

LA INFORMALIZACIÓN Y LA ECONOMÍA POLÍTICA DE LA REESTRUCTURACIÓN



ZORAN SLAVNIC*

RESUMEN: Este artículo tiene dos propósitos principales. El primero consiste en problematizar la visión dominante de la economía informal como una especie de economía por separado, relacionada principalmente con las pequeñas empresas (de inmigrante) y distinta de la llamada economía formal, misma que en su mayor parte engloba a las grandes compañías así como las actividades económicas del Estado. En contraste, este artículo asume que todos los actores económicos están cada vez más preparados para adoptar estrategias económicas informales para asegurar su sobrevivencia económica. En congruencia con esta suposición, el segundo propósito de este artículo es contribuir al conocimiento de las causas, así como de los actores participantes, en las actuales tendencias hacia la informalización que caracterizan las economías occidentales. El artículo concluye que la informalización de las economías avanzadas contemporáneas, en términos generales, es consecuencia de un conflicto estructural entre las nuevas tendencias económicas y los viejos marcos regulatorios. Estos marcos, con su énfasis en la des-mercantilización, se han tornado demasiado restrictivos para las nuevas formas de acumulación de capital, con su concentración en la adaptación flexible, la que incluye una creciente demanda a favor de la re-mercantilización de la fuerza de trabajo. El conflicto surge y se intensifica, entre otras razones, por las lógicas operativas internas, las agendas y prioridades radicalmente diferentes que caracterizan a estos dos procesos sociales.

PALABRAS CLAVE: economía informal, transformación post-fordista, re-mercantilización de la fuerza de trabajo

ABSTRACT: This article has two main aims. The first is to problematize the dominant view of the informal economy as a sort of separate economy, related primarily to (immigrant) small business and distinct from the so-called formal economy, which for the most part encompasses big companies as well as state economic activities. In contrast, the present article assumes that all economic actors are increasingly ready to adopt informal economic strategies to secure their economical survival. In line with this assumption, the second aim of the article is to contribute to our knowledge of the causes of, as well as the actors within, the current informalización trends that characterize Western economies. The article concludes that the informalización of contemporary advanced economies in general terms is a result of a structural conflict between new economic trends and old regulatory frameworks. These frameworks, with their focus on decommodification, have become too restrictive for new forms of capital accumulation, with their focus on flexible adaptation, which include an increasing demand for the re-commodification of labour. The conflict emerges and intensifies, among other reasons, because of the radically different internal operational logics, agendas and priorities that characterize these two social processes.

KEYWORDS: informal economy, post-Fordist transformation, recommodification of labour.

* PhD, Ethnic Studies, Department of Social and Welfare Studies (ISV), Linköping University, Campus Norrköping, zorsl@isv.liu.se

NOTA: Traducción del inglés de Luis Rodolfo Morán Quiroz.

INTRODUCCIÓN

La siguiente cita ilustra varios temas que se discutirán en este artículo:

IP: ... Un día se me acercó uno de esos «grandes jefes» (una buena reputación solía difundirse rápidamente en ese lugar, tú sabes). Dijo: «Enes,¹ eres muy demandado aquí, ¿cuántos hombres tienes?» Mi respuesta fue «diez», aunque sólo tenía uno. ¿Qué podía hacer? Me vi obligado a mentir un poco, itan sólo para obtener el empleo! Así que ése fue el primer negocio que había logrado arreglar y me dieron un total fijo de 300 000 coronas por él. Se suponía que estábamos demoliendo un muro de asbesto. Y se lo vendí de inmediato a mi amigo Iván.

ZS: Un momento. ¿No es peligroso trabajar con asbesto?

IP: ¡Por supuesto que es peligroso! Y yo no contaba ni con el equipo ni con el entrenamiento para lidiar con eso. Necesitas tener un entrenamiento especial para ser capaz de lidiar con eso. Pero yo conocía a un tipo que tenía una licencia para manejar asbesto, y se lo vendí. Y esa persona hizo el trabajo y yo le pagué. Pero en este caso particular, primero llamé a una compañía sueca que se especializaba en este tipo de negocios. Les dije que era un cliente que quería saber acerca del precio por una demolición de aproximadamente la misma escala –todo esto con el objeto de sacarles cuál sería el precio más alto que podría cobrar–. Esto era muy importante, porque si no eres capaz de pedir la tarifa adecuada en este negocio, todo queda en tus manos. Así que pedí 85 coronas por metro cuadrado más los costos de los contenedores. Quería cobrar un precio ligeramente menor que la compañía sueca. Y obtuve el trabajo. Luego se lo vendí de inmediato a Ivan por 40 coronas, y él se lo vendió a un cierto búlgaro por 20 coronas. Ese tipo acababa de abrir su negocio e incluso tenía una licencia para manejar asbestos. Así que fue un buen trato para todos nosotros. Yo engañé a Ivan y él engañó al búlgaro. El búlgaro a su vez no tenía preocupación. Simplemente siguió cavando, sin una máscara protectora, sin nada, ya sabes... Y yo hice mucho dinero con ese negocio. Había bastante trabajo en esos días...

[Conversación del autor con informante]

El primer pequeño detalle que llamó mi atención en esta cita es el hecho de que un cierto «gran jefe» hiciera contacto personalmente con Enes, un empresario en pequeño con antecedentes de inmigrante y, además, un absoluto novato en esta línea de negocios –carecía incluso de la capacitación esencial para esta ocupación–. Esto contradice la experiencia cotidiana de la situación laboral de los inmigrantes en el mercado de trabajo en general. Nos hemos acostumbrado a la manera en que los solicitantes de empleo con acento al hablar o con apellidos «extraños» raramente son invitados a las entrevistas, ya no se diga a tener la oportunidad de presentar personalmente sus credenciales ante cierta autoridad. Un tiempo después, otro informante me contó una historia que arrojó nueva luz en el tema. Dijo que en la actualidad hay cada vez más empleos, o partes de empleos,

¹ Los nombres, así como las filiaciones étnicas en estas citas son ficticias, con el objeto de proteger el anonimato de los informantes.



dentro de la industria de la construcción, que las grandes compañías no quieren hacer en absoluto. Se trata sobre todo de trabajo de temporada, como el enjarrado, o relacionado con requerimientos especiales, más exigentes, como la renovación del asbesto o la demolición. Dado que ese trabajo es asociado con frecuencia con problemas de efectividad o con altos costos en equipo de seguridad, o en entrenamiento, la mayoría de las grandes compañías lo tratan como poco rentable. En cambio, lo subcontratan con empresarios más pequeños especializados en este tipo exacto de trabajos. Pero el gran problema, según mi informante, es que esta cooperación siempre se da bajo condiciones impuestas por las compañías más grandes y más poderosas.

Esta historia contiene algunos puntos importantes para el argumento de este artículo. En primer lugar, el hecho de que las grandes compañías no realicen determinados tipos de trabajo sugiere que la participación de las compañías pequeñas en esos trabajos no se limita a casos aislados sino que es una práctica más generalizada y por ende se encuentra entre las estrategias sistemáticas de los grandes negocios. Además ello significa que las grandes compañías, clasificadas por lo regular como parte de la economía formal, evidentemente están involucradas en la *cadena informal de contratación externa* descrita anteriormente. En pocas palabras, esta breve historia pone en duda un rasgo común de las narraciones académicas del trabajo informal, que habitualmente deja de lado el primer eslabón de la cadena, a saber, el de las grandes compañías, y se centra exclusivamente en las relaciones como la que se da entre Enes y su «amigo» Iván, o entre ellos y el «pobre» búlgaro, que «simplemente sigue trabajando», con el riesgo de su propia salud como su medio de competir.

