



Antípoda. Revista de Antropología y
Arqueología

ISSN: 1900-5407

antipoda@uniandes.edu.co

Universidad de Los Andes
Colombia

Parra, Johanna

Complicaciones de lo ilegal y de lo informal: el "Business", una propuesta conceptual
Antípoda. Revista de Antropología y Arqueología, núm. 17, julio-diciembre, 2013, pp. 205-228

Universidad de Los Andes
Bogotá, Colombia

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=81429096010>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica
Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal
Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

COMPLICACIONES DE LO ILEGAL Y DE LO INFORMAL: EL “BUSINESS”, UNA PROPUESTA CONCEPTUAL*

JOHANNA PARRA**

johannaparrab@gmail.com

Universidad del Rosario, Escuela de Ciencias Humanas, GI en Ética, Trabajo y Responsabilidad Social, Bogotá, Colombia.

RESUMEN El presente artículo es una reflexión teórica basada en un extenso trabajo etnográfico en los mercados ambulantes de la capital mexicana. Examina los usos de las categorías ilegal e informal y las limitaciones que presentan estas definiciones jurídicas y económicas para el estudio antropológico de la economía y de la sociedad, para el caso de los comerciantes ambulantes en Ciudad de México. Se presenta el concepto del Business como construcción conceptual que facilita la comprensión de este mundo.

PALABRAS CLAVE:

Informal, ilegal, México, mercados, antropología económica.

DOI: <http://dx.doi.org/10.7440/antipoda17.2013.11>

* Este artículo hace parte de mi investigación doctoral en la Escuela de Altos Estudios en Ciencias Sociales de París (Cespra). La investigación se llevó a cabo gracias a la beca BST del Institut de Recherche pour le Développement (IRD, Francia) y el Centro de Investigaciones y Estudios Superiores de Antropología Social (Ciesas, México DF). Agradezco ampliamente a Asher Gutkind por su acompañamiento, comentarios y aportes para el desarrollo de esta investigación.

** Diplôme d'Études Approfondies (D.E.A. – Maestría) en Etnología y Sociología Comparada, Paris X – Nanterre Université, Francia.

COMPLICATIONS OF THE ILEGAL AND THE INFORMAL: "BUSINESS", A CONCEPTUAL PROPOSAL

ABSTRACT This article is a theoretical reflection based on extensive ethnographic fieldwork on the street markets of the Mexican capital. It examines the uses of the categories "illegal" and "informal" and the limitations these legal and economic definitions imply for the anthropological study of economy and society in the case of the street merchants of Mexico City. We present the concept of "Business" as a conceptual construction that helps in understanding this world.

KEY WORDS:

Informal, illegal, Mexico, markets, economic anthropology.

206

COMPLICAÇÕES DO ILEGAL E DO INFORMAL: O "BUSINESS", UMA PROPOSTA CONCEITUAL

RESUMO O presente artigo é uma reflexão teórica baseada em um extenso trabalho etnográfico nos mercados ambulantes da capital mexicana. Examina os usos das categorias ilegal e informal e as limitações que apresentam estas definições jurídicas e econômicas para o estudo antropológico da economia e da sociedade, para o caso dos comerciantes ambulantes na Cidade do México. Apresenta-se o conceito do Business como construção conceitual que facilita a compreensão deste mundo.

PALAVRAS-CHAVE:

Informal, ilegal, México, mercados, antropologia econômica.

COMPLICACIONES DE LO ILEGAL Y DE LO INFORMAL: EL “BUSINESS”, UNA PROPUESTA CONCEPTUAL

JOHANNA PARRA

EL BUSINESS: CONSTRUCCIÓN DE UN CONCEPTO

E L ESTUDIO DEL COMERCIO AMBULANTE EN CIUDAD DE MÉXICO, que realicé entre 2005 y 2009, me llevó a la teorización de lo que he denominado *el sistema social del Business*. Siguiendo las divisiones de la antropología entre etnografía y etnología, la descripción etnográfica da la base para construir el concepto etnológico de explicación de un sistema social que he denominado el *Business*. Me valgo de la palabra local que utilizan los comerciantes estudiados para nombrar sus actividades, y a partir de estas observaciones, elaboro una explicación de sus comportamientos y raciocinios. Esta distinción es central para comprender la naturaleza descriptiva de la investigación que dio paso a la formulación del sistema social del *Business*, que presento en este artículo, y que se aplica a los mercados del Centro Histórico y Tepito, en la ciudad de México (ver el mapa 1). Probablemente, este concepto pueda ser usado para interpretar otros grupos de comercio, pero será necesario afinar las descripciones, características y particularidades de cada caso.



Mapa 1. Ciudad de México. Centro Histórico. Tepito y La Merced (principales mercados observados).
Ref. www.colectivomapaalire.com

RAZONES PARA NO DETENERSE EN UN SEMÁFORO EN ROJO: EL *BUSINESS*

¿Cómo poder sacar mi investigación del inmenso tema de la “informalidad”?

¿Por qué razón cuando nos detenemos en un semáforo que está en rojo, los otros autos tocan las bocinas y nos hacen sentir que hicimos algo incorrecto?

Ésta es la pregunta que me permitió salir de la enormidad de la “informalidad”, que me ayudaría a salir de la rigidez de las leyes y que daría vía libre a mi interés sobre “ese comportamiento” o “esa actitud” frente a la prohibición. Un interés sobre las actividades que llevan a muchos grupos a ser parte de lo ilegal. En la pregunta del semáforo está implícito que lo incorrecto “socialmente” es detenerse, es decir, cumplir la ley. Pareciera existir una norma social entre los conductores que indica que hay que continuar el camino, a pesar de la señal de alto de la luz roja, y que quien se detiene está haciendo lo incorrecto.

Entre las actividades comerciales observadas ocurre algo similar. Los actores saben que algunas de las actividades comerciales que realizan violan las leyes del comercio y de la regulación del espacio público, pero es socialmente aceptable, y, muchas veces, no hacerlo es una violación del comportamiento grupal. La comprensión de estos comportamientos es el objetivo de la sociología del *Business*.

Los primeros datos recolectados en los periódicos y las entrevistas realizadas en 2005 al presidente de la Asociación de Comerciantes Establecidos del Centro Histórico, Víctor Cisneros Taja, señalaron rápidamente al Centro Histórico y al barrio de Tepito como los lugares de almacenamiento y distribución de mercancía contrabandeada. Fue así que en los primeros recorridos se observaron las enormes cantidades de mercancías provenientes de Asia, las cajas marcadas *Made in China* que se acumulaban en todas las esquinas y las montañas de mercancía china expuestas en los escaparates de los puestos ambulantes.

