

# La Jirafa y el Unicornio (del “sector informal” al sistema de empleo)\*

Bruno Lautier  
Greitd Parfs-Amiens

## INTRODUCCION

La historia de la noción de “sector informal” se parece bastante a lo que, en el medio de las ediciones populares, se llama “success story”. Esta historia comienza con la evocación del nacimiento, casi por casualidad, en un estudio de la OIT sobre Kenya. En seguida viene la época de la expansión y de la lucha contra la competencia: sector no estructurado, marginalidad, economía no oficial o subterránea, pequeña producción mercantil... El mercado como realidad social está en expansión, y el sector informal se revela como el más eficaz para conquistarlo. Gracias a los pedidos provenientes de las instituciones, la noción se impone. Se convierte en una categoría estadística y toda política de empleo hace referencia a ella. Dotado al comienzo de una definición negativa (lo que no es formal), el sector informal se carga de positividad; evoca el lugar creador de empleos y de ingresos, lo que hace compatibles las políticas de ajuste con sus efectos<sup>1</sup>. Finalmente, viene la hora de las biografías, y nos interrogamos sobre las razones de semejante éxito: “El objetivo de este trabajo es investigar por qué dicho sector es todavía tan popular, así como por qué se ha convertido en sujeto de las políticas públicas e incluso, en algunos casos, en materia de preocupación prioritaria” (Tokman, 1987 p. 513).

Se podría objetar que, en lo precedente (comprendida la cita de Tokman) hay cierta confusión entre la noción y el objeto anunciado. Ese no es el caso: de lo único que estamos seguros es de la existencia –y del éxito– de la noción. Este éxito puede ser fundado en la capacidad que ofrece esta noción para legitimar las políticas públicas, o para asegurar la existencia de institutos de investigación<sup>2</sup>. De todas maneras, el éxito de la noción ha permitido el desarrollo de una cantidad considerable de estadísticas comentadas. La bibliografía sobre el sector informal en América Latina y, más aún, en África, supone muchas centenas de páginas. El éxito de la noción, al contrario, ha tenido efectos menos evidentes en materia de política de empleo: la totali-

---

\* Este texto es el producto de una investigación hecha en equipo en el seno del GREITD (Groupe de Recherche sur l'Etat, l'Internationalisation des Techniques et le Développement, Paris-Amiens). Los trabajos de otros miembros del equipo han sido utilizados, especialmente los de Alain Morice y de André Schuster. La traducción fue hecha por María Teresa Aquevedo. Foro Nacional sobre empleo Bogotá, 14-17 de febrero 1989.

dad de los empleos creados por las políticas de ayuda al sector informal, no incluidos los empleos de los investigadores sobre el sector informal, es decisoria, y es así en toda América Latina<sup>3</sup>.

Las razones de este fracaso relativo son múltiples. Se puede incriminar la precariedad de los recursos puestos en plaza (a pesar de su importancia aparente, ellos representan sólo algunos por cientos de las ayudas públicas a la inversión destinada a la gran industria). También se puede sostener que las ayudas al sector informal tienen sobre todo por objeto legitimar el poder político que las otorga cuando se trata de un sistema electoral fuertemente marcado por el clientelismo (en Brasil, existen estudios al respecto). Se puede sostener, como lo hace el ILD de Lima, que la mejor política es la ausencia de política, acompañada de una desreglamentación generalizada. Finalmente, se pueden señalar los errores, o la falta de información detallada, habiendo provocado el fracaso de las políticas, lo que, en contrapartida, legitima un aumento de investigaciones.

Muchas de estas razones son justas, y el estudio comparativo internacional, sin duda, podría evitar que se repitan en un país los errores cometidos en otros lugares. Pero existe una razón más fundamental: todas las políticas de empleo fundadas en la ayuda al sector informal se equivocan de objetivo, pues el sector informal no existe. Comprendámonos bien: existen realidades que se pueden, más o menos arbitrariamente, agrupar. Por ejemplo, se puede agrupar, como en Brasil, las empleadas domésticas sin registro, los trabajadores de las grandes firmas de la construcción que hacen horas extraordinarias no declaradas y una microempresa de software para computadores. Pero llamar a este conjunto "sector" y hablar de políticas para este sector supone que la unidad exista lógicamente antes que la heterogeneidad, y que puedan entonces existir políticas de los "segmentos" del informal que tengan algo en común.

Es esta anterioridad lógica la que será discutida en una primera parte, sobre la base de argumentos teóricos y empíricos extraídos de varias situaciones latinoamericanas. Si no hay sector, existen, por el contrario, sistemas de empleo que se pueden aprehender a nivel local y que son estructurados por un conjunto de relaciones: movilidad laboral a corto plazo y ciclo de vida, formación y gastos de ingresos, relaciones comerciales con las empresas abastecedoras y clientes, etc... Las proposiciones metodológicas hechas a este respecto serán aclaradas con algunos ejemplos brasileños, colombianos y mexicanos. Este artículo terminará con algunas consideraciones sobre las políticas de empleo y algunos de sus efectos perversos.

## **1. NO HAY SECTOR INFORMAL**

### **a. El punto de vista del PREALC**

Se sabe que el PREALC ha jugado un papel fundamental en la promoción de estudios sobre el sector informal en América Latina, ampliando de esta manera el debate sobre la relación industrialización-empleo, abierto en

particular con los trabajos de Nun y Quijano. Frente a la explosión de investigaciones realizadas, parece llegado el tiempo de interrogarse sobre los avances teóricos hechos desde hace quince años. Víctor Tokman plantea indirectamente la cuestión, presentando los puntos sobre los cuales se ha obtenido un acuerdo de los investigadores, entre éstos: “El tercer aspecto sobre el que se ha logrado acuerdo se refiere al grado de heterogeneidad del sector informal. Contrariamente a la imagen prevaleciente quince años atrás, en el sentido de que el sector informal era de naturaleza homogénea, en la actualidad es evidente que existen distintos segmentos dentro de este sector” (Tokman, 1987, p. 520). Habría entonces un acuerdo para decir que lo de que se habla, el sector informal, es heterogéneo. Sin embargo, sería necesario que se hable de la misma cosa. Y es lógico que, para este autor, el primer punto de acuerdo es el concerniente a la definición del sector informal. Pues bien, es exactamente este acuerdo sobre la definición el que plantea problemas. En el texto citado, por ejemplo, el autor sitúa en el centro de la definición “la facilidad de entrada en el sector” (idem, 514), característica que no es de ninguna manera el resultado de una observación empírica, sino de una necesidad lógica: es lo que, en el contexto de los modelos dualistas neoclásicos, permite deducir la existencia del sector informal del excedente estructural de mano de obra y en consecuencia debe hacer del ingreso la variable de ajuste.