El propósito de este artículo es realizar un examen crítico de este concepto real de economía informal, y resaltar la permeabilidad de la línea divisoria entre la economía formal y la informal. La informalización de las llamadas economías avanzadas está, según el argumento desarrollado aquí, estrechamente relacionado con los procesos más amplios de la reestructuración post-fordista vigente en las economías occidentales, por un lado, y con los procesos paralelos de recomposición de los estados de bienestar occidentales, por el otro.

Se proponen aquí dos nociones de informalización: la informalización desde arriba y la informalización desde abajo. La informalización desde arriba incluye las estrategias corporativas de adelgazamiento, contratación externa (*outsourcing*) y subcontratación, así como las estrategias de manejo del estado de bienestar, en donde ambas contienen fuerzas dinámicas de *informalización* en las economías y en los mercados de trabajo. La informalización desde abajo está constituida por una gama de actores marginados (los que reciben ingresos bajos, las pequeñas empresas que participan en los mercados de fuerza de trabajo intensiva y altamente competitivos, los inmigrantes y los migrantes irregulares), que comparten una condición común que se manifiesta en la falta de status legal y de protección, una vulnerabilidad extrema y una dependencia en los compromisos informales que generan su propia «economía política» idiosincrática. A medida que estos actores



desarrollan estrategias más allá del alcance de los marcos regulatorios formales con el propósito de lidiar con su situación vulnerable, contribuyen a una reproducción de la irregularidad que resulta en una creciente informalización.

En este contexto es necesario establecer un punto metodológico de importancia. Mientras que el artículo discute los antecedentes generales de las tendencias hacia la informalización que caracterizan cada vez más a las economías occidentales contemporáneas, ello no remite a un caso empírico concreto, aun cuando todos los países manifiestan, en diferentes grados, todas las tendencias que se discuten en las siguientes páginas.

En lo que resta del artículo, se discute primero la historia del concepto de economía informal, y le sigue una breve narración de las tendencias generales de la transformación en las economías capitalistas, así como en los estados (de bienestar) capitalistas. En tercer lugar, se analiza el tema de la manera en que estas tendencias generales de transformación influyen en las relaciones recíprocas entre los tres actores económicos y políticos centrales –el capital, el trabajo y el Estado–. Finalmente, se hace explícita la manera en la cual todas estas interrelaciones pueden contribuir a los procesos vigentes de informalización.

CONCEPTUALIZAR LA ECONOMÍA INFORMAL

El concepto original de economía informal fue desarrollado dentro de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) a principios de los años setenta (Bangasser, 2000), y estaba asociado exclusivamente con los análisis de los procesos económicos y sociales en los países del Tercer Mundo (Portes, 1994). Este campo de investigación se ha desarrollado sobre todo dentro de la OIT o con patrocinio de la OIT, hasta el momento. Sin embargo, durante los años ochenta, el concepto de economía informal, redefinido como todas las actividades que implican ingresos que «...no están reguladas por las instituciones de la sociedad en un ambiente legal y social en el que están reguladas actividades similares» (Portes *et al.*, 1989: 12), fue puesto en juego para explicar los procesos sociales y económicos en los países del Primer Mundo. Y desde mediados de los años noventa, ha surgido una creciente literatura que trata el proceso de informalización en las llamadas economías de transición o post-comunistas.²

En lo que respecta a la informalización de las economías avanzadas, a pesar de escepticismo de parte de algunos académicos (Samers, 2004; 2005), hay un creciente consenso en el sentido de que la economía informal en los países desarrollados se ha estado expandiendo desde fines de los años ochenta (Portes *et al.*, 1989; Schneider y Enste, 2000; Williams y Windebank, 2001). Esta expansión, empero, desde el principio ha estado asociada, por lo general, con una creciente

² Para Hungría, véase Czako y Sik (1999); para Rumania véase Neef (2002); más recientemente, para Latvia véase Woolfson (2006); Lituania, Woolfson (2007); Eslovaquia y Polonia, Smith *et al.* (2008). Para una perspectiva general véase Smith y Stenning (2006).



inmigración proveniente de países del Tercer Mundo. Esa visión de la informalización es característica de la literatura estadounidense, tanto de la variedad más antigua (Portes y Sassen-Koob, 1987; Light y Karageorgis, 1994; Portes, 1995; Sassen, 1996; 1998), como de las contribuciones más recientes (I. Light, 2004; 2006), así como de buena parte de la literatura europea (Kloosterman *et al.*, 1998; Freeman y Ögelman, 2000).

La supuesta asociación causal directa entre inmigración e informalización, ha sido criticada por los académicos a ambos lados del Atlántico (Portes *et al.*, 1989; Sassen, 1997; 1998; Reyneri, 1998; Wilpert, 1998, Williams y Windebank, 1998; Kloosterman *et al.*, 1999; Samers, 2003; 2004; 2005; Jones y Ram, 2006), con el argumento de que la informalización de las economías del Primer Mundo no es generada por los inmigrantes y su cultura, sino que lo es en cambio por las transformaciones estructurales que se dan en estas economías.

Este debate incluye una controversia en cuanto a la llamada «tesis de la marginalidad», que afirma que la economía informal es, en principio, un fenómeno económico marginal, que en primer lugar emplea los grupos sociales más marginados, como los migrantes, los desempleados y los pobres. Según Williams y Windebank (1998; 2005), esta tesis es simplemente un mito, dado que los individuos y grupos marginados dentro de la economía formal tienden a ser igualmente marginados dentro de la economía informal, y aquellos individuos y grupos que son privilegiados dentro de la economía formal tienden a ser privilegiados también dentro de la economía informal.

Una perspectiva completamente diferente de la economía informal ha sido desarrollada como resultado de un debate académico en cuanto a la incorporación y la motivación del trabajo informal. Efectivamente, una tesis ampliamente difundida y que se da por sentada dentro de la investigación sobre la economía informal, sostiene que los individuos y grupos involucrados en la economía informal son atraídos principalmente por su propio interés racional de buscar ganancias monetarias. La investigación más reciente, sin embargo, muestra de qué manera la gente participa en actividades económicas informales no sólo en busca de ganancias monetarias, sino también por razones morales de ayuda mutua, incluyendo las dimensiones de «ciudadanía activa» y de «construcción comunitaria» (Williams y Windebank, 2005; Williams, 2005). Esto implica, por supuesto, la necesidad de una nueva iniciativa de políticas que vaya más allá de las medidas tradicionales de intimidación y abarque un nuevo marco regulatorio para transformar el trabajo informal en empleo formal (Renooy, 2007).

Este artículo, empero, tratará principalmente de otra ambivalencia más dentro del campo, asociada con el lugar que ocupa la economía informal en el sistema económico, así como su relación con la llamada economía formal. A este respecto existe una fuerte tendencia en la comunidad de investigadores, primero, a definir la economía informal como negación de la economía formal (Harding & Jenkins, 1989) y, segundo, a pasar por alto la unidad del sistema económico, tratando en cambio con modelos sub-económicos (Leonard, 1998). A pesar del creciente corpus



de literatura argumentando que la relación entre la economía formal y la economía informal es mucho más compleja (Benería, 2001; D.W. Light, 2004; Schierup *et al.*, 2006; Ram *et al.*, 2007; Slavnic, 2008; Slavnic y Urban, 2008, Williams y Round, 2009), esta tendencia hacia la *reificación*, como lo expresan Harding y Jenkins (1989: 137), o un énfasis exagerado en la naturaleza formal de las sociedades burocratizadas modernas, constituye un rasgo distintivo de los discursos dominantes, de carácter político, de los medios de comunicación, e incluso científico, en el campo.

