

Micro-sociologizar los mercados para entender la economía informal: una propuesta conceptual¹

Edgar Benitez

PhD (c) Northeastern University

benitez.edgaro@gmail.com

Mesa tematica 46: Teoría social y economía: problemas clásicos, actualizaciones contemporáneas

La "nueva" sociología económica (NES) ha cuestionado la estrechez de la visión neoclásica de los mercados que los asume exclusivamente como mecanismos asignadores de recursos. La NES ha propuesto, en cambio, entender los mercados desde las estructuras sociales, culturales y cognitivas que les proporcionan sus condiciones de posibilidad, funcionamiento y significado. La meta-estrategia conceptual de la NSE ha consistido en insertar en 'macro' contextos sociales (instituciones, redes sociales o cognitivas, campos, y cultura) las transacciones económicas. Sin embargo, esta estrategia de macro-sociologizar los mercados se ha centrado empíricamente en un tipo particular de estos: mercados legales-formales de economías desarrolladas. En este ensayo propongo un giro doble conceptual y metodológico a la NSE: una micro-sociologización de los mercados orientada a explorar la economía informal en economías del Sur Global. Si los mercados reales requieren un orden 'macro' tanto social como legal, las transacciones que se dan dentro de ellos requieren, a su vez, un orden 'micro'. Por ello habría que prestar atención a las interacciones económicas cotidianas que soportan las redes, instituciones y demás estructuras del orden macro. Pretendo pues entender las transacciones de mercado como interacciones sociales ritualizadas, con el fin de ofrecer una alternativa teórica a la principal corriente tanto de la economía neoclásica: la microeconomía, como de la NSE: la macro-sociologización de los mercados legales de economías del Norte Global.

I. La dimensión informal de los mercados: NES e informalidad

Los mercados se han convertido en un disputado objeto de estudio entre la sociología y la economía. Los modelos económicos neoclásicos proporcionan una idea de los mercados como mecanismos colectivos a través de los cuales el sistema de precios coordina las decisiones de consumidores y productores. En su versión formal-matemática, los mercados no son más que un

¹ Debido a que este working paper es una traducción de un texto previamente escrito por el autor, contiene algunas imprecisiones así como una falta de edición. Por esta razón, favor no citar sin previo aviso a su autor.

conjunto de ecuaciones simultaneas que representan un sistema de intercambio puro basado en supuestos sobre la racionalidad de los agentes, la distribución de la información, y la naturaleza de los bienes. En su crítica a estos modelos, Albert Hirscham (1985) defiende la necesidad de complejizar los modelos del comportamiento económico y las instituciones sin perder un rasgo relevante en todo modelo teórico: la parsimonia. Este reto ha sido desarrollado teorica y empíricamente por la NES. Definida como un sub-campo de la sociología (Smelser and Swedeger, 2005; Dobin, 2004), las distintas perspectivas de la NES pueden ser como pensadas como una manera de desnaturalizar la forma en que vemos los mercados como realidades por fuera de nuestro control (entidades universales, ahistoricas y abstractas), pero tambien como simples elementos controlables a voluntad.

Explicar los mercados en términos sociológicos significa hacer explícitos los mecanismos (convenciones, prácticas o reglas) a través de los cuales los actores económicos son capaces de emplear estrategias para alcanzar fines particulares. En contravía a los modelos neoclásicos, la NES muestra que estos mecanismos son inestables y constantemente redefinidos. Ellos son, de hecho, los reales objetos en disputa en la competencia entre los agentes económicos en los mercados. Aunque la mayor parte de los autores coinciden en definir los mercados económicos como construcciones sociales, no hay un acuerdo común acerca de cuál es el principio organizativo o estructura social detrás de estas entidades: relaciones sociales, redes sociales, reglas institucionales, o mecanismos cognitivos (Fourcade, 2007; Beckert, 2007). Por esta razón, al revisar la relación entre NES e informalidad económica es necesario explorar, brevemente, cómo cada perspectiva ha tratado el tema de la informalidad en el desarrollo conceptual de los mercados como objetos sociológicos de investigación.

Economía neoinstitucional de los mercados

Las instituciones son uno de los conceptos principales en las ciencias sociales. Ellas son también parte crucial en la manera como la vida social es organizada y entendida por las personas. Debido a esto, no es posible dar una única definición completamente aceptada de las instituciones (Hodgson, 2006). En lugar de especificar una definición, podemos seguir una interpretación metafórica de acuerdo con la cual las instituciones pueden ser representados como las reglas del juego social (North, 1990). Los actores sociales son jugadores de un juego cuyas reglas influyen y limitan su comportamiento (incentivos y prohibiciones). Siguiendo esta

conocida metáfora, los enfoques económicos neo-institucional han explicado los resultados económicos de las organizaciones o naciones como resultados de las cualidades específicas de las políticas reglas institucionales en las que está inmerso el 'juego económico' (North, 1990; Mantzavinos *et al*, 2003). Desde esta perspectiva, los intercambios de mercado son posibles porque 1) un conjunto de (pre y post) normas contractuales definen el cómo, cuándo, dónde y por qué del intercambio; y 2) un "jugador neutral" tiene el poder suficiente para garantizar que los otros jugadores respetan lo que se especifica en dichas normas contractuales (Furubotn y Richter, 2010).

La economía neoclásica establece que el sistema de precios es un mecanismo óptimo de asignación porque los precios de mercado son resultado de la optimización y decisiones egoístas de los consumidores y proveedores que realizan a través de sus transacciones. Para los enfoques neo-institucionales esta es una incompleta, aunque no incorrecta, comprensión de los mercados. El problema se basa en los supuestos de racionalidad perfecta y la información perfecta que los modelos neoclásicos hacen. Una vez que tenemos en cuenta que el agente económico han capacidades cognitivas (racionalidad limitada) limitada y que algunos de estos agentes tienen más información que otros acerca de lo que se intercambia (información asimétrica), entonces no se puede concluir que el comportamiento egoísta entre los competidores produzca óptimos resultados colectivos. Los modelos neoclásicos suponen que los costos de transacción son cero, mientras que la economía neo-institucional demuestra empíricamente que este no es el caso. Cuanto mayor es el costo de la transacción, más difícil es hacer transacciones. Es por esto que las instituciones son cruciales en el juego económico, su función es reducir el costo de las transacciones. En consecuencia, la variedad de organizaciones de mercado puede explicarse como un resultado histórico de la matriz institucional que, a su vez, puede ser conceptualizada como la forma concreta los costos de transacción se reducen al mínimo.