Ahora bien, se sabe que la “facilidad de entrada” no ha sido verificada para la gran mayoría de los micro-establecimientos. Es justamente la existencia de barreras a la entrada de lo que permite a Hugo López Castaño (López Castaño y otros, 1986, p. 153 y ss.) distinguir dos componentes del “sector informal”, definido aquí solamente como categoría estadística, en función del tamaño de los establecimientos. Estos dos componentes tienen características totalmente opuestas, en lo concerniente a las variables socio-demográficas de los activos, técnicas empleadas y, sobre todo, las variaciones del empleo, a la par con las del empleo formal en el caso de la existencia de barreras a la entrada, inversamente en el caso contrario. Una consecuencia mayor de este análisis es introducir la posibilidad de estrategias voluntarias de movilidad de ciertos activos del sector formal hacia el empleo independiente o las microempresas.

Sería entonces bastante contradictorio decir por un lado que la ausencia de barreras a la entrada es un elemento de definición mínima del sector informal y la base de su homogeneidad. Y decir, por otro lado, que estas barreras son la base de la explicación de su heterogeneidad.

Es necesario entonces buscar por otro lado las bases de la definición del sector informal. Víctor Tokman, ya se ha visto, estima que hay acuerdo entre los investigadores sobre la cuestión de la heterogeneidad. Estima además que existe una gran diversidad de análisis, y de las realidades que ellos engloban, en lo que concierne a las relaciones entre sector formal y sector informal<sup>4</sup>. Sólo queda un punto que puede llevar a una definición aceptable para toda la comunidad de los investigadores: “El avance más importante en la definición del sector informal ha sido el acuerdo en considerar los modos de

producción como unidad de análisis” (Tokman, 1987, p. 514). Pero éste es un acuerdo metodológico, no de contenido. En lo concerniente a la organización de la producción, Tokman se refiere a Paolo Renato Souza (1980), quien “analizó en detalle el modo de producción prevaleciente en el sector informal, y llegó a la conclusión de que era diferente del que predominaba en las actividades modernas” (idem, 515). Pues bien, Souza consagra un largo pasaje (Souza, 1980, p. 32-36) a la descripción de una tipología de formas de organización (empresas familiares, trabajadores independientes subordinados, pequeños vendedores de servicios, servicio doméstico y casi empresas capitalistas). Cada categoría es definida según criterios diferentes y es opuesta al sector formal desde puntos diferentes. La única característica común de todas las unidades del sector informal sería la de estar organizadas en formas no capitalistas. Pero, de una parte, esto no especifica en nada este “sector” (se podría decir lo mismo de toda la administración del Estado); de la otra, como el “no” capitalista cada vez tiene un sentido diferente, nada permite decir que lo que acerca los diferentes segmentos es más importante que lo que los diferencia.

No se trata de negar la importancia de los estudios sobre la lógica de reproducción de las microunidades de producción, venta o prestaciones de servicios. Ellos no solo representan en general la parte más rigurosa y fecunda de la literatura sobre el sector informal, particularmente en lo concerniente a la antropología africanista, sino que además ofrecen pistas de investigación muy ricas para comprender la formación de un sistema de empleo. Lo que aquí se debate es su capacidad de fundar la definición mínima de un sector informal; y ésta es nula.

En resultado, después de quince años de investigación y algunas centenas de miles de páginas, se saben sólo dos cosas del sector informal: de una parte, que es heterogéneo y se halla ligado de manera diferenciada al sector formal; de la otra, que no se organiza de manera capitalista, lo que, por lo demás, no es nada claro para quien no reduce el capitalismo a una forma de organización de la producción. En pocas palabras: no se sabe lo que es el sector informal, y sobre todo, no se sabe si forma un sector.

#### **b. Una nota epistemológica**

La imposibilidad de definir el sector informal como un conjunto, que lleva a la necesidad de hacer la lista de sus componentes en vez de definirlo, entraña un problema de lógica y epistemología más fundamental, cuya ilustración se encuentra en el pasaje siguiente.

En su obra *Gödel, Escher, Bach*, consagrada a los tres personajes que forman el título y a algunos problemas de lógica, Douglas Hofstadter, analizando un dibujo de Escher, constata que “existen formas identificables cuyo espacio negativo no es una forma identificable. Lo que es, en términos más ‘técnicos’: existen formas que pueden ser cursivamente dibujadas, pero que no son recursivas” (Hofstadter, 1987, p. 77). La misma idea sirve al análisis de las secuencias de los números, luego de todo conjunto formal, y lleva a este resultado general (que llamó resultado 1):

“Existen sistemas formales cuyo espacio negativo (conjunto de los no-teoremas) no es el espacio positivo (conjunto de teoremas) de un sistema formal” (idem, p. 82).

Y el autor agrega que “este resultado es de una profundidad igual a aquella del teorema de Gödel”.

En términos menos “técnicos”, y probablemente menos rigurosos, se podría dar a esta proposición la traducción siguiente: supongamos que se pueda dar, de un conjunto de objetos, una caracterización que constituya un sistema formal, es decir, organizado por reglas. Supongamos que a cada uno de los objetos de este conjunto le corresponda un objeto a través de una operación de negación. Entonces no se puede afirmar que el conjunto de objetos de esta manera construidos por negación constituye un sistema formal, organizado por reglas. En el caso de la teoría de los números, se puede decir que el teorema es un objeto definido así: es una verdad. Los teoremas forman un conjunto organizado por reglas, un sistema formal. Se podría pensar que los no-teoremas forman un conjunto, que es el conjunto de las falsedades. Hofstadter explica que no, pues (resultado 2):

–Existen verdades en el conjunto de todos los no-teoremas;  
–Existen falsedades fuera del conjunto de todos los teoremas negados” (idem, p. 77).

Esta proposición quiere decir que, hasta en el caso aparentemente simple de un conjunto de proposiciones que no pueden ser sólo justas o falsas, no se puede hacer una división del conjunto de proposiciones en justas y falsas, pues siempre hay verdades y falsedades “inaccesibles”, es decir, de las cuales no se puede demostrar que sean justas o falsas por el hecho de que se demuestre que otras son justas o falsas.

La demostración de esta proposición recurre a un análisis de la demostración del teorema del Gödel, y saldría evidentemente del contexto de este artículo. Al contrario, la transcripción en términos de “sector formal” y “sector informal” es del más grande interés.

