marca el inicio de la estrategia neoliberal implantada gradualmente desde entonces en México. A partir de esa década se han publicado, dentro y fuera del país, centenares de libros y artículos en pro y en contra de este modelo de desarrollo. Todos los aspectos económicos, sociológicos, políticos y culturales han salido a debate. Pero existe un tópico que permanece oculto entre el follaje de las discusiones académicas. Se trata de la interpretación teórica de la informalidad laboral propuesta por los defensores del capitalismo neoliberal. No es un tópico nuevo, sin embargo. Su creador es el economista peruano Hernando de Soto que ha expuesto su interpretación en múltiples publicaciones, entre las que destacan sendos libros (1987, 2001). Su punto de vista resultó tan novedoso y funcional para los estrategias neoliberales que no escatimaron elogios y reconocimientos a nivel mundial. Más aún, los «visionarios» estrategias estadounidenses no tardaron en reconocer (*The Economist*, ene-

ro 3, 1992) al «Liberty and Democracy Institute» (ILD) de Lima, cuyo director era Hernando de Soto por su agresividad intelectual y la habilidad para liberar las energías productivas de la población marginal peruana (y latinoamericana, añadimos) que padece la opresión de la burocracia estatal. En consecuencia, el ILD peruano obtuvo en 1992 la segunda posición en una escala mundial de los veinte «think-tanks» diseminados por todo el globo terráqueo, sólo antecedido por el Stanford Institute de California. Los elogios continuaron en el año 2001, cuando reconocidos promotores del neoliberalismo subrayaron admirados el «descubrimiento» teórico de Hernando de Soto y su equipo que vino a llenar un vacío estratégico¹. No es, por tanto, un tema baladí para los críticos del neoliberalismo vigente el analizar con rigor concep-

¹ En el libro *El misterio del capital* (Soto, 2001) personajes destacados no dudaron en mostrar su aprecio. Jeane Kirkpatrick («un libro pionero»), Andrés Oppenheimer («Hernando de Soto ha tocado una tecla fascinante»), Javier Pérez de Cuéllar («un aporte clave»), Hans Gert Braun de Suiza («un libro revolucionario»), Margaret Thatcher («el libro puede

tual el papel que la informalidad laboral desempeña en la construcción teórica neoliberal.

Surgen de inmediato innumerables preguntas al respecto. ¿Es todavía oportuno discutir el tema de la informalidad en México?, ¿no se trata de un concepto ya superado por las nuevas teorías de innumerables economistas que prefieren hablar de la productividad y de la competitividad?, ¿cómo construir hoy día una respuesta al ensamble teórico generado por el ILD en Lima con el apoyo de connotados economistas estadounidenses y europeos? Si todavía parece conveniente tratar con detenimiento el tema podemos preguntarnos ¿qué papel desempeña hoy día la informalidad laboral en el México del siglo XXI? Nuestra respuesta es que la interpretación neoliberal de la informalidad laboral juega un papel clave en el México neoliberal, firmemente establecido en nuestro país desde la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio (TLCAN). De ahí que sea impostergable comprender y desentrañar la construcción teórica de la informalidad laboral. La tarea concluirá cuando procedamos a elaborar una interpretación teórica alternativa de la informalidad laboral.

Procederemos, en primer lugar, a exponer la información existente hoy día sobre el sector informal en la economía mexicana a principios del siglo XXI. Este

será, en segundo lugar, el punto de apoyo objetivo para entender la actualidad y pertinencia coyuntural de la interpretación neoliberal de la informalidad laboral. En tercer lugar será necesario explicar cómo encaja la opinión de Hernando de Soto dentro de la estrategia socio-económica vigente en México. Una vez aclarados estos temas expondremos una visión alternativa de la incontrolable informalidad laboral que predomina en la economía mexicana.

Panorama actual

de la informalidad laboral en México

La información oficial sobre este tema es tan abundante que la tarea no consiste en la búsqueda de los datos pertinentes, sino en seleccionar sólo aquellos que resulten más iluminadores. El economista José Luis Calva (*El Universal*, 1, octubre, 2009) presenta datos oficiales que sintetizan la situación de México. Según la UNCTAD (Organización para el Comercio y el Desarrollo), la economía mexicana se contraería en 2009 a tasa anual de -8%. En América Latina, México sería el país con peor desempeño económico en 2009. La CEPAL, por su parte, estimó que el PIB mexicano se contraería a tasa anual de -7%, muy por abajo del promedio latinoamericano, cuya caída del PIB sería del 1.9%. De ahí que, según el Pew Research Center, el 78% de los mexicanos estuviera insatisfecho con la dirección del país y que el 94% considerara que el problema económico es muy grave. Datos confirmados por la encuesta levantada el 17 de septiembre del 2009 por el Gabinete de Comunicación Estratégica del Congreso,

crear una nueva revolución»), Milton Friedman («una combinación maravillosa»), Francis Fukuyama («una propuesta prometedora»), entre muchos otros se hicieron lenguas para exaltar la contribución teórica y práctica de Hernando de Soto.