La eficiencia del mercado depende de la capacidad institucional para reducir el costo de las transacciones. Esta capacidad significa tanto la extensión de los derechos de propiedad y los contratos legales sobre la economía como la fuerza para hacer cumplir la ley. Es decir, los precios de mercado funcionan como mecanismos eficientes de los recursos escasos, porque los costos de transacción son minimizados por las reglas formales e informales restricciones (North, 1990). Dado que los contratos no pueden cubrir todas las posibles situaciones futuras (es decir,

todos los contratos son incompletos) y no son auto-impuesta, las instituciones informales son siempre necesarias. Estas pueden tener diversas formas, tales como normas de comportamiento (códigos autoimpuestos de conducta contra el comportamiento oportunista) o entendimientos compartidos que, al final, minimizan el impacto de los problemas de riesgo moral e información asimétrica. En suma, la economía neo-institucional conceptualiza la informalidad como una forma institucional particular. Estas hacen posible que los mercados pueden ser un aparato eficaz de gestión de recursos escasos al reducir los efectos de la racionalidad limitada y la información imperfecta.

Mercados y redes sociales

Si las instituciones son las reglas del juego social, los enfoques basados en redes podrían decir que tal juego no se realiza en un "vacío social", y que las posiciones de los jugadores dentro del juego son tan importantes como las reglas mismas. Los análisis de redes sociales han tenido un tremendo impacto en la comprensión de cómo las funciones básicas de los mercados dependen de fuerza sociales. En los modelos neoclásicos, los intercambios se realizan a través de interacciones anónimas, a-temporales y horizontales entre agentes racionales. Así, las transacciones económicas se guían por las cualidades de las mercancías y sus precios, y no por la identidad de los agentes o sus relaciones sociales. Sin embargo, es bien sabido que las decisiones económicas se hacen generalmente mediante el uso de "contactos personales". Es decir, usando las redes sociales de amigos y conocidos es como los agentes económicos toman decisiones para comprar una casa o un coche de segunda mano (DiMaggio y Louch, 1998), encontrar un nuevo trabajo (Granovetter, 1973), o contratar a un nuevo proveedor (Uzzi, 1997).

Las redes han sido entendidas en la NES de dos maneras diferentes: como método de investigación y como un dispositivo de representación. En el primer sentido, los mercados *son* redes cuyas propiedades morfológicas determinan el desempeño económico. Explicar empíricamente la estructura y funcionamiento de los mercados equivale a mostrar las configuraciones de las redes de relaciones entre los actores. En el segundo sentido, una red es una herramienta heurística útil para representar que las transacciones de los mercados se basan en las relaciones sociales. Esta figura según la cual los mercados económicos son *como* una red social es empleada extensamente por literatura del capital social, examinando las desigualdades inter-regionales de desarrollo económico nacional (Putnam, 1994), o transacciones étnicamente

limitadas entre las comunidades de inmigrantes en los Estados Unidos (Portes y Sensenbrenner, 1993). En este sentido, las redes han sido entendidas como el contexto social en el que están inmersos los mercados. Introducido por Karl Polanyi al criticar la utopía neoliberal de la sociedad de mercado, el concepto de incrustación (embeddedness) fue retomada por Mark Granovetter (1985) para criticar los supuestos del comportamiento económico de la economía neoclásica e institucional. A pesar de sus diferencias teóricas irreconciliables (Krippner y Álvarez, 2007), los paradigmas polanyianos y granovetterianos reconocen que la idea de la red de relaciones es la clave para imaginar los mercados como realidades concretas, sostenidos por las relaciones concretas y no por incontrolables, abstractas e idealizadas fuerzas.

Si las redes son cruciales para los mercados, lo son de muchas maneras. Por ejemplo, las redes pueden ofrecer oportunidades e información (Burt, 1992), estabilizar los precios (Baker, 1984), y generar un ambiente moral (Granoveter, 1985). En esta última característica, las redes sociales hacen posible la eficiencia económica ya que producen la confianza necesaria en cualquier transacción. Usualmente las relaciones sociales (informales), más que las instituciones formales, son responsables de reducir al mínimo los costos de transacción. Cuando los agentes económicos evitan ir a abogados y contadores para resolver sus disputas, saben que las reuniones informales pueden ser más eficientes en términos de tiempo y recursos. Sin embargo, la eficiencia económica también puede verse en peligro por las relaciones sociales en ciertos casos. Uzzi (1998) pone de manifiesto que los productores puedan verse enfrentados con número limitado de nuevas oportunidades si sus proveedores provienen sólo de conexiones personales - exceso de incrustación. En conclusión, la informalidad es vista principalmente como 1) un tipo de relaciones sociales entre los participantes de la red, y 2) una especie de red formada por grupos sociales específicos (grupos etno-raciales). En cualquiera de estos casos, los mercados son posibles (y eficientes) cuando las transacciones económicas se basan en redes sociales que proporcionan los recursos necesarios -estabilidad, confianza e información- para tomar decisiones (óptimas).

Mercados y teorías de los campos

Las redes sociales indiscutiblemente importan, pero algunas importan más que otras. Ser o no parte de ciertas redes de privilegio (élites) apenas se explica en términos de flujos de información, morfologías, y posición en las redes. De igual forma, los actores sociales no sólo

siguen las reglas del juego también procuran cambiarlas para jugar *su* juego. La teoría de los campos en sociología se toma en serio aquello que los enfoques institucionales y de redes sociales suelen tocar tangencialmente: el poder. Contra visiones mecanicistas de la causalidad, las teorías de campos sostienen que el comportamiento de las partículas (electrones, seres humanos, organizaciones) es resultado de su interacción y posición relativa en una estructura invisible que, a su vez, está determinada por dicha interacción. Aunque las teorías sociológicas de campo son diversas, ellas comparten una visión de la vida social como un juego en el que el principal problema para los jugadores es la definición del juego mismo (Martin, 2003). El ajedrez es un juego genérico en el que múltiples juegos de particulares se pueden reproducir. La lucha se basa en la determinación de qué "juego concreto" es el juego real.

Debido a que los mercados económicos suelen estar relacionados con la competencia, no es difícil verlos como campos de disputa. Sin embargo, la idea de la competencia en los mercados no tiene las mismas implicaciones en los modelos económicos que en la NES. En ambos casos, las empresas compiten entre sí, pero por aquello que compiten es diferente para la economía y la sociología. Para la primera, las empresas compiten por precios y cantidades, mientras que la última se compete por las reglas de la competencia. Las normas jurídicas, los requisitos técnicos, estructuras organizativas o códigos culturales pueden dar más ventajas a algunas empresas que en otras, como por ejemplo, las ventajas de la definición de esas normas, requisitos y códigos. A través de esta competencia social, los mercados como campos se organizan y las posiciones sociales de los jugadores son definidas. Estos campos han sido entendidos en términos de luchas por estructuras organizativas (DiMaggio y Powell, 1993), por las formas institucionales de control del mercado (Fligstein, 2005) y, en general, por las formas socio-económicas de dominación (Bourdieu, 2005).

