

Etnografía de trabajadores informales en un barrio de inmigrantes mexicanos en el Silicon Valley

CHRISTIAN ZLOLNISKI*

Resumen: Este artículo describe un conjunto de actividades informales de los inmigrantes mexicanos en un barrio pobre de la ciudad de San José, en California. Basado en trabajo de campo etnográfico, el estudio plantea que la economía informal en comunidades de inmigrantes mexicanos no representa un nicho laboral de actividades de subsistencia de trabajadores excluidos del sector formal, ni un conjunto de empleos generados por una economía étnica. Por el contrario, sirve como complemento al ingreso generado por trabajos poco calificados en el sector formal, donde la mayoría de los trabajadores se inserta, mientras que en otros casos representa una alternativa laboral ventajosa

Abstract: This article describes a set of informal activities engaged in by Mexican immigrants in a poor district of San Jose, California. Based on ethnographic field research, the study posits that the informal economy in Mexican immigrant communities does not constitute a labor niche of subsistence activities for workers excluded from the formal sector, or a set of jobs generated by an ethnic economy. On the contrary, it serves as a complement to the income generated by unqualified work in the formal sector, in which most workers are inserted, while in other cases, it represents an advantageous alternative form of work.

Palabras clave: economía informal, empleo informal, inmigrantes mexicanos en EE. UU., estudios etnográficos.

Key words: informal economy, informal employment, Mexican immigrants in the USA, ethnographic studies.

INTRODUCCIÓN

EL CRECIMIENTO DE LA ECONOMÍA INFORMAL en el seno de comunidades inmigrantes en diversas ciudades de Estados Unidos ha sido objeto de atención en la literatura académica de ese país desde mediados de los años ochenta (Moore y Pinderhughes, 1993). La proliferación de actividades informales en esas comunidades se explicaría como resultado de un amplio proceso de reestructuración económica y descentralización productiva por el que trabajadores inmigrantes son incorporados como mano de obra barata y flexible en numerosas industrias y ocupaciones, bajo formas de contratación tales como trabajo a domicilio, talleres clandestinos, trabajo por cuenta propia y diferentes modalidades de subcontratación laboral (Sassen, 1991). Las comunidades de inmigrantes mexicanos en ciudades como Nueva York y Los Ángeles a menudo han sido consideradas como epicentros del desarrollo de la

* Dirigir correspondencia a El Colegio de la Frontera Norte, Depto. de Estudios Sociales, Blvd. Abelardo L. Rodríguez 2625, Zona del Río, C.P. 22320, Tijuana, B.C., México. Tel. 01(66)313535, fax: 01(66)312046, e-mail:crisz@colef.mx.

economía informal en el contexto de reestructuración productiva que caracteriza la economía capitalista de Estados Unidos a finales del siglo XX (Sassen, 1988). Diversos estudios han documentado la proliferación de actividades informales en barrios de inmigrantes mexicanos en California (Moore y Pinderhughes, 1993; Chinchilla *et al.*, 1993), así como en ciudades fronterizas tales como Laredo, El Paso (Texas) y Tucson (Arizona), que reflejan el uso de trabajadores inmigrantes como mano de obra barata en la nueva economía de ese país (Staudt, 1998; Moore y Vigil, 1993; Vélez-Ibáñez, 1993).¹

A pesar de los importantes avances realizados en el análisis de los factores estructurales que están detrás del crecimiento de la economía informal en estas comunidades, el conocimiento empírico sobre dichas actividades y los trabajadores que están detrás de ellas es mucho más limitado. Esto se debe, entre otras razones, a la escasez de estudios de carácter etnográfico sobre actividades informales en dichas comunidades. Tales estudios en ciudades de Estados Unidos son generalmente de carácter agregado, utilizan metodologías que combinan censos estadísticos e industriales con trabajo de campo ocasional, y a menudo están encaminados a identificar los vínculos que ligan a los trabajadores informales con empresas del sector formal (Sassen Koob, 1987, 1989; Fernández-Kelly y García, 1989; Stepick, 1989). En el caso de actividades informales en comunidades de inmigrantes mexicanos, la información a menudo proviene de datos agregados o bien de observaciones anecdóticas en un contexto más amplio que intenta describir y caracterizar la vida en estos barrios (Moore y Pinderhughes, 1993). En consecuencia, nuestro conocimiento sobre dichas actividades, su dinámica y organización internas y las razones que llevan a determinados trabajadores a involucrarse en ellas, es bastante limitado. Esto es sorprendente si consideramos que fueron estudios etnográficos sobre la economía informal en países menos desarrollados los que originalmente llevaron a formular este concepto en la literatura académica, así como a identificar los temas centrales de discusión que dicho concepto implicaba (Rakowski, 1994; Moser, 1978; Smith, 1989; Peattie, 1987; Bromley y Gerry, 1979).

Mi objetivo en este artículo es contribuir a llenar ese vacío mediante un estudio etnográfico de diversas actividades informales en un barrio de inmigrantes mexicanos de la ciudad de San José, California. El trabajo se basa en la documentación y análisis de estudios de caso que tratan de ilustrar algunas de las actividades informales más comunes desarrolladas en ese barrio. Mediante la descripción y análisis de dichas actividades discuto críticamente algunas de las hipótesis que han predominado en la literatura académica sobre la naturaleza de la economía informal en comunidades de inmigrantes mexicanos en Estados Unidos. El artículo está dividido en cinco partes. En la primera parte discuto algunos de los principales enfoques teóricos que explican

¹ Por ejemplo, el trabajo a domicilio por parte de inmigrantes de bajos salarios empleados por firmas que buscan abaratar costos laborales y de producción, o las actividades en pequeña escala por parte de trabajadores autónomos como la venta ambulante o reparaciones caseras, serían algunas de las facetas que presenta la economía informal en barrios de inmigrantes mexicanos y centroamericanos en Los Ángeles (Moore y Pinderhughes, 1993: xviii).

el crecimiento de la economía informal entre trabajadores inmigrantes, así como las hipótesis que en este estudio planteo. En la segunda parte describo los métodos etnográficos utilizados. En la tercera parte analizo los principales factores que propiciaron la demanda de trabajadores mexicanos en la economía de alta tecnología del Silicon Valley y el crecimiento de barrios de trabajadores inmigrantes como el aquí estudiado. La cuarta y principal sección del artículo consiste en la descripción y análisis etnográfico de tres estudios de caso de actividades informales en este barrio. En la quinta parte, a manera de conclusión, reflexiono sobre las principales implicaciones de los hallazgos aquí presentados para la conceptualización de la economía informal en comunidades urbanas de inmigrantes mexicanos en Estados Unidos.

REESTRUCTURACIÓN ECONÓMICA, INMIGRACIÓN LABORAL Y ECONOMÍA INFORMAL

Originalmente propuesto a principios de los años setenta para explicar las formas de subsistencia de trabajadores desempleados en países del Tercer Mundo, el concepto de economía informal en países industrializados no se aplicó sino hasta mediados de los ochenta. En este nuevo contexto, el crecimiento de actividades y empresas informales fue interpretado como resultado de los procesos de crisis y reestructuración económica por los que atravesaban dichos países desde finales de los años setenta (Portes y Sassen Koob, 1987; Ferman, Henry y Hoyman, 1987; Castells y Portes, 1989). Según esta perspectiva estructural, que Rakowski (1994) llama “economía sumergida” y Wilson (1998) “neomarxista”, el crecimiento de la economía informal es parte de un proceso más amplio de desproletarización en el que el capital, como reacción tanto a las mejoras laborales obtenidas por la clase trabajadora y sus sindicatos, como a las regulaciones laborales de carácter protector institucionalizadas por el Estado, busca revertir los costos asociados a dichas conquistas mediante la recreación de diversas formas de organización del trabajo que se pensaban desaparecidas o en vías de extinción, incluyendo el trabajo a domicilio, talleres clandestinos o la subcontratación de trabajadores asalariados que aparecen como autónomos (Castells y Portes, 1989; Portes, 1983; Sassen Koob, 1994). El crecimiento de la economía informal a finales del siglo XX pondría así en entredicho la premisa de que el desarrollo de la economía capitalista en países industrializados conduce inevitablemente a la total proletarización y homogeneización de la clase trabajadora, erradicando otros modos de producción e intercambio y dejando que la economía informal dependa para su subsistencia de la venta de su fuerza de trabajo a empresas del sector formal (Portes, 1983). El valor heurístico del concepto de economía informal en países industrializados consiste, según este modelo, en documentar la reaparición de viejas formas de producción y organización del trabajo junto al surgimiento de otras nuevas, las cuales conllevan una considerable degradación de las condiciones laborales para un amplio segmento de la clase trabajadora (Portes, 1983:170).

Desde la perspectiva neomarxista, la economía informal es un sector heterogéneo que incluye una amplia diversidad tanto de actividades —producción en pequeña escala de bienes y servicios especializados, elaboración y comercialización de produc-

tos de bajo costo, actividades de subsistencia de trabajadores pobres o desempleados, etc.— como de formas de organización del trabajo—desde pequeñas empresas informales compuestas por trabajadores inmigrantes, hasta diferentes modos de subcontratación laboral por los que trabajadores que aparecen como autónomos son empleados por empresas del sector formal, y diversas formas de subcontratación y trabajo a domicilio (Portes, 1983:156; Roberts, 1994:7-10). La economía informal subsidia así a la economía capitalista tanto mediante la producción de bienes y servicios más baratos que si éstos fueran producidos por trabajadores completamente asalariados, como mediante la provisión de bienes de consumo a precios reducidos para el proletariado urbano, lo cual reduce la presión al aumento de los salarios en el sector formal (Wilson, 1998:6). Desde esta óptica, aquellas actividades que realizan los trabajadores inmigrantes como proletarios disfrazados en empresas del sector formal resultan particularmente atractivas, puesto que revelan la compleja articulación entre los sectores formal e informal que caracteriza a la nueva economía de Estados Unidos.