La densidad de los mercados en el centro del Distrito Federal (DF) me introdujo en un mundo de comerciantes callejeros denominados ambulantes. Se trata de grupos de comerciantes, muchas veces de familias extensas, que se han ubicado en las calles del DF para ejercer su actividad de ventas. Se trata de grupos con características socioeconómicas muy diversas y, por lo tanto, muy difíciles de definir y de tratar de manera unívoca como un solo grupo. Estos grupos sociales se concentran alrededor de un líder o representante de la calle en la cual ejercen su actividad comercial. Es así que para 2007 existían 110 organizaciones de comercio ambulante. Aunque con comercio ambulante se hace referencia a grupos que tienen cierta

movilidad espacial en el momento de ejercer su actividad mercantil, lo que se registró en las observaciones es que muchas veces se trata de comerciantes que no tienen movilidad espacial porque funcionan en un local comercial que no cambia de lugar, pero que está ubicado en el espacio público. También se encontraron empleados de comerciantes establecidos que instalan negocios alternos en puestos callejeros como estrategia de diversificación de sus puntos de venta. Estas observaciones nos obligan a redefinir este grupo denominado ambulantes y a verlo como un grupo complejo del que hacen parte líderes de comercio ambulante (algunos son comerciantes, y otros sólo desarrollan su actividad política informal), comerciantes ambulantes, empleados de comerciantes ambulantes, empleados de comerciantes establecidos, agentes de seguridad y de control que trabajan para las organizaciones de ambulantes. Ya en la definición del grupo de estudio nos encontramos con una complejidad que obliga a la rigurosidad de la observación y a la descripción de estos actores y de sus actividades, para poder comprender la manera en que se entrecruzan la “informalidad” y la “ilegalidad”. Todo esto es lo que comprende lo que he denominado la sociología del *Business*.

En este sistema social, los individuos usan los recursos que transgreden las leyes con el fin de articularse con la economía y en la política en el período de la globalización capitalista actual, y participar en ellas. La globalización se entiende como el período del capitalismo caracterizado por tres procesos económicos: 1) el incremento del comercio mundial, que se manifiesta en los cambios de competencia facilitados por tecnologías de información que permiten la creación, el desarrollo y el control de las cadenas productivas; 2) la transferencia de firmas occidentales a Asia y el crecimiento y expansión de esas economías a otras latitudes; 3) el crecimiento sustancial de deudas, desigualdad y competencia en el mercado financiero (Fligstein, 2001: 193).

El *Business* es la palabra local utilizada por los comerciantes estudiados para nombrar las prácticas y los raciocinios que ellos consideran que transgreden la normatividad comercial y política (Parra, 2010). El *Business* engloba las categorías jurídicas y económicas de la “informalidad” y de la “ilegalidad”, y comprenden la venta en la vía pública, la evasión de impuestos, la venta de mercancías de dudosa procedencia –ya sean mercancías piratas, de contrabando o robadas–, la fayuca, el narcomenudeo, la venta de armas, la compra-venta y renta del espacio público.

Alrededor del *Business* se aglutinan inmensos sectores sociales y políticos que dan paso a un sistema social en el que el ejercicio del *Business*

determina las estructuras de control social, de seguridad, y las normas locales que regulan, ordenan e imponen sus jerarquías y su normatividad. En este sistema, el actor acude a los recursos legitimados por el *Business* para encontrar las habilidades que le permiten participar en la economía y la sociedad mexicanas.

El sistema social del *Business* está constituido de un cierto control de la fuerza, de un territorio y de unas redes sociales, económicas y políticas.

En el *Business* participan vecinos y comerciantes que habitan en el Centro Histórico o en otros barrios populares del DF. Es común que los líderes que regulan el comercio en las calles del Centro provengan de barrios, pensiones y vecindades, y que hayan fundado sus negocios con la ayuda de su familia. El conocimiento de su barrio y de sus calles les facilita el control de la seguridad, la organización de redes de solidaridad y de alianzas estratégicas, que les permiten desde el control de los robos hasta la movilización de sus grupos en períodos electorales y la recolección de recursos económicos. En efecto, durante el trabajo etnográfico se encontraron diferentes tipos de líderes de comercio:

1. Un tipo “político”: este tipo de líder detenta un poder político sobre sus agremiados y sus calles, gracias al apoyo del gobierno distrital, que a su vez apoya para ciertas acciones y elecciones políticas, y a su vez, para cerrar el círculo, es apoyado por autoridades políticas capitalinas que le permiten o le facilitan o le toleran su permanencia.
2. Un tipo “empresarial”: este tipo de líder se destaca por su participación grande y productiva en el comercio. Puede ser importador de productos de EE. UU. y Asia, principalmente. Poseen tiendas mayoristas y surten a sus agremiados. La relación de subordinación con estos líderes tiene como eje central su poder económico.
3. Un tipo “mafioso”: según la definición de Anton Blok (1974), la mafia se caracteriza por tres aspectos estructurales de su poder: el control de la fuerza, el control de la producción, el control de un territorio. Siguiendo esta definición, la tercera categoría de líderes, en Tepito, por ejemplo, responde al tipo “mafioso”: controlan y regulan la violencia en las calles del Centro al monopolizar la fuerza en un territorio específico y al controlar la riqueza económica a través, principalmente, de negocios amplios y diversificados, que pueden variar desde los negocios de telas y ropa, piraterías de película y de música, hasta el narcotráfico y el tráfico de armas.

La sociedad mexicana contiene una totalidad de relaciones en las que los individuos tienen actividades y comportamientos que respon-

den a circunstancias particulares, donde cada individuo hace uso de sus recursos. Es así que existen individuos que usan los recursos de la “economía informal”, de las actividades económicas ilegales, de la corrupción y del clientelismo en la política, para el desarrollo de sus actividades sociales y económicas.

La transgresión de la ley se convierte en el modus operandi dando paso a una serie de comportamientos que se instauran como la norma local.

La relación del *Business* con la economía mexicana actual se observa en:

- 1) La perpetración de la “informalidad”, que encuentra su nicho en las estructuras de asociación familiar para la actividad económica. La tradición de trabajar en familia no es una excepción de la “economía informal”. Al contrario, es porque preexisten estas estructuras familiares que gran parte del “comercio informal” logra desarrollarse y expandirse. Ya en las observaciones realizadas por Oscar Lewis, en los años sesenta, y por Larissa Adler de Lomnitz, se detallan etnografías relevantes de las maneras de asociación familiar para la migración y el trabajo (Lewis, 1961; Adler de Lomnitz, 1975). Si bien han ocurrido ciertos cambios estructurales en la economía y la sociedad, y la pobreza se ha transformado, está presente la asociación de las familias para el trabajo y para el caso concreto del comercio “informal”. Las organizaciones de comerciantes funcionan a través de liderazgos familiares que se heredan de una generación a otra. De padres a hijos o de padrinos a ahijados, o incluso entre hermanos, se va cediendo el poder de las organizaciones. Siempre sobresalen los integrantes de la familia más activos y entusiastas por la política o por los mercados. Entre los comerciantes “ambulantes” también se observa lo mismo. En la recolección de las primeras encuestas que realicé en Mixcalco entre 2005 y 2008, no fue raro encontrar que en una de las concurridas esquinas todos los propietarios de los espacios y los trabajadores tuvieran el mismo apellido¹. Los espacios de venta pasan de generación en generación y se venden y compran entre familiares. En el “comercio informal”, la solidaridad y la confianza son centrales para el desarrollo de la actividad, y son los lazos de sangre los que más pueden dar garantías.

