

Sector Informal ¿treinta años de un debate bizantino?

José Miguel Candia *

Bien dicen que los científicos sociales no resuelven los problemas que se plantean, prefieren olvidarse de ellos o abandonarlos en el laberinto de discusiones de última hora. Este fue el derrotero que siguió la polémica que envolvió, a fines de los sesentas, al binomio marginalidad o ejército industrial de reserva; al debate que protagonizaron, poco después, las corrientes “dependentistas” de la sociología versus articulación de modos de producción y, a principios de los ochentas, conocimos las dudas y controversias que produjo el enfoque económico que sostuvo la teoría de la “nueva división internacional del trabajo”.

Un informe, casi rutinario para la enorme producción documental que genera la maquinaria burocrática de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), elaborado en 1972, (OIT, 1972) fue el detonante que dio lugar a una polémica que parece vivir sus horas agónicas. La formulación de un concepto novedoso, avalado por un organismo internacional de sobrado prestigio, ofreció a sociólogos y economistas, la atractiva oportunidad de identificar y situar – en el campo de la teoría y en el terreno de las políticas públicas – a un sector social que escapaba a los paradigmas clásicos de empresarios y trabajadores; terratenientes o industriales; comerciantes y clases medias. Había indicios abrumadores de que una vasta capa de la población trabajadora de los países periféricos obtenía sus ingresos de actividades laborales que no estaban claramente definidas en los estudios y diagnósticos que servían de base para sustentar los programas de asistencia social y de combate a la pobreza. El tema había sido parcialmente tratado, por la sociología marxista, como un fenómeno de crecimiento desmesurado del *trabajo no asalariado*, y de formas atípicas de producción en las sociedades menos desarrolladas.

En realidad, la presencia de grupos sociales que vivían en condiciones materiales desventajosas era un dato que saltaba a la vista de cualquier observador. Sin embargo, fue a fines de los sesentas – cuando el modelo de industrialización protegida empezó a mostrar los primeros síntomas graves de su agotamiento – que se decidió ubicar el problema en un lugar preponderante de la agenda social

* Sociólogo; Facultad de Ciencias Políticas y Sociales; UNAM

latinoamericana. Fue, precisamente, durante esos años, que desde instancias académicas o, desde organismos de ciencias sociales no estrictamente universitarios, se pusieron en marcha los primeros esfuerzos por conceptualizar a un amplio y heterogéneo universo de trabajadores autoempleados, pequeños establecimientos, microempresas familiares y a personas ocupadas en actividades no típicamente capitalistas de producción. La tarea desarrollada por Desal (Desal, 1969) es de particular relevancia en este sentido, y pese a que el enfoque adoptado para analizar a este sector social fue tomado de la teoría de la “modernización”, (Cabezas, 1969; Vekemans, 1970) contribuyó a delimitar el campo de estudio y a identificar a los grupos de población que habían sido teóricamente subestimados – o tratados de manera secundaria – por la literatura social latinoamericana. De acuerdo a la concepción de estos autores, el proceso de modernización capitalista de las economías periféricas actúa como detonante de procesos migratorios campo –ciudad que potencian la escisión de la sociedad en dos ámbitos principales: el tradicional, propio de la *ruralidad* y de la estrechez cultural de la vida en comunidades pobres; y el mundo de la modernidad asociado a las actividades urbanas, a la producción industrial, comercial y de servicios y a la aceptación de valores culturales permeables al cambio.

La determinación del carácter marginal de los individuos puede establecerse, de acuerdo a los autores que se comentan, a partir de un conjunto de indicadores de naturaleza económica, social, política, psicológica, ecológica y cultural. Del análisis y ponderación de cada uno de estos perfiles se concluye la condición “tradicional” o “moderna” del grupo objeto de estudio y se diseñan políticas asistenciales de ayuda para esos sectores. No obstante, la literatura que se generó desde este enfoque, en particular las investigaciones empíricas, jerarquizaron el indicador de orden ecológico y resaltaron ciertas variables de tipo ambiental a las que se popularizó con el uso de términos coloquiales, de esta forma el *habitat* de los grupos de población con más bajos ingresos fueron denominados favelas en Brasil; cantegriles en Uruguay y villas miseria en Argentina.