De acuerdo con Saskia Sassen, una de las especialistas más influyentes en el estudio de reestructuración productiva y economía informal en Estados Unidos, tres factores han contribuido a la proliferación de actividades informales entre trabajadores inmigrantes: 1) el desarrollo de innovaciones tecnológicas que han facilitado la descentralización y reorganización del proceso productivo en numerosas industrias, posibilitando el surgimiento de talleres clandestinos y trabajo informal a domicilio donde generalmente emplean a trabajadores(as) inmigrantes como mano de obra barata y flexible (Sassen, 1988:159-168); 2) la intensificación de la demanda de bienes y servicios de lujo y personalizados por parte de un segmento de profesionales con un alto poder adquisitivo que se han beneficiado de la reestructuración económica; bienes y servicios generalmente producidos por trabajadores inmigrantes autónomos o empleados por empresas que operan en el sector informal (Sassen, 1987:141; 1994:2295-2296).² 3) La expansión de la población de trabajadores inmigrantes de bajos recursos, la cual ha generado un aumento en la demanda de productos y servicios de bajo costo, gran parte de los cuales son producidos y distribuidos en el sector informal por estos mismos trabajadores (Sassen, 1994:2296-2298). En el caso de comunidades inmigrantes en la ciudad de Nueva York, Sassen distingue dos componentes. El primero consistiría en el uso de trabajadores inmigrantes como mano de obra intensiva y flexible para abaratar costos laborales en industrias del sector formal como la confección, la construcción y el calzado (1989:71). El segundo componente consistiría en lo que la autora denomina “subeconomía de barrio”, esto es, el conjunto de actividades destinadas a satisfacer la demanda de bienes y servicios de los trabajadores que habitan dichas comunidades, bienes que no se encuentran en la economía formal o cuyos precios son inaccesibles para estos trabajadores (1994:2296).

² Por ejemplo, la preparación de comidas especiales, servicios de limpieza, lavanderías a mano, confección de ropa y otros negocios especializados en clientes afluentes y a menudo hechas por empresas informales (Sassen, 1987:141).

Según autores como Stepick, en cambio, la economía informal en ciertas comunidades migrantes sirve como complemento y no como sustituto del trabajo asalariado. Tal sería el caso de las actividades económicas informales desarrolladas por inmigrantes haitianos en la ciudad de Miami (Stepick, 1989). Más que resaltar los vínculos de articulación con el sector formal, Stepick mantiene que la economía informal en esta comunidad representa un sector marginal de la economía de la ciudad, consistente en un conjunto de estrategias de supervivencia de parte de trabajadores marginales o excluidos del mercado laboral formal. Otros autores interpretan la economía informal en el seno de comunidades inmigrantes como parte de fenómenos más amplios de economía étnica en la que algunas minorías son capaces de generar sus propios nichos laborales, con que propician el desarrollo de un empresariado y negocios étnicos (Waldinger, 1986; Waldinger y Aldrich, 1990; Light y Bonacich, 1988; Portes y Bach, 1985). Portes, por ejemplo, sostiene que la gran mayoría de trabajadores inmigrantes empleados en actividades económicas informales está estrechamente relacionada con una alta proporción de inmigrantes que se emplean como pequeños empresarios (Portes, 1995:30). El caso de inmigrantes cubanos en Miami (Portes y Bach, 1985), los coreanos en Los Ángeles (Light y Bonacich, 1988), o los chinos en Nueva York (Waldinger, 1986) ilustrarían este tipo de enclaves económicos de carácter étnico. A diferencia de la perspectiva anterior, donde las condiciones de trabajo en empleos informales se consideran significativamente inferiores a aquellas que caracterizan a los empleos del sector formal, autores como Waldinger (1985) señalan que las actividades económicas en enclaves étnicos no son formas atrasadas de producción y explotación, sino formas originales de empresariado capaces de crear nichos alternativos de empleo para trabajadores inmigrantes en condiciones comparativamente ventajosas, frente a las existentes en el mercado formal secundario, donde generalmente se emplean.³ No obstante, como señala Portes, mientras que todas las comunidades inmigrantes desarrollan negocios y empresas propias para satisfacer sus particulares necesidades y demandas de consumo, los enclaves económicos de inmigrantes, entendidos como una red de empresas y negocios espacialmente concentrados y regentados por miembros de un mismo grupo étnico capaces de generar crecimiento y oportunidades de empleo, son fenómenos excepcionales generalmente reducidos a grupos como los arriba mencionados (Portes, 1995:27).

Para el caso de actividades informales en comunidades de inmigrantes mexicanos, el modelo de enclaves económicos étnicos parece limitado. Si bien recientemente se han comenzado a discutir los factores que contribuyen al desarrollo de dichos enclaves en estas comunidades (Spener y Bean, 1999; Villar, 1994; Álvarez, 1990), parece existir un acuerdo generalizado en el sentido de que entre inmigrantes mexicanos

³ Desde esta perspectiva, se subrayan las posibilidades de empleo que estas actividades generan, las avenidas de movilidad económica y social que abren para trabajadores empleados en ellas y el hecho de que muchas de las actividades en pequeña escala que comienzan en el sector informal eventualmente evolucionan hacia empresas más asentadas en el sector formal.

existen bajos niveles de empresariado étnico y de empleados por cuenta propia en comparación con grupos como los arriba mencionados (Waldinger y Aldrich, 1990). Por su parte, aunque el modelo neomarxista ha profundizado en el análisis del contexto político-económico en el que surgen actividades económicas informales en el seno de comunidades inmigrantes, el enfoque estructural que subyace a dicho modelo resulta insuficiente para dar cuenta del contenido de tales actividades, su dinámica y organización interna, así como los motivos que impulsan a trabajadores inmigrantes a emplearse en ellas. En su afán por resaltar las conexiones entre los sectores formal e informal, este enfoque tiende además a ignorar un amplio y variado conjunto de actividades informales que resultan esenciales para la subsistencia y reproducción de estos trabajadores y sus familias. Finalmente, con objeto de refutar la idea de que las actividades informales son resultado de la importación de las costumbres de los trabajadores inmigrantes a sus comunidades de destino en Estados Unidos, el enfoque neomarxista tiende a presentarlos como agentes pasivos sujetos a fuerzas estructurales más allá de su control. De esa manera resulta difícil explicar la lógica y racionalidad de sus acciones, los factores que les llevan a involucrarse en tales actividades y la capacidad de acción que, como actores, estos trabajadores desarrollan para enfrentar las numerosas dificultades que dichas actividades plantean.

Mi propósito en este artículo es contribuir a solucionar estas deficiencias mediante una aproximación etnográfica al estudio de las actividades informales en una comunidad de trabajadores mexicanos en la ciudad de San José. En lugar de subrayar los vínculos existentes entre actividades del sector formal y el informal, mi propuesta es analizar estas últimas y a los trabajadores que están detrás de ellas en sus propios términos y reflexionar sobre la naturaleza, significado y función que dichas actividades tienen para estos trabajadores, sus familias y las comunidades en las que viven. La hipótesis central que guía mi estudio es que la economía informal en un barrio como el aquí estudiado no representa ni un nicho laboral aislado compuesto de actividades de subsistencia para trabajadores excluidos del mercado laboral formal, ni un conjunto de empleos con oportunidades de movilidad ocupacional y de empresariado étnico. Por el contrario, sostengo que estos empleos informales sirven como complemento al ingreso generado por trabajos poco calificados y de escaso salario en el sector formal donde la mayoría de estos inmigrantes se hallan insertos. En otros casos, se trata de una alternativa a estos empleos, a través de la cual los trabajadores inmigrantes pueden obtener ingresos similares y/o superiores a los de aquéllos. No existe pues una clara demarcación entre los salarios y condiciones laborales de los empleos formales e informales, como en el enfoque neomarxista, sino que ambos tipos de empleos están plenamente integrados en las vidas de estos trabajadores, sus familias y comunidades.

La segunda hipótesis es que el análisis del contexto estructural en el que surgen las actividades informales de los trabajadores inmigrantes no es suficiente para explicar la lógica económica que subyace al desarrollo de las mismas. Es asimismo fundamental considerar el papel que desempeñan estos trabajadores como actores, incluyendo el uso de su capital social y cultural como inmigrantes, para entender la racionalidad y significado que dichas actividades tienen para ellos y las familias que dependen de

su trabajo. Ciertos estudios etnográficos centrados en dichos trabajadores informales nos ayudan a iluminar esta dimensión generalmente ignorada por enfoques de carácter estructural.

MÉTODOS

El estudio se basa en trabajo de campo etnográfico desarrollado en San José, la capital del Silicon Valley en el norte de California, entre 1992 y 1996. El trabajo de campo se desarrolló principal, aunque no exclusivamente, en “Benfield”, seudónimo de un importante barrio de inmigrantes mexicanos localizado en el este de San José. La información para el estudio fue recabada tanto mediante observación directa de las actividades informales y sus trabajadores, como mediante entrevistas profundas y numerosas conversaciones de carácter informal con éstos.

Los estudios de caso fueron seleccionados con objeto de ilustrar la variedad de actividades informales que encontré en “Benfield”, no para establecer una tipología exhaustiva de las mismas. Dentro de la amplia diversidad de actividades que puede encontrarse en un barrio como “Benfield”, los casos aquí presentados tratan de documentar las diferentes condiciones de trabajo, nivel de autonomía, grado de calificación, rendimiento económico y articulación con otras empresas del sector formal e informal que caracterizan a estas actividades y a los trabajadores que las realizan. Asimismo, mediante una aproximación etnográfica intento desvelar la percepción y evaluación que los trabajadores tienen de dichas actividades, una dimensión subjetiva difícilmente accesible mediante métodos agregados generalmente empleados en el estudio de las actividades informales en Estados Unidos.

LA MIGRACIÓN DE TRABAJADORES MEXICANOS AL SILICON VALLEY

Conocido internacionalmente como el centro mundial de la industria de alta tecnología, el Silicon Valley representa el modelo de economía “postindustrial” que otras muchas regiones de Estados Unidos y extranjeras quisieran emular. Localizado al sur de la bahía de San Francisco en el norte de California, el Silicon Valley se halla ubicado en el condado de Santa Clara, incluyendo también partes de los condados de San Mateo y Santa Cruz. El desarrollo de la industria de alta tecnología en la región comenzó en los años cincuenta a raíz de la investigación federal con fines militares, consolidándose en la década de los setenta con el avance en las computadoras personales.⁴ Con el

⁴ La fortaleza y vitalidad económicas de esta región no deben subestimarse: el Silicon Valley alberga una tercera parte de las 100 compañías más grandes de alta tecnología creadas en Estados Unidos desde 1965, mientras que entre 1975 y 1990 las industrias de alta tecnología generaron 150 000 nuevos trabajos (Saxenian, 1994). La región contiene además una de las más altas concentraciones de ingenieros y trabajadores altamente calificados procedentes de países extranjeros en Estados Unidos (Alarcón, 1999), y por ello se encuentra entre las regiones más prósperas del país.

rápido y exitoso desarrollo de esta industria, la región también experimentó un acelerado crecimiento demográfico. Entre 1950 y 1980, la población del condado de Santa Clara creció en más de un millón de habitantes, mientras que en 1990 contaba con 1 497 577 habitantes, 782 205 de los cuales residían en San José (U.S. Department of Commerce, 1991), la ciudad mas grande de la región.