En contraste con las teorías neoclásicas y liberales, los mercados han demostrado ser creaciones del Estado (Bourdieu, 2005; Fligstein, 2002; Polanyi, 2001). Sería imposible tener mercados sin reglas formales que definen "quién obtiene qué" (derechos de propiedad), así como la normatividad, incentivos y arquitectura institucional necesaria para tener una economía de mercado: crédito público, moneda nacional, impuestos y aranceles. Estas reglas se estructuran de manera desigual, permitiendo jerarquías de poder entre los competidores. En este sentido, el Estado es también un elemento del campo. Por lo tanto, la formalización de ciertas actividades o

procesos pueden ser vistos como una estrategia de grupos específicos para mantener sus posiciones privilegiadas o desafiar a aquellos que tienen privilegios. Es en este sentido en el que las estrategias de jugador son informales (o extra-formales) pues no están reguladas por disposiciones formales. Por el contrario, estas disposiciones se definen por dinámica de poder que se llevan a cabo en el mercado como campo de lucha.

Enfoques culturalistas y performativos de los mercados

Los enfoques anteriores han 'sociologizado' los mercados al incorporarlos en contextos específicos: instituciones, redes o campos. Al hacer esto, sin embargo, estos enfoques tienden a desdibujar la distinción entre mercados y sociedad. Sustituir las abstracciones neoclásicas por el realismo sociológico, puede impedir que la NES pueda identificar los efectos de los mercados en la vida social. Una visión sociológica de los mercados requiere asumirlos como entidades económicas *per se* sin disolverlas en macroestructuras sociales para explicarlos como fenómenos sociales. La pregunta, por lo tanto, es acerca de considerar las múltiples interconexiones entre los mercados económicos y otras esferas del mundo social.

Para la economía neoclásica, el acto del intercambio revela que los agentes económicos están en una mejor posición una vez la transacción es realizada. Sus preferencias racionales y egoístas guían sus decisiones óptimas. Este modelo de comportamiento económico, sin embargo, presupone lo que debe ser explicado: cómo la gente valora los bienes y la forma en que estos se hacen intercambiables. El proceso de valoración va más allá de una clasificación basada en un orden lógico de preferencias consistentes. Por un lado, algunos bienes se valoran no solo por sus características intrínsecas, sino también porque ciertas relaciones sociales son reforzadas cuando se consumen (Zelizer, 2011). La actividad de valoración es un proceso de aprendizaje a través del cual las personas se conviertan en agentes calculables mediante la adopción de modelos específicos de comportamiento y uso de instrumentos socio-tecnológica (Callon, 1998; McKenzie y Millo, 2003; Munisesa, 2014). Por otro lado, si las mercancías son intercambiables se debe a que se han hecho intercambiables. Es decir, ciertas condiciones sociales -"commodity situation"(Appadurai, 1986)- son necesarias pues hacen que las transacciones económicas sean culturalmente razonables y moralmente aceptables como el caso de los seguros de vida en los Estados Unidos (véase Zelizer, 2011).

Los componentes principales de los mercados económicos -preferencias, bienes y la forma de intercambio- son conformadas por contextos culturales y dispositivos socio-técnicos. Esta influencia significa que las relaciones sociales entre amigos y las identidades sociales de los miembros de los grupos étnico-racial 'se mantienen y recrean a través de intercambios de mercado (de consumo). Incluso el dinero, el más formal e impersonal de los bienes, puede ser considerado como indispensable para darle unidad a la vida social (Dood, 2005; Zelizer, 2001; Maurer, 2006). De igual forma, ciertos mercados reales han sido teóricamente formateados por la teoría económica y técnicamente contruidos por economistas. Este proceso de economización nunca es completo, pues algunos comportamientos, transacciones o formas de pensar permanecen fuera del formato fabricado por la teoría económica y sus profesionales. Por lo tanto, la informalidad entre los enfoques culturales y performatividad puede ser concebida como el conjunto de prácticas económicas cuyas funciones y características desbordan los marcos formales de la economía de mercado.

Los cuatro enfoques mencionados anteriormente incluyen, de alguna forma, la informalidad en sus análisis teóricos y empíricos en lo que puede ser denominada como la *dimensión informal de los mercados económicos*. Cualquiera de los elementos de esta dimensión -instituciones, relaciones, estrategias o prácticas- tiene el papel funcional de proporcionar estabilidad social a los mercados, lo cual complementa (o incluso puede sustituir) la estabilidad provista por los esquemas regulativos legales, abstractos e impersonales. A pesar de reconocer esta dimensión informal, los enfoques NES tienden a centrarse en los mercados de los países desarrollados, donde las regulaciones e instituciones formales son frecuentes. Con unas pocas notables excepciones (Portes, 1993, 2010) la economía informal, en general, y la informalidad en los países en desarrollo, en particular, no han sido objeto de estudio en el nuevo análisis económico sociológico. Los enfoques NES también tienden a explicar la estabilidad y cambio en los mercados como resultado de la estabilidad y cambio del orden macro-social donde están incrustados. Sabemos que los mercados no son mecanismos autorregulados que logran resultados colectivos mediante la coordinación de decisiones individuales como la economía neoclásica sostiene. Pero tampoco son regulados sólo a través de instituciones, redes sociales o esquemas cognitivos compartidos, como NES postula. El orden social de los mercados económicos no puede explicarse simplemente mediante la imposición de las macro-estructuras ya ordenadas. Como Caliskan y Callon (2009, 383) se preguntan: "¿Cómo se explica algo disolviendo el objeto

que se explica en otro marco general y polémico – como la sociedad?". Una mejor comprensión de cómo los mercados se estabilizan socialmente debe tener en cuenta enfoques sociológicos que explican procesos de estructuración en lugar de funcionamiento de las estructuras. Sostengo que esto se puede hacer al integrar una tradición frecuentemente ignorada en los enfoques de NES: el interaccionismo o enfoque dramaturgico. Al hacerlo, sugiero que una microsociología económica puede proporcionar nuevas formas de entender la economía informal al vincular el orden de la interacción con las transacciones económicas de mercados.

Micro-sociología económica: hacia una enfoque interaccionista de las transacciones de mercado.