Casi por esos mismos años, un grupo de autores elaboró, a partir del referente teórico marxista, el concepto de marginalidad económica (Quijano, 1971). Esta propuesta dio lugar a un debate virulento en el campo de la sociología latinoamericana, cargado en muchas ocasiones de fuertes tintes de orden ideológico y partidista. El punto de partida era la relectura del archicitado capítulo 23 del Tomo I de *El Capital*. Las reflexiones sobre este texto dieron pie para que se sostuviera que ciertas actividades

productivas, medulares en los países capitalistas metropolitanos, tuvieron un papel secundario en el proceso de desarrollo de las sociedades periféricas (Nun, 1969; Cardoso, 1970). En estos sectores económicos se nuclea un contingente de población excedente que no opera como ejército industrial de reserva, ni tiene posibilidades de incorporarse al sector moderno de la economía. Como se advierte, la unidad de análisis son las actividades productivas y no los individuos, sin embargo, subyace, en ambos casos, una visión dualista de las sociedades periféricas.

El ya citado informe de la OIT de 1972, sobre la situación en Kenya, marcó otro hito fundamental en la discusión sobre el análisis de la pobreza y la exclusión social. En sentido estricto, fue en este reporte de la OIT donde se utilizó, por primera vez, el concepto de *sector informal urbano*. Pocos años después, las referencias a esta definición, eran un lugar común en estudios académicos, programas de gobierno y documentos de organismos internacionales. La aparente neutralidad ideológica lo hizo atractivo para las autoridades laborales y lo puso a salvo de la polémica sobrepolitizada con que se abordó el tratamiento del concepto de marginalidad. De algún modo, el nuevo concepto pagaba tributo a dos vertientes teóricas anteriores, una era la teoría de Lewis (Lewis, 1960) que sugiere la existencia de dos grandes sectores económicos: el de subsistencia y otro propiamente capitalista. Las empresas que integran el sector moderno del mercado absorben el exceso de fuerza de trabajo de las áreas económicas menos integradas al mercado ofreciendo un nivel salarial relativamente superior a la productividad media, pero sin destruir el funcionamiento de las franjas de subsistencia en las que sobreviven los pequeños productores. El otro afluente conceptual que contribuyó a sustentar la teoría de la informalidad urbana en nuestros países, fue el enfoque desarrollista de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Este organismo acudió a una ecuación formada por dos variables principales, el crecimiento de la población urbana, potenciado por los flujos migratorios, y las limitaciones del aparato industrial y de servicios para mantener un ritmo de expansión adecuado. La combinatoria de ambos factores impidió que las economías de la región pudieran incorporar a los nuevos contingentes de buscadores de empleo (Tokman, 1979).

El mayor esfuerzo por hacer del concepto de informalidad una herramienta útil en el diseño y aplicación de políticas públicas en nuestros países lo hizo el Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC – OIT). De acuerdo a la abundante documentación que generó

este Programa, con el objeto de formular políticas eficaces, es necesario analizar las unidades productivas tomando como referente dos dimensiones principales: a. el escaso grado de calificación de la mano de obra y las tecnologías tradicionales involucradas en las micro y pequeñas empresas y b. la participación de estas unidades informales en los espacios más competitivos y de más fácil acceso del mercado. Algunos indicadores adicionales como la ausencia de permisos para abrir y operar los establecimientos, la importante presencia del trabajo familiar no remunerado, la evasión impositiva y la carencia de otros requisitos formales (medidas de seguridad y protección contra siniestros; etc) contribuyeron a que PREALC difundiera, en los países de la región, la idea de “formalizar” a los informales o bien se valorara la alternativa de impulsar programas de modernización de este sector. Para este último caso se recomendaba promover el otorgamiento de líneas de créditos a bajas tasas de interés y la apertura de canales oficiales de comercialización que facilitaran y, al mismo tiempo, legalizaran la venta de los bienes y servicios que producen las unidades informales.

Después de treinta años de uso más o menos generalizado y a veces arbitrario del concepto, hay que admitir que es frecuente que acudan a la idea de informalidad investigadores, académicos y funcionarios gubernamentales adscritos a las más variadas corrientes teóricas. Algunos de ellos ven en los micronegocios y en los trabajadores por cuenta propia un factor relevante para la formación de la tasa de ganancia que rige la operación de las empresas que constituyen el sector moderno de la economía. Para otros autores, enrolados en una perspectiva neoliberal, la informalidad es una categoría que nace de la observación empírica del fenómeno, se trata de una zona de penumbra que comparte una extensa frontera con el mundo legal y “donde los individuos se refugian cuando los costos de cumplir las leyes exceden sus beneficios” (De Soto, 1987).