Supongamos en efecto que se llame “sector formal” (la palabra “formal” evidentemente no tiene el mismo sentido que en la lógica) el conjunto coherente y estructurado de todos los objetos que tienen características comunes. Dichas “características de formalidad”, en una definición maximalista, radican en hecho de cumplir las obligaciones legales y fiscales, en el hecho de que los establecimientos sean de gran talla, en el hecho de que la reproducción de las unidades sea organizada para la búsqueda de la tasa máxima de ganancia; en una definición minimalista, en una sola de estas características. Supongamos que se defina la negación de estas características: no cumplir las obligaciones legales y fiscales, establecimientos de talla pequeña, ausencia de la búsqueda de la tasa máxima de ganancia; o en la definición minimalista, una sola de estas negaciones, negación que se puede llamar “características de informalidad”.

Consideremos entonces el conjunto de los objetos que presentan las características de informalidad. Si bien el primer conjunto forma un todo

coherente y organizado (un “sistema formal”, en el sentido de la lógica, llamado “sector formal”), el segundo no forma un todo coherente y organizado. No existe un “sistema formal”, en el sentido de la lógica, un conjunto coherente y que presenta características comunes de informalidad, que se pueda llamar “sector informal”.

Se puede ir más lejos, transcribiendo el “resultado 2”:

- existe formalidad en el conjunto de las unidades no-formales.
- existe informalidad fuera de las unidades no-formales.

Sin duda, lo precedente, producto de una analogía con ciertos desarrollos de la teoría de los números, puede parecer gratuito o inútil. En los hechos se pueden desprender de los “resultados” 1 y 2 dos proposiciones que revisten cierto interés en el dominio de los estudios sobre el empleo en América Latina:

1. bis: incluso si el conjunto de lo que representa una o todas las características de formalidad forma un “sector” correspondiente a leyes de reproducción estructuradas, el conjunto de lo que representa las características de la no-formalidad no forma un sector y no tiene definición unitaria y coherente ni leyes de reproducción estructuradas.

2. bis: la realidad social no puede ser el objeto de una división entre “sector formal” y “sector informal”. Existen necesariamente zonas formales e informales que escapan a uno y a otro, invalidando entonces la noción de sector.

Esto explica tal vez la vuelta regular al dualismo en el análisis del empleo en América Latina y su fracaso repetido. Efectivamente, parece lógico que si se define el “sector formal” con características de formalidad, se define al mismo tiempo el sector informal por la negación de estas características; y sin embargo, ese no es el caso, cualesquiera que sean las características escogidas. Esto es claro si volvemos al texto de Tokman; definir el sector formal por la organización con miras a la búsqueda de ganancia y por las barreras a la entrada, no permite definir un “sector” que presentaría las dos características opuestas.

El problema es todavía más crucial si se tiene en cuenta el hecho de que ni siquiera se puede dar una característica a una forma de actividad de manera clara; es lo que veremos en el punto siguiente.

### c. La informalidad y su relación con la ley

La relación con la ley puede parecer un buen criterio de división del conjunto de las unidades de producción o de comercialización: las que respetan la ley y las que no la respetan. Se llamará entonces “sector formal” el conjunto de aquellas que respetan la ley, sector informal las otras. Esta posición tiene en apariencia el mérito de la simplicidad; es adoptada por algunos

investigadores africanistas con sistema referencial esencialmente neo-clásico, para quienes el respecto de la ley en lo que toca con la normalización de la contabilidad es el mejor criterio para hacer una división entre sectores formal y informal<sup>7</sup>.

Este criterio es empleado igualmente por el instituto de estadística (FIBGE) del país más grande de América latina, Brasil. Pero la ley considerada aquí es la ley social: será considerada como haciendo parte del “sector informal” toda unidad que no firme la tarjeta de trabajo (“carteira assinada”) de sus trabajadores; serán *entonces* considerados como informales los trabajadores de estas firmas, así como los trabajadores autónomos no afiliados a la seguridad social y las empleadas domésticas<sup>8</sup>. Es esto *entonces* lo que plantea problema.

En efecto, casi la totalidad de los autores razona como si se pudiera, en principio, gracias a un criterio de respeto a la ley social, hacer una doble división: unidades de actividad formales, unidades de actividad informales, de un lado; activos formales, activos informales del otro; y en seguida sobreponer las divisiones. Esta idea banal es falsa. Una demostración particularmente clara es aportada por los trabajos de Alain Morice sobre los trabajadores de la construcción civil de João Pessoa (Paraíba, Brasil) (Morice, 1988, a y b), de los cuales extraigo las ideas y los gráficos siguientes (anexo 1).

### C-1 *Los trabajadores de la construcción civil de João Pessoa.*

Recordemos que aquí se trata solamente de trabajadores de la construcción civil en una misma ciudad. Se ve, en el esquema 1 que se pueden distinguir cuatro tipos de trabajadores con tarjeta de trabajo, y cinco tipos de trabajadores sin tarjeta de trabajo. El problema se complica con la observación del esquema 2. Considerando que se pueden agrupar los trabajadores en “registrados” y clandestinos, desde ya se ve que una parte del trabajo de los trabajadores declarados no es declarada; y esta parte (el conjunto: horas extraordinarias + “producción” + “tareas” + otros premios) puede ser la más importante. En cuanto a las formas de contratación (“contratação”) de los trabajadores clandestinos, son múltiples y tienen una gran incidencia en el sistema de empleo, en particular la rotación de la mano de obra. Por ejemplo, los trabajadores que están a prueba y que nunca serán contratados, deben dejar la empresa, en principio, al final de un período de prueba ficticio; pero también pueden cambiar de categoría de “clandestinos”.

El esquema 3 muestra que el salario formal de un trabajador calificado como formal puede constituir solo una parte, a menudo minoritaria, de su remuneración, y una parte de este salario formal es pagada escalonadamente. De la remuneración informal, no declarada, una parte (“por fora”) es proveniente de la empresa misma, y puede tomar cinco formas; otra parte viene de los trabajos hechos por fuera de la empresa, a la cual vienen a agruparse los ingresos de los otros miembros de la familia, cuya formación puede alcanzar el mismo grado de complejidad.

Este tipo de estudios precisos es hecho muy raramente, y necesita un trabajo de encuesta de terreno, largo y metodológicamente complejo; muestra en particular que el criterio del respeto a la ley no es de ninguna manera operacional para definir dos sectores. La misma empresa emplea trabajadores declarados y trabajadores clandestinos, directamente o indirectamente, por intermedio de un subcontratista llamado “gato”. Y por supuesto, el mismo trabajador es a la vez “formal” e “informal”; no solamente porque tiene varias actividades, sino también en una misma actividad; y tiene varias maneras de ser, al mismo tiempo, formal y también informal.