El dinámico y exitoso desarrollo económico del Silicon Valley también produjo una fuerte atracción de mano de obra inmigrante de baja calificación para las numerosas ocupaciones de manufactura y servicios generadas por el complejo industrial de alta tecnología. Mientras gran parte de los empleos de ensamblaje creados por la industria microelectrónica fueron ocupados por trabajadoras de origen mexicano y del sudeste asiático (Hossfeld, 1990), la gran mayoría de los trabajos de baja calificación generados en el sector servicios a partir de los años ochenta fueron ocupados por trabajadores mexicanos y de origen latino (Blakely y Sullivan, 1989; Martínez Saldaña, 1993; Rosaldo y Flores, 1997).⁵ Esta fuerte y continua demanda de mano de obra de baja calificación desempeñó un papel central en la consolidación y expansión de los barrios de inmigrantes mexicanos en San José. Mientras algunos de los antiguos barrios de origen mexicano se expandieron, otros nuevos crecieron rápidamente para albergar el gran contingente de trabajadores inmigrantes llegados a la ciudad desde finales de la década de los setenta. Tal fue el caso del este de San José, sector donde se concentran cerca de 175 000 de los 250 000 habitantes de origen mexicano que viven en la región y que está compuesto tanto por áreas residenciales de viviendas unifamiliares como por barrios de apartamentos de renta de trabajadores de bajos recursos (Walker y The Bay Area Study Group, 1990:40).

“Benfield” es uno de estos barrios de reciente formación que surgieron como resultado del crecimiento económico y demográfico de la ciudad (Zolniski, 1998), cuenta con alrededor de 2 800 habitantes y está principalmente habitado por familias y trabajadores mexicanos de bajos recursos. Sus habitantes son comparativamente más jóvenes que los del resto de la ciudad (una media de edad de 21.6 años, comparada con 30.4 en San José). El ingreso *per cápita* en el barrio es de sólo 6 474, comparado con 16 904 y 20 423 en San José y el condado de Santa Clara, respectivamente. Además, alrededor del 35% de las familias de la zona donde se ubica el barrio vive en la pobreza, comparado con el 6% que vive en San José y el 5% en el condado.

La mayoría de los mexicanos que vive en “Benfield” proviene de pequeñas comunidades rurales de los estados de Michoacán, Jalisco, Guanajuato, Sinaloa y Chihuahua, mientras que una minoría emigró de grandes ciudades como Guadalajara y Monterrey. Aunque no existe una rígida división ocupacional por sexos, muchos de los hombres trabajan como jardineros, empleados de limpieza industrial, cocineros, lavaplatos, obreros de la construcción, empleados manuales en pequeñas empresas del sector de la

⁵ De acuerdo con un estudio realizado por Blakely y Sullivan, por ejemplo, a mediados de la década de los ochenta, cerca del 80% de los trabajos manuales y de oficina en el sector de servicios de bajos ingresos era ocupado por trabajadores latinos (1989: 4).

construcción y carpintería, o como empleados en bodegas. Por su parte, las mujeres generalmente trabajan como ensambladoras en empresas de la industria electrónica, empleadas de limpieza en hoteles, trabajadoras domésticas, niñeras, empleadas de restaurantes, cuidadoras de ancianos y empacadoras de frutas enlatadas.

Al igual que en otros barrios mexicanos de esta ciudad, las actividades económicas informales proliferan en “Benfield”. Muchas de las familias que viven allí se hallan involucradas en algún tipo de actividad informal como la venta en pequeña escala de comidas preparadas, artículos para el hogar, productos de belleza, artículos de cocina, etc. “Benfield” es también uno de los barrios favoritos visitados por todo tipo de vendedores ambulantes: paleteros, trabajadores que venden productos de belleza, vajillas para cocina, joyas, casetes, frutas frescas, etc. Pero, ¿qué explica la proliferación de este tipo de actividades en una región tecnológicamente tan avanzada y próspera como el Silicon Valley?; ¿quiénes son los trabajadores que realizan esas actividades y cuáles sus motivos para involucrarse en ellas?, y ¿qué nos dicen estas actividades respecto de la vida y las formas de subsistencia de esos trabajadores y sus familias? En la siguiente sección, trato de responder a estas interrogantes mediante el análisis de algunos casos de trabajadores informales en “Benfield”.

VENTA AMBULANTE EN PEQUEÑA ESCALA: EL CASO DE LAURA

El caso de Laura es el de un gran número de vendedores ambulantes que pueden verse a diario en las calles de “Benfield”, y cuyo trabajo ocupa un nicho específico dentro de lo que Saskia Sassen llama “subeconomía de barrio”, es decir, aquellas actividades destinadas a satisfacer determinadas demandas de consumo por parte de los habitantes de dichos barrios (Sassen, 1994). Más allá de estos factores estructurales, el caso de Laura también ilustra la articulación de actividades de producción y reproducción de trabajadoras autónomas, quienes hacen de sus hogares el centro de operación de dichas actividades informales.

Nacida en Acapulco, Guerrero, en 1965, Laura llevaba una vida modesta con su marido Alberto antes de emigrar a Estados Unidos. En su ciudad natal, Alberto trabajaba como contador en un pequeño despacho que compartía con un socio, mientras que Laura combinaba el trabajo doméstico y el cuidado de una hija nacida en 1990, con la venta ocasional de productos de belleza, de Tupperware de catálogo y de joyas entre sus amigas y conocidas. En 1987, dos hermanos de Alberto emigraron a San José, en California, donde trabajaban la mayor parte del año antes de regresar a Acapulco. Animados por éstos, sintiéndose estancados y deseando llevar una vida más desahogada, Laura y Alberto decidieron emigrar a San José y tratar de mejorar su nivel de vida y el futuro de su familia. En febrero de 1993, después de ahorrar alrededor de 700 dólares para sus primeros gastos en San José, Laura y Alberto emprendieron el viaje a esta ciudad con visas de turista, acompañados de la hermana de este último, quien regresaba después de varios meses de ausencia.

Inicio del trabajo

Al llegar a San José, Alberto comenzó a trabajar en una serie de empleos que no tenían relación con su experiencia laboral en México. Su primer empleo fue como ayudante de cocina de tiempo parcial en Taco Bell, una conocida cadena de comida rápida en Estados Unidos, donde su hermana había trabajado varios años. Más adelante probó suerte en otro tipo de trabajos, como por ejemplo ayudante de carpintero en una pequeña firma local, pintor de interiores, obrero de tejados en la construcción, jardinero, trabajador de limpieza en una compañía de mantenimiento de edificios, etc., empleos en los que habitualmente ganaba entre 4.25 (el salario mínimo en aquel entonces en California) y 5 dólares la hora.

Con el tiempo, la inestabilidad laboral y los escasos ingresos de Alberto llevaron a Laura a buscar trabajo para complementarlos y contribuir al mantenimiento de su familia. Su primer trabajo fue como empleada doméstica de tiempo parcial, trabajo que hacía para otra mujer mexicana donde ganaba 20 dólares al día. Al poco tiempo, en busca de un mejor empleo, decidió probar suerte como vendedora ambulante. Una tía de su marido que residía en San José desde mediados de los años ochenta y contaba con varios años de experiencia como vendedora ambulante, la convenció de entrar en este negocio y le enseñó los productos que mejor se vendían entre la población mexicana y los lugares donde podía comprar las mercancías a los mejores precios. De esta forma, en junio de 1993, Laura comenzó a trabajar por cuenta propia en "Benfield", vendiendo una serie de productos tales como elotes, "fritos", pepinos y refrescos que ella misma compraba y/o preparaba en su casa para tal efecto.

Organización y rutina de trabajo

Como vendedora ambulante, Laura generalmente trabaja de cinco a seis horas diarias en las tardes dependiendo de la época del año. La primera parte de su rutina habitual consiste en preparar, en la cocina de su casa, los productos que planea vender cada tarde (bolsas de "fritos", palomitas, pepinos, chicharrones, mangos, refrescos, etc.). Aunque ella es quien realiza la mayor parte de estas actividades y la que se hace cargo del negocio, su marido le ayuda en tareas como el empaquetado de las mercancías, la limpieza y mantenimiento del carrito de supermercado que emplea en su trabajo y, más importante aún, en el cuidado de sus hijas mientras ella está en la calle trabajando.

Cuando todo está listo, Laura sale a recorrer las calles del vecindario. Los primeros 45 minutos de su jornada los emplea en "Benfield", mientras que el resto del tiempo lo invierte en la unidad de departamentos para personas de bajos ingresos adyacente al vecindario. Con el tiempo, la experiencia en el oficio, así como su propia iniciativa y espíritu emprendedor, Laura fue extendiendo el alcance de su negocio, la gama de mercancías a la venta y añadiendo productos populares entre los habitantes del barrio tales como frutas preparadas, mangos, chicharrones y tamales; estos últimos pronto se convirtieron en el producto más vendido y redituable. Al mismo tiempo, fue construyendo una amplia red de clientes y cultivando la confianza y lealtad de los mismos, un recurso esencial frente a la nutrida competencia de vendedores ambulantes en el ba-

rrio. Al cabo de dos años, Laura amplió aún más su negocio, esta vez al incorporar la venta de un limitado menú de comidas caseras en su domicilio, aprovechando el mercado cautivo que representan los migrantes jóvenes y solteros de “Benfield”, entre los que es común “abonarse” con mujeres para comprar comida preparada al regreso de sus trabajos.

Ingresos y evaluación del negocio

Con objeto de competir con otros vendedores ambulantes y ajustarse a la reducida capacidad adquisitiva de sus clientes, Laura vende sus productos a precios muy reducidos que dejan un escaso margen de ganancia. El precio de venta de sus mercancías oscila entre 50 centavos de dólar el más barato, a 2 dólares el más caro. A pesar de este reducido margen y debido a su tenacidad, con el tiempo Laura consiguió generar ingresos ligeramente superiores a aquellos que obtendría al trabajar de tiempo completo en un empleo de baja calificación en el sector formal. Así, por ejemplo, en un día normal, Laura puede ganar de 30 a 40 dólares por la venta ambulante y entre 10 y 20 dólares por la venta de comida preparada. Trabajando entre seis y siete días a la semana, su negocio genera unos 300 dólares semanales. Estos ingresos, no obstante, varían notablemente dependiendo de la época del año. Mientras que en la temporada de lluvias, entre octubre y marzo, puede ganar únicamente 20 dólares al día, en la temporada de clima templado, entre abril y septiembre, sus ventas aumentan considerablemente, llegando hasta 60 dólares diarios.