En contra de estas simplificaciones, este estudio argumenta que los actores económicos no pueden dividirse estrictamente entre la economía formal y la economía informal. De hecho, puede argumentarse que todos los actores económicos, sin excepción, en ciertas situaciones muestran una propensión a participar en actividades económicas informales. Estas situaciones pueden ser causadas, por ejemplo, por las crisis económicas o por estrategias de sobrevivencia dentro de mercados extremadamente competitivos. En esas circunstancias, cuando *ganar el juego se hace más importante que ganar siguiendo las reglas del juego*, parafraseando a Robert Merton (1938/49), participar en la economía informal es una especie de estrategia de ajuste o de sobrevivencia para aquellos actores económicos que de otra forma no lograrían sobrevivir.

El segundo propósito importante de este artículo consiste en discutir las causas, así como a los actores, en las actuales tendencias hacia la informalización. El argumento que se desarrolla en este artículo es que la informalización económica es una consecuencia general no intencionada de los profundos cambios económicos, políticos y sociales a los que con frecuencia se hace referencia, en la literatura académica, como «transformaciones post-fordistas». Antes de continuar la discusión sobre el tema, es necesario mencionar algunas cosas del proceso histórico de la transformación post-fordista.

LA TRANSFORMACIÓN POST-FORDISTA

Los representantes de la escuela regulacionista (véase, por ejemplo Aglietta, 1979; Lipietz, 1987; Boyer, 1990) utilizan dos conceptos centrales para describir y explicar los procesos socio-económicos históricos dentro del capitalismo en el siglo xx. Éstos son el de «régimen de acumulación», que refiere al conjunto de regularidades que permiten un proceso relativamente estable de acumulación de capital (Boyer, 1990: 35), y el de «modo de regulación», que refiere a conjuntos de reglas, normas, instituciones y prácticas sociales que hacen posible, apoyan y sostienen el régimen de acumulación prevaleciente (Boyer, 1990: 43).

El régimen de acumulación dominante en el occidente durante el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial hasta los años setenta fue el fordismo, que se caracterizó por la producción en masa y el consumo en masa. La producción



organizada de manera jerárquica de bienes de consumo estandarizados para ser vendidos dentro de mercados nacionales protegidos. Este régimen de acumulación se vio asegurado por un modo de regulación que se hizo posible por un estado nacional (de bienestar). El papel del estado de bienestar en este contexto fue, por otro lado, proporcionar las condiciones básicas para la acumulación de capital y, por otro lado, asegurar un compromiso de clase al promover la negociación colectiva, el consumo en masa y los derechos al bienestar para todos los ciudadanos. En virtud de estos derechos al bienestar, el bienestar de los ciudadanos dependía cada vez menos del valor directo en el mercado de su fuerza de trabajo, un proceso que fue denominado «des-mercantilización» por Gösta Esping-Andersen (1990).

Durante los años setenta y ochenta, este modelo del estado de bienestar experimentó una profunda crisis. La crisis, así como varias estrategias que desarrollaron varios países en respuesta a ella, ciertamente estaban relacionadas funcionalmente con las transformaciones que se sucedían al mismo tiempo dentro de la economía capitalista (la transformación post-fordista). Simultáneamente, estos procesos eran influidos y determinados por el conflicto de clase, que en todo momento estuvo presente en estos contextos y que en diversos grados afectaba las estrategias de todos los actores relevantes. Esta compleja dinámica interna entre los procesos políticos y económicos por supuesto que varió de un país a otro, dependiendo en parte de los diferentes antecedentes históricos y en parte de la habilidad operativa de los actores nacionales contemporáneos relevantes, para encontrar soluciones adecuadas a sus problemas. Una importante consecuencia de esto es que es bastante difícil esbozar algún tipo de modelo de transformación en general. No obstante, pueden identificarse algunos rasgos comunes. Según Jessop (1997; 1999; 2002), en vez de pleno empleo, el nuevo Estado intenta promover la innovación y la flexibilidad permanentes dentro de economías relativamente abiertas; la política social ha estado cada vez más subordinada a la política económica; el marco nacional para la política económica y social pierde gradualmente su importancia, mientras que otros marcos espaciales se están tornando más importantes, y finalmente, el papel del Estado como coordinador y garante del crecimiento económico a la vez que de la cohesión social está siendo reducido gradualmente. Como consecuencia, el Estado ha abandonado cada vez más su papel tradicional como «agente desmercantilizador», y lo ha reemplazado con el de «agente mercantilizador» (Cerny, 1999). Al mismo tiempo, los antiguos valores (de bienestar) de igualdad, seguridad y emancipación colectiva han sido reemplazados gradualmente por los de valores del individualismo, la inequidad natural y el desempeño en el mercado (Hirsch, 1991).

A pesar de todas estas tendencias, todavía no es posible hablar acerca de nuevas soluciones regulatorias para el régimen de acumulación post-fordista. *La crisis continúa*, afirman Esser y Hirsch (1994: 76). Efectivamente, el viejo *gran compromiso* está perdiendo sus precondiciones económicas y sociales y todavía no se visualiza un nuevo compromiso (Hirsch, 1991; Lipietz, 1992).



Es en este punto en donde coinciden la economía informal y la transformación post-fordista, como conceptos y a la vez como procesos histórico-económicos. Según el argumento que hemos desarrollado aquí, el proceso actual de informalización económica es un resultado general del conflicto estructural ente los viejos modos de regulación (de bienestar) y los nuevos regímenes de acumulación (neoliberales). En esencia, los viejos marcos reguladores se han tornado demasiado restrictivos para que las nuevas formas de acumulación de capital logren expandirse sin obstáculos. Esto tiene como consecuencia que todos los actores relevantes desarrollen sus propias estrategias de manejo, con un número creciente de ellos, que de una forma u otra, se trasladan fuera del marco regulador existente que define la diferencia entre las actividades económicas formales e informales.

Tras esta síntesis de las tendencias generales de transformación dentro del capitalismo contemporáneo, según se relacionan con los procesos de informalización económica, las siguientes secciones analizan las estrategias de manejo de todos los actores económicos relevantes en este contexto.

INFORMALIZACIÓN DESDE ARRIBA—AJUSTES DEL CAPITAL

Una de las piedras de toque de los compromisos descritos antes entre el capital corporativo y la fuerza de trabajo organizada, que históricamente han traído estabilidad tanto política como económica en los estados modernos (de bienestar) era la regulación de las relaciones mutuas entre patrones y empleados en las firmas capitalistas. Dentro del modelo fordista, con su énfasis en la estandarización, la producción en masa, los procesos de producción rutinizados y la organización vertical, jerárquica, resultaba de importancia decisiva para las empresas el asegurar un acceso estable y predecible a la mano de obra calificada. Eso se hizo posible por medio del *mercado de trabajo interno*,³ cuyo propósito era regular todos los temas relacionados con empleo, despidos, horarios de trabajo, ambiente de trabajo, procesos de trabajo, así como compensación por el trabajo, horas extras, desempleo, ausencias a causa de enfermedades, vacaciones y demás. Ésta era la vía para que tanto los patrones como los empleados redujeran las incertidumbres que son una parte inevitable de la economía de mercado (Stark, 1986).

Para los patrones era importante conservar trabajadores calificados, dado que la productividad de éstos era resultado del entrenamiento en el trabajo, la especialización interna, entre otros factores, los que se pagan en su mayor parte por los patrones. De ahí que estuvieran interesados en que se regularan las relaciones con los trabajadores. Para éstos, la preocupación era en torno al riesgo de perder sus empleos. Así que estaban interesados en una relación regulada, en especial en

³ El concepto de mercado de trabajo interno fue introducido por Clark Kerr (1954) y desarrollado después por Doeringer y Piore (1971).



lo que respecta al empleo, los despidos y la compensación durante épocas de desempleo (Stark, 1986).