Pese a las discrepancias teóricas y a las enormes diferencias políticas que separan a quienes suscriben estos enfoques, hay por lo menos tres puntos básicos de coincidencia que Fernando Cortés (2002:123) identifica con precisión. Los aspectos comunes son: a. el nacimiento de la idea de informalidad está asociado a la observación empírica de un sector social y surge de criterios que son de sentido común; b. el objeto de estudio, o el sector económico en cuestión, son las actividades productivas cuyo funcionamiento se realiza fuera de los marcos normativos regulatorios en comparación con las

empresas que cumplen con dichos requisitos legales y c. el universo de la informalidad no reconoce fronteras claramente delimitadas con el sector propiamente capitalista de la economía.

Pese a estos referentes comunes, la identificación de los factores que explican el surgimiento de la informalidad urbana y en particular, el papel que juega en la operación del conjunto de la economía, difiere notablemente entre las distintas concepciones de la sociología que se ocupan del tema. Los autores marxistas o enrolados en las diversas corrientes del pensamiento crítico, ponen el acento en descubrir y analizar los canales que vinculan a los microestablecimientos, talleres familiares y trabajadores autoempleados con las grandes empresas. Desde esta perspectiva se entiende que la presencia y el funcionamiento de este sector es un eslabón de la extensa cadena que constituye la producción capitalista. Por el contrario, los estudios que provienen de enfoques neoliberales se preocupan en jerarquizar cuestiones como la evasión de las obligaciones de carácter fiscal e impositivo y la extralegalidad en la cual desarrollan sus actividades.

Para quienes abordan el análisis desde el marco conceptual del pensamiento crítico, el estudio de la informalidad debe encuadrarse en el contexto de la crisis de la estrategia de desarrollo capitalista que estuvo vigente hasta mediados de los setentas. Con el objeto de afrontar la caída de la demanda y minimizar costos, las grandes empresas pusieron en marcha diversas políticas como la relocalización de las plantas productivas en países con insumos más baratos, la incorporación de nuevas tecnologías y la adopción de esquemas flexibles de organización del trabajo. Otra práctica de uso frecuente es la “informalización” de algunas de las fases del proceso productivo mediante la externalización de ciertas tareas que son transferidas a microempresas, talleres familiares y pequeñas unidades de maquila domiciliaria (Portes y Benton, 1987). El despliegue de las actividades en un espacio geográfico más amplio tiene fuertes repercusiones no sólo de carácter legal. En muchos casos se enmascaran relaciones laborales mediante la remuneración del trabajo bajo la forma de pago a destajo y con la inexistencia de una vinculación contractual formal. En otras situaciones, se encubre una relación de trabajo subordinado como si se tratara de un fenómeno de autoempleo. Este despliegue de las actividades en instancias externas a la empresa central contribuye a generar condiciones de “ilegalidad” con expresiones de marcada desprotección para la fuerza laboral que trabaja sin cobertura de los sistemas de seguridad social, con pérdida de prestaciones y, en la mayoría de los casos, ocultando una relación

obrero-patronal no declarada, lo que suele denominarse en algunos países de Sudamérica “trabajo en negro”.

Por el contrario, para los funcionarios y estudiosos del tema que suscriben la visión de la modernización capitalista de nuestros países, las causas del crecimiento de las actividades extralegales responde a dos factores principales, por un lado los obstáculos que pone el endemoniado laberinto burocrático y la corrupción de las distintas esferas públicas, ambos factores dificultan los procesos normales de registro y apertura de un nuevo negocio. Al mismo tiempo, el problema tiende a potenciarse por el aumento de la población urbana y el insuficiente dinamismo en la generación de empleos que registra el sector formal de la economía, elementos que dificultan la incorporación de los nuevos contingentes de trabajadores a este segmento del mercado.