La economía neoclásica y NES aproxima tienen una visión compartida de las interacciones de mercado, aunque las conceptualizaciones de ellas sean radicalmente diferentes. Para los modelos de la teoría neoclásica, las transacciones de mercado se basan en cálculos racionales y la información disponible. Incluso si ellos interactúan entre sí, la interacción sólo tiene una función instrumental y termina una vez la transacción es realizada. Los enfoques NES tienen una perspectiva diferente de los mercados, pero igualmente asumen que las interacciones son relevantes debido a sus funciones instrumentales. Granovetter (1985) argumenta que al explicar el comportamiento económico, la teoría social debe evitar concepciones sobre-socializadas o sub-socializadas de tal comportamiento. Según este autor, las relaciones sociales son el mecanismo a través del cual los agentes económicos -como actores sociales- toman decisiones debido a que estas relaciones proporcionan información y el medio ("confianza") que facilita las transacciones. Por lo tanto, lo que realmente cuenta de las relaciones sociales, desde este punto de vista, no es la forma en que se han hecho sino su capacidad de ser funcional para los mercados. Sin embargo, sabemos bien que los procesos de contratación dependen de las redes sociales como de las interacciones cara a cara. Del mismo modo, la "confianza" puede venir de instituciones o vínculos sociales, pero muy a menudo confiamos en alguien porque su "cara es confiable". Aunque algunos consideran que los enfoques de NES representa el triunfo de la sociología relacional (Fourcade, 2002), no está claro que estos enfoques ofrezcan buenas repuestas sobre *cómo* son las relaciones sociales y por qué la *forma* de estas importa.

Incrustar las transacciones en estructuras sociales con el fin de explicar la naturaleza social de los mercados es una forma valida de sociologizar el comportamiento económico. Esta

estrategia podría ser visto como una especie de macro-sociología de los mercados en la medida en que la lógica es subsumir las preferencias, transacciones e información en procesos o estructuras supraindividuales: redes, instituciones, campos, etc. Un problema con esta estrategia, sin embargo, es que los mercados dejan de ser el objeto de estudio pues han sido reemplazados por entidades sociológicas: prácticas, habitus, convenciones, reglas y similares. Lo problemático de esta estrategia es que se corre el riesgo de cambiar una micro-explicación determinista basada en el individualismo metodológico (microeconomía) por macro-explicaciones igualmente deterministas basados en holismo metodológico (estructuras sociales). Para evitar ese riesgo, podemos adoptar una forma alternativa de examinar la naturaleza social de dichas macro-estructuras pero en términos de interacciones. Estas pueden ser empleados como micro-unidades de análisis puesto que están ‘a medio camino’ entre las visiones individualistas que reducen lo social a estados individuales mentales (preferencias racionales) o lo individual a estructuras sociales (habitus).

El desarrollo de una microsociología económica de los mercados, es decir, un análisis sociológico de los elementos y dinámica social de los mercados en términos de interacciones, es pertinente para explorar la informalidad económica directamente. La informalidad ha sido parte de los enfoques interaccionistas no sólo como un objeto de estudio, sino también como parte de su tradición teórica (Misztal, 2002). La NES considera que el orden social necesario para la estabilización de los mercados es proporcionado por elementos de la dimensión informal de la economía, a saber, normas sociales, relaciones, estrategias, etc. Desde este punto de vista, la informalidad se entiende como un cierto tipo de normas (códigos de conducta), un tipo de redes sociales (familia, amigos, grupos étnico-raciales), o estrategias particulares de control. Por lo tanto, esta es una visión *sustantiva* de la informalidad en el sentido en que tales elementos son, de hecho, informales. Un enfoque basado en un abordaje *interaccionista*, por otra parte, identifica la informalidad no en ciertos tipos de relaciones sino en cómo se realizan estas relaciones. Una vista interaccionista nos puede dar mejores explicaciones de cómo se desarrolla la informalidad, yendo más allá de señalar su papel funcional en los mercados económicos.

Para los enfoques interaccionistas, dos conceptos son pertinentes para el examen de la informalidad en las transacciones del mercado: los marcos sociales y roles sociales. Entendidos como acuerdos prácticos sobre la definición de las situaciones, los marcos sociales establecen los

límites dentro de los cuales las interacciones tienen lugar, más o menos independiente de su contexto social inmediato (Collins, 1988). En la definición de las situaciones, los actores sociales buscan hacer legibles sus intenciones a otros; en particular, las intenciones que quieren mostrar públicamente. La frontera entre las impresiones que pueden ser públicas y las que no es lo que separa a las interacciones formales e informales. Siguiendo la metáfora dramática (Goffman, 1959), las interacciones que se realizan en el "frontstage" son estructuradas y manipuladas pues tanto el intérprete como el público tiene que seguir adecuadamente sus guiones para mantener la escena. En cambio, en el "backstage", la distinción entre el artista y el público es más tenue, lo que permite más interrupciones y malentendidos -es decir, fallos en el 'performance' (Collins, 1988: 32). Enmarcar las situaciones es una parte esencial de cómo las transacciones financieras son socialmente posibles. Debido a su razón de ser se basa en la capitalización de la incertidumbre y la imprevisibilidad, los mercados financieros se basan principalmente en la creación y el mantenimiento de «apariencias» (Tsing, 2005), o realidades virtuales en las que las interacciones cara a cara juegan un papel fundamental. Por ejemplo, los analistas de bancos de inversión en Wall Street deben tener competencias en el manejo de impresiones, ya que es la manipulación estratégica a través de performances lo que lleva a los inversores a invertir (Ho, 2003). Así, los mercados financieros no se pueden explorar sociológicamente sin entender cómo las transacciones financieras están profundamente formateadas a través de marcos formales.

Siguiendo la metáfora dramática, individuos desempeñan roles específicos en sus interacciones sociales. Hacer una 'actuación' creíble requiere tener el know-how necesario para ello. Sin embargo, algunas personas pueden distanciarse de sus roles sin poner en riesgo su estatus social, la imagen pública o autoridad. Eso significa que tienen la libertad de suspender su interpretación cuando sea necesario. Esta discrecional libertad de realizar roles sociales o adaptar los requisitos formales de tales roles en ciertos contextos se define como informalidad (Miztal, 2002: 156). Por ejemplo, en algunas situaciones, los agentes de policía pueden confiar exclusivamente en su rol asignado (autoridad legal) para garantizar el orden público. Pero en otros casos, tienen que suspender su actuación (ser *más* que un agente de policía) con el fin de maniobrar en situaciones impredecibles. El rigor y precisión en la realización de cirugías puede requerir que el cirujano principal utilice comentarios, chistes, y 'jugar a ser el bueno' para aumentar el grado de cooperación necesaria con sus subordinados. Esta forma de entender la informalidad como distancia del rol social podría ser útil para entender cómo los recaudadores de

impuestos en los países en desarrollo desempeñan su papel asignado. El cumplimiento de las metas fiscales anuales (flujo estable y regular de los impuestos) puede requerir cierta ‘flexibilidad’ en la aplicación de la ley para tener acceso permanente a información y un efectivo cumplimiento de las normas.