Una consecuencia de ello es la ausencia de fiabilidad de las estadísticas sobre los ingresos; en los datos recogidos en las empresas (registrados en los RAIS) se obtendrá, en general, solamente la parte “formal” del salario. En los datos recogidos en los hogares (registrados en las PNAD) se tendrá sin duda una parte, imposible de evaluar, de renta informal. La misma consecuencia es válida para las estadísticas del empleo: el empleo en las grandes firmas capitalistas es subestimado por el hecho de la no-declaración de los “clandestinos de la empresa” y de aquellos que trabajan en la firma y han pasado un contrato con un subcontratista, el “gato”. Pero el empleo “formal” es globalmente sobrevaluado, pues las estadísticas hacen aparecer como “formal” a todo trabajador que tenga una parte de su actividad registrada.

Pero la consecuencia principal es metodológica. Una empresa declarada (formal) juega con los diferentes componentes de su mano de obra. En ciertos momentos aumenta la proporción de trabajadores no declarados, en otros no. Puede aumentar la parte no declarada del salario, o no, pasar del empleo directo a la subcontratación, etc..., sin que nada de esto refleje alguna modificación estructural del proceso de producción, como la técnica de producción, el nivel de concentración, etc... Por el contrario, tales modificaciones pueden intervenir sin traducirse en modificaciones en la forma del empleo. El objeto del estudio se desplaza necesariamente desde los “sectores” (formal e informal) hacia la empresa (centro de gestión de las formas diferenciadas del empleo) o hacia la familia (centro de la formación de un ingreso heterogéneo).

### *C-2 La amplitud del fenómeno a nivel macro-económico*

Se podría objetar que tales conclusiones son frágiles, pues se fundan en una sola investigación. En los hechos, las raras investigaciones sobre el mismo sujeto, desgraciadamente menos precisas, confirman ambas conclusiones. Así es en lo que se considera como la parte más “formal” del empleo industrial del Nordeste brasileño, el polo industrial de Camaçari, Bahía. Mientras que los empleados de las empresas petroquímicas pueden ser considerados como los más “formales” posibles (todos los salarios son superiores a cuatro veces el salario mínimo, los requisitos escolares a la contratación son elevados –a menudo el secundario grado–, el acceso a la seguridad social es generalizado), a menudo se encuentran, en el sitio mismo de la empresa, una cantidad importante de trabajadores no declarados, con salarios muy bajos y sin beneficios extrasalariales: porteros, conductores de vehículos, obreros de mantenimiento o de limpieza<sup>9</sup>.



La administración pública no escapa a este proceso; de esta manera, la Universidad Federal de la Paraíba emplea en 1987 a 6.138 técnicos no-enseñantes; pero 7.244 son pagados; la diferencia corresponde efectivamente a una mano de obra "clandestina" y pagada con fondos públicos (Droulers, 1988, p. 18). Y numerosos estudios han demostrado, en Brasil como en otros países, la importancia de las formas "híbridas"<sup>10</sup> de empleo entre los trabajadores en regla; es decir, la coexistencia de un salario en regla y una remuneración no declarada que reposa en la posición oficial del trabajador.

En Brasil, algunas encuestas al nivel macroeconómico distinguen dos categorías de asalariados: con tarjeta y sin tarjeta. Así es también con las PNAD, que en ciertos casos establecen igualmente una diferencia entre los trabajadores "independientes", aquellos que cotizan a la seguridad social y aquellos que no lo hacen. Por supuesto, es necesario guardar cierta reserva con esta clasificación, con relación a lo que ha sido dicho anteriormente: los trabajadores sólo se encuentran en una categoría, cuando muchos de ellos pertenecen a dos y hasta tres, al mismo tiempo. Y son clasificados en un momento dado, existiendo entre las categorías una rotación rápida pero desigual, según el período del año y la coyuntura económica.

Sin embargo, se pueden sacar algunas enseñanzas de las estadísticas disponibles<sup>11</sup>. Durante la crisis de los años 1982-1984, abundaron los discursos sobre la "informalización" del empleo urbano. Esta idea reposaba en el crecimiento de la proporción de trabajadores sin tarjeta de trabajo. Implícitamente, y a menudo explícitamente, esta "informalización" ha sido asimilada a un crecimiento en el trabajo efectuado fuera de las relaciones capitalistas. Ahora bien, la distinción evocada anteriormente invalida esta idea, como puede verse a partir del siguiente cuadro, que indica tasas de crecimiento anual (en %) de cada categoría de empleo<sup>12</sup>.

	1982	1983	1984	1985
<b>EMPLEO TOTAL</b>	+ 6,4	- 2,2	+ 7,7	+ 6,0
<b>EMPLEO RURAL</b>	+ 6,3	- 7,2	+ 14,2	+ 1,4
Asalariados con tarjeta	+ 15,0	- 28,8	+ 50,7	+ 25,5
Asalariados sin tarjeta	+ 3,9	+ 1,0	+ 12,9	- 4,2
Autónomos	+ 7,2	- 8,7	+ 14,6	+ 0,3
Empleadores	+ 7,4	- 15,2	+ 17,6	+ 4,0
Sin remuneración	+ 6,5	- 9,7	+ 9,9	+ 4,5
<b>EMPLEO URBANO</b>	+ 6,5	00,0	+ 5,2	+ 7,9
Asalariados con tarjeta	+ 2,2	- 1,9	+ 3,8	+ 9,4
Asalariados sin tarjeta	+ 11,9	+ 3,4	+ 12,3	+ 7,6
Autónomos ("conta propria")	+ 8,7	+ 2,8	+ 2,3	+ 5,5
Empleadores	+ 11,7	- 0,5	+ 5,8	+ 3,3
Sin remuneración	+ 30,4	- 6,8	- 8,3	+ 7,2

Limitándose al empleo urbano, de una parte se ve que la categoría de asalariados sin tarjeta es la que tiene la más alta tasa de crecimiento, muy superior a la de los independientes. Pero, sobre todo, se ve que la crisis (1982 hasta mediados de 1984) se caracteriza fundamentalmente por el traspaso de asalariados con tarjeta hacia asalariados sin tarjeta (una “derregistración” del asalariado), y no hacia los autónomos o los empleadores. El ascenso (1985) muestra el movimiento inverso. Un estudio más acabado, que integra los datos sectoriales, muestra que la “derregistración” del asalariado es particularmente notoria en la construcción. Por ejemplo, el número de contribuyentes a la seguridad social baja en 17% en 1983, cuando el de los “no-contribuyentes” es estable (la cifras correspondientes para la industria manufacturera eran + 5% y + 4%).

El movimiento es aún más amplio en 1984, año del comienzo de la recuperación el aumento del empleo asalariado en el comercio, los servicios, la construcción, se debe completamente al empleo no registrado. Solamente la función pública guarda una proporción estable de empleos registrados, lo que, al nivel macroeconómico, minimiza la “derregistración” del empleo.