Como consecuencia de estos intereses en común, las relaciones entre los patrones y los empleados se tornaron bastante burocratizadas, es decir, reguladas en gran detalle. Sin embargo, estas regulaciones burocráticas fueron creadas no sólo con la ayuda de una racionalidad instrumental, o como lo expresa David Stark (1989: 494), con la ayuda de cálculos numéricos, que toman en consideración los incrementos en productividad y el costo de vida, las tasas salariales existentes, entre otros factores. Por el contrario, con frecuencia fueron el resultado de largas y agobiantes negociaciones, así como de compromisos políticos. Este rasgo del mercado interno de trabajo es, en mi opinión, central para comprender la naturaleza del conflicto entre los «viejos modos de regulación» y «el nuevo régimen de acumulación». En un principio, las grandes empresas capitalistas aceptaron esta regulación interna, que en parte fue negociada políticamente, porque creían que era bueno para los negocios en el largo plazo. Pero cuando la regulación interna ya no se ajustó a las necesidades percibidas de la producción, el problema que enfrentaron las empresas fue el de los compromisos políticos de ese tipo que siempre resultaban resistentes al cambio, en especial cuando el cambio necesitaba hacerse rápidamente. Tal es la esencia de la crisis en la relación entre capital y trabajo que se ha ido profundizando desde la década de los ochenta.

Con el objeto de describir las tendencias existentes de transformación, presentaré algunas evidencias empíricas de las estrategias que tienden a desarrollar las grandes empresas para manejar esta situación, es decir, las estrategias por las cuales las grandes compañías intentan evitar, de una manera u otra, las regulaciones estándares al empleo desarrolladas durante la era fordista y que se materializaron en leyes laborales. En esta legislación el contrato estándar de empleo por lo general es un contrato de empleo permanente, de tiempo completo, con el propósito de contribuir en una sola actividad económica bajo la supervisión de un solo patrón (Supiot 2001; Frade y Darmon, 2005). Este tipo de relación laboral se ha debilitado seriamente por dos tendencias simultáneas e interrelacionadas hacia nuevas formas de relaciones laborales, por un lado, y hacia nuevos modos de organización de las empresas, por el otro.

LA NATURALEZA CAMBIANTE DE LAS RELACIONES LABORALES

Las tradicionales relaciones laborales de empleo de corte fordista se han diluido cada vez más por las nuevas formas de arreglos en el empleo. Según Supiot (2001), puede asociarse varias tendencias importantes con estos cambios. En primer lugar, hay una clara tendencia hacia una diversidad de contratos para cubrir el trabajo pagado. Junto al contrato de empleo estándar, una porción creciente de los em-



pleados trabaja en puestos de tiempo parcial, trabajo por proyectos y otros tipos de formas de empleo, temporales y precarias. Lo que es importante en este caso es no sólo que en estas formas de empleo las relaciones de poder entre los patrones y los empleados son más asimétricas y se inclinan a favor de los patrones, sino también que rara vez cumplen con los estándares formales para proteger a los empleados de la inseguridad y de las condiciones de trabajo peligrosas (Frade y Darmon, 2005).

En segundo lugar, el auto-empleo está creciendo a expensas del empleo asalariado (Supiot, 2001). Con frecuencia esto se relaciona con el deteriorado valor del trabajo, dado que la verdadera razón por la cual utilizan extensamente a los trabajadores auto-empleados es para excluir a esos trabajadores de la protección que les garantiza la ley laboral (Supiot, 2001). Este argumento encuentra apoyos fuertes en una creciente literatura académica sobre la relación entre el auto-empleo, por un lado, y la re-mercantilización de la fuerza de trabajo, por el otro.⁴

La tercera tendencia relevante es la disolución del principio de subordinación que define el contrato de empleo (Supiot, 2001). Según este principio, ciertamente se espera que el/la trabajador(a) que vende su fuerza de trabajo al patrón acepte una posición subordinada dentro de la relación de trabajo, pero definitivamente no se espera que se haga responsable de riesgo empresarial alguno. Empero, en realidad el riesgo empresarial se transfiere incluso a los empleados (Supiot, 2001; véase también Morin, 2005). Estos nuevos arreglos laborales dan a los trabajadores lo que se ha dado en llamar una nueva autonomía en el empleo, lo que ciertamente les permite tener más libertad, así como la oportunidad de recurrir a su propia iniciativa en el proceso de trabajo; pero el control no desaparece, simplemente se internaliza. Al mismo tiempo, es cada vez más frecuente que los empleados experimenten condiciones de trabajo que no son esencialmente diferentes de aquellas de los empresarios auto-empleados (Supiot, 2001).

La cuarta y última tendencia relevante es la llamada maquila (*outsourcing*), es decir, transferencia de partes del proceso de producción a negocios pequeños o medianos subcontratados (Supiot, 2001). El comportamiento de subcontratación de las grandes firmas industriales se ha expandido continuamente desde los años ochenta (Cooke *et al.*, 2005). Lo mismo es verdad para la llamada *in-sourcing*, cuando el servicio de las compañías subcontratadas se reduce al mero insumo de mano de obra para las grandes compañías (Purcell y Purcell, 1998). Una consecuencia de ellos ha sido un enorme crecimiento en la flexibilidad de las grandes empresas. Otra consecuencia ha sido una disminución igualmente considerable en el valor de la fuerza de trabajo en estas pequeñas firmas, lo que está relacionado directamente con lo que llamamos «la economía informal».

⁴ Para un panorama de esa literatura en Suecia véase Slavnic (2004).



LA NATURALEZA CAMBIANTE DE LA ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

Las relaciones estándares de empleo se han difuminado en las décadas recientes, no sólo por las nuevas formas de empleo, sino también por los nuevos modos de organización empresarial. Estas nuevas formas organizacionales (redes inter-organizacionales, sociedades (*partnerships*), alianzas, uso de agencias externas, espacios de patrones múltiples) no sólo han derivado en cambios en la relación cotidiana entre patrón-empleado sino que también afectan la legislación laboral que regula estas relaciones (Rubery *et al.*, 2002). El asunto en este caso es que la legislación laboral real, basada en las relaciones tradicionales de empleo entre los empleados y un solo patrón, se hace cada vez menos adecuada para los desarrollos actuales, caracterizados por las relaciones denominadas de patrones múltiples, como se mencionó previamente. Algunas ambigüedades en estas relaciones de patrones múltiples están relacionadas entre otras, con la supervisión y el control, la disciplina, le lealtad y la responsabilidad en cuanto a la salud y la seguridad (Rubery *et al.*, 2002); y mientras más ambiguos se vuelven estos temas, más fuerte es la tendencia a imponer soluciones informales.

Otros factores que pueden contribuir al deterioro de las posiciones de los trabajadores en las relaciones laborales incluyen la transferencia de sus logros o el cambio de propiedad de las firmas, fenómenos que se duplicaron en número cada tres años en la UE durante los años ochenta (Cooke *et al.*, 2004). La actual investigación muestra que cuando las firmas cambian de propietarios, las relaciones entre los empleados y los patrones también cambian (por lo general para empeorar) a pesar de que los términos y las condiciones formales de los contratos no hayan cambiado (Cooke *et al.*, 2004).

No obstante, quizá el reporte más convincente de la relación entre los cambios en la organización empresarial, por un lado, y un crecimiento en el empleo precario, por el otro, es un artículo escrito por Frade y Darmon (2005) en referencia a la situación en España. Al analizar el caso del sector de los centros de llamadas español, muestran de qué modo las grandes compañías cambian estratégicamente sus formas y organizaciones con el objeto de evadir y reducir las regulaciones laborales existentes. Normalmente, los contratos de empleo temporal se consideran, en la legislación laboral, como excepciones a los contratos estándares, lo que significa que se supone que se utilizarán únicamente de manera excepcional y necesitan justificarse según la ley. Para evitar establecer una relación directa entre patrón y empleado, una de las más grandes compañías españolas en el sector de los centros de llamadas arregló de manera indirecta, a través de un contrato comercial con otra compañía, un proveedor cuya principal tarea era proporcionar fuerza de trabajo a su cliente, es decir, la compañía de gran magnitud. El tema aquí es que el proveedor justifica los contratos temporales con sus empleados a partir de la referencia a la naturaleza de sus contratos comerciales con el cliente. El resultado fue que todos los 1,796 trabajadores en el centro de llamadas en Barcelona durante



2001 fueron empleados temporales, aun cuando las actividades empresariales de la gran compañía se realizaban de manera regular, como habitualmente. La excepción se convirtió en la regla y la ley resultó ser insuficientemente efectiva. Las grandes empresas ganaron mayor flexibilidad al transferir el riesgo de la inseguridad a sus empleados.