según la cual el 93.6% de los encuestados rechazaban el aumento de impuestos a lo que la gente compre, incluyendo medicinas y alimentos. Tendencias confirmadas en la misma época por el economista David Ibarra (*El Universal*, 27-febrero-2009), según el cual «en la medida en que se liberaron las fronteras y desaprendimos a producir, las importaciones crecieron explosivamente. En 2007, las importaciones de alimentos y productos agrícolas ascendieron a 49% del producto nacional agropecuario». El mismo David Ibarra sintetiza la situación caótica del país al afirmar:

La obtención de divisas se debilita con rapidez: las ventas de petróleo (crudo), las exportaciones de maquiladoras (cada día más foráneas), las remesas de los emigrantes, el turismo y la inversión extranjera. A lo anterior se añade la salida de capitales golondrinos...

En efecto, recursos financieros de empresas y particulares mexicanos por 57,700 millones de dólares fueron transferidos al exterior en los tres primeros años del sexenio de Felipe Calderón Hinojosa (*La jornada*, 26-febrero-2010). Según el Banco de México, en 2009 fueron transferidos al exterior recursos de mexicanos por 18, 562 millones de dólares, más del doble de los que salieron en 2008. Finalmente, añade *La Jornada*, ésta salida reciente de divisas superó varias veces la ocurrida en los tres primeros años del sexenio de Ernesto Zedillo.

¿Cómo inciden estos datos macroeconómicos en el sector laboral y en las mayores mexicanas? A mitad del actual sexenio

los pobres se situaban cerca del 35% de la población y los indigentes sumaban el 10%. Mientras que la desigualdad era galopante pues el 10% de las familias pobres recibían menos del 2% del PIB, pero el 10% de las más ricas percibían el 40%. La estructura laboral mostraba que el 60% de la población ocupada estaba en el sector servicios, para la cual la informalidad representaba más de la mitad. La tasa de ocupación del sector no estructurado, en el que los trabajadores carecen de los servicios mínimos, llegaba al 28% de la fuerza de trabajo. Datos más recientes (*La Jornada*, 19-abril-2012) muestran que 26.4 millones de mexicanos se emplean en el sector informal (55.3% de la población ocupada), según el INEGI. La economía informal ha sido la razón principal del crecimiento del empleo en el presente sexenio, periodo en el cual 3 millones 441 mexicanos se sumaron a sus filas (Centro de Análisis Multidisciplinario de la UNAM).

Este centro (CAM) aclara que, según la OIT, el sector informal «está integrado por todas aquellas empresas no constituidas en sociedad que forman parte de los hogares, dedicadas a la producción de bienes o servicios, con la finalidad de generar empleo e ingreso». El CAM encontró que durante el presente sexenio el sector informal ha empleado a más de la mitad de la población ocupada. Una parte del sector, los negocios no constituidos en sociedad, creció el 6.1%, mientras que el sector informal de los hogares lo hizo en 22.5%, ambos entre 2006 y fines del 2011.

En resumen, el sector informal ha sido

la principal razón de crecimiento del empleo en este sexenio de FCH. Estos datos empíricos, que podrían multiplicarse ‘ad nauseam’, son el punto de partida de dos estrategias que conviene explicitar ahora para poder entender más tarde nuestra crítica de la interpretación neoliberal de la informalidad. A grandes rasgos encontramos dos posturas polarizadas ante esta crítica situación. Autores como Arturo Alcalde, Graciela Bensusán y José Luis Calva insisten en denunciar las malas expectativas de la economía mexicana y del sector industrial, en concreto. Se requiere, afirman, generar un modelo de desarrollo que no esté basado en la fuerza de trabajo cada vez más barata, sino que aplique políticas de apoyo al sector nacional manufacturero. La vertiente opuesta se encuentra enarbolada, entre otros, por el partido hoy día en el poder. Antes del año 2000 el PAN «propuso un novedoso cambio a la legislación laboral. Sugería promover la productividad... ampliar la contratación colectiva y reformar el sistema de justicia...» (Alcalde, 11 de febrero de 2012). Ya en el poder, explica Alcalde, se olvidó el PAN de sus propuestas y asumió los planteamientos de la COPARMEX como propios. Ahora sus objetivos están centrados en «facilitar el despido libre y barato, reducir la estabilidad en el empleo y destruir por la vía de la tercerización (*outsourcing*) la responsabilidad del empleador».