Algunos autores, que no coinciden con la visión de la cuestión laboral a partir del enfoque de la informalidad, sostienen que la documentación elaborada por PREALC-OIT, presenta numerosos vasos comunicantes con la propuesta neoliberal (Cortés: 129). Aunque, cabe señalar, que para los teóricos conservadores, el fenómeno también es visto como la expresión de la potencialidad creativa de un grupo de la población que debe trabajar y sobrevivir a contracorriente de instituciones públicas parasitarias y leyes obsoletas e inaplicables. En años más recientes, la producción teórica de la OIT para América Latina ha roto con cierta visión dualista del problema y se ha nutrido de los argumentos del “desarrollo con equidad”, de raíz cepalina (PREALC, 1990; CEPAL,2000). De esta manera, el sector informal es entendido como un área productiva funcional al conjunto de la economía que opera en el contexto de la segmentación del mercado de trabajo.

Desde esta perspectiva, la informalidad urbana es un sector heterogéneo que incluye actividades de las más diversas características pero con un común denominador: estar subordinadas a los segmentos modernos de la economía. Hay otra concepción, de mayor aceptación en el medio académico, que sostiene que las sociedades se estructuran y funcionan a partir de cierto tipo de relaciones sociales de producción. Este enfoque, de origen marxista, reconoce que, en nuestros países, pese a ser dominantes las relaciones capitalistas de producción, estas coexisten con nichos de mercados que operan con formas tradicionales de organización del trabajo y con bajos niveles de inversión en capital fijo, dentro

de este grupo se encuentra el sector informal. La persistencia de actividades calificadas como marginales primero e informales, después, son identificadas, desde este razonamiento, como expresiones de rezago en las sociedades capitalistas periféricas.

De cada una de las interpretaciones teóricas que de manera resumida se expusieron en párrafos precedentes, se han derivado políticas públicas de diversos matices pero con un propósito central: elevar el nivel de vida de la población que vive y trabaja en la informalidad, potenciar los aspectos relacionados con la capitalización y productividad de los micronegocios y mejorar los sistemas de administración de los mismos. Un cuarto factor se fue agregando a medida que ganaban espacios las lecturas neoliberales del problema: la simplificación administrativa y el pago de impuestos. Es sabido que ese “confuso mundo del sector informal” (Cartaya, 1987) está integrado por un enorme universo de pequeños productores y trabajadores por cuenta propia que evaden el pago de impuestos y los compromisos de cotizar en las cuentas de los sistemas de seguridad social.

Informalidad y Política: el caso de la Ciudad de México

Las experiencias que dejaron las políticas públicas en la ciudad de México, constituyen un verdadero paradigma de las dificultades que afrontan los gobiernos municipales para legalizar jurídicamente, reubicar geográficamente y modernizar las actividades que desarrolla el sector informal. Las autoridades pasaron de una estrategia persecutoria – librar los espacios públicos de locales fijos o semifijos, que de manera precaria se instalan en parques, plazas y banquetas – a diseñar mercados y grandes locales específicamente destinados a reubicar a este tipo de negocios. Con esto se procura dar respuesta a dos preocupaciones centrales: impedir que más de 300 mil personas, de acuerdo a las estimaciones de la Cámara Nacional de Comercio (Canaco), ocupen la vía pública para desarrollar sus actividades y, al mismo tiempo, lograr que se legalice a quienes trabajan en estas condiciones, mediante el pago de un permiso. La obtención de estas credenciales es equivalente al pago de un impuesto, a través del cual se les otorga el derecho al uso del suelo sin que se modifique el régimen de propiedad, ya que los lugares habilitados siguen siendo del gobierno la ciudad.

La relación política entre autoridades y trabajadores callejeros no ha perdido su carácter clientelar. Pese a la derrota del partido oficial en julio de 1997, cuando se eligió mediante el voto universal a las autoridades del Distrito Federal, la nueva administración, surgida de las filas del Partido de la Revolución Democrática (PRD) no logró quebrar la sólida estructura corporativa que agrupa a dueños de talleres, microempresas de maquila, vendedores de alimentos, ropa y artículos para el hogar, entre otros. Los vínculos que se tejieron durante décadas con las autoridades de la ciudad y con la antigua fuerza política del Estado, el Partido Revolucionario Institucional (PRI), forman un complejo entramado de corrupción, tolerancia complice, liderazgos barriales, cooptación política y voto cautivo. El gobierno del PRD ha procurado desarticular ese círculo vicioso y mantener una relación de “no beligerancia” con el mundo de la informalidad. Con este fin desplegó una estrategia destinada a impactar en dos planos principales: a. impedir conflictos y enfrentamientos con los ciudadanos y bloquear las demandas judiciales que promueven los establecimientos legalmente registrados, debido a lo que consideran actos de competencia desleal y b. actualizar la legislación en la materia para disponer de un marco jurídico regulatorio que responda a las demandas de un problema que tiende a crecer. Pese al enorme esfuerzo conciliatorio que llevaron a cabo los gobiernos de Cuauhtémoc Cárdenas, Rosario Robles y, desde diciembre del 2000, Andrés M. López Obrador, no se ha logrado promulgar una disposición homogénea que otorgue reglas claras al uso de la vía pública.