En cuanto al empleo no asalariado, éste presenta fluctuaciones débiles y en consonancia con la coyuntura económica, lo que confirma al importancia de las barreras a la entrada y muestra la intensidad de los lazos entre el empleo asalariado y el no asalariado. Efectivamente, en el caso brasileño es posible reproducir dos conclusiones del estudio del CIE de Medellín para la “Misión del Empleo” (López Castaño y otros, 1986):

- Los trabajadores autónomos y los pequeños empleadores tienen remuneraciones globales que dependen principalmente del gasto de los asalariados. Cuando el número de asalariados y el nivel de los salarios y de las garantías de éstos disminuyen, al mismo tiempo el mercado potencial de los trabajadores no asalariados y las perspectivas de expansión de este mercado bajan. Y como, por otra parte, una de las principales fuentes del capital inicial de estos no asalariados está constituida por las indemnizaciones de fin de contrato de trabajadores asalariados registrados<sup>13</sup>, la baja de la movilidad voluntaria fuera del empleo registrado, y la “derregistración” misma, limitan el establecimiento de trabajadores no asalariados.
- Las barreras a la entrada juegan su papel, en lo concerniente a los no asalariados, en los dos tipos de coyuntura. Se dispone, con relación a la Región Metropolitana de São Paulo, de cifras relativamente precisas en la evolución de las remuneraciones<sup>14</sup>:

INGRESOS	variación de 1979 a a 1983	variación de sept. 1984 a sept. 1986
asalariados con tarjeta	- 29,9%	+ 38%
asalariados sin tarjeta	- 41,7%	+ 66%
autónomos (“conta propria”)	- 35,9%	+ 119%
- contribuyentes a la seguridad social	- 30,0%	
- no contribuyentes	- 41,1%	

Se observa que la capa más “en regla” de los autónomos resiste bastante bien la crisis, tan bien como los asalariados “en regla”, y simétricamente, la degradación de las remuneraciones es del mismo orden que para los asalariados sin tarjeta de trabajo; la divergencia concierne a los empleos registrados –no registrados, y no asalariados– no asalariados. Desde el punto de vista del análisis de las remuneraciones y del empleo, el criterio de la relación con la ley parece mejor que el del asalariado, pero no permite identificar “sectores”.

No se dispone de la misma descomposición en el período de recuperación. Pero es claro que los autónomos son aquellos cuya remuneración individual crece más, gracias a las barreras a la entrada y al crecimiento de la demanda por parte de los asalariados (la masa salarial distribuida, en la región metropolitana de São Paulo, durante el mismo período, ha crecido en 53%, en cruzeiros constantes)<sup>15</sup>.

Para concluir con el criterio de la relación con la ley se puede decir, en primer lugar, que las divisiones que pueden dar lugar no corresponden, en lo absoluto, a la división sector formal-sector informal, como es presentada tradicionalmente.

Si se fía en las estadísticas, se pueden sacar dos conclusiones de los movimientos del empleo evocados anteriormente:

- La crisis se traduce en una baja de la capacidad de negociación de los trabajadores asalariados y por la necesidad creciente de “flexibilidad” en el uso de la mano de obra por parte de las empresas; el resultado de todo esto es una “derregistración” parcial que aparece como parcialmente reversible.
- Una parte de los trabajadores autónomos está en regla con la ley; se trata de los que cuentan con los ingresos más altos y que se aprovechan mejor de las barreras a la entrada.

Pero la conclusión más importante concierne, justamente, al grado de fiabilidad de las estadísticas. Del estudio citado sobre los trabajadores de la construcción de João Pessoa, es posible abrigar una extrema desconfianza frente a las estadísticas que clasifican de igual manera los trabajadores y las empresas en la categoría “formal” e “informal”. Como lo sugería el punto b, hay formal en lo informal e inversamente. Una gran parte de los movimientos que afectan el empleo nos es entonces desconocida, por el hecho mismo de los métodos estadísticos, que parten de una dicotomía entre sectores. Y, en un mínimo de preocupación deontológica, no es posible decir que, por el hecho de que sea desconocida, no tiene importancia.

#### **d. Una nota metodológica: activos y actividades**

Una de las mayores causas del vicio de la división en “sectores” es la confusión entre activos y actividades. En el contexto de una economía domi-

nada por el capitalismo, todo activo es, en una medida o en otra, al mismo tiempo “formal” e “informal”; puede, en un momento dado, tener una actividad trasparente con relación al Estado, y en otros ella no lo es (es “opaca”). Puede, y es el caso de la mayoría de los urbanos colombianos o brasileños, pasar de uno de estos tipos de actividades al otro, primero en función de la edad, en seguida de la coyuntura económica. Su posición subjetiva, y, en consecuencia, su conciencia de clase, se forma a lo largo de esta trayectoria, y por supuesto está tan marcada por la formalidad como por la informalidad. Se reproduce en un cuadro familiar, sobre la base de un trabajo doméstico, exterior a las relaciones de producción capitalistas, y consume bienes, comprendida la habitación, y servicios producidos tanto por la gran industria como por los artesanos independientes, en el contexto legal o no; a menudo, hace parte de un grupo familiar cuyos ingresos tienen como origen una combinación de esas actividades<sup>16</sup>.

En breve, si se tiene en cuenta el conjunto de estos elementos, fuera del tipo de consumo, hay bastante pocos activos “puramente formales”, por ejemplo, un empleado bancario cuya esposa es funcionaria del Estado, los dos habiendo tenido sólo este tipo de actividad, sin hijos activos y sin tener otros ingresos, viviendo en una habitación legalizada, etc. La informalidad pura, es aún más rara, en particular a causa del número de familias que disponen menos de un ingreso salarial. Si se tiene en cuenta el tipo de consumo, y el trabajo doméstico, la “formalidad pura”, como la “informalidad pura” de los activos, no existe.

En cuanto a las actividades, todas son a la vez formales e informales desde el momento en que se intenta definir las como tales a partir de un dispositivo de criterios<sup>17</sup>. Si se toma un solo criterio, ellas son a veces, igualmente, a la vez formales y informales, como se ha visto a propósito del criterio de respeto a la ley.