Principales interpretaciones de la informalidad laboral en América Latina
La amplitud de la temática relacionada con

el sector informal en el actual mundo globalizado y, más en concreto, en México y América Latina exige que seleccionemos dos aspectos claves al iniciar nuestro análisis. En primer lugar hay que precisar de qué informalidad trataremos. Pueden distinguirse tres áreas principales: la informalidad en el sector servicios, la informalidad en el sector comercio y, finalmente, la informalidad en el sector industrial o manufacturero. Hernando de Soto y su equipo enfocaron sus investigaciones de campo y, por ende, sus construcciones teóricas al doble campo de los servicios y del comercio y al mundo de la construcción en las zonas urbanas marginadas. Nuestro análisis, por el contrario, se basa en la informalidad en el sector industrial o manufacturero. Un rasgo típico de este último sector es la mayor ‘invisibilidad’. Las actividades industriales, sobre todo si son domiciliarias, gozan del dudoso privilegio de ser más difícilmente detectables por las autoridades fiscales, al menos en las zonas urbanas marginadas.

En segundo lugar y con el mismo objetivo de acotar nuestro objeto de análisis es preciso tener en cuenta la excelente tipología expuesta por la socióloga venezolana Vanessa Cartaya (1987). Aceptamos su división en tres escuelas principales: la cepalina, la neomarxista y la neoliberal de Hernando de Soto. Tener presentes las principales características de cada perspectiva teórica permite captar con más precisión la «originalidad» de la interpretación propuesta por Hernando de Soto, tan vitoreada por las huestes neoliberales.

La primera escuela es la promovida por la OIT y el PREALC (Programa Regional de Empleo para América Latina y El Caribe) (Portes, 1995: 28). Este enfoque se centra en las empresas informales. Víctor Tokman (1987) explica el surgimiento del sector informal como un 'excedente estructural de la fuerza de trabajo' propiciado por el alto grado de concentración económica y la adopción de tecnologías intensivas en capital que impiden absorber una siempre creciente oferta laboral. Desde nuestra perspectiva, crítica de la posición neoliberal, es importante subrayar la coincidencia en este punto de ambas interpretaciones, la cepalina y la propuesta por Hernando de Soto. En definitiva, ambas admiten la existencia de dos sectores distintos y separados en las economías latinoamericanas. Según ambas escuelas, el problema del sector informal es la falta de integración a la economía formal. Para la CEPAL, los trabajadores informales no pueden integrarse a la fuerza de trabajo «formal» por la falta de espacios productivos. Mientras que para Hernando de Soto los campesinos llegados a la ciudad de Lima no pudieron incorporarse a las actividades económicas legales debido a la excesiva regulación pública, generada por los gobiernos populistas de América Latina. En ambos casos nos encontramos con un amplio sector de la población que no se integra a la economía formal. En ambas interpretaciones, por tanto, informalidad es desintegración, desarticulación, ruptura. Para la escuela cepalina, en la opinión de Tokman, esta separación es consecuen-

cia de la falta de espacios laborales. Los trabajadores informales son agentes sobrantes para el buen funcionamiento de las economías nacionales.

En la concepción neoliberal la ruptura es más violenta. Los informales rechazan el orden legal mercantilista impuesto por los gobiernos populistas. En este contexto es justo reconocer que en una primera fase el equipo de Hernando de Soto realizó importantes trabajos de campo en diversas ciudades peruanas para captar el núcleo de los movimientos migratorios del campo a la ciudad. Como en México (Alonso, 1991), los investigadores peruanos constataron que en la base de las migraciones se hallaba la multiplicación de la miseria a lo largo de varios lustros porque «el ingreso promedio de los peruanos ha decaído persistentemente desde hace diez años y ahora —1986— tiene el mismo nivel que hace veinte años» (De Soto, 1987: 6). La transformación de emigrantes a «informales» tiene lugar porque los nuevos habitantes de la ciudad tuvieron que recurrir al expediente de hacerlo «ilegalmente». Aunque esta «ilegalidad» no se practicó con fines antisociales (como el narcotráfico, por ejemplo), sino «utilizando medios ilegales para satisfacer objetivos esencialmente legales, como construir una casa, prestar un servicio o desarrollar una industria». De ahí deduce Hernando de Soto, en buen lógica neoliberal, que la sociedad está mejor servida si la ley nominalmente aplicable es violada que si es cumplida.

La conjunción de las variadas investigaciones de campo con los presupuestos neo-

liberales le permite a Hernando de Soto formular su tesis fundamental: la informalidad se produce cuando el Derecho impone reglas que exceden el marco normativo socialmente aceptado. En consecuencia, el Estado no ampara las expectativas y preferencias de quien no puede cumplir tales reglas. La imposibilidad de los informales para cumplir todas las reglas y la incapacidad del Estado para exigir su cumplimiento generan al alimón la situación social conocida como «informalidad». Las consecuencias empíricas de esta situación son que los «informales» han ido ganando espacios en los márgenes de las ciudades, en donde se adueñan de gran parte del mercado y se apropian de terrenos para vivir con el objetivo de prestar innumerables servicios públicos no ofrecidos por el Estado. En conclusión, Hernando de Soto formula la consecuencia lógica de tales procesos urbanos: «a medida que los ‘informales’ han avanzado, el Estado peruano se ha ido replegando». Desde nuestra perspectiva crítica es importante recordar esta afirmación: «a más informalidad, menos Estado», porque se convertirá en la clave teórica indispensable para comprender el sentido de la estrategia neoliberal desde la perspectiva de su comprensión de la «informalidad».