La solidaridad es central porque, al no contar con prestaciones sociales, la organización de “comercio informal”, liderada por su representante y financiada por las cuotas de sus agremiados, permite que quienes

¹ Resultó ser muy estimulante para el espíritu de la investigación que la primera familia encuestada en el campo tuviera como apellido Sánchez.

experimenten alguna enfermedad o calamidad cuenten con el apoyo económico de su grupo.

En las encuestas realizadas (Parra, 2009) se encontró un porcentaje alto de hombres jóvenes cuyo primer empleo es la venta informal: comienzan como empleados de familiares o patrones no familiares, y luego se independizan, o bien porque acceden a un negocio propio con un amigo o con un hermano, o bien porque rentan su puesto de venta; algunos lo logran comprar, y se hacen patrones. Esta evidencia puede ser sustentada con el trabajo de demografía económica de Huesca y Camberos (2009), que demuestra que probabilísticamente los trabajadores más jóvenes son empleados, dentro de lo que llaman el “sector informal” –siguiendo las definiciones economicistas de Hernando de Soto (1987) y de Tokman (1992)–, como asalariados, y luego, con mayor experiencia, se observa un traspaso hacia actividades independientes o por cuenta propia (Huesca y Camberos, 2009: 33-36). Luego de esta etapa de inicio, ya pueden tener empleados y su negocio crece en surtido; el paso siguiente es hacerse fabricantes. Por supuesto, no puedo decir que ésta sea la regla del “comercio informal”, porque la crisis económica, la disminución de las ventas que se refleja en el estancamiento de los ingresos de patrones y de los sueldos de los empleados, mantiene al sector “tranquilo”, para usar una expresión de ellos mismos. Hay que subrayar que el hecho de que los jóvenes mexicanos ingresen a la “informalidad” como su primer empleo no es sólo el resultado de una mala gerencia de las políticas públicas de empleo, sino también una elección de los jóvenes por ingresar a las filas del comercio informal, que ellos consideran más adecuadas que la formalidad. La cultura laboral de la “informalidad” establece unos patrones de vida que pasan de generación en generación consolidando las creencias de que el trabajo no formal les permite escalar mejor en su situación socioeconómica, ser independientes, no tener patrones, acumular más dinero que siendo empleados en una empresa formal, o incluso ganar más dinero de lo que se ganaría con los estudios. Esta idea es soportada por los elementos encontrados en el mismo trabajo de demografía económica de Huesca y Camberos (2009), donde se muestra que la escolaridad tiene una relación directa con el trabajo asalariado “formal”, pero no apoya la actividad emprendedora; es decir, a mayor escolaridad en México, mayor probabilidad de trabajar por cuenta propia en el “sector informal” (Huesca y Camberos, 2009: 33).

En México, como en otros muchos países en desarrollo, no existe una idea positiva de los beneficios de las prestaciones sociales, sino que las

necesidades de salud, pensión y bienestar que podría brindar el Estado las suple esa solidaridad que entretejen las relaciones familiares, de amistad y de “informalidad”.

- 2) La imposibilidad de la economía nacional para crecer y generar empleos con salarios aceptables. La Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo que recaba el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi) muestra que en el primer trimestre del año 2010, el 28,5% de la población ocupada laboraba en el sector informal.

Según estimaciones del Centro de Investigación en Economía y Negocios del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM), esto se traduciría en 12,7 millones de personas. Durante la crisis de 2009, la ocupación informal fue de 12,85 millones de personas. En su comparación trimestral, la tasa de ocupación en la informalidad aumentó 1,33 puntos porcentuales con relación a la del trimestre octubre-diciembre de 2010, esto sin reportar los datos corregidos después de notar en el efecto poblacional del Censo 2010, un reporte de 6 millones de mexicanos más de lo previsto.

En el primer trimestre de 2011, la tasa de desocupación fue de 5,2%; porcentaje de la Población Económicamente Activa (PEA), tasa inferior a la de 5,3% en igual trimestre de 2010. Según cifras desestacionalizadas, la tasa de desocupación nacional disminuyó 0,30 puntos porcentuales con relación al trimestre inmediatamente anterior, al pasar de 5,49% a 5,19% de la PEA. La desocupación en los hombres descendió 0,32 puntos porcentuales, y en las mujeres, -0,28%.

El elevado nivel de desempleo y las malas condiciones de empleos con bajos ingresos y sin prestaciones reflejan la falla estructural del mercado laboral. El Inegi expuso que la tasa de desempleo “no muestra una situación de gravedad en el mercado de trabajo, sino más bien la presión que la población ejerce, lo cual está influenciado por varias situaciones como son principalmente las expectativas y conocimiento de las personas que no laboran sobre la posibilidad de ocuparse, así como por la forma como se organiza la oferta y demanda del mismo”², que va en línea con la evidencia encontrada por Huesca y Camberos (2009).

- 3) La estampa de la flexibilización económica, que ha convertido a los jóvenes mexicanos en empleados de maquila, pequeños emprendedores clandestinos y comerciantes informales, a la vez que sentencia a las generaciones venideras a las actividades ilegales.

2 Ixel González, “En la informalidad 12,7 millones de mexicanos”, viernes, 13 de mayo de 2011, *El Universal*.



Foto aérea de Tepito y del Maracanã (Cancha de fútbol y gimnasio de Tepito)
Ref. www.fotolog.com

COMPLICACIONES DE LO ILEGAL Y DE LO INFORMAL

La mayor dificultad de esta investigación ha sido trazar los límites de la sociedad y de las actividades estudiadas. El interés por los temas de informalidad y de ilegalidad en las sociedades latinoamericanas remite a un sinnúmero de actividades legales y formales en las que se desarrollan algunas actividades ilícitas, o a un medio de informalidad que se ha vuelto lo normal del funcionamiento social. *Lo legal y lo ilegal se tornan borrosos.*

“Lo informal y lo ilegal” toman un espacio amplio en el lenguaje de los ciudadanos y de la ciudad. Se habla de lo informal, de lo ilegal, de lo corrupto, de la *transa*³, lo que demuestra que los actores se sienten afectados o comprometidos. Para poder comprender estos fenómenos, es necesario distinguir los discursos y los grupos sociales que los emplean. La dificultad es que ni el discurso ni los grupos son estáticos, cambian constantemente. Lo que hemos comprendido con esta investigación es que ni lo ilegal, ni lo informal, funcionan separadamente de lo formal y de lo legal. Por el contrario, existe una racionalidad en lo formal y en lo informal. Un orden en lo ilegal y en lo informal, un sistema y una organización que la mayoría de las veces se presentan de la mano de actividades legales y formales.