Explorar la informalidad al nivel de la interacción social y sus elementos conceptuales (marcos y roles), un micro-sociología económica de los mercados puede examinar mejor la economía informal. En lugar de asumir una distinción analítica y empírica marcada entre la economía informal y formal (Portes, 2010), podríamos interrogar al propio proceso de formalización de la economía en los diferentes niveles. Este proceso se ve comúnmente como uno de creciente expansión del alcance de las instituciones formales (se regulan más actividades), pero también puede ser visto como un proceso a través del cual las instituciones y organizaciones gubernamentales toman su forma formal, impersonal y normativa. Debido a que “el cambio y la continuidad de las estructuras sociales dependen de las técnicas, estrategias y modos de comportamiento que se crean y seguidos por los actores sociales en circunstancias de co-presencia” (Giddens, 1988: 334), sugiero que la formalización de la economía puede explicarse en parte por el grado de formalidad de las interacciones de co-presencia. Es decir, el proceso de formalización de las economías de mercado puede depender de *la forma* en que se tramitan las transacciones económicas. Por lo tanto, la economía informal se puede representar menos como un fracaso de las instituciones formales o una "cultura de la informalidad"; y más como un proceso de formalización débil de las interacciones sociales entre los agentes económicos. En el mismo sentido en que el mito de la organización formal explica el isomorfismo de las organizaciones reales (Meyer y Rowan, 1977), explicar la economía informal requeriría averiguar por qué los rituales necesarios para la reproducción de las formas formales en las organizaciones e instituciones no han funcionado. Aquí simplemente sugiero que un primer paso para entender este "fracaso" es mirar las formas de interacciones (formalidad / informalidad) entre los actores sociales que también son agentes económicos.

II. Informalidades y sus formas: un proceso de conceptualización

Definir conceptualmente la informalidad económica es una difícil tarea. En este breve apartado he resumido tres de los principales enfoques teóricos, con sus respectivos aportes y críticas. El primero enfoque, *el sector informal*, concibe la informalidad como una forma en que los pobres

urbanos se abren paso dentro de las limitaciones de la economía formal (Hart, 1973; Sethuraman, 1976). La contribución principal de este enfoque es metodológica. Su creación de nuevas categorías empíricas permite examinar la especificidad de las prácticas laborales y las organizaciones económicas que permanecen invisibles para el vocabulario convencional de las economías modernas. Sin esas categorías sería imposible hacer descripciones precisas de las heterogéneas actividades económicas, esenciales para una gran población en los países en desarrollo. Sin embargo, el enfoque de sector informal nos da poca ayuda teórica para explicar por qué la informalidad es tan frecuente y persistente en esos países. Además, este enfoque supone una visión dualista de la economía – sector tradicional vs. Moderno- que ya no tiene pertinencia. Después de décadas de programas de ajuste estructural, liberalización de las economías, y flexibilización de los mercados laborales y financieros, casi todos los sectores económicos en las economías nacionales están entrelazados. Esto hace difícil asumir que estas economías se pueden describir en términos de rígidas y claras dualidades sectoriales.

Un segundo enfoque, *la economía informal*, define la informalidad como las actividades que se realizan sin regulación institucional –por fuera de la ley aunque no contra la ley (Portes et al, 1986; Portes 2010; Centeno y Portes, 2006). La contribución de este enfoque es fundamentalmente analítica. Una amplia gama de actividades diversas pueden ser etiquetadas como informales sin hacer explícita su organización en términos más generales. Esto último constituye el aporte de la economía informal al hacer una construcción tipo ideal que distingue conceptualmente actividades informales, legales e ilegales. Además, este marco general también permite analizar los efectos estructurales que la formalidad o informalidad tiene sobre las empresas, los Estados y los mercados en el marco del sistema capitalista. A pesar de ello, trazar los límites entre informal y formal en términos de regulación institucional (legal) implica dos riesgos relacionados pero diferentes. En primer lugar, el riesgo de cosificar una visión institucionalista del Estado que asuma, erróneamente, que los Estados actuales son organizaciones formales que operan a través de procedimientos formales de acuerdo con la ley. El segundo riesgo está en mostrar una experiencia histórica particular de formación de Estado (economías desarrolladas) como el ideal normativo para otros estados-nación. Ambos riesgos pueden ser aún mayores en contextos socio-económicos en el que el Estado de derecho liberal y sus instituciones sociales son más la excepción que la regla, que suele ser el caso de los países cuyas economías son, en gran medida, informales.

El tercer enfoque, *gubernamentalidad informal*, concibe la informalidad como una forma de ejercer el poder por fuera de los marcos institucionales formales (Roy, 2005; Elyachar, 2005; Sanyal, 2013; Appadurari, 2002). Este enfoque proporciona una perspectiva crítica sobre la informalidad económica. Las instituciones formales son escenarios complejos de lucha política (y no entidades simplemente cooptadas y manipuladas), donde los límites entre la formalidad y la informalidad son siempre disputados. En lugar de denunciar la informalidad como opresión y explotación económica, la perspectiva crítica de este enfoque está en utilizar la informalidad como la lente a través del cual los acuerdos y políticas institucionales convencionales pueden tener un nuevo significado. El principal problema de este enfoque es que da sólo algunas pistas para entender los mecanismos causales que explican la existencia de la informalidad.

Ahora bien, tratar de definir la informalidad de forma tal que incluya los anteriores enfoques es teóricamente y empíricamente inmanejable. En lugar de eso, lo que podemos hacer es tomar sus contribuciones como una orientación en el camino hacia la construcción de la economía informal como un concepto sociológico. En otras palabras, al definir la informalidad económica debe ser posible 1) derivar de esta definición categorías empíricas que den cuenta de la heterogeneidad de la economía informal; 2) desarrollar relaciones analíticas entre los diferentes factores socioeconómicos que están estructuralmente relacionados con la informalidad; y 3) revelar las dinámicas de poder que intervienen en el proceso político de trazar los límites entre formalidad e informalidad. Con esto en mente, propongo que una definición de la economía informal puede seguir una forma similar a como Lois Wacquant construye el gueto como concepto sociológico (Wacquant, 1997, 2004). En su opinión, el gueto es una "forma institucional, una concatenación históricamente determinada, basada espacialmente en los mecanismos de cierre y control de etno-rracial" (Wacquant, 1991). Definido de esta manera, el ghetto se representa como una configuración tipo-ideal que no se limita a los casos históricos concretos del proceso de urbanización en Estados Unidos. Más importante aún, esa definición nos obliga a ir más allá de una descripción detallada de las condiciones del gueto (pobreza, racismo, segregación urbana) con el fin de explicar y mostrar el "modo concreto de la estructuración de las relaciones y representaciones sociales del gueto" (Wacquant, 1997: 30).