En oposición a ambas interpretaciones dualistas de la informalidad laboral se encuentra la teoría neomarxista porque es explícitamente antidualista. Autores como Moser (1978, 1984), Portes (1989 y 1995) y Roubaud (1987), son algunos de sus principales exponentes. Su tesis básica es que la

mayor parte de las empresas del sector informal están directamente vinculadas al sector formal, pero a través de relaciones de subordinación. Los lazos existentes entre las pequeñas empresas y el sector capitalista dominante son muy diversos y variados, pero incluyen hoy día la creciente subcontratación o maquila y la presencia de trabajadores del exterior. A partir de estas observaciones y apoyados en las múltiples investigaciones de campo realizadas durante décadas en México y en otros países de América Latina pudimos construir un *continuum* de la interacción a nivel de empresa entre el sector formal e informal (Alonso, 2003; 1997):

- Grandes empresas nacionales o maquiladoras transnacionales que rara vez desarrollan relaciones directas y permanentes con talleres informales.
- Empresas medianas y algunas pequeñas que, sobre todo en épocas de crisis o de excesiva demanda, acuden de manera temporal pero sistemática a la subcontratación en talleres informales.
- Empresas pequeñas y algunas micro (mejor equipadas tecnológicamente) que usan de manera habitual y sistemática la subcontratación sea con talleres micro o con talleres situados en hogares. En este nivel florece la nueva versión del *Putting-out system* o maquila domiciliaria.
- Empresas micro y talleres domiciliarios que trabajan en la clandestinidad (informalidad) total o parcial, pero

que producen para alguna cadena comercial (Liverpool, El Palacio de Hierro, etc.).

- Finalmente se encuentran los micro-talleres o maquiladoras domiciliarias que actúan por su cuenta, sin tener conexión con el sector formal. Ellos se encargan de la producción y distribución en mercados locales y regionales (Alonso, 1997; 2003).

Este *continuum* abarca empresas de ambos sectores, formal e informal, y nos ofrece un punto de partida empírico sobre el cual construir un concepto de la «informalidad laboral» que no sea meramente descriptivo y que se imponga como una alternativa a la interpretación neoliberal. Esta será la tarea que llevaremos a cabo en la última sección. Ahora es importante subrayar el «acierto» demostrado por Hernando de Soto y sus compañeros del ILD al inventar una interpretación de la informalidad urbana y laboral que encaja de lleno con los presupuestos teóricos y con la estrategia de los autores neoliberales. Milton Friedman y Francis Fukuyama nunca hubieran recurrido a un concepto tan sospechoso como el de la informalidad laboral para debilitar al estado «populista» latinoamericano.

Fue el laureado «demócrata» peruano, Mario Vargas Llosa, el primero que captó el acierto teórico de su compatriota quien acababa de descubrir, no el misterio del capital —título del segundo libro de Hernando de Soto (2001)—, sino la certera eficacia de la informalidad para desbaratar al estado mercantilista latinoamericano. En el prólogo del primer libro de Hernan-

do de Soto el escritor Mario Vargas Llosa anuncia que «la economía informal aparece como una puerta del salida del subdesarrollo» porque las víctimas del mercantilismo ya la comenzaron a franquear. Ellas, no el estado peruano, son las que inventan nuevas fuentes de trabajo y se han puesto a trabajar al margen de la ley. Vargas Llosa no duda en comentar las cifras obtenidas por el ILD peruano: el 83% de los mercados limeños han sido construidos por los «informales», quienes también se las arreglaron para construir viviendas por la fabulosa suma de 8,319 millones de dólares, mientras que el Estado peruano sólo había invertido 173 millones con el mismo fin.

En consonancia con Hernando de Soto, el novelista se apresura a rechazar «uno de los mitos más extendidos sobre América Latina según el cual su atraso es consecuencia de la equivocada filosofía del liberalismo económico que adoptaron esas naciones en sus constituciones... Esta apertura de sus economías a las fuerzas del mercado las habría hecho presas fáciles de la voracidad imperialista y habría originado las abismales desigualdades internas entre pobres y ricos» (2001: XXI)². La solución que se propone es la alternativa de la libertad, que es incompatible con regímenes autoritarios o totalitarios. ¿Cuál es, entonces, la función del Estado si admiti-

² El segundo libro de Hernando de Soto *El misterio del capital* (2001) ha concitado la misma eclosión de alabanzas ditirámicas por parte de autores estadounidenses y europeos. He aquí algunos ejemplos: Wendell Cox (Illinois): «Podría ser uno de los libros de economía más importantes de cualquier siglo». Janet

mos esta perspectiva? Ambos autores peruanos no ignoran la presencia del Estado, pero dados los problemas sociales y culturales del Perú el Estado debe conservar una función redistribuidora, mientras duren las desigualdades económicas endémicas en los países latinoamericanos. Hecha esta concesión, Mario Vargas Llosa vuelve a insistir en que lo fundamental es que «este Estado recuerde siempre que, antes de redistribuir la riqueza, hay que producirla. Y que para conseguirlo, es indispensable que la acción estatal sea lo menos obstructora de la acción de los ciudadanos, ya que éstos saben mejor que nadie lo que quieren y lo que les conviene.