En otros casos, el criterio es teóricamente aceptable, pero en los hechos no practicable fuera de la monografía, como en el caso de la lógica familiar de reproducción opuesta a la lógica capitalista, y no permite hacer agrupamientos en sectores. Un solo criterio es metodológicamente aceptable: el del tamaño, si se elimina el problema de la subcontratación; una unidad de actividad tiene efectivamente, sea más, o sea menos de diez activos, o de cinco. Pero el criterio es teóricamente insatisfactorio. Un comercio en cigarrillos de nueve activos, suponiendo que exista, es un gran comercio, mientras que una fábrica de automóviles de diez activos (*idem*) es más bien pequeña. Siempre se pueden definir clases estadísticas de este tipo, pero no es claro saber por qué llamar a la una “formal” y a la otra “informal”. “Grandes” y “pequeñas” parece más sencillo.

Nos encontramos entonces frente a activos que en su mayoría son al mismo tiempo “formales” e “informales”, y de unidades que lo son igualmente, pero por razones diferentes y con divisiones diferentes. En lugar de tener dos conjuntos (activos y actividades) que pueden superponerse, cada uno formado de dos subconjuntos separados (formal e informal), tenemos

dos conjuntos que no pueden superponerse, formados de un número variable, según el número de criterios de informalidad utilizados, pero diferente, de subconjuntos. Cada grupo de subconjuntos presenta múltiples, pero diferentes de un conjunto al otro, intersecciones. Pues bien, la mayor parte de los estudios en términos de “sectores” hacen consideraciones generales concernientes de igual manera a las actividades informales y los activos informales, suponiendo la posibilidad de superponerse para los dos conjuntos y los grupos de subconjuntos, para deducir políticas. Si se acepta lo precedente, tales consideraciones son, por lo menos, dudosas.

#### e. Conclusión parcial

Tratando de definir el sector informal, numerosos autores retoman la broma de Hans Singer: “La mejor interpretación sobre el estado de las definiciones concernientes al sector informal es atribuida a Hans Singer: el sector informal es como una jirafa, difícil de describir, pero fácil de reconocer” (Cacciamali, 1983, p. 37).

Por el contrario, existen animales cuyas descripciones precisas abundan, de Plinio a Leonardo de Vinci, y que son irreconocibles, a tal punto que nadie puede decir que alguna vez los haya visto. Es el caso del unicornio, de quien nos habla Borges en su *Manual de zoología fantástica* (Fondo de Cultura Económica, México, reed. 1983, p. 149):

“En la *Anthologie raisonnée de la littérature chinoise* (1948), de Margouliès, figura este misterioso y tranquilo apólogo, obra de un prosista del siglo IX:

Universalmente se admite que el unicornio es un ser sobrenatural y de buen agüero; así lo declaran las odas, los anales, las biografías de varones ilustres y otros textos cuya autoridad es indiscutible. Hasta los párvulos y las mujeres del pueblo saben que el unicornio constituye un presagio favorable. Pero este animal no figura entre los animales domésticos, no siempre es fácil encontrarlo, no se presta a una clasificación. No es como el caballo o el toro, el lobo o el ciervo. En tales condiciones, podríamos estar frente al unicornio y no sabríamos con seguridad que lo es. Sabemos que tal animal con crin es caballo y que tal animal con cuernos es toro. No sabemos cómo es el unicornio”.

El sector informal no es una jirafa, sino un unicornio.

## 2. VIRTUDES Y DIFICULTADES DEL ANALISIS EN TERMINOS DE SISTEMAS DE EMPLEO

El análisis del sector informal, tal como es promovido por las instancias nacionales o supranacionales, en general se propone dos objetivos diferentes: la evaluación de las capacidades y de las políticas de creación de empleo; y la lucha contra la pobreza. En el primer caso serán valoradas las capacida-

des del llamado sector informal para crear empleos con menores costos en capital inmovilizado que los empleos creados en el sector formal. En el segundo, serán buscados los métodos para hacer pasar a una parte de la población, clasificada en el “informal de sobrevivencia” (sin barreras a la entrada y con débiles ingresos), a un segmento más estable, y con ingresos más elevados del llamado “sector informal”.

Tales políticas a menudo no alcanzan estos objetivos. Una de las razones es la aprehensión en términos de sector. Si se liberase de esta idea de sector, aparentemente queda solo un conjunto de categorías de activos y un conjunto de categorías de actividades. Podría imaginarse, entonces, sustituir *una* política por un conjunto de políticas (el problema aparece visto como en una falta de precisión en el análisis). Se podría entonces imaginar, en términos de política de empleo, una serie de políticas: política de implantación de industrias de bienes de equipamiento, de bienes de consumo y de bienes intermedios; políticas del comercio al por mayor y al por menor; políticas de empleo en los servicios, etc. Y, frente a estas políticas sectoriales, una política de la renta salarial y no salarial, del gasto público, de la legislación laboral, etc. Este enunciado es interminable (todo depende del grado de rigor que se busque) y conduce a un punto muerto, en razón de los efectos perversos de las políticas tomadas aisladamente.

Estos efectos perversos provienen en gran parte de la subestimación de los lazos entre grandes y pequeñas unidades, entre gasto del ingreso y empleo, entre formas de movilidad de los activos y empleo, etc. En resumen, es necesario concebir el empleo como un sistema complejo, integrando todas estas conexiones y muchas más. Sabiendo que metodológicamente es imposible hacerlo de manera completamente satisfactoria, es posible entregar algunas pistas que vayan en este sentido.

#### **a. El análisis en términos de sistema de empleo: una introducción**

La noción de “sistema de empleo” no admite más una definición sin referencia a la teoría de los sistemas. Se puede partir de esta (larga) cita de Jacques Freyssinet: “El reconocimiento de la heterogeneidad de las formas de actividad y de los estatutos no basta si ella conduce al inventario de sectores o de capas sociales a las cuales no se les reconoce las diferencias, sino para alinearlas enseguida; su coexistencia no puede entonces ser interpretada de otra manera que como la herencia de la historia en vías de liquidación, más o menos rápida. Nos parece que el problema es de comprender la coherencia de esta imbricación de estructuras heterogéneas. Coherencia es para nosotros el producto de un conjunto de mecanismos de regulación que permiten al sistema reproducirse durablemente. No postulamos de ninguna manera que se trate de una reproducción idéntica, ni a fortiori de una reproducción armoniosa” (Freyssinet, 1976, p. 41). Entonces, el sistema de empleo está marcado por un ensamblaje de estructuras heterogéneas que sin embargo produce una coherencia dotada de mecanismos de regulación, lo que permite una reproducción dinámica.