Aunque modestos, los ingresos del trabajo de Laura pronto se convirtieron en un pilar fundamental de la economía familiar. Su marido continuó de trabajo en trabajo, generalmente empleos eventuales en la construcción, donde rara vez ganaba más de 6 o 7 dólares la hora. A menudo se hallaba temporalmente desempleado, en especial durante el invierno cuando la actividad en sectores como la construcción y la jardinería disminuye. Por otra parte, a medida que el trabajo de Laura se ampliaba y consolidaba, tanto ella como su marido comenzaron a organizar y coordinar el resto de sus actividades alrededor del mismo. Lo que comenzó tímidamente como una ocupación temporal de apoyo a los ingresos de Alberto, pronto se convirtió en una estrategia permanente de subsistencia y en una actividad económica central en la familia de Laura.

Los escasos pero importantes ingresos generados por el negocio, así como la flexibilidad que le ofrece a Laura para coordinarlo con actividades domésticas como el cuidado de sus hijas, ayudan a entender su decisión de optar por este tipo de trabajo y la opinión positiva que tiene del mismo. Al comenzar, se sentía intimidada y avergonzada de trabajar como vendedora ambulante, una ocupación de bajo estatus social que nunca pensó en realizar cuando decidieron emigrar a Estados Unidos. Con el tiempo, y a medida que su negocio prosperaba, Laura aumentó su confianza en sí misma y a estimar más su trabajo, especialmente el hecho de no tener que adaptarse a horarios y rutinas más rígidas que implican otros empleos (formales). Asimismo, la confianza que le proporciona saber que con los ingresos generados por su trabajo podrá cubrir los gastos básicos de su familia, tales como renta y alimentación, parece darle cierta tranquilidad, especialmente en vista de los ingresos erráticos y poco predecibles

derivados de los trabajos de su marido. No menos importante es que los ingresos de su trabajo, le han conferido a Laura la autonomía y la capacidad de decisión en el interior de su familia que antes no tenía. No es pues sorprendente que después de varios años en San José, Laura se sienta relativamente bien adaptada a su nueva vida en esta ciudad. Para Alberto ha sido más difícil aceptar y adaptarse a la realidad de no ser el único o principal sostén económico de la familia, así como resignarse a trabajar en empleos manuales de baja calificación después de haber trabajado profesionalmente en su país. Más allá de estas diferencias, tanto Laura como su marido están convencidos de que los Estados Unidos ofrecen más oportunidades que México para el futuro de sus hijas, especialmente si éstas logran obtener una buena educación en ese país. Son esta convicción y las pocas esperanzas que tienen en el mejoramiento de la situación laboral de su país, lo que parece permitirles perseverar y enfrentarse con las numerosas dificultades que, como trabajadores inmigrantes de bajos ingresos e indocumentados, encuentran en San José.

El caso de Laura ilustra el tipo de actividades económicas informales de carácter local que autores como Saskia Sassen denominan "subeconomía de barrio", esto es, el conjunto de actividades destinadas a satisfacer la demanda de productos y servicios específicos de la población inmigrante de bajos ingresos (Sassen, 1994). Es la existencia de este nicho étnico lo que permite a trabajadoras como ella generar sus propios empleos en "Benfield". No obstante, el éxito económico de dicha actividad en pequeña escala no puede explicarse únicamente basándose en las condiciones estructurales que la hacen posible. Es también necesario considerar la iniciativa, la tenacidad, la capacidad de innovación y la habilidad de cultivar una extensa red de clientes por parte de Laura, lo que explica el éxito de este tipo de actividad informal en un barrio como "Benfield".

El análisis del trabajo de Laura también revela importantes consideraciones en cuanto al género. Entre las principales características de este tipo de actividades están su flexibilidad y la posibilidad de coordinarse con el trabajo doméstico, lo que explica que buena parte de dichas actividades sean desempeñadas por mujeres en familias que mantienen una división sexual tradicional del trabajo. Al mismo tiempo, sin embargo, la organización del negocio de Laura muestra la importancia de la mano de obra familiar. El hecho de que generalmente varios miembros de una misma familia participen en tales negocios, constituye una de las características más comunes de las actividades en "Benfield". Lo que a primera vista puede aparecer como un trabajo individual, a menudo implica la participación de varios miembros de la familia, con importantes repercusiones para la división de las tareas domésticas en el interior de la misma. En el caso de Laura, el desarrollo de la venta ambulante como una fuente esencial de ingresos familiares, conllevó un cambio y mayor flexibilidad en la división del trabajo doméstico: Alberto pasó a ocuparse de tareas que anteriormente consideraba propias del trabajo femenino, tales como ayudar en la cocina y con el cuidado de sus hijas mientras su esposa trabajaba.

Por último, sería inadecuado interpretar el negocio de Laura como una forma incipiente de empresariado étnico (Waldinger, 1985). Los inmigrantes de bajos recursos

como ella carecen de capital y de acceso a crédito, así como del capital social necesario para el desarrollo de sus actividades, mientras que comunidades como “Benfield” presentan un perfil social y de clase muy diferente al de otros grupos inmigrantes entre los que ha florecido este tipo de economía étnica. Ahora bien, el negocio de Laura tampoco puede interpretarse como el de trabajadores pobres que viven al margen del sistema económico (Stepick, 1989); por el contrario, su trabajo ha de verse como una respuesta a los salarios bajos e inestables de los empleos del sector formal, en el que la mayoría de los inmigrantes de “Benfield”, incluyendo a su marido, están empleados. Los ingresos derivados de estas actividades informales, a menudo complementan los ingresos familiares derivados de empleos en el sector formal, contribuyendo así a subsidiar a estos últimos. Más que un subsidio directo a las empresas del sector formal, como destaca el enfoque neomarxista, buena parte de las actividades informales en barrios como “Benfield” contribuye a subsidiar los gastos de subsistencia y reproducción del segmento de trabajadores inmigrantes empleados como mano de obra barata y flexible en el sector formal.

VENTA AMBULANTE EN GRAN ESCALA: EL CASO DE VÍCTOR

No todos los vendedores ambulantes en “Benfield” son trabajadores autónomos como Laura. El caso de Víctor, quien trabaja como vendedor de quesos a domicilio, ilustra esta situación. A diferencia de Laura, Víctor no es un trabajador autónomo que controle su negocio, sino empleado de una empresa informal altamente estructurada y organizada, para quien dicha ocupación representa una alternativa frente a empleos asalariados de baja calificación e ingresos en el sector formal. Su caso muestra que buena parte de las actividades informales desarrolladas en “Benfield” no pueden ser consideradas como simples formas de subeconomía local. El análisis del negocio en el que participa, cuyo alcance rebasa ampliamente los confines del barrio, revela que detrás de actividades ambulantes aparentemente sencillas, a menudo se esconden complejos patrones de división del trabajo y organización espacial que desafían el intento de reducción de dichas actividades a la categoría de subeconomía local.

Nacido en la ciudad de México en 1974, Víctor trabajó desde los siete años en ocupaciones casuales, tales como cobrador de autobuses, bolero de zapatos, ayudante de herrero, palettero y ayudante de construcción, con el fin de ayudar a sus padres a mantener a su familia. En 1984, el hermano mayor de la familia emigró a Los Ángeles, y en 1989 le siguieron dos hermanas, empleándose como costureras en uno de los numerosos talleres de ropa que proliferan en esa ciudad. En 1992, cuando cumplió 18 años, Víctor decidió unirse a sus hermanos en Los Ángeles, en busca de mejores oportunidades de empleo que las que había tenido hasta ese momento en México. En esa ciudad comenzó a trabajar como vendedor ambulante de fresas para un pequeño comerciante de origen mexicano al que había conocido por medio de sus hermanas. Meses más tarde, comenzó a trabajar como vendedor de quesos, esta vez para un comerciante que administraba un pequeño establecimiento en la ciudad. Al cabo de unos meses, un familiar de aquel comerciante ofreció a Víctor incorporarse a un equipo de

vendedores itinerantes encargados de comercializar dicho producto fuera de Los Ángeles. Joven, emprendedor y de espíritu aventurero, Víctor aceptó la oferta y comenzó a viajar por distintas comunidades al norte de Los Ángeles, incluyendo la ciudad de San José.

Organización y rutina de trabajo

La organización del negocio en el que trabaja Víctor demuestra el alto grado de estructuración que, contrariamente a lo que generalmente se piensa, caracteriza a muchas actividades del sector informal. Como vendedor ambulante de quesos a domicilio, Víctor recorre semana tras semana numerosos pueblos y ciudades de California en un circuito único que integra decenas de barrios de inmigrantes mexicanos a lo largo de ese estado. Su rutina semanal comienza los jueves en Lompoc, una pequeña ciudad rural del sur de California. En la tarde de ese mismo día se dirige a Santa María, otra comunidad rural situada a unas 160 millas al norte de Los Ángeles y con una población de alrededor de 60 000 personas, de las cuales aproximadamente el 50% está conformado por trabajadores mexicanos empleados en la agricultura. El jueves en la noche, Víctor y sus compañeros viajan a Salinas, una comunidad rural más grande, mayoritariamente compuesta por mexicanos, donde trabajan los viernes por la mañana. El viernes en la tarde se dirigen a Watsonville, otra comunidad rural de similares características, donde trabajan hasta el anochecer. El sábado emprenden rumbo a San José, la ciudad más grande de su recorrido, donde trabajan durante todo ese día. En la madrugada del domingo se dirigen a Fresno, la última parada de su itinerario, una ciudad de 400 000 habitantes, donde trabajan hasta el anochecer. Finalmente, el domingo en la noche emprenden el regreso a Los Ángeles, adonde llegan el lunes en la madrugada. De esta manera, en un viaje que dura algo más de cuatro días, Víctor y sus compañeros recorren cada semana varias de las comunidades de origen mexicano más importantes al norte de Los Ángeles, lo que muestra el amplio alcance y la magnitud geográfica de algunos negocios informales que pueden encontrarse en un barrio como "Benfield".