En resumen, hemos expuesto en esta sección el mensaje central de la interpretación de la informalidad creada a lo largo de varias décadas por el economista Hernando de Soto y sus colaboradores del IILD. Las citas incluidas confirman la excepcional recepción que esta teoría neoliberal ha experimentado por parte de economistas y políticos americanos y europeos. Nos toca ahora examinar el impacto y encaje de tal estrategia económica en el contexto de México durante las últimas décadas.

Bush (*The Times*): «El libro de Hernando de Soto realiza una sobrecogedora alquimia». William F. Buckley Jr. (*The National Review*): «Este libro cambia nuestra manera de comprender de dónde viene el capital. Las consecuencias de ello podrían estremecer al mundo». Siguen veinte comentarios más del mismo estilo. Como es sabido, Mario Vargas Llosa, tras su fallido intento de llegar a la presidencia del Perú y después de la ruptura con Hernando de Soto, optó por instalarse en Madrid y en Nueva York con lo cual consiguió distanciarse de la informalidad peruana.

Estrategia neoliberal e informalidad en el contexto mexicano

El contraste entre las dos interpretaciones del sector informal, expuesto en la sección previa, nos permitirá dilucidar la acogida que experimentaron las elucubraciones de Hernando de Soto sobre la informalidad laboral en México. Los diversos investigadores de la informalidad habíamos experimentado por años el silencio o la escasa valoración de nuestras publicaciones sobre el tema. La informalidad laboral nunca ocupaba las primeras páginas en los periódicos, ni en los noticiarios televisivos. Pero, de repente un investigador peruano apareció en las páginas centrales de la prensa escrita y su testimonio oral se reprodujo a través de entrevistas en la televisión privada. A los seis meses de la primera edición peruana de *El otro sendero* (1986) apareció la primera edición mexicana en mayo de 1987 gracias al interés mostrado por la Editorial Diana. Esta casa editorial, nada sospechosa de izquierdismo, se encargó de la primera publicación en México. Así es como la informalidad laboral se convirtió desde entonces en un tópico del dominio público. Más exactamente, la versión neoliberal de la informalidad se presentaba como un ingrediente constitutivo del cambio estructural promovido por primera vez durante el sexenio de Miguel de la Madrid Hurtado (1987).

La reacción en México a la propuesta de Hernando de Soto no se hizo esperar. Carlos Arriola (1987, 136-141) captó el significado profundo de la tesis presentada poco antes por el economista peruano. Ni

el problema es el Estado, mercantilista en opinión de Hernando de Soto, ni la panacea es una iniciativa privada libre sin reglamentación burocrática. Sería inaceptable un Estado que claudique de su función rectora de la economía y de su papel de árbitro y regulador de la vida social. Aceptamos, pero matizaremos, el comentario de Arriola según el cual «la existencia de un Estado fuerte sigue siendo la mejor garantía de paz social, sobrevivencia y unidad nacional».

Llegamos, por tanto, al núcleo de nuestra tesis básica. En el sector manufacturero, el crecimiento y las características del sector informal se derivan de la colaboración surgida entre un Estado permisivo y adelgazado, unos empresarios voraces que prefirieron abaratar de mil maneras la fuerza de trabajo y la creatividad de los ‘trabajadores informales’. Abundantes investigaciones empíricas realizadas en México por antropólogos, economistas y sociólogos en zonas urbanas y rurales muestran los rasgos de un sector informal manufacturero, surgido y fortalecido gracias a la colaboración de los tres factores mencionados. Tomaremos como punto de partida la definición de la economía informal propuesta por Castells y Portes (1989: 12). La economía informal, afirman, no es una condición individual, sino un proceso generador de ingresos, cuya característica básica es no ser regulado por las instituciones de la sociedad y que se desarrolla en un entorno legal y social en el que actividades similares sí están reguladas.