En una línea similar, podemos definir la economía informal como un espacio económico en el que un conjunto de actividades económicas y transacciones se realizan sin ser formalmente

visibles, aunque no inadvertidas. La economía informal no es un espacio no regulado. Todo lo contrario, podría ser altamente regulado por las prácticas cotidianas en lugar de procedimientos formales estandarizadas. La economía informal, cual cara-de-Jano, cumple dos funciones diferentes para dos grupos socioeconómicos que se une en una relación de dependencia asimétrica. Por un lado, es funcional a los intereses capitalistas en la medida en la informalización de los factores de producción y las tareas gerenciales son cruciales para aumentar la acumulación de capital a escala mundial y nacional. Por otro lado, la economía informal ofrece oportunidades económicas y una red de seguridad social para los grupos socialmente excluidos. Estas oportunidades (micro-empresas) suelen presentar baja productividad, por lo que se limitan a ser estrategias de supervivencia con escasas oportunidades reales de acumular capital. La exclusión social, en lugar de la pobreza, podría ser una mejor descripción de la vulnerabilidad social que enfrentan aquellos con empleos irregulares y precarios debido a las políticas neoliberales y la corrupción histórica de las instituciones del Estado. Una vez que la informalidad económica se hace objeto de intervención de los programas gubernamentales neoliberales, abriendo nuevas fronteras a la acumulación de los mercados financieros globales, queda claras como las dos caras de Jano de la informalidad están integrados por relaciones asimétricas de dependencia. Las familias pobres utilizan los microcréditos en tratar de mantener sus 'no auto-sostenibles' microempresas. Se desarrolla una trampa predecible de la deuda que se reproduce constantemente en esta esta micro-informalidad (Elyachar, 2002). Claro, la deuda permanente de las familias es rentable para los agentes de préstamos, es decir, los inversores y especuladores financieros mundiales y nacionales.

La economía informal se organiza de acuerdo con los principios específicos que respondan a las limitaciones estructurales: exclusión social, mercados oligopólicos y el poder burocrático del Estado (clientelismo). Pero también, responde a una nueva configuración neoliberal del estado y a sus nuevas estrategias para ampliar la frontera de la acumulación de capital mediante nuevos mercados (microfinanzas). Al definir la economía informal como un espacio económico de actividades formalmente invisibles pero reguladas por fuerzas socio-institucionales, trato de señalar que la informalidad puede ser tratada como un concepto sociológico. Esto es así puesto que tenemos que explicar cómo los modos concretos de estructuración de la economía informal responden a limitaciones históricas y a nuevas configuraciones institucionales. Pero, al mismo tiempo, esos modos de estructuración reflejan

cómo las personas crean todos los días ingeniosamente formas de resistencia y estrategias de subsistencia.

III. Micro-sociología, los mercados económicos y la economía informal.

La nueva sociología económica (NES) y los estudios sobre la economía informal han avanzado en sus agendas teóricas y empíricas de forma independiente. Mientras el desarrollo conceptual de la primera se ha basado en evidencia empírica de los mercados económicos formales en economías desarrolladas, en el segundo caso se ha centrado en experiencias de economías del Sur Global donde los reglamentos e instituciones formales están parcialmente ausentes. En un esfuerzo por tratar de conectar estas dos escuelas de pensamiento, he señalado cómo los nuevos enfoques de la sociología económica han considerado la importancia de la dimensión informal de los mercados. A pesar de sus contribuciones, la NES tiende a pensar esta dimensión informal como un conjunto de ciertas instituciones, relaciones o estrategias que son en sí mismas informales. En lugar de ello, he propuesto que es posible explorar la informalidad económica como un proceso social que tiene que ver con la informalidad de las formas de interacción cara a cara. Desde esta perspectiva interaccionista es posible examinar la denominada economía informal en términos de micro-procesos de estructuración. Por lo tanto, mediante la adopción de una perspectiva metodológica basada en las interacciones, propongo que es posible desarrollar una micro-sociológica económica que reconozca la dimensión informal de los mercados, pero que también vaya más allá en la explicación del fenómeno concreto de la informalidad como un proceso de frágil formalización.

En la segunda parte de este ensayo, he revisado tres perspectivas fundamentales de la informalidad como objeto de investigación: el sector informal, la economía informal y la gubernamentalidad informal. En lugar de centrarse sólo en cómo estas perspectivas tienen diferentes definiciones y enfoques, he usado sus contribuciones metodológicas, críticas y analíticas para delinear una orientación pragmática en el proceso de conceptualización de la informalidad. La economía informal puede ser pensada como un espacio económico de las actividades formalmente invisibles que son *de facto* reguladas por fuerzas socio-institucionales. Estas actividades informales, a su vez, tienen una doble función: aumentar la acumulación de capital para grandes empresas e inversionistas, y proporcionar oportunidades de subsistencia para los grupos socialmente excluidas. Se hace pues necesario explicar cómo las limitaciones

históricas, los ambientes institucionales y la movilización social producen los modos concretos en que se estructura la relación asimétrica de estas dos funciones.

Explicar la economía informal, definida de la manera anterior, a partir de una micro-sociología económica de los mercados puede ser realizado de múltiples formas. Son múltiples las vías para avanzar en la investigación empírica y teórica sobre esta nueva forma de enmarcar las conexiones entre la NES y los estudios de la informalidad económica. En esta última sección, voy a proponer una forma en la que un enfoque basado en interacciones podría arrojar algo de luz sobre la economía informal entendida en términos sociológicos. La informalidad generalmente presupone una falta de formalidad así como la informalización implica el debilitamiento de organizaciones e instituciones formales. Este punto de vista asume implícitamente que el problema se basa solo en un lado del dualismo, que a su vez, es el lado que tiene que ser explicado. Regularmente, buscamos respuestas que expliquen por qué la informalidad es tan frecuente y extendida en las economías en desarrollo. Sin embargo, es menos común preguntarnos por qué y cómo la formalidad existe en primer lugar. Esta idea sugiere que es la economía formal, en relación con la informal, lo que realmente debe ser explicado. La justificación de esta perspectiva tiene que ver con que, primero, las formas formales de regulación de la economía son la excepción más que la regla en las economías del Sur Global, y segundo, porque los procesos de formalización institucional de estas economías no pueden equipararse a aquellos de economías desarrolladas. En pocas palabras, la pregunta es: ¿cómo se ha formalizado la economía formal en los países cuyas economías son predominantemente informales?