El equipo de trabajo del que forma parte Víctor está compuesto por cinco vendedores, además del jefe del negocio, quien hace de chofer de la camioneta. Todos los vendedores son hombres, cuatro de ellos procedentes de la ciudad de México, con varios años de experiencia en ese trabajo. El negocio comenzó a operar a mediados de los años ochenta, cuando el comerciante que lo administra decidió probar suerte distribuyendo sus productos más allá de la ciudad de Los Ángeles, debido a la estrecha competencia de vendedores ambulantes que existe en esa ciudad. A diferencia de otros negocios, en los que existe amplio margen de decisión para determinar sus horarios y organización del trabajo, el éxito de éste depende en gran medida de la cuidadosa coordinación interna de los miembros del equipo. En San José, por ejemplo, las actividades de Víctor transcurren de la siguiente forma: a las 11 de la mañana, después de llegar de Salinas, Víctor comienza la primera de las cuatro etapas de su recorrido en esta ciudad del barrio de "Benfield", donde emplea dos horas vendiendo quesos a domicilio utilizando una hielera portátil para transportar la mercancía. A la una de la

tarde se encuentra con su jefe en un punto previamente acordado, para que éste lo lleve a otro barrio de la ciudad. Antes de ello, ambos cuentan el número de piezas que Víctor vendió en “Benfield”, que el jefe anota cuidadosamente en un cuaderno y repone un número igual de piezas. Alrededor de la 1:30 de la tarde, Víctor comienza la segunda etapa de su recorrido, esta vez en un barrio mexicano del centro de la ciudad que, como “Benfield”, está compuesto de edificios de departamentos donde emplea las siguientes dos horas de trabajo. A las 3:30 de la tarde se encuentra de nuevo con su jefe, quien le lleva a otro barrio del centro de la ciudad habitado por familias mexicanas y chicanas, donde trabaja hasta las 6 de la tarde. Alrededor de las 6:30 de la tarde, Víctor comienza la cuarta y última etapa de su recorrido en otro barrio del centro, acabando su trabajo a las 9 de la noche. Al tiempo que Víctor trabaja, su jefe sigue una rutina similar con los demás integrantes del equipo, encontrándose con ellos y transportándolos a diferentes áreas de la ciudad, donde cada uno de ellos tiene su ruta de trabajo previamente asignada. Esta cuidadosa coordinación entre todos los miembros del equipo es un factor esencial para el buen funcionamiento del negocio, el cual garantiza que cada uno de ellos pueda cubrir los numerosos barrios que cada semana visitan en las distintas ciudades de su recorrido.

Riesgos del trabajador ambulante

Como otros muchos vendedores ambulantes, quienes constituyen el último eslabón de los negocios informales, Víctor asume muchos de los riesgos que este tipo de negocios conlleva. Como vendedor a comisión, Víctor es responsable de cultivar y mantener su propia clientela, lo cual no resulta sencillo. El trabajador en barrios de departamentos donde existe una alta rotación de residentes, pierde clientes cada vez que éstos se mudan, lo que le obliga a reclutar otros en cada viaje. Otro riesgo es que los productos que se venden salgan defectuosos. Si por cualquier circunstancia —materia prima, proceso de fabricación, conservación, almacenamiento, manejo, transporte— los quesos se estropean antes de su fecha de caducidad, Víctor corre el riesgo de perder la confianza de sus clientes, quienes pueden comprar productos similares de otros ambulantes. Un riesgo adicional se deriva del perfil económico de su clientela y de las estrategias empleadas para mantenerla. Al igual que en otros negocios informales dirigidos a inmigrantes mexicanos de bajos recursos, fiar a sus clientes es uno de los métodos utilizados por Víctor para atraer y ganar su confianza. Dicha estrategia a menudo ocasiona pérdidas, cuando estos últimos dejan de pagar, bien por falta de recursos o simplemente porque se cambian de lugar de residencia. Dado que de acuerdo con las reglas que rigen el negocio, cada vendedor ha de entregar el porcentaje establecido de las ventas efectuadas durante el día, independientemente de si los clientes le pagaron o no, si por cualquier motivo no lo hacen, es Víctor quien asume las pérdidas.

Un riesgo importante en el trabajo de Víctor es la posibilidad de ser detenido por vender en las calles sin licencia. En su primer año de trabajo, Víctor fue detenido tres veces por la policía: las primeras dos veces fue multado, mientras que en la tercera ocasión su mercancía fue confiscada. Conforme fue ganando experiencia y con el fin

de minimizar las probabilidades de ser identificado por la policía en caso de ser detenido, Víctor sale a trabajar sin ningún tipo de documentos que lo identifiquen, sean éstos legales o falsos. Así, tanto por la naturaleza de su trabajo como por su carácter de trabajador indocumentado, Víctor trata de permanecer lo más alejado posible de cualquier tipo de control oficial. En conjunto, todos estos riesgos tienen un impacto negativo sobre las ganancias de su trabajo, perdiendo cada semana una pequeña proporción de los ingresos generados por sus ventas, mientras que el patrón que administra el negocio está más aislado y protegido de esos riesgos y pérdidas financieros. Aunque buena parte de esos riesgos son similares a los de otros trabajos de vendedores a comisión en el sector formal, el carácter informal de éste lo convierte en un trabajo más precario y vulnerable que aquéllos.

Ingresos y evaluación del trabajo

A pesar de los diversos riesgos y problemas que enfrenta en su trabajo, Víctor lo percibe como una opción atractiva frente a empleos de bajos salarios en el sector formal. De hecho, sus ingresos son similares a los de otros trabajadores inmigrantes con empleos formales de baja calificación. En promedio, Víctor vende alrededor de 270 unidades de queso a la semana, a 2.50 dólares cada una, mientras que por cada unidad vendida paga 80 centavos, de acuerdo con las reglas establecidas por el jefe del negocio. Así, en cuatro días de trabajo, Víctor gana aproximadamente 460 dólares, siendo San José, por su tamaño, la ciudad con más ventas de su recorrido semanal. La rutina y promedio de ventas de Víctor se encuentran resumidas en el siguiente cuadro.

CUADRO 1
RUTINA Y PROMEDIO DE VENTAS

<i>Día</i>	<i>Lugar</i>	<i>Unidades vendidas</i>	<i>Ingreso generado (\$)</i>	<i>Ingreso entregado (\$)</i>	<i>Ingreso ganado (\$)</i>
J. mañana	Lompoc	12	30.0	9.60	20.4
J. tarde	Santa María	13	32.5	10.40	22.1
V. mañana	Salinas	25	62.5	20.00	42.5
V. tarde	Watsonville	45	112.5	36.00	76.5
Sáb.	San José	130	325.0	104.00	221
Dom.	Fresno	43	107.5	34.40	73.1
Total 4 días	6 lugares	268	670	214.4	455.6

No obstante, como en el caso de otros trabajadores ambulantes, los ingresos de Víctor varían considerablemente dependiendo de la época del año. En invierno, las ventas bajan notablemente dado que muchos de sus clientes, especialmente trabajadores agrícolas, regresan a sus comunidades de origen en México. Durante la época de la

cosecha, por el contrario, cuando las comunidades rurales se encuentran rebosantes de actividad, las ventas suben considerablemente, por lo que representan los mejores meses del año.

A pesar de tratarse de un trabajo intensivo y de los numerosos riesgos que conlleva para Víctor, especialmente por su condición de indocumentado y por carecer de licencia como vendedor ambulante, él dice preferir este trabajo a estar empleado en trabajos formales más tediosos y monótonos. Valora especialmente la idea de no tener que trabajar bajo el estrecho escrutinio de supervisores, además de contar con dinero en efectivo cada día de trabajo en lugar de esperar a la paga de un salario quincenal, como es habitual en los trabajos formales. También considera una ventaja no tener que preocuparse por obtener permisos falsos para poder trabajar, como lo tienen que hacer otros inmigrantes indocumentados. Y más importante aún, en cuatro días de trabajo intensivo, Víctor asegura que puede ganar más que trabajando como empleado regular en un trabajo formal durante cinco días a la semana. Considerando todos estos factores, Víctor piensa que su trabajo representa una buena alternativa frente a trabajos formales igualmente intensivos y de bajos salarios, como el de sus hermanas.

El caso de Víctor ilustra el verdadero alcance regional que tienen algunas de las actividades informales desarrolladas en "Benfield". En el caso de este negocio, "Benfield" representa un pequeño punto dentro de una amplia red de comunidades de inmigrantes mexicanos esparcida a lo largo de numerosas localidades rurales y urbanas, mientras que su dinámica responde a las altas y bajas de los ciclos demográficos anuales de dichas comunidades. Por su parte, el alto grado de organización del negocio demuestra que, como afirma Peattie (1980:24), muchas actividades del sector informal a menudo cuentan con una compleja estructura organizativa similar a la de las empresas del sector formal, y dependen de ésta de manera decisiva para su funcionamiento.

El negocio informal en el que trabaja Víctor es también un ejemplo del caso de nichos de consumo étnicos aprovechados por pequeños empresarios, quienes capitalizan sus conocimientos y redes sociales empleando a trabajadores inmigrantes de su propia comunidad. En este caso, la existencia de un amplio mercado de consumidores entre la población de origen mexicano en numerosas comunidades rurales y urbanas, explica el exitoso desarrollo de este negocio ambulante. No obstante, sería difícil calificarlo como parte de un auténtico enclave económico étnico, tanto por las limitadas posibilidades de movilidad económica y ocupacional que ofrece a trabajadores como Víctor, como por el hecho de no estar integrado en una amplia red de negocios similares en la comunidad (Portes, 1995). En realidad, el funcionamiento de este negocio ilustra las precarias condiciones laborales a las que los vendedores ambulantes como Víctor se enfrentan, y que representan la última y más vulnerable pieza de una cadena informal, en la que los trabajadores asumen la mayoría de los numerosos riesgos tanto personales como financieros que dichos negocios conllevan. No obstante, la opción de emplearse como vendedor ambulante en el sector informal representa para Víctor no solamente una alternativa frente a empleos poco calificados y de bajos salarios en el sector formal, sino también una forma de resistencia a las duras condiciones de trabajo

y disciplina que caracterizan a muchos de éstos. A pesar de sus erráticos ingresos, este trabajo ofrece mayor autonomía, controles menos rígidos e ingresos similares o superiores a los de empleos de baja calificación en el sector formal.

Finalmente, la experiencia que los inmigrantes como Víctor tienen en el sector informal en ciudades como México, constituye un importante capital cultural que facilita su acceso y desenvolvimiento en ese tipo de empleos en Estados Unidos, y el cual tienden a subestimar los enfoques de tipo estructural. Si bien son factores de orden estructural los que explican las condiciones en las que surgen y proliferan las actividades informales, es la capacidad de acción de los inmigrantes como Víctor, incluyendo su capital cultural, lo que nos ayuda a entender la iniciativa, creatividad y habilidad para explotar ciertos nichos laborales que se requieren para desarrollar con éxito estas actividades informales en ciudades como San José.

PROFESIONALES EN EL SECTOR INFORMAL: EL CASO DE GUSTAVO

Por lo general se asocia a la economía informal con trabajadores de baja calificación, especialmente en el caso de comunidades de inmigrantes mexicanos como "Benfield". El trabajo etnográfico revela, sin embargo, que el espectro de actividades informales en dichas comunidades es amplio y heterogéneo, tanto en lo tocante al nivel de calificación como de la clase social e ingresos de los trabajadores que se emplean en ellas, incluyendo a profesionales de alta calificación. Tal es el caso de Gustavo, un inmigrante con profesión de dentista, que trabajaba como tal en el sector informal de San José. El análisis de su caso ilustra no sólo la variedad de trabajadores y actividades informales que proliferan en comunidades como "Benfield", sino también la demanda de servicios médicos profesionales, un factor fundamental que explica la proliferación y éxito de este tipo de actividades informales de alta calificación generalmente poco estudiadas.