La pregunta es: ¿por qué unas activida-

des que generan considerables ingresos monetarios, en las que participan miles de trabajadores urbanos y rurales y de cuya existencia los gobiernos locales y federales tienen pleno conocimiento han existido desde hace décadas y, en México, se han incrementado en los últimos treinta años? La respuesta se obtiene al analizar el papel desempeñado por cada uno de esos tres factores. La generación de ingresos en el sector informal manufacturero es impensable sin la colaboración del Estado. El sismo de 1985, que destruyó miles de viviendas y empresas en el Distrito Federal, dejó al descubierto el funcionamiento de la economía informal en la industria del vestido capitalina. Tres semanas después del terremoto, el Secretario del Trabajo (Arsenio Farrell Cubillas) se refirió al desastre laboral y empresarial como «una *colusión monstruosa*» entre empresarios y sindicatos los cuales actuaron con pleno conocimiento de los gobiernos en turno y quienes, a su vez, habían tolerado tal situación durante décadas. Pues bien, esa industria funcionaba gracias al esfuerzo y colaboración de miles de costureras domiciliarias que residían en el Distrito Federal, en los municipios marginados de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México (ZMCM) y en lugares tan alejados como San Martín Texmelucan (Puebla). Largas investigaciones realizadas en la ZMCM por distintos grupos (Alonso Jorge, 1981; Alonso José, 1991a y 1991b) durante la década previa habían mostrado el funcionamiento de la industria del vestido durante la época de la posguerra. Una costurera de Nezahualcó-

yotl explica el funcionamiento del negocio:

Cuando el empresario recibe por primera vez el material ya cosido, solamente si él está satisfecho con el trabajo realizado, entonces continúa la relación laboral. A pesar de lo establecido en el artículo 318 de la Ley Federal del Trabajo no se especifican por escrito las condiciones concretas de trabajo y, por consiguiente, tampoco se entrega una copia a los inspectores de la Secretaría del Trabajo.

Así es fácil comprender cómo existen miles de trabajadoras domiciliarias que se encuentran plenamente integradas al proceso industrial de México y cuyos nombres jamás aparecen en los censos oficiales, ni en los documentos pertinentes de la Secretaría del Trabajo (Alonso José, 1991b: 51). Esta carencia de contrato laboral escrito de ninguna manera acarrea amenaza o inseguridad para los empresarios. Ellos tienen un sistema de seguridad perfectamente diseñado y avalado por la protección eficiente del gobierno, explícitamente reconocida por Arsenio Farell Cubillas. La mejor garantía consiste en exigir y conservar el recibo original de las máquinas de coser (en Nezahualcóyotl la mayoría de las costureras eran dueñas de las máquinas de coser). En este mundo de la marginalidad urbana e industrial sí había contados empresarios que exigían que el taller domiciliario estuviera oficialmente registrado para evitarse problemas con las autoridades laborales, pero —en el caso opuesto— no faltaba tampoco el empresario que exigía la entrega del título legal de posesión del

lote urbano en el que residía la costurera antes de permitir la salida del material cortado de sus instalaciones. Estas prácticas ilegales nos permiten comprender los hallazgos obtenidos por la investigación en Nezahualcóyotl (Alonso José, 1991: 61). En la ZMCM existían dos tipos de empresarios en la industria del vestido: los legales, que cumplían los requisitos mínimos de la Ley Federal del Trabajo y los empresarios «piratas». Estos empresarios eran conocidos por las autoridades empresariales y gubernamentales. De ahí que el presidente de la Cámara del Vestido formulara violentas acusaciones contra las ‘empresas piratas’ enfrente del Subsecretario de Industria (Confederación de Cámaras Industriales, 1972: 3-6).

Los ingresos económicos de la actividad industrial clandestina (es decir, informal) en aquella época eran considerables. He aquí los cálculos de una costurera:

Los viernes este señor (empresario pirata, aclaramos) recibía al menos 5,000 piezas terminadas. El pagaba once pesos por pieza (entonces un dólar eran 12,50 pesos. Hoy día son más de 13,000). Los costos totales de producción por pieza oscilaban alrededor de 35 pesos y después él vendía cada vestido a 70 pesos. En mi opinión, su ingreso neto semanal superaba los 100,000 pesos (unos 4,000 dólares de entonces).

Estos datos objetivos nos permiten comprender por qué Arsenio Farell Cubillas se refirió después de los terremotos del año 1985 a la «colusión monstruosa» entre el

gobierno, los empresarios y los sindicatos.

Las investigaciones empíricas mencionadas previamente, tuvieron lugar en las décadas anteriores a la entrada en vigor de la estrategia neoliberal en México. Carlos Salinas de Gortari, quien fuera el promotor de la apertura comercial en los años ochenta (Miguel de la Madrid Hurtado, 1987), fue el patrocinador de los encuentros entre los gobiernos de Canadá, Estados Unidos y México para imponer el Tratado de Libre Comercio de Norte América (TLCAN) efectivo desde 1994. ¿Qué ha ocurrido con el sector informal manufacturero en México en la última década del siglo XX y la primera del siglo XXI? La investigación realizada por Huberto Juárez (2004) en la zona de Tehuacán (Puebla) confirma y acentúa las tendencias manifestadas previamente en diversas regiones de la República Mexicana. Los promotores de la apertura neoliberal en México afirmaban que con el TLCAN el país se incorporó a la competencia internacional y la situación para las empresas mexicanas cambiaba radicalmente. Ya era inconcebible seguir con la estrategia de la sustitución de importaciones (ISI), adoptada por México después de la Segunda Guerra Mundial (Rubio y Baz, 2005: 31). Ahora había que seguir las pautas del comercio internacional marcadas por Adam Smith y David Ricardo. Se imponía el cambio, según estos ideólogos, de una economía basada en actividades de baja productividad hacia sectores de alta productividad. La clave radicaba en la especialización y ésta, en la apertura comercial. Según esta teoría, los resultados son