En pocas palabras, parecería que las grandes empresas, en situaciones en las que ya no necesitan la antigua relación, altamente regulada, entre patrón y empleado, pero que al mismo tiempo no logran cambiar el marco regulatorio existente, simplemente cambian su marco regulatorio, desde el antiguo «hiper-regulado», a nuevos campos, en donde las relaciones entre patrones y empleados están menos reguladas o son reguladas de una manera más aceptable para los patrones. Estas estrategias refieren fundamentalmente a tratar de evadir las regulaciones existentes con el propósito de re-mercantilizar la fuerza de trabajo. En este proceso, estas estrategias se convierten en poco más que estrategias económicas informales.

LA INFORMALIZACIÓN DESDE ARRIBA – AJUSTES POR PARTE DEL ESTADO

El papel del estado de bienestar, con su énfasis en la mediación del conflicto de clases, se torna extremadamente difícil cuando las compañías buscan activamente el evadir la forma regulatoria tradicional del mercado laboral. Por una parte, el estado de bienestar se encuentra bajo constante presión por parte de los procesos económicos globales y por las grandes empresas nacionales, que imponen la necesidad de redefinir y racionalizar los programas de bienestar tradicionales. Por otra parte, está también bajo la presión de los votantes, quienes están comprometidos permanentemente con los principios básicos de la ideología de bienestar y que no quieren los cambios mencionados anteriormente. Esto llevó a algunos académicos (por ejemplo Pierson, 2001, el representante más influyente de la llamada «investigación de redefinición») a concluir que, aunque el estado de bienestar está obligado a reestructurar algunos de sus programas de bienestar, así como reducir su tamaño y sus costos, los principios generales del bienestar que han enmarcado las políticas sociales del estado de bienestar desde la segunda guerra mundial permanecen estables e intactos.

Algunos académicos, empero, ven el problema con una perspectiva más crítica (Peck, 2001; Jessop, 2002; Gray, 2004) sugiriendo que los cambios en el estado de bienestar van más allá de la redefinición ordinaria y como consecuencia se apartan radicalmente de los principios fundamentales de la ideología tradicional del bienestar. De tal forma, las estrategias de manejo de parte del Estado, según Jessop (2002), en realidad derivan en una concesión tras otra ante las grandes firmas; en vez de pleno empleo, el énfasis es cada vez más en la importancia de la competitividad; en vez de derechos de bienestar garantizados, el énfasis en el llamado «bienestar en el trabajo» (*workfare*), significando que quienes tienen necesidades



deben ganarse, de una manera u otra, sus derechos al bienestar. La flexibilidad se ha convertido en la noción central en este contexto. Pero en vez de cubrir las demandas de recursos humanos hacia una organización más flexible, las inclinaciones actuales indican que tienden a cumplirse las demandas de las grandes firmas por recursos humanos más flexibles. Parafraseando a Paul Sparrow (1998), podemos decir que los «recursos humanos» tienden a ser transformados, tanto discursiva como realmente, en «humanos dotados de recursos» (*resourceful humans*).

En síntesis, hay una clara tendencia a la llamada «flexplotación» (Gray, 1998, 2004), que incluye diferentes aspectos *en contra de los trabajadores* del mercado de trabajo que se dirigen en parte a reducir los derechos laborales de quienes están empleados, y en parte para incrementar las demandas de quienes están en busca de empleo. En otras palabras, el Estado ha abandonado gradualmente su papel tradicional como «agente desmercantilizador» y reemplazándolo con el papel de «agente mercantilizador» (Cerny, 1999). Esto no implica el retiro del Estado, sino más bien una operación por la cual el estado de bienestar interviene en una forma que es acorde con los intereses del mercado. Chris Holden (2003), refiriendo a Claus Offe (1984), describe esas estrategias de políticas como «re-mercantilización administrativa». Al mismo tiempo, se ha establecido un consenso político general por el cual se identifica la competitividad internacional como el criterio más importante para el éxito de las políticas. A su vez, ello transforma definitivamente al estado de bienestar en un «estado de competencia» (Cerny, 1999). Además, los estudios empíricos proporcionan evidencia de procesos de re-mercantilización vigentes en el estado de bienestar contemporáneo, tanto dentro como fuera del ámbito laboral (Siegel, 2004; Papadopoulos, 2005).

¿Pero esto qué tiene que ver con los procesos de informalización discutidos en este artículo? Entre los actuales procesos de transformación que afectan al estado de bienestar contemporáneo se encuentran estrategias, empleadas por los estados mismos que expresan simultáneamente un compromiso continuado con la ideología tradicional del bienestar pero no obstante ello emplean medidas de políticas y programas sociales que entran en conflicto en lo fundamental con esta ideología. Jacob S. Hacker (2004) discute el tema en detalle, y argumenta que el principal problema con la «investigación de redefinición» (*retrenchment research*) es que se centra principalmente en los cambios formales, observables, de políticas, mientras que pasa completamente por alto todos los medios informales y ocultos que pueden ser empleados en el proceso de cambio de políticas. Tres ejemplos de esas formas ocultas de redefinición son *la divagación*, *la conversión* y *la división en capas* (Hacker, 2004: 246–248).

La «divagación» (*drift*) es la situación en la cual las políticas por sí mismas permanecen intactas mientras que en realidad se hacen cada vez más ineficientes e inadecuadas, pues con el transcurso del tiempo la realidad social a la que habrían de aplicarse ha cambiado de manera significativa. La diferencia creciente entre las



viejas prácticas, por un lado, y las nuevas realidades sociales, por el otro, deriva en una consecuencia más, a saber, que un número creciente de procesos sociales y económicos se dan fuera del alcance de las políticas reales, así como de los marcos regulatorios existentes.

La «conversión»⁵ a su vez denota la situación en la que las instituciones existentes o las políticas a gran escala son redirigidas hacia nuevos fines, aunque sin una revisión formal de las políticas, con base en procedimientos políticos regulares. Los políticos, según Hacker (2004: 246), inquietan de manera racional acerca de si les es posible lograr sus verdaderos fines políticos sin las instituciones existentes o los marcos regulatorios vigentes o si es posible cumplirlos únicamente fuera de estos marcos. Si concluyen que sólo es posible fuera de los marcos existentes, entonces calculan racionalmente el precio político de cambiar estos marcos. Si el precio es demasiado alto, tratan de lograr sus propósitos dentro de las instituciones existentes cambiando internamente las políticas, sin una revisión formal.

Una tercera estrategia que deriva en un cambio real de políticas, pero sin una revisión formal, es la de «división en capas» (*layering*),⁶ que está relacionada con establecer nuevas instituciones pero sin abolir las antiguas. El punto es que las nuevas instituciones asuman el papel de las antiguas.

En suma, incluso si las políticas sociales existentes no han cambiado radicalmente desde los años ochenta, debido a la aplicación más extensiva de los medios ocultos recién mencionados, estas políticas han sido, primero, cada vez menos adecuadas en las nuevas circunstancias (divagación), segundo, cada vez más redirigidas en relación con sus metas iniciales (conversión), y tercero, amenazadas por políticas nuevas, paralelas, que se han establecido sin abandonar las anteriores (división en capas). El resultado de ello ha sido una erosión evidente de la protección social, incluso si el principio fundamental de la vieja política social no ha cambiado radicalmente (Hacker, 2004: 256).