Lefort (1981) piensa que lo político es lo que constituye lo social, lo que hace que lo social sea lo que es. Lo político es lo que hace que una entidad política sea lo que es. En el caso de la informalidad en la política, la informalidad de las relaciones políticas constituye la condición de la polí-

3 *Transa* es la palabra que utilizan los comerciantes *ambulantes* para referirse a individuos y actividades que no cumplen las reglas locales. Un individuo *transa* es alguien que no tiene lealtad con el grupo, que es desleal.

tica, y a su vez, es esto lo que constituye las entidades políticas mexicanas. El *Business* es el nombre que le doy a esa forma política que hace posible que la informalidad e ilegalidad se presenten con límites borrosos en la sociedad “normal”. La forma política del *Business* constituye una borrosidad dentro de la sociedad mexicana y, muy probablemente, dentro de las sociedades latinoamericanas. Es por esto que no se parte de comprender los mercados callejeros⁴ y los grupos de ambulantes en sí, sino de comprender por qué ocurre este fenómeno, y las maneras en que interactúan los grupos sociales. Para poder entrar en materia con el *Business*, es necesario aclarar algunos de los usos de los términos ilegal e informal cuando hablamos del caso de mercados callejeros en México. Es la complejidad de las definiciones, la imprecisión de las distinciones, lo que me ha llevado a usar el término *Business* para referirme de manera general a las actividades y los raciocinios que realizan los grupos involucrados para desarrollar sus relaciones sociales, políticas y económicas.

Cuando escuchamos hablar del funcionamiento de algún negocio es usual escuchar cómo se nombran algunas de las actividades ilícitas que ocurren detrás de éste; sin embargo, tratar de comprenderlas no es tan fácil. La cantidad de discursos y de definiciones tan convenientes a cada actor social hacen aún más complejo el problema. Según el derecho, lo informal es lo que no cumple con cada uno de los requisitos establecidos para ejecutar algo, según un código legal. Lo legal es aquello prescrito por la ley y conforme a ella, algo o alguien que es leal o formal en su comportamiento; por lo tanto, lo ilegal es aquello que incumple lo prescrito por la ley. Éstas son definiciones estrictas de lo formal y de lo informal, a partir de las cuales podemos ver que en ambas hay incumplimiento de lo prescrito.

¿Cuál es entonces la diferencia entre lo informal y lo ilegal? ¿Acaso se trata de un uso que depende de la gravedad de la violación? Un abogado a quien se le preguntó al respecto, respondió: “La informalidad es diferente a la ilegalidad. Por ejemplo, un vendedor ambulante en su carrito no es ilegal, porque el hecho mismo de vender en la calle no es ilegal”. Vemos en esta respuesta una confusión habitual sobre la “economía informal”, tan expandida en las economías en desarrollo, y ahora también en las desarrolladas. Por supuesto que vender en la calle sin permiso de las autoridades es un delito, no solamente porque existe una prohibición de venta callejera, sino también porque hay un uso del espacio

4 Usaremos indeterminadamente mercados callejeros para referirnos a los mercados en vía pública y a los tianguis del centro de Ciudad de México. No se usa el término *mercado popular* por su contenido político; es la manera como es nombrado en los decretos sobre “mejoramiento del comercio popular”.

público que no está permitido en la ley, y algunas veces se comercian mercancías de dudosa procedencia, con facturas falsificadas o sin facturas, y porque no se cumple con las obligaciones de los derechos de los trabajadores. Es aún más complejo por la existencia de permisos temporales de venta. Se trata de permisos especiales, que, en el caso estudiado, se hicieron permanentes⁵.

Hablamos de diferentes cosas cuando nos referimos a la “informalidad”. La informalidad, en el caso del comercio, se refiere a comerciantes ambulantes que realizan la mayoría de sus ventas en espacios públicos, y que en algunos casos venden mercancías de dudosa procedencia. Pero cuando hablamos de informalidad también nos estamos refiriendo a una manera de relacionarse, de organizarse y de hacer política a partir de la sociedad, y sin que la organización ni el orden creado lleguen a hacer parte formal de la organización de la sociedad. Esta manera de organizarse, llamada informal, hace parte importante e indispensable del funcionamiento de la sociedad mexicana y el control de las autoridades políticas sobre diversos sectores de la población.

Para hablarlo claramente: el manejo que se da a los términos informal e ilegal en el plano jurídico no corresponde sólo a un conjunto de delitos vistos como menores, sino que, además, por decreto o por ley se ha establecido un acuerdo para el ejercicio de la venta en vía pública. Las ventas callejeras han pasado a un plano de menor gravedad, y los abogados encuestados manejan un discurso populista de “necesidad y supervivencia” de sectores desfavorecidos, que deben recurrir a la informalidad como medio de subsistencia: un discurso probablemente derivado de las definiciones de la informalidad que desarrolló la Organización Internacional del Trabajo (OIT) al tratar la informalidad como sinónimo de la pobreza, a partir de los años setenta. Distintos grupos de estudiosos de la informalidad de la OIT y de la Cepal han desarrollado discursos neoliberales o marxistas, cada uno con argumentos que muestran la necesidad de la informalidad en un medio donde las exigencias burocráticas dificultan la formalización de algunos sectores (notablemente, vivienda y comercio), para el primer caso; o la informalidad como una etapa del desarrollo de las economías tercermundistas, en el que hace parte estructural de la economía, para el segundo caso.

De manera paralela a la ruptura de algunos de los mitos sobre la acción política de la población marginal, dentro de la línea institucional, la OIT publicó en 1972 un informe donde se emplea, por primera vez, el concepto de “sector infor-

5 Los tianguis y mercados callejeros existen y han existido en México desde tiempos prehispánicos. El desarrollo y crecimiento de la ciudad y la regulación de la misma dieron necesariamente paso a una regulación del espacio público. Hasta los años ochenta el tema de los “mercados populares” fue tratado de manera higienista, y a partir de esta fecha tomó un impulso político que redefinió su importancia y las relaciones con estos grupos, hasta el día de hoy.

mal” urbano. Esta publicación detonó una serie de estudios, políticas públicas y documentos de organismos internacionales. La aparente neutralidad ideológica con que fue presentado se hizo atractiva para las instituciones gubernamentales y de cooperación para el desarrollo, sin la carga política que representaban el concepto de marginalidad y las discusiones impulsadas desde el marxismo. En América Latina, la incidencia del concepto “informalidad” se traduce en un debate entre distintas formas de concebirla, de las cuales se destacan tres en particular. La primera de ellas corresponde a la influencia que tuvo el Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC-OIT, 1978), que concibe el mercado de trabajo segmentado en dos sectores: el sector formal y el sector informal, retomando el modelo de crecimiento económico de Lewis (1955), que opone un sector de subsistencia a uno capitalista. Desde este enfoque, se esperaba que el sector informal fuera desapareciendo de manera gradual, a medida que los países de la región fueran creciendo. Sin embargo, como señala Tokman, 1992, “Estas tendencias previsibles no alcanzaron a mostrarse en la evolución efectiva de la estructura del empleo en las tres décadas anteriores a la crisis de los ochenta. Según datos del PREALC, entre 1950 y 1980, la participación del “sector informal” en el empleo no agrícola se mantuvo constante, en alrededor del 25%. Esta estabilidad refleja por un lado, la presión de las migraciones sobre el empleo urbano, ya que, aunque durante ese período los sectores modernos generaron empleo al 3,9% acumulativo anual, esto resultó insuficiente para “absorber” al “sector informal” (Castells y Portes, 1989: 17-18).