envidiables porque «el comercio obliga a las personas a abandonar industrias y actividades de baja productividad para concentrarse en aquellas en que la productividad es más alta, pues esto se traduce en salarios más elevados y una mayor cantidad de bienes y servicios» (Rubio y Baz, 2005: 33).

¿Los resultados obtenidos desde entonces confirman estas predicciones? Ni las investigaciones realizadas sobre la industria del vestido en Tlaxcala y Teziutlán (Puebla), ni las llevadas a cabo a principios del siglo XXI en Tehuacán (Puebla) confirman estos buenos augurios (Alonso José, 2011; Juárez, 2004). En ambos estados, el curso seguido por las empresas mexicanas y el sector laboral es el mismo. México a partir del año 2001 no reaccionó frente a las medidas adoptadas por las empresas transnacionales (en adelante, ETs) radicadas en Estados Unidos principalmente. Las empresas del vestido mexicanas sucumben porque la producción mexicana se convierte casi totalmente en fruto de la actividad maquiladora. Surge así, una nueva integración y subordinación de las empresas mexicanas. Sobreviven y, a veces, se expanden si logran buenas conexiones con las redes industriales y comerciales estadounidenses. Las cuales, hostigadas por la creciente competitividad china, se apoyan más en las empresas que en el mercado mexicano. Las conexiones internas entre las empresas poblanas y tlaxcaltecas, a veces de larga tradición, se debilitan hasta desaparecer. La expresión de Huberto Juárez (2004: 140) es muy gráfica: «los gringos

fueron en busca de América Latina porque en Asia les salieron respondones».

En otras palabras, las NICs (naciones nuevamente industrializadas) de Asia aplicaron el «ascenso industrial» (industrial upgrading) con lo cual se hicieron más competitivas que las estadounidenses. La diferencia radical entre el éxito actual de las industrias asiáticas y el fracaso de las mexicanas no estriba en la apertura al mercado internacional, sino en el tipo de colaboración existente entre los gobiernos de Corea del Sur, por ejemplo, y sus empresas transnacionales. Hace cincuenta años el gobierno y las empresas coreanas rechazaron el ser puramente maquiladores, es decir, sólo ofrecer mano de obra barata a las empresas transnacionales. El gobierno coreano creó e impuso reglas firmes a las ETs y al gobierno de Estados Unidos para lograr día a día el desarrollo de la industria autóctona coreana. De ahí que hoy encontremos en Puebla y Tlaxcala empresas con dueños y fuerza de trabajo mexicanos, pero que emplean maquinaria coreana. Pocos saben en México que las empresas del vestido coreana explotan la fuerza de trabajo superbarata de Guatemala desde 1962.

Mientras el gobierno de los Estados Unidos a través del AMF y del TLCAN ha favorecido la relocalización de sus empresas hacia países acogedores como México, el gobierno y los empresarios mexicanos se han dejado seducir por la apertura neoliberal y se han olvidado del «ascenso industrial». Al visitar las empresas del vestido poblanas o tlaxcaltecas sólo encontramos maquinaria de Estados Unidos, de Asia o

de Europa. La fuerza de trabajo mexicana es excelente, pero superbarata. La falta de visión y de creatividad del gobierno y de los empresarios mexicanos ha repercutido en la clase trabajadora.

Conclusión: hacia una visión alternativa de la informalidad laboral

La situación socio-económica de México, brevemente expuesta al comienzo del artículo, demuestra la necesidad imperiosa de cambiar el rumbo en el desarrollo del país. La estrategia neoliberal, como es sabido, responde a los intereses de las ETs casi siempre radicadas en países del centro capitalista. La versión neoliberal de la informalidad, como hemos comentado, es a lo sumo un distractor tan llamativo que ha sorprendido a los mismos autores que generaron el liberalismo vigente. No es posible en América Latina desconocer las trabas burocráticas que obstaculizan el desempeño de los empresarios de cualquier nivel. Pero los trabajadores y los microempresarios, que actúan sumidos en la informalidad laboral, no chocan en primer lugar con los enredos de la burocracia oficial. A ese nivel, ni siquiera son objeto preferido de las insidias sindicales. Los trabajadores y los empresarios «informales», por una parte, y las organizaciones sindicales, por otra, se ignoran mutuamente. El gobierno mexicano manipula al sector informal por medio de las muy variadas «colusiones monstruosas».