Esta discusión se centra primordialmente en las políticas sociales que están incorporadas en el contexto estadounidense; no obstante, podría argumentarse que pueden encontrarse fácilmente estrategias similares en otras esferas políticas y de política, así como en otras clases de estado de bienestar. Además, yo argumentaría que el espectro de las estrategias informales empleadas por diferentes agentes económicos y políticos es mucho más amplio que el presentado por Hacker. No obstante, su posición es importante para el propósito de este artículo ya que llama la atención a las dos caras de los procesos de reestructuración por los que atraviesan los estados de bienestar contemporáneos: el formal (observable) y el informal (caracterizado por estrategias, tanto institucionales como individuales, invisibles y ocultas).

⁵ Aquí Hacker hace referencia a Kathleen Thelen (2003).

⁶ Aquí Hacker hace referencia a Eric Schickler (2001).



INFORMALIZACIÓN DESDE ABAJO

En las dos secciones precedentes he mostrado de qué manera dos importantes actores sociales –las grandes empresas y el Estado– luchan por sobrevivir bajo las condiciones de la transformación post-fordista. En esta lucha es frecuente que empleen métodos que de una u otra forma entren en conflicto no sólo con las reglas anteriores del juego y la praxis política y económica cotidiana, sino también con las ideologías políticas previamente dominantes y con las normas éticas. En las líneas que siguen recapitulo los aspectos económicos, políticos y sociales de la reestructuración post-fordista discutida en las páginas previas, pero con un énfasis en los efectos que han tenido estos procesos en las estrategias individuales y de grupo de la gente común.

Si consideramos que la formación y la transformación de los regímenes regulatorios siempre ha tenido lugar a través de la lucha de clases (Lipietz, 1992; Jessop, 2002), es decir, a través de conflictos de intereses entre los actores sociales que ocupan diferentes posiciones dentro de la estructura social, entonces queda claro que los nuevos regímenes regulatorios serán más favorables para aquellos grupos e individuos que posean mayor poder social. En consecuencia, quienes reciben la menor protección de sus derechos (al bienestar) dentro del nuevo modelo son los grupos e individuos más pobres en la sociedad, es decir, los que reciben ingresos bajos, los trabajadores de escasa capacitación, los pequeños empresarios activos en los mercados de mano de obra intensiva, así como las mujeres y los inmigrantes. Su participación en la economía informal tiene dos aspectos importantes. Primero, pueden ser víctimas de lo que en este artículo he llamado «informalización económica desde arriba», y, segundo, cada vez más se convierten en parte de lo que yo llamo «informalización desde abajo». Mi investigación reciente en el sector sueco de los taxis (Slavnic, 2008, Slavnic & Urban, 2008) ofrece evidencia empírica de estos procesos.

En secciones anteriores de este artículo he mostrado cómo los grupos e individuos más débiles, como víctimas de la informalización desde arriba, se convierten a la vez en objeto y en medio de las estrategias de flexibilización de los dos principales actores sociales mencionados, es decir, de las grandes empresas y del Estado. Se dan cuando menos tres consecuencias importantes de estos procesos. Primero, estos grupos se tornan gradualmente en parte de lo que Lúç Wacquant (1996) llama «marginalidad avanzada», es decir, las nuevas formas de marginalización que caracterizan a cantidades cada vez mayores en las zonas urbanas en casi cualquiera de las grandes ciudades occidentales y cuyos más importantes rasgos son la pobreza extrema, la segregación étnica y de raza y la violencia.

Segundo, se convierten en objeto de la explotación económica (Slavnic, 2008; Slavnic y Urban, 2008). Aun cuando estos grupos sociales marginados constituyan una mayoría de quienes están activos dentro de lo que usualmente se llama economía informal, no son ellos quienes obtienen las mayores ganancias de esa



actividad económica (Williams & Windebank, 1998). Por el contrario, esos grupos e individuos que están más establecidos dentro del sistema económico, que tienen redes más difundidas y «más densas», que conocen mejor cómo trabaja el sistema regulatorio, son los más aptos para obtener provecho de las actividades económicas informales (Williams & Windebank, 1998; Kloosterman *et al.*, 1998; Portes *et al.*, 1989).

Finalmente, en el nivel discursivo estos grupos se convierten en una porción estigmatizada de lo que Harding y Jenkins (1989) llaman el «mito de la economía oculta», es decir, de las prácticas dominantes que caracterizan esencialmente los discursos políticos, de los medios de comunicación masiva y, no menos de los discursos científicos sobre la economía informal. Estas prácticas discursivas, parafraseando a Zygmunt Bauman (2005), promueven y reproducen simbólicamente el carácter formal de los llamados actores sociales formales, así como sus actividades económicas, al conservar el énfasis en el carácter informal de aquellos que no se conforman a la norma y a lo normal.

A la luz de las condiciones de vida (recién descritas) de un número creciente de grupos e individuos, queda claro que su participación en la economía informal es, por un lado, una reacción ante la informalización desde arriba, es decir, la marginación, la flexplotación y la estigmatización, y, por otro lado, la única forma con la que cuenta la mayoría para sobrevivir. Al mismo tiempo, estas estrategias hacen su contribución específica para la reproducción, tanto de los discursos dominantes acerca de la economía informal, como de las relaciones sociales y económicas (de poder) dominantes.

COMENTARIOS FINALES

La intención de este artículo ha sido doble. Primero, puede considerarse como un apoyo adicional a favor del argumento de que la economía informal no puede concebirse como una parte separada y aislada del sistema económico, algo que se define exclusivamente en términos negativos en relación con la llamada economía formal. Por el contrario, la economía formal y la economía informal no deberían concebirse como mutuamente excluyentes. Como señalan Harding y Jenkins (1989), toda acción social, independientemente de si es una acción económica o algún otro tipo de acción social, hasta cierto grado posee tanto algo de formalidad como de informalidad. La informalidad existe en todos los tipos de acción social, aunque en grados diversos. Además, todos los actores económicos tienden cada vez más a actuar de maneras que entran en conflicto con las «reglas del juego» existentes, con el objeto de sobrevivir en términos económicos. Siguiendo estos principios metodológicos, aquí he intentado tratar a todos los actores económicos de igual forma en lo que respecta a su propensión a ser parte de la economía informal.



Con esta perspectiva en mente, el segundo propósito principal de este artículo ha sido describir las causas, así como los principales actores en las tendencias hacia la informalización que caracterizan a las economías avanzadas contemporáneas. Con base en ello, se ha argumentado que la informalización económica es una consecuencia general del conflicto estructural entre los viejos modos de regulación y los nuevos regímenes de acumulación, en donde los viejos modos (bajo el principio de bienestar) de regulación se han tornado demasiado restrictivos para que las nuevas formas (neoliberales) de acumulación de capital logren expandirse sin ser obstaculizadas. Supiot (2001) proporciona un ejemplo de esto. En una situación en donde las viejas formas de empleo, cuidadosa y estrechamente reguladas, se convirtieron en un obstáculo para el mayor crecimiento de las grandes empresas capitalistas, estas empresas simplemente crearon nuevas formas de empleo, que estaban menos reguladas o que eran reguladas de formas que favorecían al patrón. Lo que sucede aquí es que se está cambiando el enfoque desde las viejas formas de regulación a las nuevas, en donde las relaciones entre empleados y patrones se han tornado cada vez más asimétricas, a costa de los empleados.