Nacido en Aguililla, Michoacán, en 1963, Gustavo es hijo de un ex maestro de escuela quien, a finales de los años cincuenta, emigró a San José con su esposa y cuatro de los seis hijos del matrimonio. En San José, el padre de Gustavo trabajó como obrero en la fabricación de tanques militares, mientras que su madre trabajaba como ensambladora en la industria electrónica. Entre tanto, Gustavo y el otro hermano permanecieron en México al cuidado de sus abuelos y, con el dinero que sus padres les fueron enviando a lo largo de los años, completaron sus estudios de preparatoria, primero, para posteriormente cursar estudios universitarios. Fue así como, en 1986, Gustavo se graduó como dentista en una universidad pública del estado de Michoacán, y un año más tarde se casó con Antonieta, una compañera de estudios que, al igual que él, obtuvo el mismo grado en esa universidad.

Aunque el objetivo original de Gustavo y Antonieta era abrir su propio consultorio dental en alguna ciudad de Michoacán, pronto se dieron cuenta de que carecían del capital necesario para esa empresa. Los padres de Gustavo, enterados de sus planes y dificultades, les ofrecieron la posibilidad de mudarse a San José y vivir con ellos temporalmente, con objeto de trabajar y ahorrar lo suficiente para regresar y abrir su

clínica en México. Gustavo no dudó en aceptar la oferta. Familiarizado con la vida en San José, donde había pasado casi todos los veranos desde su infancia, convenció a Antonieta de trasladarse a esa ciudad para trabajar durante tres o cuatro años. De ese modo, en 1987 ambos se mudaron a San José, donde al cabo de dos años tuvieron dos hijos, compartiendo la casa con sus padres y dos hermanos.

Inicio del trabajo

Más que resultado de un plan preconcebido, el inicio de Gustavo como dentista informal en San José fue producto de la demanda por sus servicios. Durante su primer año en esta ciudad, se empleó en diversos trabajos manuales de poca calificación, la mayor parte del tiempo como pintor de interiores en el sector de la construcción, donde su hermano había trabajado durante varios años. Más adelante se dio cuenta de que, aunque su título profesional no era reconocido en California, podía ganar más dinero si obtenía la licencia de asistente dental por parte de ese estado. Durante su segundo año en San José, mientras continuaba trabajando como pintor, Gustavo comenzó a tomar cursos y a prepararse para el examen de asistente dental. A finales de ese mismo año obtuvo el grado y comenzó a trabajar de tiempo completo en una clínica local donde ganaba 8.50 dólares la hora.

Al mismo tiempo, y al saber que era dentista, varios de sus familiares, amigos y vecinos comenzaron a solicitarle que les realizara pequeños trabajos dentales en su tiempo libre, tales como extracciones, empastes, limpiezas de boca, etc. Con el tiempo, esta red de amigos y conocidos se fue ampliando y Gustavo se percató de que existía una demanda real de su trabajo si se decidía a abrir su propia clínica. Después de meditarlo junto con su esposa, quien se ofreció a ayudarlo en el trabajo, Gustavo decidió comenzar a trabajar por cuenta propia como dentista por tiempo parcial en las tardes, después de regresar de su empleo regular. En 1990 abrió su clínica con el dinero que hasta ese momento había ahorrado, además de 3 000 dólares que le prestó su padre, con el fin de comprar el equipo indispensable.

Organización del trabajo y clientela

Como negocio informal, la clínica de Gustavo era pequeña y modesta. Localizada en la parte trasera de la casa de sus padres en San José, no existía ninguna señal visible que indicara la existencia de una clínica médica. Ésta contaba con tres pequeños cuartos divididos entre sí por cortinas que colgaban del techo. La primera de ellas era la que Gustavo llamaba su “laboratorio”, el lugar donde guardaba y almacenaba el equipo e instrumental que empleaba en su trabajo. El segundo era el lugar donde atendía a sus pacientes, amueblado con un sillón de dentista colocado en medio del mismo, una lámpara móvil adosada a una pared, una bandeja para los instrumentos de trabajo, un escupidero dental reciclado y un crucifijo colgado en una pared. El tercer cuarto, al que Gustavo llamaba su “oficina”, era el lugar donde guardaba los archivos de sus clientes, los cuales contenían información acerca de su edad, sexo, ocupación, historia médica, problemas dentales, existencia o no de seguro médico, tratamiento

recomendado, presupuesto estimado, número y fechas de cada visita, pagos realizados y pendientes, etcétera.

Tanto el examen de estos archivos como la observación directa de la práctica médica de Gustavo, revela que la mayoría de sus clientes eran inmigrantes mexicanos de bajos recursos, generalmente trabajadores que no podían permitirse consultar dentistas que operaban en el sector formal o bien aquellos que no contaban con seguro médico para este tipo de necesidades. Durante los tres primeros años de su clínica, por ejemplo, Gustavo había atendido a 175 pacientes, casi todos ellos migrantes jóvenes, empleados como ensambladores electrónicos, jardineros, trabajadores de la limpieza industrial, trabajadores de restaurantes, empleadas domésticas, etc. La mayoría de ellos acudía a su consulta por no contar con seguro médico dental, porque no podían cubrir los incrementos de sus seguros médicos de acudir a un dentista regular, o por haber perdido su seguro médico la última vez que cambiaron de trabajo. Por lo general, estos pacientes acudían a él para tratarse emergencias o problemas básicos como dolor de muelas, dientes rotos, infecciones de encías, empastes, etc.; mientras que otros lo hacían para tratamientos de más largo alcance tales como ortodoncia, recubrimiento de dientes, implantación de prótesis dentales, etcétera.

Ingresos, riesgos y estrategias del trabajo

El trabajo de Gustavo ilustra las oportunidades y limitaciones que este tipo de prácticas informales tienen en el contexto de las actividades profesionales altamente reguladas en Estados Unidos. Como dentista informal, los precios que Gustavo cobraba por su trabajo eran considerablemente inferiores a aquellos que rigen en consultas del sector formal. De hecho, debido a su experiencia como asistente dental en una clínica regular, Gustavo tenía un conocimiento bastante preciso y actualizado de los precios vigentes en el mercado para el tipo de operaciones que él realizaba, los cuales usaba como puntos de referencia para establecer sus propios precios. Por otra parte, debido al precario estatus económico de la mayoría de sus clientes, Gustavo mantenía una política de cobros flexible, trabajando a menudo a crédito y, en muchos casos, no requiriendo de pagos iniciales como es habitual en otras consultas. A cambio, y como forma de protección en una práctica médica susceptible de costosas demandas legales, exigía a sus clientes pagar en efectivo con objeto de no dejar rastro de sus actividades. Dado el perfil socioeconómico de su clientela y la naturaleza informal de su consulta, esta flexibilidad permitía a Gustavo mantener a muchos de sus pacientes, que de otra forma no hubieran podido pagar por sus servicios.

Paradójicamente, la ausencia de contratos formales con sus clientes constituía al mismo tiempo la principal fuente de inestabilidad financiera para su consulta. Muchos de sus pacientes no terminaban de pagar su tratamiento una vez concluido, y Gustavo no contaba con las bases legales para demandarlos y cobrar lo que le adeudaban. De hecho, calcula que alrededor del 50% de los clientes que habían concluido sus tratamientos iban retrasados en sus pagos o simplemente nunca terminaron de abonarlos. Por otro lado, con objeto de evitar cualquier reclamación o denuncia por negligencia, Gustavo ofrecía únicamente una serie limitada de servicios dentales

básicos, aunque contaba con el conocimiento y experiencia necesarios para realizar tratamientos más complejos y económicamente redituables. Son pues la naturaleza informal de esta consulta en el contexto de una práctica profesional que está altamente regulada, así como el hecho de que su clientela estaba mayoritariamente compuesta por trabajadores inmigrantes de bajos recursos, los factores que determinaron los límites reales del crecimiento y rentabilidad económicos del negocio de Gustavo.

A pesar de ello, y como muestra de la diversidad de ingresos que caracteriza las actividades informales de los trabajadores mexicanos, los ingresos de Gustavo como dentista informal eran considerablemente superiores a aquellos percibidos por otros trabajadores inmigrantes empleados en trabajos de baja calificación tanto en el sector formal como informal. Trabajando tiempo parcial durante la semana y tiempo completo los fines de semana, sus ingresos como dentista informal eran de aproximadamente 1 500 dólares mensuales. Había meses, sin embargo, en los que ganaba más de 2 000, especialmente cuando llegaban nuevos clientes. De esos ingresos, Gustavo tenía que pagar los costos derivados del material empleado y el mantenimiento de su clínica. Como práctica común, invertía buena parte de sus ganancias en la compra de equipo dental nuevo con objeto no sólo de modernizar su clínica, sino también de acumular instrumental para llevar de regreso a México. A esos ingresos se sumaban alrededor de 1 300 dólares mensuales que Gustavo ganaba trabajando de tiempo completo como asistente dental en una clínica formal. Aunque menos redituable comparativamente que su propia clínica, los ingresos de su trabajo formal eran más estables y le garantizaban cubrir los gastos básicos de mantenimiento de su familia. Además, ese trabajo le permitía mantenerse al día en las técnicas y procedimientos de su profesión: cada año tomaba varios cursos de actualización ofrecidos por instituciones privadas con objeto de aprender nuevas técnicas que le sirvieran tanto para ser promovido en su trabajo de asistente dental, como para aplicarlas en su propia consulta. Este constante proceso de actualización muestra lo erróneo de reducir las actividades informales a un conjunto de prácticas de subsistencia por parte de trabajadores inmigrantes con bajos niveles de calificación.