No obstante, esta mirada sectorial fue ampliamente criticada, con argumentos similares a los que se hicieron a las teorías duales de la modernización. Siguiendo a Portes (1995), las críticas a esta mirada se concentraban en las siguientes: 1) Su visión sectorial, que opone el sector formal al “sector informal”, sin ver con mayor énfasis sus vinculaciones e influencias mutuas. 2) No considera suficientemente la gran heterogeneidad de las actividades pertenecientes a este sector, asimilando como miembros de un mismo sector al comercio que se realiza en las calles con el trabajo doméstico. 3) La visión sectorial impide considerar que muchos trabajadores formales pueden complementar sus ingresos a través de las actividades del “sector informal”.

Posteriormente, durante los años ochenta, en un contexto de aplicación de las políticas neoliberales y de debilitamiento del papel del Estado en la regulación económica, el debate sobre la informalidad pasa de una definición sectorial a otra que concibe la informalidad como producto, o bien del exceso o bien de la ausencia de regulación por parte del Estado. En este debate se inserta el segundo enfoque sobre la informalidad, desarrollado por Hernando de Soto en su libro *El otro sendero* (1987: 12), que desde una perspectiva liberal considera que la informalidad

es el resultado del exceso de regulación por parte del Estado. Como lo explica Silva (2012: 24), “[bajo esta perspectiva] la informalidad es el producto de la capacidad revolucionaria que tienen los pobres y marginados frente a las trabas legales que le impone el Estado a la economía”. Para este autor, la informalidad es producto de la revolución popular frente a un Estado ineficiente que produce una legislación inadecuada y no tiene la capacidad coercitiva para hacerla valer, y que además se encarga de amparar las prerrogativas obtenidas por los grupos privilegiados. Por su parte, la tercera perspectiva es la elaborada por Castells y Portes (1989), quienes, a diferencia de De Soto, parten de concebir la informalidad como un rasgo de las sociedades capitalistas actuales. Para Castells y Portes, la informalidad corresponde a una estrategia para flexibilizar la mano de obra necesaria para competir en un contexto de economía globalizada, por lo cual es generada por la menor participación del Estado en la economía. Por ello, es el resultado de la “definición social de la intervención del Estado” (Portes, 1995: 165), cuyos límites estarán dados por el contexto y las circunstancias históricas de una sociedad determinada. El uso del término *informalidad* desde estas tres vertientes ha privilegiado el análisis de sus aspectos económicos, y de manera más reciente, la influencia que tiene el papel del Estado en su forma y sus expresiones.

Hay que señalar que la teoría de Hernando de Soto, la teoría del “otro sendero”, fue diseñada y estudiada en casos concretos de la informalidad en el Perú de los años setenta. Hernando de Soto, en su libro *El otro sendero* (1987), define la informalidad como una respuesta popular a la rigidez de los Estados “mercantilistas” predominantes en los países latinoamericanos, que otorgan a una élite el privilegio de participar en la economía formal; en este sentido, las empresas informales representan la irrupción de fuerzas reales del mercado en una economía aprisionada por las regulaciones del Estado. El tema de la informalidad y el desarrollo de los discursos se han dado de manera generalizadora, como si la informalidad fuera siempre la misma y siempre ligada con situaciones de pobreza y exclusión. Como lo señala Alejandro Portes, esa “caracterización dinámica del sector informal terminó desdibujándose a medida que el concepto se fue institucionalizando en la burocracia de la OIT, que redefinió la informalidad y la convirtió en sinónimo de pobreza”⁶. No se debe perder de vista que muchos de los estudiosos de la informalidad han sido expertos en la pobreza, y la informalidad aparece como una de las estrategias y los recursos

6 En el uso que adoptó la burocracia de la OIT y que luego se popularizó entre los estudiosos, “la economía informal era una ‘modalidad urbana’ caracterizada por 1) la exigüidad de los obstáculos al ingreso, en lo que se refiere a las aptitudes, el capital y la organización; 2) la propiedad familiar de las empresas; 3) lo reducido de la escala de operaciones; 4) el empleo de métodos de producción de gran densidad de mano de obra y de tecnologías anticuadas; 5) la existencia de mercados no regulados y competitivos”. Portes y Haller (2004: 9).

que permiten “sobrevivir a los marginados”, según la famosa expresión de la antropóloga chilena-mexicana Larissa Adler de Lomnitz (1975).

Sin embargo, la economía informal es rica en diferencias y constituye un sector heterogéneo de agentes que desarrollan actividades del más diverso tipo, donde el común denominador es que su oficio no cumple con la totalidad de los parámetros de la formalidad, ya sea de ventas, trabajo, comercio o habitación. El caso estudiado es un mercado particular, principalmente de textiles en Mixcalco, y de venta de artículos varios (películas, vestidos, juguetes) en la zona de Tepito. Se observaron diferencias notorias entre los comerciantes que ejercen las ventas en la calle (Parra, 2009). En México existe un grupo social de la informalidad, que puede calificarse como precario, dados los ingresos de su negocio, y que sobresale en un nivel de ventas callejeras de dulces, helados y frituras. Sin embargo, el grupo en observación no está en situación de precariedad y, en todo caso, no es la población más empobrecida de la ciudad. Hay que señalar que las personas que pueden tener un negocio cuentan con: 1) cierto capital para iniciar un negocio; 2) una red —principalmente familiar— que les procura un lugar de ventas o los contactos para obtenerlo.

En el desarrollo del discurso sobre las ventas informales y la evolución de las leyes en Ciudad de México —y en los países latinoamericanos, donde casi todos han adoptado las políticas de la OIT y la Cepal sobre la “informalidad”—, se ve claramente la afectación directa del discurso político y la transformación de las normas como instrumento político de negociación y control de un amplio sector de la sociedad. Es así que podemos ver una categorización del comercio ambulante en el sector de la economía “informal”.

Para lo informal, vamos a decir que es un concepto usado para caracterizar ciertas economías donde la asociación ocurre entre redes de familias, amigos, no se ciñe a las obligaciones burocráticas, no paga impuestos, ni afilia a sus empleados a un sistema de prestaciones sociales, etcétera. Para caracterizar a los actores de estas economías, algunos expertos influyentes⁷ crearon este término de economía informal. Este concepto ha tenido un desarrollo político que ha influido ampliamente sobre los diferentes sectores sociales en países en desarrollo y desarrollados. Feige (1990), un estudioso del tema en economías desarrolladas, aparece con una posición menos comprometida, y teniendo en cuenta las normas institucionales de las que la informalidad hace caso omiso en una actividad económica determinada, nos propone una taxonomía del término

7 Porque pertenecen a organismos internacionales que definen políticas de empleo o dictaminan políticas para los países subdesarrollados.

genérico de economía subterránea (economía ilegal, economía no declarada, economía no registrada, economía informal), donde existe una superposición entre sí (ver el gráfico 1), ya que la economía informal tampoco se registra, ni se declara. Sin embargo, Feige (1990) distingue las actividades informales de las ilegales poniendo el acento en la producción y comercialización de bienes. Según esta definición, la economía ilegal supone la producción y comercialización de bienes definidos en un lugar y un momento determinados como ilegales, mientras que, según Feige y Portes, las actividades informales están relacionadas con bienes lícitos.