Bajo tales circunstancias, el papel del Estado se torna problemático. Por un lado, su margen de maniobra se ha visto restringido por sus compromisos de bienestar con la población. Por otro lado, el cumplimiento de estos compromisos depende completamente de un crecimiento económico continuo. El problema es, sin embargo, que las grandes empresas capitalistas exigen cada vez con mayor frecuencia y energía que el Estado establezca medidas que básicamente inciden en eliminar o incluso abandonar ciertos compromisos de bienestar. Para manejar esa situación, el Estado emplea con mayor frecuencia estrategias que por sí mismas son de carácter más o menos informal u obliga a otros actores económicos a adoptar estrategias informales con mayor frecuencia que antes.

El último tema discutido en este artículo consistió en el papel de aquellos actores individuales y grupales que se han visto afectados más severamente por la transformación estructural de la sociedad, cuya participación en la economía informal adopta con más frecuencia la forma de explotación aguda (Sassen, 1997), como consecuencia de la informalización desde arriba. Estos individuos y grupos sociales débiles se convierten con ello en un recurso que utilizan otros actores sociales poderosos, por medio de métodos informales, para lograr una ganancia económica o política o ambas. Al mismo tiempo, es frecuente que ellos mismos echen a andar estrategias informales con el objeto de sobrevivir en situaciones en las que otras vías sociales les estén vedadas. El fenómeno ha sido discutido aquí como «informalización desde abajo».

Esta economía política de la exclusión, es decir, los procesos de informalización en sus relaciones interdependientes con la explotación, la marginación y la exclusión (Schierup *et al.*, 2006), son diferentes de un país a otro, dependiendo de las dinámicas de hecho que se dan; por una parte, la economía política y el con-



flicto de clase al darse en el ámbito nacional, y, por la otra, las condiciones que estos estados del tema encuentran en el ámbito global.

REFERENCIAS

- AGLIETTA, Michel (1979), *A Theory of Capitalist Regulation*, Londres, New Left Books.
- BANGASSER, Paul E. (2000), *The ILO and the Informal Sector: An Institutional History*, Ginebra, ILO Employment paper 2000/9.
- BAUMAN, Zygmunt (2005), *Work, Consumerism and the New Poor*, Open University Press.
- BENERÍA, Lourdes (2001), «Shifting the Risk: New Employment Patterns, Informalization, and Women's Work», *International Journal of Politics, Culture and Society*, 15(1): 27-53.
- BOYER, Robert (1990), *The Regulation School: A Critical Introduction*, Nueva York, Columbia University Press.
- CERNY, Philip G. (1999), «Reconstructing the Political in a Globalizing World: States, Institutions, Actors and Governance», en Edward Elgar, *Globalization and the Nation-State*, Cheltenham, ed. Frans Buelens, pp. 89-137.
- COOKE, Fang Lee, Jill Earnshaw, Mick Marchington, y Jill Rubery (2004), «For Better and for Worse: Transfer of Undertakings and the Reshaping of Employment Relations», *International Journal of Human Resource Management*, 15: 276-294.
- , Jie Shen y Anne McBride (2005), «Outsourcing HR as a Competitive Strategy? A Literature Review and an Assessment of Implications», *Human Resource Management*, 44: 413-432.
- CZAKÓ, Ágnes y Endre Sik (1999), «Characteristics and Origins of the Comecon Open-air Market in Hungary», *International Journal of Urban and Regional Research*, 23(4): 715-737.
- DOERINGER, Peter B. y Michael J. Piore (1971), *Internal Labor Markets and Manpower Analysis*, Lexington, Heath Lexington Books.
- ESPING-Andersen, G. (1990), *The Three Worlds of Welfare Capitalism*, Polity Press.
- ESSER, Josef, y Joachim Hirsch (1994), «The Crisis of Fordism and the Dimensions of a 'Post-Fordis' Regional and Urban Structure», en Ash Amin (ed.), *Post-Fordism. A Reader*, Oxford y Cambridge, Blackwell.
- FRADE, Carlos e Isabelle Darmon (2005), «New Modes of Business Organization and Precarious Employment: Towards the Recommodification of Labour?», *Journal of European Social Policy*, 15: 107-121.
- FREEMAN, Gary P. y Nedim Ögelman (2000), «State Regulatory Regimes and Immigrants' Informal Economic Activity», en Jan Rath (ed.), *Immigrant Business. The Economic, Political and Social Environment*, Houndmills, Basingstoke, Macmillan Press., pp. 107-123.
- GRAY, Anne (1998), «New Labour-New Labour Discipline», *Capital & Class* (65), 1-8.
- (2004), *Unsocial Europe. Social Protection or Flexploitation?*, Londres y Ann Arbor, MI, Pluto Press.
- HACKER, Jacob S. (2004), «Privatizing Risk without Privatizing the Welfare State: The Hidden Politics of Social Retrenchment in the United States», *American Political Science Review*, 98 (2): 243-269.



- HARDING, Philip y Jenkins, Richard (1989), *The Myth of the Hidden Economy*, Open University Press.
- HIRSCH, Joachim (1991), «From the Fordist to Post-Fordist State», en Bob Jessop, Hans Kastendiek, Klaus Nielsen y Ove K. Pedersen (eds.), *The Politics of Flexibility. Restructuring State and Industry in Britain, Germany and Scandinavia*, Aldershot and Brookfield, Edward Elgar.
- HOLDEN, Chris (2003), «Decommodification and the Workfare State», *Political Studies Review*, 1: 303-316.
- JESSOP, Bob (1997), «Capitalism and its Future: Remarks on Regulation, Government and Governance», *Review of International Political Economy*, 4(3): 561-581.
- _____ (1999), «The Changing Governance of Welfare: Recent Trends in its Primary Functions, Scale, and Modes of Coordination», *Social Policy & Administration*, 33(4): 348-359.
- _____ (2002), *The Future of the Capitalist State*, Polity Press.
- JONES, Trevor y Monder Ram (2006), «Shades of Grey in the Informal Economy», *International Journal of Sociology and Social Policy*, 26(9/10): 357-373.
- KERR, Clark (1954), «The Balkanization of Labor Markets. Labor Mobility and Economic Opportunity», en Wight E. Bakke, Philip M. Hauser, Gladys L. Palmer *et al.*, Cambridge Mass., MIT Press.
- KLOOSTERMAN, Robert, V.D. Joanne Leun, *et al.* (1998), «Across the Border: Immigrants» economic opportunities, social capital and informal business activities», *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 4(2): 249-268.
- _____ (1999), «Mixed Embeddedness: (In)formal Economic Activities and Immigrant Business in the Netherlands», *International Journal of Urban and Regional Research*, 23: 252-266.
- LEONARD, Madeleine (1998), *Invisible Work, Invisible Workers-The Informal Economy in Europe and the US*, Macmillan Press.
- LIGHT, Donald W. (2004), «From Migrant Enclaves to Mainstream: Reconceptualising Informal Economic Behavior», *Theory and Society*, 33: 705-737.
- LIGHT, Ivan (2004), «The Ethnic Ownership Economy», en C. Stiles y C. Galbraith (eds.), *Ethnic Entrepreneurship: Structure and process*, Oxford, Elsevier, pp. 3-44.
- _____ (2006), *Deflecting Immigration: Networks, Markets, and Regulations in Los Angeles*, Nueva York, Russell Sage Foundation.
- _____ y Karageorgis Stavros (1994), «The Ethnic Economy», en Niel J. Smelser y Richard Swedberg (eds.), *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton y Nueva York, Princeton University Press.
- LIPIETZ, Alain (1987), *Mirages and Miracles: The Crises of Global Fordism*, Londres, Verso.
- _____ (1992), *Towards a New Economic Order. Postfordism, Ecology and Democracy*, Cambridge y Malden, Polity Press.
- MERTON, Robert (1938/1949), «Social Structure and Anomie», *Social Theory and Social Structure*, Nueva York, Free Press.
- MORIN, Marie-Laure (2005), «Labour Law and New Forms of Corporate Organization», *International Labour Review*, 144: 5-30.
- NEEF, Rainer (2002), «Aspects of the Informal Economy in a Transforming Country: The Case of Romania», *International Journal of Urban and Regional Research*, 26(2): 299-322.