Sugiero que al abordar esta cuestión, podríamos considerar una de las instituciones más importantes en cualquier proceso socio-histórico de formalización económica - el Estado. Insistir en categorías como estados fracasados, capturados o de búsqueda de rentas para describir ciertas formaciones estatales nos da poca ayuda al explicar cómo estos estados se han formado históricamente en contextos específicos. La corrupción y el clientelismo son usualmente vistos como patologías del Estado en las cuales grupos privados utilizan su poder ilegítimo a través de las instituciones del Estado para su propio beneficio. A pesar de su utilidad analítica, esta forma de ver los problemas estatales asume, equivocadamente, el Estado como una estructura unitaria formada y disponible para ser utilizada. Aquí, de nuevo, el mismo proceso de formación estatal

se omite completamente. En realidad, lo que es formal en el Estado (sus reglas, organizaciones y procedimientos) fue, de alguna manera, informal. Las instituciones estatales formales eran maneras informales de regulación de la economía que lograron ser formalizadas. Una consecuencia importante de esta idea es que cualquier estructura formal estatal nunca está completamente separada de sus previas prácticas informales de gobierno. En algunos casos, estas prácticas podrían permanecer solo parcialmente formateadas por las reglas, procedimientos y esquemas que son resultado de ellas. Sin embargo, es precisamente un tipo específico de combinación entre las estructuras formales del Estado y las prácticas informales que permite al Estado gobernar las economías *híbridas* del Sur Global. Por ejemplo, en el caso de la India, Akhil Gupta (2012) sostiene que el Estado se constituye y representa simbólicamente a través de las relaciones cotidianas entre los agentes estatales y los participantes de los programas de bienestar. Javier Auyero (2011), en el caso de Argentina, muestra que la 'docilidad y sumisión' ciudadana ante el Estado es producto de cómo las "salas de espera" de las oficinas de bienestar y sus funcionarios manipulan el tiempo de la gente simplemente al hacerles esperar.

Al describir cómo se ha desarrollado el proceso de formalización del Estado -como regulador de la actividad económica, podemos obtener una mejor comprensión del por qué algunas actividades económicas permanecen invisibles a la mirada formal. Desde esta perspectiva es fundamental entender cómo se dan las interacciones cotidianas entre los que están a cargo de la aplicación de procedimientos, formatos, esquemas y aquellos cuya actividad económica es objeto de regulación. Como cualquier otra transacción de mercado, la regulación de los mercados también es una actividad económica altamente dependiente de las interacciones sociales. Esto es aún más relevante en aquellos casos en que los que las prácticas de regulación se basan en relaciones sociales que podrían contradecir -o superar- el carácter abstracto e impersonal de formalidad. En este sentido, sostengo que una perspectiva micro-sociológica de la economía puede ayudar a entender mejor la economía informal. Por ejemplo, al examinar los contextos sociales que han hecho posible la formalización de una institución social sin la cual la informalidad económica no podría existir: el Estado.

Referencias

- Appadurai, Arjun. 2002. Deep democracy: urban governmentality and the horizon of politics. *Public Culture* 14 (1): 21-47
- Auyero, Javier. 2011. 'Patients of the State. An Ethnographic Account of Poor People's Waiting' *Latin American Research Review*, Vol. 46, No.1: 5-29.
- Basudeb Guha; Kanbur, Ravi; and Ostrom, Elinor. 2006. *Linking the Formal and Informal Economy, Concepts and policies*, UNU-WIDER Studies in Development, Oxford University
- Beckert, Jens and Wehinger, Frank. 2012. "In the Shadow: illegal markets and economic sociology" in *Socio-economic Review*, 11 (1): 5-30
- Beckert, Jens. 2002. *Beyond the Market. The Social Foundations of Economic Efficiency*, Princeton University Press.
- Beckert, Jens. 2003. Economic Sociology and Embeddedness: How Shall We Conceptualize Economic Action? in *Journal of Economic Issues*, Vol. 37, No. 3
- Beckert, Jens. 2007. "The Social Order of Markets" MPfIG Discussion Paper, Max-Plank Institute for the Study of Societies.
- Bourdieu, Pierre. 2005. *The Social Structures of the Economy*, Polity Press.
- Burt, Ronald. 1992. *Structural holes: The social structure of competition*, Cambridge MA, Harvard University Press.
- Caliskan, K. and Callon, M. 2009. "Economization, part 1: shifting attention from the economy towards processes of economization", *Economy and Society*, Vol. 38 (3), pp. 369-398
- Callon, Michael. 1998. "The embeddedness of economic markets in economics" in Callon, M. (ed.) *The Laws of the Markets*, Blackwell Publishers.
- Centeno, Miguel and Portes, Alejandro. 2006. "The Informal Economy in the Shadow of the State" in Fernandez-Kelly, P. and Shefner, J. (eds). *Out of the Shadows. Political Action and informal Economy in Latin America*. Pennsylvania State University Press
- Cheng, Lu-Lin and Gereffi, Gary. 2009. "The Informal Economy in East Asian Development" in *International Journal of Urban and Regional Research*, Vol. 18 (2):194-219
- Collins, Randal. 1988. "Theoretical Continuities in Goffman's Work" in Drew, P. and Wootton, A. (eds) *Erving Goffman. Exploring the Interaction Order*, Northeastern University Press, Boston.
- De Soto, Hernando. 1989. *The Other Path. The Economic Answer to Terrorism*, Basic Books, 2002.