La clausura de la clínica de Gustavo

En 1995, después de más de cinco años de existencia, la clínica de Gustavo tuvo un rápido final cuando el Departamento de Salud del estado de California le notificó que tenía conocimiento de que estaba practicando como dentista sin licencia, instándole a clausurar su negocio, a riesgo de ser multado y llevado a juicio de no hacerlo. Asustado, y con el fin de evitar mayores complicaciones, Gustavo decidió desmantelar su clínica, avisando a sus clientes que ya no podía seguir atendéndolos. La insistencia, no obstante, de muchos de ellos por continuar con sus tratamientos, puso a Gustavo en un dilema, y finalmente decidió seguir tratando a algunos de esos pacientes en sus domicilios en lugar de en su antigua clínica. Como resultado del cierre de su negocio, Gustavo calcula que perdió alrededor del 70% de sus pacientes, quedándose con 30 clientes interesados en terminar sus tratamientos. Irónicamente, una medida oficial originalmente encaminada a disminuir los riesgos de salud producidos por consultas

informales como la de Gustavo, terminó produciendo el efecto contrario, dado que a partir de entonces éste comenzó a atender a sus clientes en sus propias casas, donde las condiciones de trabajo e higiene eran considerablemente más precarias que en su clínica clausurada

A pesar del revés que supuso el cierre de esta última, Gustavo fue capaz de ahorrar lo suficiente para construir una casa en México y comprar el equipo necesario para la clínica que siempre soñó abrir con su esposa. Sólo un año después de comenzar a trabajar por cuenta propia en San José, su negocio había prosperado de tal manera que no sólo pudo devolver el crédito que su padre le había prestado, sino también comprar buena parte del equipo para su negocio. Unos años más tarde, después de cerrar su clínica, Gustavo calculaba que había enviado alrededor de 25 000 dólares a México, gracias a los ingresos generados por sus dos trabajos y al ahorro derivado de vivir con sus padres y familiares en San José. Ya decidido a regresar a México, Gustavo prefirió vivir en su país de acuerdo con su estatus profesional y social, que llevar una vida más modesta e impredecible en Estados Unidos como inmigrante indocumentado, donde además no se reconoce su título profesional.

El conjunto de actividades informales en comunidades como "Benfield" es muy heterogéneo y complejo y no se reduce a actividades de trabajadores poco calificados y de bajos ingresos. El caso de Gustavo ilustra no sólo esta variedad, sino también el cambio del perfil de la migración mexicana a Estados Unidos que, desde la década de los ochenta, incluye a buen número de profesionales que, buscando escapar de las continuas devaluaciones y crisis económicas de México, se han ido incorporando al flujo migratorio hacia el país vecino (Cornelius, 1992). Para Gustavo, la migración temporal representó una estrategia para el ahorro frente a la dificultad de obtener capital en su comunidad de origen; se trata de un tipo de migrantes que la nueva teoría económica de migración laboral identifica y distingue de aquellos trabajadores que emigran huyendo del desempleo o en busca de mejores oportunidades laborales (Massey *et al.*, 1994). El sector informal representó para Gustavo un nicho laboral que le permitió capitalizar sus conocimientos profesionales y generar un ahorro que, como dentista sin licencia en California, no podía obtener. Su situación contrasta con el caso de otros trabajadores indocumentados de menor nivel educativo, para quienes las actividades económicas informales representan una fuente de ingresos complementarios a los bajos salarios que reciben en sus empleos formales, o bien una alternativa a dichos empleos como modo de subsistencia.

La proliferación de actividades profesionales como la de Gustavo en el sector informal no puede, sin embargo, explicarse únicamente como resultado de la migración de trabajadores calificados a Estados Unidos. El crecimiento de esas actividades no sería posible sin la existencia de una sólida demanda de servicios profesionales, incluyendo la atención médica, por parte de un amplio segmento de la población que, por estar compuesto por trabajadores migrantes con un precario estatus laboral y económico y excluidos de la cobertura del Estado de bienestar, no tiene acceso a dichos servicios en el sector formal. Es decir, el factor central que alimenta el crecimiento de prácticas profesionales en el sector informal, como la de Gustavo, orientadas a atender ciertas

necesidades de ese segmento de la población, es la expansión de trabajadores migrantes de bajos salarios en el sector formal que carecen de cobertura médica privada o estatal.

Por otra parte, el éxito de la clínica de Gustavo dependió fundamentalmente de las redes sociales desarrolladas por éste en el interior de la comunidad inmigrante mexicana. En este sentido, el método de reclutamiento de la clientela de su clínica no fue muy diferente de aquél empleado por trabajadores informales de menor calificación como Laura y Víctor. El carácter informal de su clínica, la necesidad de mantenerla oculta a las autoridades gubernamentales y la ausencia de lazos contractuales con sus clientes, son diversos factores que explican la importancia de esas redes sociales y de la confianza como mecanismo para el reclutamiento y control de dicha clientela, elementos esenciales para el buen funcionamiento de una clínica informal de esas características.

CONCLUSIONES

Las actividades informales desarrolladas en “Benfield” son de una gran diversidad en cuanto a los productos y servicios comercializados, el nivel de autonomía de los trabajadores empleados en ellas, el grado de especialización y calificación de estos últimos, así como las formas de articulación con otras actividades del sector formal. Algunas de estas actividades informales, como el negocio de Laura, responden al modelo de subeconomía de barrio descrito por Sassen (1989), en el cual la economía informal consiste en la producción, procesamiento y comercialización de productos y/o servicios destinados a satisfacer las necesidades de consumo. Otras actividades constituyen solamente un pequeño segmento del mercado informal más amplio, estructurado y complejo que excede en mucho los confines del barrio, como el negocio de venta de quesos en el que trabaja Víctor. Otros, como la clínica dental de Gustavo, forman parte del pequeño pero importante segmento de actividades profesionales que operan en el sector informal respondiendo a las demandas de servicios por parte de los habitantes de barrios de trabajadores de bajos ingresos, como “Benfield”.

La variedad, heterogeneidad y complejidad de las actividades informales en “Benfield” nos impide conceptualizarlas como formas simples de subsistencia de inmigrantes pobres excluidos del mercado laboral formal. Como hemos visto, dichas actividades representan una fuente de ingresos complementaria de aquellos percibidos en empleos asalariados por parte de estos trabajadores y/o sus familiares o, en su defecto, una alternativa a empleos mal pagados, inestables y carentes de beneficios laborales en el sector formal. La opción de inmigrantes como Víctor, de emplearse en ocupaciones informales, puede interpretarse entonces como una forma de resistencia a los pobres salarios y condiciones laborales de los trabajos formales en los que generalmente se emplean otros migrantes como él, en su caso valorando la autonomía, el menor nivel de control y disciplina laborales, así como la posibilidad de generar ingresos similares o mayores en ese trabajo que con empleos asalariados. No se trata pues de inmigrantes excluidos del mercado laboral formal, sino del mismo tipo de

trabajadores cuya mano de obra es muy demandada en ocupaciones poco calificadas y de bajos salarios en dicho sector.

Un importante corolario de este argumento es que el fuerte arraigo de actividades informales en barrios como "Benfield" es resultado del estado de subproletarización de los trabajadores inmigrantes en el sector formal. Por "subproletarización" entiendo el proceso por el que inmigrantes mexicanos y latinos en general, son incorporados como mano de obra barata en industrias y ocupaciones de bajos salarios, generados por la nueva economía de Estados Unidos. Estos trabajadores, debido tanto a su vulnerabilidad económica y política como a su exclusión del Estado de bienestar y sus prestaciones, se ven obligados a depender para su subsistencia de otras fuentes de ingresos y ayuda económica, incluidos los ingresos obtenidos por trabajos en el sector informal. No es pues la falta de integración de los inmigrantes mexicanos a la nueva economía en una región altamente desarrollada como el Silicon Valley, sino su peculiar inserción en dicha economía como un segmento de trabajadores baratos y flexibles, lo que induce a muchos de éstos a involucrarse en actividades informales como complemento o alternativa a empleos del sector formal. Dichas actividades informales contribuyen decisivamente a subsidiar los costos de subsistencia y reproducción de este segmento de mano de obra inmigrante. Es por ello por lo que los trabajos formales e informales están plenamente integrados tanto en sus familias como en sus comunidades (García, 1992; Briody, 1985), y por lo que barrios como "Benfield" están habitados indistintamente tanto por inmigrantes de bajos ingresos del sector formal (empleados de limpieza industrial, jardineros, trabajadores de restaurantes, obreros de la construcción, etc.), como por trabajadores empleados en diversas actividades informales como las arriba descritas.

Por otra parte, y en contraste con lo que la perspectiva neomarxista supone, no parece existir una clara demarcación entre las condiciones laborales de los empleos formales e informales en los que trabajan los inmigrantes como los que viven en "Benfield". La tenue línea que a menudo separa las condiciones laborales de ambos tipos de empleo implica que, desde el punto de vista heurístico, resulte más apropiado hablar de empleos formales e informales que de un sector formal y otro informal, dado que esta última perspectiva conlleva la existencia de claras diferencias en las condiciones laborales de ambos sectores. En lugar de hallarse confinados en uno u otro sector, trabajadores como Laura, Víctor y Gustavo suelen transitar entre ambos tipos de empleo o bien combinarlos de una manera flexible y dinámica. Es por ello que en lugar de un conjunto de inmigrantes pobres cuya explotación en el sector informal sirve para erosionar las condiciones laborales de los trabajadores asalariados en el sector formal, como plantea la perspectiva neomarxista (Rakowski, 1994), una de las hipótesis aquí propuesta es que los trabajadores inmigrantes son indistintamente empleados como mano de obra barata y flexible en la gran diversidad de empleos de baja calificación formales e informales que proliferan en regiones incluso tan tecnológicamente avanzadas como el Silicon Valley.

Aunque barrios como "Benfield" constituyen importantes nichos donde florece la economía informal, sería inadecuado interpretar este conjunto de actividades como

formas de empresariado étnico. Es importante distinguir entre mercados o nichos étnicos de consumo, como es el caso de "Benfield", y enclaves de negocios de empresarios de determinados grupos étnicos los cuales, con un alto grado de integración e interdependencia, son capaces de generar tanto formas autónomas de desarrollo, como avenidas de movilidad ocupacional para sus miembros. Como los casos arriba descritos lo demuestran, los trabajadores mexicanos a menudo carecen del nivel de capitalización, de acceso a crédito y de la posibilidad de movilizar ciertos recursos sociales y políticos que requiere el desarrollo de auténticos enclaves económicos de empresarios inmigrantes (Waldinger, 1985; Massey *et al.*, 1994:720). No obstante, el análisis de las actividades informales aquí descritas nos muestra que al igual que en auténticos enclaves económicos étnicos, las redes sociales desarrolladas por los(as) trabajadores(as) que se ocupan de aquéllas, constituyen la base para el surgimiento, viabilidad y éxito de las mismas. Laura como vendedora ambulante autónoma, Víctor como miembro de un negocio informal altamente estructurado y Gustavo como profesional en el sector informal, dependen principalmente de sus redes sociales y no de mecanismos institucionalizados para el reclutamiento de sus clientes, la obtención y transmisión de información necesaria para sus trabajos y la efectiva articulación entre los bienes y servicios que cada uno de ellos ofrece y la demanda que existe para los mismos. Son estas redes las que les permiten tener cierto control sobre sus clientes, así como protección tanto de éstos como de agentes gubernamentales que buscan erradicar sus actividades. En resumen, las redes sociales y de parentesco constituyen un mecanismo fundamental para la organización, flexibilidad y generación de lazos de confianza que muchas de estas actividades informales requieren (Roberts, 1994).