Una investigación efectuada por Luz Romano (2002) para el diario *Reforma* muestra que por lo menos 15 leyes y reglamentos vigentes contienen disposiciones que se contradicen. Mientras algunas cláusulas prohíben que determinadas actividades se efectúen en la vía pública, otras normas ofrecen resquicios legales al amparo de las cuales funcionan talleres que arreglan vehículos estacionados en calles y banquetas, fabrican muebles artesanales, reparan ropa o calzado, o preparan y venden alimentos.

El marco normativo vigente en la ciudad de México es el siguiente:

- Reglamento de Construcciones del Distrito Federal (define a la vía pública como todo aquello que no sea propiedad privada y sea del dominio público).
- Ley de Desarrollo Urbano (Programa parcial que autoriza la construcción de viviendas o locales comerciales y que regula áreas de uso común de manera más específica).

- Ley de Transporte y Vialidad.
- Ley de Justicia Cívica.
- Ley Orgánica de la Administración Pública del Distrito Federal.
- Ley del Régimen Patrimonial y del Servicio Público.
- Ley de Espectáculos Públicos.
- Reglamento de Mobiliario Urbano.
- Reglamento de Construcciones.
- Reglamento de Anuncios.
- Reglamento de Mercados.
- Reglamento de Reordenamiento en Vía Pública.

Las divergencias y contradicciones que pueden identificarse en cada uno de los instrumentos legales mencionados se agrava debido a que las autoridades federales, al igual que el gobierno de la ciudad de México y cada una de las 16 delegaciones en que se divide el Distrito Federal, tienen atribuciones para otorgar permisos y aplicar sanciones a quienes trabajan en la vía pública sin disponer de las autorizaciones correspondientes. El ya citado reporte de Luz Romano consigna al menos tres casos en los cuales se contradicen las instancias de gobierno federal, de la ciudad y las delegacionales.

- La Ley de Establecimientos Mercantiles permite que los negocios que preparan y venden alimentos ocupen las veredas con mesas y sillas o lleven a cabo eventos especiales y autoriza la venta de bebidas alcohólicas. Sin embargo, el Reglamento de Mercados prohíbe que se vendan bebidas que contengan alcohol en la vía pública.
- La misma Ley de Establecimientos Mercantiles que permite colocar mesas y sillas en las banquetas no puede normar la colocación de toldos o techos plegables, ya que esto es atribución del Reglamento de Construcciones. De esta manera las direcciones jurídicas de las delegaciones autorizan las mesas y sillas y las direcciones de obras, la instalación de toldos.

- El Programa parcial de desarrollo urbano prohíbe en algunas colonias y barrios de la ciudad que se celebren en áreas verdes cualquier festividad o espectáculo público. Sin embargo, la Ley de Espectáculos Públicos lo autoriza.