- DiMaggio, Paul and Hugh Louch. 1998. "Socially Embedded Consumer Transactions: For What Kinds of Purchases Do People Most Often Use Networks?" in *American Sociological Review*, Vol. 63, pp. 619-637
- Elyachar, Julia. 2002. "Empowerment Money: The World Bank, Non-Governmental Organizations, and the Value of Culture in Egypt" in *Public Culture*, 14 (3): 493-513
- Elyachar, Julia. 2005. *Markets of Dispossession: NGOs, Economic Development, and The State in Cairo*, Duke University Press.
- Haldar, Antara and Stiglitz, Joseph. 2013. "Analyzing Legal formality and Informality: Lessons From Land-Titling and Microfinance Programs" in Kennedy, D. and Stiglitz, J. (eds) *Law and Economics with Chinese Characteristics*, Oxford University Press.
- Hodgson, Geoffrey. 2006. "What are Institutions?" in *Journal of Economic Issues*, Vol. XL, No.1: 1-25
- Fligstein, Neil and Dauter, Luke. 2007. "The Sociology of Markets" in *Annual Review of Sociology*, 33: 105-128.
- Fligstein, Neil. 2001. *The Architecture of Markets. An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies*. Princeton University Press
- Fourcade, Marion. 2007. "Theories of Markets and Theories of Society" in *American Behavioral Scientist*, Vol. 50, No. 8, pp. 1015-1034
- Furubotn, Eirik and Ritzer, Rudolf. 2010. "The New Institutional Economics of Markets: An Introduction" in Furubotn, E. and Ritzer, R. (eds) *The New Institutional Economics of Markets*. Edward Elgar, UK.
- Garcia-Parpet, Marie. 2005. "The Social Construction of a Perfect Market: The Strawberry Auction at Fontaines-en-Sologne" in MacKenzie, D.; Muniesa, F. and Siu, L. (eds) *Do Economists Make Markets? On Performativity of Economics*, Princeton University Press
- Giddens, Anthony. 1988. "Goffman as a Systematic Social Theorist" in Drew, P. and Wootton, A. (eds) *Erving Goffman. Exploring the Interaction Order*, Northeastern University Press, Boston.
- Granovetter, Mark. 1973. "The strength of weak ties". *American Journal of Sociology*, (78): 1360-1380
- Granovetter, Mark. 1985. "Economic Action and Social Structure: The problem of Embeddedness" in *American Journal of Sociology*, Vol. 91, No. 3, pp. 481-510
- Granovetter, Mark. 2005. "The impact of social structure on economic outcomes" in *Journal of Economic Perspectives* (19): 33 -50
- Goffman, Erving. 1959. *The Presentation of the Self in Everyday Life*. Penguin Books.

- Goffman, Erving. 1982. "The Interaction Order: American Sociological Association, 1982 Presidential Address". *American Sociological Review*, Vol. 48, No. 1:1-17
- Gupta, Akhil. 2012. *Red Tape. Bureaucracy, Structural Violence, and Poverty in India*, Duke University Press Books.
- Hart, Keith. 1973. "Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana" in *Journal of Modern African Studies*, 11: 61-89
- Ho, Karen. 2009. *Liquidated. An Ethnography of Wall Street*. Duke University Press
- Hirschman, Albert. 1985. "Against Parsimony: Three Easy Ways of Complicating Some Categories of Economic Discourse" in *Economic and Philosophy* 1: 7 – 21
- Krippner, Greta and Alvarez, Anthony. 2007. "Embeddedness and the Intellectual Projects of Economic Sociology". *Annual Review of Sociology*, 33: 219-40.
- MacKenzie, D. 2005. "Is Economic Performative? Option theory and the Construction of Derivatives Markets" in MacKenzie, D.; Munisesa, F. and Siu, L. (eds) *Do Economists Make Markets? On Performativity of Economics*, Princeton University Press
- MacKenzie, D. and Y. Millo. 2003. "Constructing a Market, Performing Theory: The Historical Sociology of a Finance Derivatives Exchange", *American Journal of Sociology*, 109, pp. 107-145.
- Maloney, William. 2004. "Informality Revisited" *World Development*, Vol. 32 (7): 1159-1178
- Martin, John. 2003. "What is Field Theory?" *American Journal of Sociology*, 109: 1-49
- McNeill, Desmond. 2004. "The informal sector: Biography of an idea" in Boas, M. and McNeill, D. (eds) *Global Institutions and Development*, Routledge, London.
- Meyer, John and Rowan, Brian. 1977. "Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony" *American Journal of Sociology*, 83: 340-63.
- Misztal, Barbara. 2002. *Informality. Social Theory and Contemporary Practice*. Routledge, London.
- Moser, Caroline. 1978. "Informal Sector or Petty Commodity Production: Dualism or Dependence in Urban Development" in *World Development*, Vol. 6 (9/10): 1041-1064
- North, Douglas. 1990. *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Perry, Guillermo; Maloney, William; Arias, Omar; Fajzlberg, Pablo; Mason, Andrew; Saavedra, Jaime. 2007. *Informality: Exit and Exclusion*, World Bank, Washington D.C.

- Peattie, Lisa. 1987. "An Idea in Good Currency and How it Grew: The Informal Sector". *World Development*, Vol. 15, No. 7, pp. 851-860.
- Polanyi, Karl [1944] (2001) *The Great Transformation. The Political and Economic Origins of Our Time*, Boston: Beacon Press.
- Portes, Alejandro and Sensenbrenner, Julia. 1993. "Embeddedness and Immigration- Notes on the Determinants of Economic Action" in *American Journal of Sociology*, 98 (6): 1320-1350
- Portes, Alejandro. 2010. *Economic Sociology. A Systemic Inquiry*. Princeton University Press
- Portes, Alejandro; Castells, Manuel; and Benton, Lauren (eds.) 1986. *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, Johns Hopkins University Press
- Rakowski, Cathy. 1994. "The Informal Sector Debate, Part II: 1984-1993" in *Contrapunto. The Informal Sector Debate in Latin America*, State University of New York Press
- Roy, Ananya. 2005. "Urban Informality: Toward an Epistemology of Planning" in *Journal of American Planning Association*, Vol. 71, No.2, pp: 147-158
- Roy, Ananya. 2009. "Why India cannot Plan its cities: Informality, Insurgence, and the Idiom of Urbanization", *Planning Theory*, Vol 8 (1), pp: 76-87
- Roy, Ananya and AlSayyad, Nezar (eds.) 2004. *Urban Informality: Transnational Perspectives from the Middle East, Latin America, and South Asia*, Lexington Books.
- Sanyal, Kalyan. 2014. *Rethinking Capitalist Development. Primitive Accumulation, Governmentality and Post-Colonial Capitalism*, New York, Routledge
- Sethuraman, S.V. 1976. "The Urban Informal Sector: concept, measurement and policy" in *International Labour Review*, Vol 114 (1): 69 – 81
- Smelser, Neil and Swedberg, Richard 2005. *The Handbook of Economic Sociology*, The Russell Sage Foundation
- Tsing, Anna. 2005. *Frictions: An Ethnography of Global Consciousness*, Princeton University Press
- Tokman, Victor. 2001. *De la informalidad a la modernidad*, International Labour Office, Santiago de Chile.
- Uzzi, Brian. 1997. "Social Structure and Competition in Inter-firm Networks: The Paradox of Embeddedness" in *Administrative Science Quarterly* (42): 35 – 67
- Wacquant, Lois. 1997. "Three pernicious Premises in the Study of the American Ghetto" *Debates*

Wacquant, Lois. 2004. "What is a Ghetto? Constructing a Sociological Concept" *Revista de Sociologia e Politica*, No, 23: 155-164.

Zelizer, Vivian. 1994. *The Social Meanings of Money*, Basic Books, N.Y.

Zelizer, Vivian. 2011. *Economic Lives. How Culture shapes the Economy*, Princeton University Press