El análisis en términos de sistemas de empleo, en Francia, ha sido desarrollado esencialmente a propósito de los “sistemas locales de empleo”<sup>18</sup>. Este esfuerzo teórico sigue las investigaciones empíricas hechas a mediados de los años 70 en las “cuencas de empleo” (“bassins d’emploi”). Estas aparecen a principios de la crisis económica, un lugar pertinente de diagnóstico y de formulación de políticas de empleo. Esta problemática no parece susceptible de ser utilizada tal cual, en particular por la siguiente razón: las tesis francesas incluyen en el “sistema local de empleo” un importante número de elementos: algunos son situados a nivel de las empresas (modo de gestión de los colectivos de trabajo, contenido de los empleos), otros a nivel de los procesos de reproducción-movilización de la fuerza de trabajo (familia, habitación, educación), otros a nivel del sistema de producción nacional. Pero desde que se trata de encontrar, en el conjunto de las relaciones entre todos estos elementos, un polo de determinación de la dinámica del conjunto, es siempre el conjunto de las empresas, y, a menudo, solo las empresas industriales, que juegan ese rol. Pues bien, esta idea, sin duda proveniente de un estructuralismo un poco mecanicista, esta sujeta a la caución, desde el momento en que el empleo industrial queda muy minoritario (como lo es, se verá, en la primera región industrial de América Latina, la de São Paulo). Y el análisis en términos de sistemas de empleo debe ser más riguroso.

La *hipótesis central*, a mi juicio, que permite analizar los sistemas de empleo en América Latina es que la armazón del sistema está constituida por el conjunto de relaciones entre grandes y pequeñas unidades. Las “pequeñas unidades”, comprendidos los trabajadores independientes, no forman un “sector”, sino un conjunto aprehendido empíricamente por el momento. Lo que permite definirlos es justamente el tipo de lazos que mantienen con las grandes, y no las características comunes que constituirían un conjunto estructurado en si. Todavía tan empíricamente, se llamará “grandes unidades” al conjunto administración - grandes firmas capitalistas.

Se ve de inmediato que se trata de navegar entre dos escollos:

- El primero es el dualismo de los análisis en términos de sector, criticado anteriormente. Repetimos que no se trata de negar la existencia de grandes y pequeñas unidades; ella es evidente empíricamente. Se trata de rechazar la idea según la cual el conjunto de pequeñas unidades forma un todo, con una definición única, una coherencia propia, al que se le podría aplicar un análisis funcionalista, y entonces se le podría hacer objeto de una política única.
- El segundo es la explosión empírica, que se reduciría a una constatación: de un lado hay empleadas domésticas, en seguida los vendedores ambulantes, después los prestatarios de servicios independientes, después las microempresas de producción de bienes, etc., sin saber enlazarlos en una lógica de conjunto.

Muy a grosso modo<sup>19</sup>, los lazos entre “grandes” y “pequeñas” unidades son de cuatro tipos:

i) *Los lazos a través de las trayectorias de movilidad de los activos*

Estos lazos comienzan a ser conocidos en la situación nacional colombiana, pero son muy desconocidos en otros casos. Efectivamente, el estudio de la movilidad es reciente, y supone, para ser preciso, el seguimiento de cohortes importantes durante un largo tiempo. Estas trayectorias son de dos tipos:

- Una movilidad a corto plazo; ella es, lo más a menudo, una movilidad entre empleos de mismo tipo. Como lo recuerda Ulpiano Ayala (1987, pp. 68-71), se puede evidenciar una segmentación entre “circuitos de movilidad”, y “los flujos son intensos dentro, pero no entre ellos”. Esta movilidad varía mucho entre las ramas de actividad; no es sorprendente que, en Recife, sea en la construcción civil, que es la más fuerte<sup>20</sup>. Pero, en Brasil, los índices de rotación quedan elevados, de 3 a 5% por trimestre para el conjunto de los asalariados del sector privado del Estado de São Paulo, a principios de los años 80 (Maranhão, 1987, p. 85). La cuestión de la movilidad a corto plazo lleva a dos interrogantes.

La primera es la de la movilidad forzada. Por supuesto, se puede, en las entrevistas hechas con los trabajadores, mostrar que la movilidad voluntaria baja en los períodos de crisis (Maranhão, 1987, p. 83), y que los cambios de la legislación social, como la política salarial, influyen la rotación. Por ejemplo, en Brasil, cuando los reajustes de salarios eran solo semestrales, el último mes veía un aumento significativo de despidos (idem, p. 93). Pero es la noción misma de “voluntario” la que plantea problemas, en la medida en que son las dificultades exteriores al trabajo propiamente dicho (consumo, estructuras familiares) las que pueden imponer una movilidad que falsamente aparece como voluntaria (Ayala, 1987, p. 70).

La segunda cuestión, poco conocida, es la de los circuitos de movilidad. Es probable que, por ejemplo, exista un circuito propio de los obreros de la construcción; otro que relaciona los obreros sin calificación de las industrias de bienes de consumo. Que los circuitos masculinos y femeninos son muy compartimentados, y que la baja del grado de movilidad en sí mismo es un factor de segmentación entre circuitos. Pero este conjunto de cuestiones es aún muy poco estudiado.

- Una movilidad a largo plazo. Esta cuestión ha sido estudiada en Colombia, muy poco en otros lugares. Los datos más detallados son entregados por el estudio de la estructura de las posiciones estatuarias según la edad<sup>21</sup>. La gran variación de esta estructura permite construir “trayectorias tipo”. Por ejemplo: la del joven asalariado de una microempresa que se convierte, cerca de los 20 años, en asalariado de una gran industria, y cerca de los 40 años, con la ayuda de las “cesantías”, pero también con la base de conocimientos técnicos adquiridos, y de un “crédito informal”, tratará de establecerse como microempresario o como trabajador independiente en el sector de los servicios. Por el contrario, se encontrará los empleados de la administración pública, que tienen una movilidad externa muy débil. Tres interrogantes vienen también a plantearse aquí.



La primera es metodológica. Se trata de la interpretación del “efecto de generación”. Efectivamente, un estudio de la movilidad a partir de historias de vida profesional de 35 años de duración, en un período marcado (hasta 1980) por un fuerte crecimiento de las tasas de salarización, no puede suponer que el joven trabajador de ahora se comportará como los de la generación anterior. La segunda es, de nuevo, la de los circuitos segmentados de movilidad. Es claro, por ejemplo (Ayala, 1987, p. 55) que los circuitos masculino y femenino son muy compartimentados. La tercera es de la movilidad voluntaria o forzada, y aparece como una falsa cuestión: en la mayor parte de las entrevistas, la movilidad fuera de las grandes empresas cerca de 35 ó 40 años aparece como voluntaria, porque es percibida como un acceso a una posición de trabajador independiente o de microempresario, a través de una estrategia compleja de movilización de ahorros. Pero, incluso si hay adhesión subjetiva de una parte de los trabajadores, no es menos cierto que las firmas utilizan esta movilidad “voluntaria” como elemento de la gestión de su personal, y que, en los hechos, se encontrarán muy pocos obreros de más de 45 años. Es así, también, con el Estado, a tal punto que se puede considerar el “sector informal como sustitutivo de un sistema de seguridad social” (López Castaño, 1988, a).