Del debate teórico a la realidad social

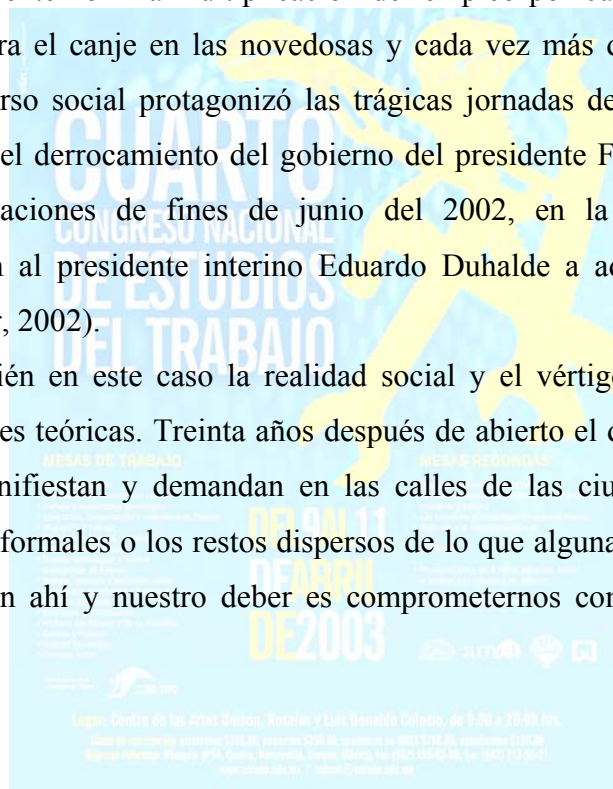
Débil, como concepto, la idea de informalidad supo mostrar otros atributos. Permitió que analistas e investigadores dispusieran de un indicador útil a la hora de identificar las características más relevantes de ciertos grupos sociales que, ha despecho de las formalidades jurídicas, trabajan y obtienen sus ingresos en aquellos nichos del mercado que parecen secundarios a los ojos de los predicadores de la modernidad capitalista. Sin embargo, los estudios acerca de la cuantificación del aporte de la *economía informal* al abaratamiento de los bienes salarios, mediante la generación de productos y servicios que son básicos en el consumo popular, ha permitido entender la importancia de este sector en la fijación del nivel promedio de ingresos de los trabajadores asalariados. También por medio de análisis empíricos, pudo conocerse el aporte del empleo domiciliario, de las microempresas y talleres familiares a los procesos de maquila, ensamble y reparación de los productos que, mediante el proceso de externalización, los establecimientos de punta delegan en el amplio universo del trabajo informal. Una parte relevante de estas tareas, quedan en las manos de miles de niños y mujeres que contribuyen a la generación de valor desde el ámbito doméstico o como empleados en locales clandestinos.

Como puede constatarse, la discusión que se abrió en 1972 a partir del informe de la OIT, superó el espacio académico para ser fundamentalmente, un tema de preocupación en las instancias oficiales. El debate no se restringió al espacio de las especulaciones ideológicas o de los fundamentos teóricos, por el contrario, generó mayor preocupación en las esferas gubernamentales y en los organismos internacionales desde los cuales se diseñan e instrumentan las políticas públicas hacia el mercado laboral. No puede decirse que el enfoque de la informalidad haya *revolucionado* los presupuestos teóricos desde los cuales se analiza el mundo del trabajo, pero tampoco puede afirmarse que se trate de un ejercicio ocioso acerca de un sector social cada día más amplio y cada vez más relevante para el funcionamiento de las economías periféricas. El trabajo, que se desarrolla fuera de las normas convencionales, es un espacio destinado a crecer en la actual fase de integración regional y de suscripción de acuerdos comerciales que obligan a liquidar una parte significativa del patrimonio

público y a sacrificar importantes segmentos del aparato productivo que se construyó durante las décadas de industrialización que siguieron a la segunda postguerra.

El caso patético de la acelerada descomposición de la economía argentina durante los últimos 15 años ofrece otro flanco de análisis no menos significativo. La fuerte caída del trabajo asalariado en el sector industrial, el crecimiento del desempleo y la subocupación, y la generalización de las más variadas formas de precariedad ocupacional han tenido, entre otros efectos, el de incrementar el volumen de población que trabaja bajo formas atípicas. Dentro de este rubro se cuentan las tareas por encargo – a pedido de un demandante externo – la multiplicación del empleo por cuenta propia y la producción para el autoconsumo o para el canje en las novedosas y cada vez más difundidas redes de trueque. Buena parte de este universo social protagonizó las trágicas jornadas del 19 y 20 de diciembre del 2001, que terminaron con el derrocamiento del gobierno del presidente Fernando de la Rúa, y las no menos violentas manifestaciones de fines de junio del 2002, en la empobrecida localidad de Avellaneda, que obligaron al presidente interino Eduardo Duhalde a adelantar las elecciones para marzo del 2003 (Bleichmar, 2002).