Por ende, el primer cambio radical requiere la denuncia de las innumerables colusiones todavía existentes entre las cú-

pulas gubernamentales y los empresarios nacionales. En este sentido, no basta con reconocer que «el objetivo medular de la política gubernamental debería ser el hacer posible que los recursos nacionales, el trabajo y el capital se desplieguen con elevados y crecientes niveles de productividad» (Rubio y Baz, 2005: 48). Un primer paso acertado, que ambos autores explicitan, consiste en reconocer el éxito indudable de países como China, Corea del Sur, Japón y otras naciones del Sudeste Asiático. Según la terminología wallerstiniana, lo que estos países se han planteado no es evadir la actual globalización –tarea imposible, por lo demás–, sino abandonar la periferia de la econo-

mía-mundo capitalista. Con este objetivo en mente, cada país asiático ha emprendido los cambios estructurales imprescindibles en el sistema educativo, en el sistema científico y tecnológico, en el sector financiero, etc. Pero todos estos cambios dimanaban de un cambio radical en las élites gubernamentales, empresariales y sindicales. El día en que las élites mexicanas y latinoamericanas dejen de ser «periféricas» podrán llevar a cabo los cambios imprescindibles necesarios para erradicar la «informalidad laboral». Sin olvidar que hoy día el virus neoliberal afecta a las élites del centro capitalista, las cuales promueven dentro y fuera de sus países las estrategias neoliberales.

BIBLIOGRAFÍA

- Alonso, Jorge Ed. (1980) *Lucha urbana y acumulación de capital*, México D.F. Ediciones de la Casa Chata.
- Alonso Herrero, José A. (1991a) «El papel del sector informal en la sociedad mexicana. Un acercamiento crítico a las microindustrias» en *Problemas del Desarrollo*. IIEc. UNAM, vol.XXII (julio-septiembre), pp. 127 – 147.
- Alonso Herrero, José A. (1991b) «La industria domiciliaria del vestido en Tlaxcala. Una investigación exploratoria» *Acta Sociológica*, vol. IV, n. 1 (enero-abril), pp.47-61.
- Alonso Herrero, José A. (1997) «Efectos del TLCAN en la microindustria del vestido en Tlaxcala», en *Comercio Exterior*, vol. IV, n.2 (febrero), pp. 103 – 110.
- Alonso Herrero, José A. (2003) «Hacia una teoría de la informalidad. Globalización neo-liberal, proletarización e informalidad en México» en *Trayectorias*. UANL, año 5 n.11, (enero – abril), pp. 76 – 87.
- Arriola, Carlos (1987) «El otro sendero de la economía subterránea» en *Foro Inter-Nacional*, vol. 28 (julio – septiembre), pp. 136 – 141.
- Bensusán, Graciela (Comp.) (1999) *Estándares laborales después del TLCAN*. México, Plaza y Valdés.
- Cartaya, Vanessa (1987) «El confuso mundo del sector informal» en *Nueva Sociedad*, n. 90, (julio-agosto), pp. 76 – 88.
- Castells, Manuel y Alejandro Portes (1989) «World Underneath: the origins, dynamics and effects of the informal economy» en Alejandro Portes et al. *Studies in advanced and less developed countries*, London, The Johns H.U.Press.
- Confederación de Cámaras Industriales, (1972) *La producción clandestina, el mayor problema de la industria del vestido* en Confederación de Cámaras Industriales, N. 562, agosto, México D.F.
- De la Madrid Hurtado, Miguel (1987) *Cambio estructural en México y en el mundo México*. Fondo de Cultura Económica.
- Juárez Núñez, Huberto (2004) *Allá...donde viven los más pobres. Cadenas globales – regiones productoras. La industria maquiladora del vestido*. México. Universidad Obrera de México.
- Moser, Carolin (1978) «Informal sector reworked: viability and vulnerability in urban development». Ponencia presentada en el seminario sobre *El sector informal urbano en el centro y en la periferia*. The Johns Hopkins University Press.
- Moser, Carolin (1984) «The informal sector

- or petty commodity production: dualism or dependence in urban development» en *World Development*, 9, n.10, 1041-1064
- Portes, Alejandro, Manuel Castells y Lauren Benton (1989), *The informal economy: studies in advanced and less developed countries*. London, The Johns Hopkins University Press.
- Portes, Alejandro (1995) *En torno a la informalidad: ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada*. México. Miguel A. Porrúa, editor.
- Rubio, Luis y Verónica Baz (2005) *El poder de la competitividad*. México, FCE.
- Soto, Hernando de (1987) *El otro sendero*. México. Editorial Diana.
- Soto, Hernando de (2001) *El misterio del capital*. México. Editorial Diana.
- Tokman, Víctor (1987) «El imperativo de actuar: el sector informal hoy» en *Nueva Sociedad*, n. 90, pp. 93 – 105.
- Vargas Llosa, Mario (1986) «Prólogo» del libro *El otro sendero*, pp. XVII- XXIX.