Castells y Portes propusieron en 1989 un diagrama interesante que ha marcado el desarrollo de varios trabajos sobre el tema. Según este diagrama, la diferencia fundamental entre la economía formal e informal tiene relación con la forma en que ésta es producida o intercambiada.

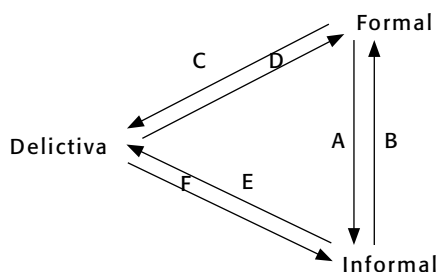
Gráfico 1. Tipos de actividades económicas e interrelaciones entre ellas

I. Definiciones

- + = lícitas
- = ilícitas

| Proceso de producción y distribución | Producto final | Tipo de economía |
|--------------------------------------|----------------|------------------|
| + | + | Formal |
| - | + | Informal |
| - | - | Delictiva |

II. Relaciones



Notas

- A. Interferencia del Estado, competencia de las grandes empresas, fuentes de capital y tecnología.
- B. Bienes de consumo e insumos industriales más baratos, reserva flexible de mano de obra.
- C. Interferencias y perturbaciones del Estado, suministro de determinados bienes controlados.
- D. Corrupción, ingresos de determinados funcionarios del Estado por concepto de "cobro de peajes".
- E. Capital, demanda de bienes, nuevas oportunidades de generación de ingresos.
- F. Bienes más baratos, reserva flexible de mano de obra.

Fuente: Castells y Portes (1989: 14).

Se trata de actividades informales que se producen fuera del ámbito de la regulación del Estado; se ha hecho una clasificación funcional de las actividades informales según sus objetivos. En primer lugar, economías de supervivencia. Se trata de una actividad que procura la supervivencia de una persona o un hogar a partir de la producción directa o de la venta de bienes y servicios en un mercado. En segundo lugar, economía informal de explotación dependiente, cuando la actividad informal está orientada a mejorar la gestión y a reducir los costos laborales de empresas formales, a través de contrataciones no declaradas y/o de empresarios informales. En tercer lugar, economía de crecimiento, organización de pequeñas empresas con el objeto de acumular capital, aprovechando las relaciones de solidaridad que puedan existir entre ellas. Portes y Castells ponen como ejemplo de la economía informal de supervivencia la autoconstrucción de viviendas y la proliferación de la venta callejera. No se puede clasificar de esta manera la venta callejera, que es el caso que nos concierne.

Los mercados callejeros del Centro Histórico de México están ocupados por comerciantes que llevan por lo menos tres décadas ocupando el Centro. Dos o tres generaciones de familias de comerciantes. Muchos de ellos tienen sus talleres de confección y realizan diseño, corte, confección, y luego, la venta de los artículos en algún puesto callejero, o si no, trabajan como pequeños proveedores. El caso del textil fue el que se observó más detalladamente, pero no podemos dejar de mencionar los puestos de venta de piratería de música y películas. Estos puestos distribuyen un inmenso mercado de discos piratas que constituyen un giro fuerte de ingresos a los comerciantes, principalmente varones jóvenes, que se dedican a este negocio. También están los que realizan pequeñas ventas de comida, dulces, bebida, que son los que entran en la categoría de economía informal de supervivencia. Se trata de vendedores cuyo único recurso es la venta diaria. En los puestos de este tipo trabajan los hijos, y se trata mayoritariamente de mujeres cabeza de hogar, ancianas viudas y algunos hombres mayores enfermos.

Las distinciones que se hacen sobre la informalidad son muy útiles, y en la realidad se puede observar la manera en que se sobreponen o funcionan de manera conjunta. En la elaboración del cuadro de Castells y Portes (1989) sobre tipos de actividades económicas, es interesante el hecho de ver que los autores no se crean complicaciones con la distinción entre informal e ilegal. Sin embargo, al nombrar los tipos de economía usan las categorías informal y delictiva, según las irregularidades en la producción, la distribución y el origen del producto.

Después de aclarar que + es lícito y – es ilícito, los autores proceden a mostrar que un producto lícito que pasa por un proceso de producción y distribución lícito pertenece al tipo de economía formal. Cuando se trata de un producto ilícito, las drogas, por ejemplo, pasa por un proceso de producción y distribución igualmente

ilícito y pertenece a un tipo de economía delictiva, también llamada en otras categorías economía criminal, ya que en ella circulan productos ilícitos, y, además, se desarrollan de la mano con un alto nivel de violencia. Cuando se trata de un producto lícito que pasa por procesos de producción y distribución ilícitos, se clasifica como informal. Esta clasificación es muy útil; sin embargo, con las características de producción y distribución de mercancías actuales, resulta insuficiente y sobre todo difícil clasificar las actividades en algunas de ellas.

El gráfico 2 muestra las combinaciones que puede haber a lo largo de los procesos de producción y distribución, y las dificultades para clasificarlos en un tipo de economía.

Gráfico 2. Tipos de economía según procesos de producción, circulación, distribución y producto

| Proceso de producción | Producto final | Proceso de circulación | Las actividades son principalmente ilegales. Sólo cuando hay producción y circulación de un producto lícito hay legalidad. | Proceso de distribución | Tipo de economía |
|-----------------------|----------------|------------------------|--|-------------------------|----------------------------|
| + | + | + | | + | Legal/Formal |
| + | + | + | | - | Legal/Informal |
| + | + | - | | + | Ilegal/Formal |
| - | + | + | | + | Ilegal/Formal |
| - | + | - | | - | Ilegal/Formal |
| - | + | - | | - | Ilegal/Informal |
| - | + | - | | - | Ilegal/Informal o Criminal |
| - | - | - | | + | Ilegal/Formal |
| - | - | + | | + | Ilegal/Formal |
| + | - | - | | + | Ilegal/Formal |
| + | - | - | | - | Ilegal/Informal |
| - | - | + | | - | Ilegal/Informal |
| + | - | - | | + | Ilegal/Formal |

- ↓

Pueden ser legales o ilegales siempre y cuando cumplan o no las normas de producción nacionales e internacionales.
- ↓

Lo ilegal contempla la piratería. El tráfico de drogas se clasifica como criminal.
- ↓

Entre las prácticas ilegales se contempla el contrabando y el robo de mercancías.
- ↓

Probable legalización de mercancías contrabandeadas, robadas o piratas.
- ↓

Usamos la categoría formal para referirnos a la venta en un local comercial establecido e informal para referirnos a la venta en vía pública.