Como suele ocurrir, también en este caso la realidad social y el vértigo de los acontecimientos le ganaron a las especulaciones teóricas. Treinta años después de abierto el debate poco importa saber si los miserables que se manifiestan y demandan en las calles de las ciudades latinoamericanas son marginales, trabajadores informales o los restos dispersos de lo que alguna vez funcionó como ejército industrial de reserva. Están ahí y nuestro deber es comprometernos con sus luchas e impulsar sus reclamos.



BIBLIOGRAFÍA

Bleichmar, Silvia, 2002, *Dolor país*, Libros del Zorzal, Buenos Aires.

Cabezas, Betty, 1969, *América Latina. Una y múltiple*, Herder, Barcelona.

Cardoso, Fernando H., 1970, “Comentarios sobre los conceptos de sobrepoblación relativa y marginalidad” en *Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales*, ELAS-ICIS núm.1/2, Santiago de Chile.

Cartaya, Vanesa, 1987, “El confuso mundo del sector informal”, en *Nueva Sociedad*, núm. 90, Caracas, julio-agosto.

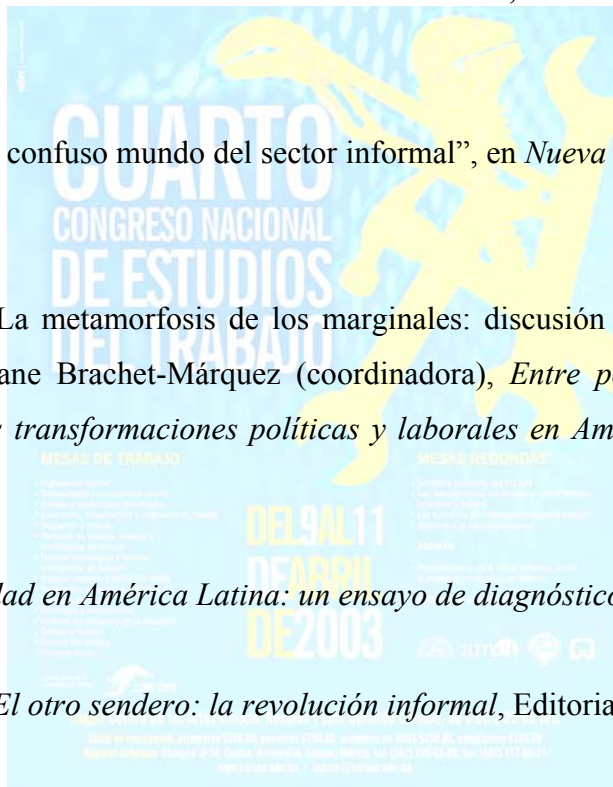
Cortés, Fernando, 2002, “La metamorfosis de los marginales: discusión sobre el sector informal en América Latina”, en Viviane Brachet-Márquez (coordinadora), *Entre polis y mercado: el análisis sociológico de las grandes transformaciones políticas y laborales en América Latina*, El Colegio de México, México.

Desal, 1969, *La marginalidad en América Latina: un ensayo de diagnóstico*, Herder, Barcelona.

De Soto, Hernando, 1987, *El otro sendero: la revolución informal*, Editorial Diana, México.

Lewis, W. A., 1961, “Desarrollo económico con oferta ilimitada de fuerza de trabajo”, en *El trimestre Económico*, núm. 108, FCE, octubre, México.

Nun, José, 1969, “Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal” en *Revista Latinoamericana de Sociología*, vol. V, núm. 2, Buenos Aires.



OIT, 1972, *Employment, Incomes and Inequality. A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya*, Ginebra.

Portes, Alejandro y Lauren Benton, 1987, “Desarrollo industrial y absorción laboral: una reinterpretación”, en *Estudios Sociológicos*, vol. 5, núm. 13, enero-abril, El Colegio de México, México.

PREALC-OIT, 1990, *Ajuste y deuda social. Un enfoque estructural*, Santiago de Chile.

Quijano, Aníbal, 1971, *Polo marginal y mano de obra marginalizada*, CEPAL, Santiago de Chile.

Romano, Luz, 8/VII/2002, “Roban calles a peatones”, en diario *Reforma*, D.F., México.

Stallings, Bárbara y Wilson Peres, 2000, *Crecimiento, empleo y equidad*, CEPAL-FCE, Santiago de Chile.

Vekemans, Roger, 1970, *Doctrina, ideología y política*, Desal- Troquel, Santiago de Chile.