Finalmente, en este artículo he subrayado la importancia de considerar la capacidad de acción de los trabajadores inmigrantes como actores y no únicamente como factores de orden estructural para explicar el desarrollo de actividades informales en barrios como "Benfield". La iniciativa, experiencia y determinación de trabajadores como Laura, Víctor y Gustavo ayudan a explicar las complejas estrategias desarrolladas para enfrentar los numerosos riesgos que sus distintas actividades conllevan, un aspecto que generalmente ignoran los enfoques de carácter estructural. Asimismo, si bien la proliferación de actividades informales no puede explicarse como resultado de costumbres que los inmigrantes importan a Estados Unidos (Sassen, 1988), el capital cultural que tales inmigrantes traen consigo, especialmente su experiencia en el sector informal, es un factor esencial para explicar su iniciativa, creatividad y capacidad para aprovechar ciertas oportunidades en el mercado informal. Una aproximación etnográfica al estudio de la economía informal ayuda así a entender cómo factores de orden estructural interactúan con factores micro para producir la amplia gama de actividades informales que pueden encontrarse en barrios como "Benfield".

BIBLIOGRAFÍA

- Alarcón, Rafael, 1999, "Recruitment Processes Among Foreign-Born Engineers and Scientists in Silicon Valley", *American Behavioral Scientist*, vol. 42, núm. 9, pp. 1381-1397.
- Álvarez, Robert M., 1990, "Mexican Entrepreneurs and Markets in the City of Los Angeles: A Case of an Immigrant Enclave", *Urban Anthropology*, vol. 19 (1-2), pp. 99-124.
- Blakely, E. y S. Sullivan, 1989, "The Latino Workforce in Santa Clara County: the Dilemmas of High Technology Change on a Minority Population", estudio realizado para el Latino Issues Forum of Santa Clara County, California.
- Briody, Elizabeth K., 1985, "Household Work/Subsistence Strategies Among Mexican Americans of the Lower Rio Grande Valley", tesis de doctorado, University of Texas, Austin.
- Bromley, Ray y Chris Gerry, 1979, *Casual Work and Poverty in Third World Cities*, Chichester, Nueva York.
- Castells, Manuel y Alejandro Portes, 1989, "World Underneath: The Origins, Dynamics, and Effects of the Informal Economy", en A. Portes, M. Castells y L. Benton (comps.), *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, Johns Hopkins University Press, Baltimore.
- Cornelius, Wayne, 1992, "From Sojourners to Settlers: The Changing Profile of Mexican Immigration to the United States", en J. Bustamante, C. Reynolds y R. Hinojosa-Ojeda (comps.), *U.S.-Mexico Relations: Labor Market Interdependence*, Stanford University Press, Stanford.
- Chinchilla, Norma, Nora Hamilton y J. Loucky, 1993, "Central Americans in Los Angeles: An Immigrant Community in Transition", en Joan Moore y Raquel Pinderhughes (comps.), *In The Barrios: Latinos and The Underclass Debate*, Russell Sage Foundation, Nueva York.
- Ferman, Louis A., Stuart Henry y Michele Hoyman, 1987, "The Informal Economy", *The Annals of The American Academy of Political and Social Science*, vol. 493.
- Fernández-Kelly, P. y Anna M. García, 1989, "Informalization at the Core: Hispanic Women, Homework, and the Advanced Capitalist State", en A. Portes, M. Castells y L. Benton (comps.), *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, Johns Hopkins University Press, Baltimore.
- García, Víctor, 1992, "Surviving Farm Work: Economic Strategies of Mexican and Mexican American Households in a Rural Californian Community", tesis de doctorado, University of California, Santa Bárbara.

- Hossfeld, Karen, 1990, "Their Logic Against Them: Contradictions in Sex, Race, and Class in Silicon Valley", en Kathryn Ward (comp.), *Women Workers and Global Restructuring*, ILR Press, Ithaca, Nueva York.
- Light, Ivan y Edna Bonacich, 1988, *Immigrant Entrepreneurs: Koreans in Los Angeles 1965-1982*, University of California Press, Berkeley.
- Martínez Saldaña, Jesús, 1993, "At the Periphery of Democracy: The Binational Politics of Mexican Immigrants in Silicon Valley", tesis de doctorado, University of California, Berkeley.
- Massey, Douglas, Joaquín Arango, Graeme Hugo, Ali Kouaouci, Adela Pellegrino y Edward J. Taylor, 1994, "An Evaluation of International Migration Theory: The North American Case", *Population and Development Review* 20, núm. 4, pp. 699-751.
- Moore, Joan y Raquel Pinderhughes (comps.), 1993, "Introduction", en *In The Barrios: Latinos and The Underclass Debate*, Russell Sage Foundation, Nueva York.
- Moore, Joan y Diego Vigil, 1993, "Barrios In Transition", en Joan Moore y Raquel Pinderhughes (comps.), *In The Barrios: Latinos and The Underclass Debate*, Russell Sage Foundation, Nueva York.
- Moser, Caroline O., 1978, "Informal Sector or Petty Commodity Production: Dualism or Dependence in Urban Development?", *World Development*, vol. 6, núm. 9/10, pp. 1041-1064.
- Peattie, Lisa, 1980, "Anthropological Perspectives on the Concepts of Dualism: The Informal Sector, and Marginality in Developing Urban Economies", *International Regional Science Review*, vol. 5, núm. 1, pp. 1-31.
- Peattie, Lisa, 1987, "An Idea in Good Currency and How It Grew: The Informal Sector", *World Development*, vol. 15, núm. 7, pp. 851-860.
- Portes, Alejandro, 1983, "The Informal Sector: Definition, Controversy, and Relation to National Development", *Review*, vol. VII, núm 1, pp. 151-174.
- Portes, Alejandro, 1995, "Economic Sociology and the Sociology of Immigration: A Conceptual Overview", en *The Economic Sociology of Immigration*, Russell, Nueva York.
- Portes, Alejandro y Robert L. Bach, 1985, *Latin Journey: Cuban and Mexican Immigrants in The United States*, University of California Press, Berkeley.
- Portes, Alejandro y S. Sassen Koob, 1987, "Making it Underground: Comparative Material on the Informal Sector in Western Market Economies", *American Journal of Sociology* 93 (1), pp. 30-61.

- Rakowski, Cathy A., 1994, "The Informal Sector Debate, Part 2: 1984-1993", en Cathy A. Rakowski, *Contrapunto: The Informal Sector Debate in Latin America*, State University of New York Press, Albany.
- Roberts, Bryan, 1994, "Informal Economy and Family Strategies", *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 18, núm. 1.
- Rosaldo, Renato y William V. Flores, 1997, "Identity, Conflict, and Evolving Latino Communities: Cultural Citizenship in San Jose, California", en William V. Flores y Rina Benmayor (comps.), *Latino Cultural Citizenship: Claiming Identity, Space, and Rights*, Beacon Press, Boston.
- Sassen Koob, Saskia, 1987, "Growth and Informalization at the Core: A Preliminary Report on New York City", en M. Smith y J. Feagin (comps.), *The Capitalist City*, Basil Blackwell, Nueva York.
- Sassen Koob, Saskia, 1988, *The Mobility of Labor and Capital*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Sassen Koob, Saskia, 1989, "New York City's Informal Economy", en A. Portes, M. Castells y L. Benton (comps.), *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, Johns Hopkins University Press, Baltimore.
- Sassen Koob, Saskia, 1991, "The Informal Economy", en John H. Mollenkopf y Manuel Castells (comps.), *Dual City: Restructuring New York*, Russell Sage Foundation, Nueva York.
- Sassen Koob, Saskia, 1994, "The Informal Economy: Between New Developments and Old Regulations", *The Yale Law Journal*, vol. 103, núm. 8, pp. 2289-2304.
- Saxenian, A., 1994, *Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*, Harvard University Press, Cambridge MA.
- Smith, M. Estellie, 1989, "Overview: The Informal Economy and the State", en G. Clark (comp.), *Traders Versus the State: Anthropological Approaches to Unofficial Economies*, Westview Press, Boulder, Colorado.
- Spener, David y Frank D. Bean, 1999, "Self-Employment Concentration and Earnings Among Mexican Immigrants in the U.S.", *Social Forces*, vol. 77, núm. 3.
- Staudt, Kathleen, 1998, *Free Trade? Informal Economies at the U.S. Mexico Border*, Temple University Press, Filadelfia.
- Stepick, Alex, 1989, "Miami's Two Informal Sectors", en A. Portes, M. Castells y L. Benton (comps.), *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, Johns Hopkins University Press, Baltimore.

- U.S. Department of Commerce, 1991, Economics and Statistics Administration. Bureau of the Census. 1990 CPH-1-6, *1990 Census of Population and Housing, Summary Population and Housing Characteristics*, U.S. Government Printing Office, agosto, California y Washington, D.C.
- Vélez-Ibáñez, Carlos, 1993, "U.S. Mexicans in the Borderlands: Being Poor Without The Underclass", en Joan Moore y Raquel Pinderhughes (comps.), *In the Barrios: Latinos and the Underclass Debate*, Russell Sage Foundation, Nueva York.
- Villar, María de Lourdes, 1994, "Hindrances to the Development of an Ethnic Economy among Mexican Migrants", *Human Organization*, vol. 53.
- Waldinger, Roger, 1985, "Immigrant Enterprise and the Structure of the Labor Market", en Bryan Roberts, Ruth Finnegan y Duncan Gallie (comps.), *New Approaches to Economic Life: Economic Restructuring, Unemployment and the Social Division of Labour*, Manchester University Press, Manchester.
- Waldinger, Roger, 1986, *Through the Eye of the Needle: Immigrants and Enterprise in New York's Garment Trade*, New York University Press, Nueva York.
- Waldinger, Roger y Howard Aldrich, 1990, "Trends in Ethnic Business in the United States", en Roger Waldinger, Howard Aldrich y Robin Ward (comps.), *Ethnic Entrepreneurs: Immigrant Business in Industrial Societies*, Sage, Newbury Park, CA.
- Walker, Dick y The Bay Area Study Group, 1990, "The Playground of US Capitalism? The Political Economy of the San Francisco Bay Area in the 1980s", en M. Davis, S. Hiott, M. Kennedy y S. Ruddick (comps.), *Fire in the Hearth*, Verso, Londres y Nueva York.
- Wilson, Tamar Diana, 1998, "Introduction", *Latin American Perspectives*, vol. 25, núm. 2, p. 3.
- Zlolski, Christian, 1998, "In the Shadow of the Silicon Valley: Mexican Immigrant Workers in a Low-Income Barrio in San Jose", tesis doctoral, University of California, Santa Bárbara.