Según las observaciones realizadas en México, el tercer tipo, es decir, el tipo informal, debe ser ampliado, de manera que podamos entender las relaciones que pueden incidir en la clasificación del producto en un tipo de economía. Se presentan en el gráfico 2 los tipos de economía posibles cuando se observan la producción, la circulación, la distribución y el tipo de producto. He trazado en este gráfico todas las posibilidades cuando se mira la relación entre los procesos de producción, circulación, distribución y tipo de producto, con el objetivo de ver la complejidad de las relaciones sociales y económicas y la complicación al usar tipologías.

La flexibilización de la economía, la ubicación de las plantas de producción en diferentes países en los que los costos de producción son mínimos, la enorme cantidad de rutas, de normas, de formas de transportar las mercancías, hacen que cada vez sean más difíciles la medición y el control de la economía y de los mercados, además de obstaculizar también la manera de nombrarlos y clasificarlos.

En el gráfico 2 se muestran las posibilidades de carácter legal e ilegal en los procesos de producción, circulación y producto final. En el gráfico 1 se muestra que Portes y Castells (1989) usan las categorías lícita e ilícita para caracterizar estos procesos, según su legalidad. Estos autores, como se dijo antes, retoman la distinción que Feige hace entre informalidad e ilegalidad, dándole a la informalidad un carácter tolerante, dado que las estrategias de la informalidad no son criminales, y le dan el nombre de delictivo al tráfico de drogas y al crimen. Estos autores presentan de manera conjunta la producción y la distribución, sin separar ambos procesos.

Para la elaboración del gráfico 2 se separa la producción de la distribución, ya que puede haber producción lícita y distribución ilícita, y viceversa. Se presenta la circulación, en la que se tienen en cuenta los procesos de salida, transporte y recepción de productos. Se usan las categorías legal e ilegal para referirse al uso de estrategias lícitas o ilícitas, es decir, que cumplen o no con las normas, y que cuando no lo hacen, violan las leyes del comercio, leyes nacionales o internacionales, según sea el caso.

Debemos decir con franqueza que son escasos los productores, ya sean grandes, medianos o pequeños, que cumplen con todas las normas y los requerimientos de los procesos de producción, circulación y distribución. Históricamente, se sabe con certeza que el origen de la corrupción se sitúa en la invención de impuestos aduanales, leyes, controles, y, por supuesto, la idea de violarlas.

En el gráfico 2 damos un carácter legal o ilegal a los procesos de producción y circulación. Existen irregularidades en la producción por evasión

de impuestos, explotación de mano de obra, *dumping*, subsidios estatales, como en el caso de China, que con estos subsidios viola requerimientos de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Todos los procesos de producción que presentan irregularidades o que tienen prácticas amañadas. Este espectro va desde grandes plantas productivas hasta pequeños talleres clandestinos familiares, que muchas veces producen con mercancías de dudosa procedencia. En el proceso de circulación también se observaron diversas prácticas de naturaleza ilícita, como el contrabando de varios tipos, según el volumen de la mercancía y las rutas por donde transita. También hacemos alusión a una amplia gama de actividades que legalizan o, como dicen los “contrabandistas”, *enderezan* las mercancías, a través de procesos poco claros y tramposos, como el cambio de etiquetas o la facturación y creación de papeles de origen falsos. Así, hablar de un producto final lícito es difícil. Gran parte de las manufacturas del mundo actual pasan en algún momento de su vida de mercancías –entre los procesos de confección y la venta final– por alguna práctica comercial dudosa. Si solamente se tienen en cuenta el tráfico de drogas o el contrabando de armas, dejamos por fuera una inmensa cantidad de mercancías “inofensivas”, tales como ropa, juguetes, bisutería o mercería, que se mueven por canales de contrabando o son mercancías piratas. Son todas estas minucias las que nos obligan a ampliar la lectura para lograr una clara caracterización de los procesos, y, así, poder discutir sobre la ilegalidad. Las categorías del proceso de distribución se han definido en función de si su venta final ocurre en un lugar que podemos llamar formal o informal. Aunque podría llamarse también legal o ilegal, siempre y cuando cumplan o no con los requisitos exigidos para la venta. Si está prohibido ejercer actividades comerciales, es claramente ilegal; sin embargo, los discursos que le dan peso y un carácter menos grave a la informalidad la distinguen de la ilegalidad. Éste es el discurso que se impone en las sociedades latinoamericanas.

La importancia que ha tomado la economía informal en las economías obliga a tenerla en cuenta de una “manera tolerante” y a entender su complejidad y sus relaciones con la legalidad y con la ilegalidad. Es por esto que, según sea la caracterización de los procesos de producción, circulación y distribución del producto, lo llamamos formal/legal, formal/ilegal, informal/legal, informal/ilegal. Estas posibilidades nos permiten mencionar la complejidad de la caracterización y mostrar desde el inicio la naturaleza de las economías y, por lo tanto, de las relaciones.

Sobre lo ilegal y lo informal se deben distinguir dos niveles de análisis como ejercicio previo necesario para poder comprender la sociedad que

deseamos entender. Un nivel político, en el que el uso de lo informal prevalece sobre lo ilegal haciendo una distinción de grados de delito, pretendiendo mostrar que el mundo informal es menos grave que el ilegal. Se le da un uso populista, que tiene como objetivo no estigmatizar a los “pobres” o a las clases populares. Es el uso que ha tomado en algunos de los discursos sobre economía informal que muestran la informalidad como un sector principalmente constituido por clases desfavorecidas. El problema de tratar la informalidad como un sector es que funciona como un gran paraguas bajo el que se abrigan múltiples realidades.

Un segundo nivel, que llamaremos moral, se incrusta en la estructura política, moral y jurídica mexicana, que históricamente ha conformado una nación centrada en la sociedad, y no en el Estado, en un sentido más bien anti-Estado, dándole una centralidad a la sociedad mexicana y haciendo que los mexicanos no crean en la legitimidad del Estado, sino en las reglas tradicionales de la familia, del grupo social al que pertenecen, de su lugar de origen y socialización. Una relación con la nación mexicana que está atravesada por relaciones sociales informales, que cuenta con intermediarios locales que sirven de lazo con las autoridades. La idea de la informalidad, de cierta ilegalidad, es un elemento inescrupuloso que está presente en México y en otros países latinoamericanos. Una suerte de historia de héroes de la patria que son admirados y respetados y que tienen un lugar importante en la formación de la nación, que se han movido en los límites de la legalidad, en la porosidad con lo ilegal. Próceres locales y nacionales que han sido bandidos o que han participado en acciones ilegales, que se han valido de maneras violentas, son característicos de algunos de los héroes admirados por los mexicanos (Zaid, 1979; Bartra, 1987).

CONCLUSIONES

El *Business* define el contexto, las disposiciones, las posibilidades, las permanencias y las transformaciones en los que ocurren las relaciones sociales e implica una informalización de las relaciones. El desarrollo de relaciones cara a cara y de relaciones a distancia que siguen la estructura de poderes de barrio-ciudad, se configura en los mercados y a través de las maneras como han sido afectados por la ciudad, por los gobiernos, por la nación y por la globalización capitalista.