- OFFE, Claus (1984), *Contradictions of the Welfare State*, Londres, Hutchinson.
- PAPADOPOULOS, Theo (2005), «The Recommodification of European Labour: Theoretical and Empirical Explorations», Bath: European Research Institute Working Paper WP-05-03.
- PECK, Jamie (2001), *Workfare States*, Nueva York y Londres, The Guilford Press.
- PIERSON, Paul (2001), «Coping with Permanent Austerity - Welfare State Restructuring in Affluent Democracies», en Paul Pierson (ed.), *The New Politics of the Welfare State*, Oxford, Oxford University Press, pp. 410-457.
- PORTES, Alejandro (1994), «The Informal Economy and Its Paradoxes», en Niel J. Smelser y Richard Swedberg (eds.), *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton y Nueva York, Princeton University Press.
- (1995), «Economic Sociology and the Sociology of Immigration: A Conceptual Overview», *The Economic Sociology of Immigration: Essays on Networks, Ethnicity, and Entrepreneurship*, Alejandro Portes (ed.), Nueva York, Russell Sage Foundation Publications.
- , Manuel Castells y Lauren A. Benton (1989), *The Informal Economy. Studies in Advanced and Less Developed Countries*, Baltimore y Londres, The Johns Hopkins University Press.
- y Saskia Sassen-Koob (1987), «Making it Underground: Comparative Material on the Informal Sector in Western Market Economies», *American Journal of Sociology*, 93(1), 30-61.
- PURCELL, Kate Purcell John (1998), «In-sourcing, Outsourcing, and the Growth of Contingent Labour as Evidence of Flexible Employment Strategies», *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 7: 39-59.
- RAM, Monder, Paul Edwards y Trevor Jones (2007), «Staying Underground: Informal Work, Small Firms, and Employment Regulation in the United Kingdom», *Work and Occupations*, 34(3): 318-344.
- RENOOY, Piet (2007), «Undeclared Work: A New Source of Employment?» *International Journal of Sociology and Social Policy*, 27(5/6): 250-256.
- REYNERI, Emilio (1998), «The Underground Economy and Irregular Migration in Italy», *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 24(2): 313-332.
- RUBERY, Jill, Jill Earnshaw, Mick Marchington, Fang Lee Cooke y Steven Vincent (2002), «Changing Organizational Forms and the Employment Relationship», *Journal of Management Studies*, 39, 645-672.
- SAMERS, Michael (2003), «Invisible Capitalism: Political Economy and the Regulation of Undocumented Immigration in France», *Economy and Society*, 32(4): 555-583.
- (2004), «The 'Underground Economy', Immigration and Economic Development in the European Union: An Agnostic-Sceptic Perspective», *International Journal of Economic Development*, 6(2): 199-272.
- (2005), «The Myopia of 'Diverse Economies', or a Critique of the 'Informal Economy'», *Antipode*, 37(5): 875-886.
- SASSEN, Saskia (1996), «New Employment Regimes in Cities: The Impact on Immigrant Workers», *New Community*, 22(4): 579-594.
- (1997), «Informalization in Advanced Market Economies», Issues in Development Discussion Paper 20. Development Policies Department, International Labour Office, Ginebra.



- _____ (1998), *Globalization and Its Discontents. Essays on the New Mobility of People and Money*, Nueva York, New Press.
- SCHIERUP, Carl-Ulrik, Peo Hansen y Stephen Castles (2006), *Migration, Citizenship and the European Welfare State: A European Dilemma*, Oxford, Oxford University Press.
- SCHICKLER, Eric (2001), *Disjointed Pluralism: Institutional Innovation in the U.S. Congress*, Princeton, Nueva York, Princeton University Press.
- SCHNEIDER, Friedrich y Domonik H. Enste (2000), «Shadow Economies: Size, Causes, and Consequences», *Journal of Economic Literature*, 38(1): 77-114.
- SIEGEL, Nico (2004), «The Political Economy of Labour Market Reforms: Changing Paradigms, Ambivalent Activation and Re-commodification at the Margins», en *ESPANet 2004 Conference: European Social Policy: Meeting the Needs of a New Europe*. University of Oxford, 9-11 de septiembre.
- SLAVNIC, Zoran (2004), *Immigrant and Small Business Research in Sweden. An Overview*, Centre for Ethnic and Urban Studies (CEUS).
- _____ (2008), «Kamp på den avreglerade marknaden: Rekomodifiering och etnifiering av taxibranschen i Stockholm», en Håkan Forsell (ed.), *Den kalla och den varma staden. Migration och stadsförändring i Stockholm efter 1970*, Estocolmo, Stockholmia Förlag.
- _____ y Susanne Urban (2008), «Socio-Economic Trends in the Swedish Taxi Sector- Deregulation, Recommodification, Ethnification», *International Journal on Multicultural Societies (IJMS)*, 10(1): 76-94.
- SMITH, Adrian y Alison Stenning (2006), «Beyond Household Economies: Articulations and Spaces of Economic Practice in Postsocialism», *Progress in Human Geography*, 30(2): 190-213.
- _____, Alison Stenning, Alena Rochovská y Dariusz Swiatek (2008), «The Emergence of a Working Poor: Labour Markets, Neoliberalisation and Diverse Economies in Post-Socialist Cities», *Antipode*, 40(2): 283-311.
- SPARROW, Paul (1998), «The Pursuit of Multiple and Parallel Organizational Flexibilities: Reconstituting Jobs», *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 7 (1): 79-95.
- STARK, David (1986), «Rethinking Internal Labor Markets: New Insights from a Comparative Perspective», *American Sociological Review*, 51: 492-504.
- _____ (1989), «Bending the Bars of the Iron Cage: Bureaucratization and Informalization in Capitalism and Socialism», *Sociological Forum*, 4: 637-664.
- SUPIOT, Alain (2001), *Beyond Employment. Changes in Work and the Future of Labour Law in Europe*, Oxford University Press.
- THELEN, Kathleen (2003), «How Institutions Evolve: Insights from Comparative - Historical Analysis», *Comparative Historical Analysis in the Social Sciences*, ed. J. Mahoney y Dietrich Rueschemeyer, Cambridge, Cambridge University Press.
- WACQUANT, Löic (1996), «The Rise of Advanced Marginality: Notes on its Nature and Implications», *Acta Sociológica*, 39: 121-139.
- WILLIAMS, Colin C. (2005), «Unraveling the Meanings of Underground Work», *Review of Social Economy*, 63(1): 1-18.
- _____ y John Round (2009), «Beyond Hierarchical Representations of the Formal/ Informal Employment Dualism», *European Societies*, 11 (1): 77-101.



- _____ y J. Windebank (1998). *Informal Employment in the Advanced Economies. Implications for Work and Welfare*, Londres y Nueva York, Routledge.
- _____ (2001), «Evaluating the Formalization of Work Thesis: Evidence from France», *SAIS Review*, 21(1): 117-122.
- _____ (2005), «Refiguring the Nature of Undeclared Work», *European Societies*, 7(1): 81-102.
- WILPERT, Czarina (1998), «Migration and Informal Work in the New Berlin: New Forms of Work or New Sources of Labour?», *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 24(2): 269-294.
- WOOLFSON, Charles (2006), «The 'Conventionalization' of Safety Crimes in the Post-Communist New Member States of the European Union», *Critical Criminology*, 14: 339-364.
- _____ (2007), «Pushing the Envelope: The 'Informalization' of Labour in Post-Communist New EU Member States», *Work, Employment and Society*, 21(3): 551-564.