Los grupos estudiados enfrentan situaciones que los llevan a tomar posición frente a las normas establecidas y los conducen a la creación de sus propias reglas. El *Business* es la configuración social que resulta de una historia económica basada en la recurrencia al contrabando, la piratería,

y la desobediencia fiscal (cf. Roitman, 2005; Bernecker, 1994); de una historia social de redes barriales y familiares desapegadas de la normatividad estatal (cf. Adler de Lomnitz, 1975); de una cultura mafiosa que legitima los favores, la violencia y la lealtad; de una historia política corporativista (cf. Cross, 1998; Escobedo, 2006; De la Peña, 1988 y 2000; Salmerón, 2002) y clientelista que hace posible una cultura relacional, una cultura política que no pasa por las instituciones formales, sino por intermediarios políticos informales y/o ilegales.

El *Business* es el concepto etnológico que propongo para una explicación de esa forma política que hace posible que la informalidad y la ilegalidad se presenten con límites borrosos en la sociedad “normal”. La forma política del *Business*, que hace la borrosidad constitutiva en la sociedad mexicana y entre las sociedades latinoamericanas, sólo puede cambiar mediante la creación de una nueva forma política. Un cambio de política económica no produce cambios estructurales, sino en ciertos rasgos de la economía nacional. La apertura de las economías estatistas en los años 1980 hacia una liberalización económica en México dio paso a un nuevo manejo de la economía nacional, que sin duda pudo haber polarizado a la sociedad mexicana, como lo muestra Dussel Peters (2000). Pero de ninguna manera puso fin al contrabando, a la evasión de impuestos, a la corrupción, y a todos los recursos que transgreden la ley o negocian de manera ágil con las normas para restablecer, paralelamente a las normatividades de las instituciones formales, lo que llamo *Business*, en unas poblaciones mexicanas como las que habitan y comercian en el Centro Histórico de la capital mexicana. Sin duda, hay otras formas de nombrar este fenómeno mexicano, como en los análisis que proponen, respectivamente, Guillermo de la Peña (2000), Roger Bartra (1987), Gabriel Zaid (1979), entre otros. Como un cambio de forma política no ocurre fácilmente, se puede pensar que, a pesar de los cambios profundos en la economía mexicana a causa de las políticas económicas nacionales en tiempos del TLCAN y de los impactos de la globalización capitalista, el sistema social del *Business* seguirá su curso por mucho tiempo. ✱

REFERENCIAS

1. Adler de Lomnitz, Larissa. 1975. *¿Cómo sobreviven los marginados?* México, Siglo XXI Editores.
2. Bartra, Roger. 1987. *La jaula de la melancolía*. México, Grijalbo.
3. Bernecker Walter L. 1994. *Contrabando. Ilegalidad y corrupción en el México del S. XIX*. México, Universidad Iberoamericana.
4. Blok, Anton. 1974. *The Mafia of a Sicilian Village, 1860-1960: A Study of Violent Peasant Entrepreneurs*. Nueva York, Harper y Row
5. Castells, Manuel y Alejandro Portes. 1989. World Underneath: The Origins, Dynamics, and Effects of the Informal Economy. En *The Informal Economy*, eds. Alejandro Portes, Manuel Castells y Lauren Benton, pp. 11-37. Baltimore, Johns Hopkins University Press.
6. Cross, John. 1998. *Informal Politics: Street Vendors and the State in Mexico City*. Stanford, Stanford University Press.
7. De la Peña Guillermo. 2000. Corrupción e informalidad. En *Vicios públicos, virtudes privadas: la corrupción en México*, coord. Claudio Lomnitz, pp. 113-128. México, Ciesas.
8. De la Peña, Guillermo. 1988. Local and Regional Power in Mexico. Texas papers on Mexico, Prepublication working Papers of the Mexican Center, Institute of Latin American Studies, University of Texas at Austin.
9. De Soto, Hernando. 1987. *El otro sendero. La revolución informal*. Bogotá, Editorial Oveja Negra.
10. Dussel Peters, Enrique. 2000. *Polarizing Mexico. The Impact of Liberalization Strategy*. Boulder/Londres, Lynne & Rienner Publishers.
11. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo que recaba el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi). <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/encuestas/hogares/regulares/enoe/default.aspx>
12. Escobedo Lastiri, Andrea. 2006. Economía y política ambulantes: el comercio popular en las calles del Centro Histórico de la Ciudad de México. Tesis de Licenciada en Relaciones Internacionales, El Colegio de México, Centro de Estudios Internacionales, México D.F.
13. Feige, Edgar. 1990. Defining and Estimating Underground and Informal Economies: The New Institutional Economics Approach. *World Development* 18 (7), pp. 988-1002.
14. Fligstein, Neil. 2001. *The Architecture of Markets*. Nueva York, Oxford University Press.
15. Huesca, Luis y Mario Camberos. 2009. El mercado laboral mexicano, 1992 y 2002: un análisis contrafactual de los cambios en la informalidad. *Economía Mexicana* XVIII (1), pp. 5-43.
16. Lefort, Claude. 1981. *L'Invention démocratique*. París, Fayard.
17. Lewis, W. Arthur. 1955. *Teoría del desarrollo económico*. México, FCE.
18. Parra, Johanna. 2010. Uma sociologia do Business na capital mexicana. Fronteiras do legal e ilegal: ilegalismos em sete cidades latino-americanas. *Revista Tempo Social* 22, pp. 61-78.
19. Parra Johanna. 2009. La règle du business. Sociologie du marché informel de vêtements dans la ville de Mexico. En *Inégalités et informalités dans les Amériques, Les papier de l'Axe Territoires, Villes, Modes de vie, Environnement*, N° 6, dir. Bruno Sabatier, Claudia Lopez-Rieux, Americo Mariani y Aude Gallas, pp. 71-82. Toulouse Maison des Sciences de l'Homme et de la Société de Toulouse.

20. Portes, Alejandro. 1995. *En torno a la informalidad: ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada*. México, Flacso Editores.
21. Portes, Alejandro y William Haller. 2004. *La economía informal*. Santiago, Cepal.
22. PREALC (Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe). 1978. Sector informal funcionamiento y políticas. Santiago de Chile, PREALC.
23. Roitman, Janet. 2005. *Fiscal Disobedience. An Anthropology of Economic Regulation in Central Africa*. Nueva Jersey, Princeton University Press.
24. Salmerón Castro, Fernando. 2002. Modernidad y prácticas políticas: democracia, eslabonamientos y mediaciones en la sociedad civil. *Revista Mexicana de Sociología* 64 (1), pp. 31-65.
25. Silva, Diana. 2012. Negociando la (in)-formalidad. Las contiendas por el desalojo del comercio ambulante en el Centro Histórico de la Ciudad de México (1990-2008). Tesis Doctoral en Ciencia Social, Centro de Estudios Sociológicos, Colegio de México, DF.
26. Tokman, Víctor E. 1992. *Más allá de la regulación: el sector informal en América Latina*. Santiago de Chile, PREALC.
27. Zaid, Gabriel. 1979. *El progreso improductivo*. México, Siglo XXI Editores.