Este último punto conduce a una hipótesis fuerte para concluir esta cuestión de la movilidad: la movilidad, y particularmente la movilidad a largo plazo, es el primer determinante de la estructuración del sistema de empleo. Es ella la que permite la articulación de las estrategias de las firmas, de los trabajadores y del Estado; y el no tomar en cuenta este hecho es la causa de muchos de los efectos perversos de las políticas de empleo.

## ii) *La relación a través de la formación del ingreso familiar*

En todas las grandes ciudades latinoamericanas, la situación en que la mayoría de las familias tiene fuentes de ingresos múltiples parece dominante (algunos datos, extraídos de Ayala, 1981, han sido citados más arriba). La diversidad, desde este punto de vista, es grande; por ejemplo, de un lado tendremos familias que sólo tienen ingresos de las grandes empresas y de la administración; al otro extremo, las compuestas solo por trabajadores independientes; o, además, las que están compuestas de un microempresario y de ayudantes familiares; y, finalmente, todas las que mezclan ingresos salariales (de grandes y pequeñas empresas) y no salariales.

Esta composición de ingresos está ligada al problema de la movilidad a través de la composición socio-demográfica de la familia. Por ejemplo, si los dos adultos tienen alrededor de 35 años, la probabilidad mayor, en una ciudad como Medellín, es que el hombre sea empleado en una grande o mediana industria, la mujer en una industria mediana o pequeña, o en el comercio, el hijo sea aprendiz en una microempresa y los ascendientes serán trabajadores independientes. Quince años después, la composición del ingreso habrá variado considerablemente. Pero si el hombre es empleado de la administración pública, el pronóstico que se puede hacer a la vez sobre la composición del ingreso y su variación futura difiere.

Esta composición pluralista de ingresos es a menudo analizada como el resultado de “estrategias defensivas” de las familias frente a los mecanismos de pauperización y los riesgos ligados al empleo (esto parece ser, en particular, la posición de Ulpiano Ayala en 1981). Dicha idea, para ser detallada, debería ser completada por el examen de la hipótesis según la cual esta composición es simplemente el efecto de la superposición, sin sincronización, de ciclos de movilidad de los diferentes miembros de la familia. Y, sobre todo, parece que es necesario agregar la idea según la cual tal composición forma igualmente un elemento de las estrategias tanto de las empresas como el Estado. Esa composición llega a ser la principal coartada de la ausencia de una política de empleo. Por ejemplo, los ingresos muy bajos o inexistentes de los aprendices son “soportables” gracias a las otras fuentes de ingresos<sup>22</sup>. O, además, la política de fuerte rotación a corto plazo de algunas empresas, en la ausencia de una indemnización de cesantía, es legitimada con esta composición. Ocurre así también con la ausencia de jubilaciones. La solidaridad familiar es invocada entonces.

Ahora bien, esta idea sólo tiene sentido si se la vincula a la situación macroeconómica. Pues, como ya se ha visto más arriba, la capacidad del pequeño comercio, de los servicios a los particulares y de la microindustria productora de bienes de consumo, para engendrar ingresos, está totalmente ligada a la distribución de ingresos por parte de las grandes empresas y de la administración. Y es evidente que la solidaridad familiar alcanza límites en su función de “amortizador” de los riesgos sociales. De igual manera, si la solidaridad familiar está a menudo en la base de la formación de un capital de partida de las microempresas, este rol disminuye en período de aceleración de la rotación de los asalariados en los casos (Brasil, Colombia) en que una parte del ahorro obtenido está ligada a la antigüedad en el empleo.

Los lazos entre las grandes y pequeñas unidades vía la formación del ingreso familiar están entonces en el centro de la articulación entre las problemáticas macroeconómica y microsociales. De ellos dependen a la vez el gasto de las familias y el modo de asignación de la demanda efectiva, la capacidad de las empresas de “flexibilizar” el modo de gestión de su mano de obra y el tipo de previsión social. Aquí también es posible sorprenderse de que un punto tan central haya sido objeto de tan pocas investigaciones, en beneficio de una gran abundancia de investigaciones descriptivas sobre las actividades.

### *iii) Los lazos comerciales entre grandes y pequeñas unidades*

La cuestión a menudo ha sido reducida a la de la subcontratación en una perspectiva que reducía el “sector informal” a las microempresas de producción. Antes de abordarla, es necesario analizar el otro aspecto de estos lazos: la venta a pequeñas unidades de consumo intermediario y de productos destinados a la reventa, comprados a las grandes.

– Del “grande” hacia el “pequeño”.

Aquí también hacen falta cruelmente estudios. Estudios precisos hechos en Recife (Araújo y otros, 1983, pp. 66, 74 y 75)<sup>23</sup> muestran que una gran mayoría de los inputs de las microunidades provienen de las grandes: 94% para las microunidades comerciales (de los cuales 38% comprados directamente a la industria), 86% para las microempresas industriales<sup>24</sup> (la cifra más débil se explica por la importancia de la recuperación y de la reconversión de materiales) y 99,8% para los servicios. 90% del total proviene geográficamente de la región metropolitana de Recife, lo que muestra bien la importancia de estos lazos en una perspectiva de sistema local de empleo. Otro ejemplo constituye el rol que juegan las microempresas de confección de Medellín para las grandes firmas textiles.

A priori, en Recife, caracterizada, en general, por un fuerte grado de “informalidad”, los lazos comerciales entre grandes y pequeñas unidades deberían ser al menos tan fuertes en el promedio de las metrópolis latinoamericanas como en esta ciudad, lo que tendería a mostrar que el empleo en las grandes unidades es en sí dependiente de la evolución de las pequeñas. Esto es aún más cierto si se razona en términos dinámicos; el pequeño comercio, y particularmente el que se orienta a una “demanda pasiva”, y donde las barreras a la entrada son débiles, crea una gran parte de su mercado que no existe con anterioridad. Las empresas industriales que producen lo que es vendido, en particular por el comercio callejero, no podrían crear este mercado, en numerosos casos, pasando por un comercio capitalista de gran envergadura. La complementariedad aparece como la hipótesis más pertinente.

– Del “pequeño” hacia el “grande”.

Las relaciones de subcontratación, comprendido el trabajo a domicilio, son también relativamente poco conocidas y a menudo muy sobrestimadas. En Colombia, según Corchuelo, 1986, cuadro 12, el trabajo a domicilio está en baja constante, y la razón pago de trabajadores a domicilio-salarios obreros pagados por la industria manufacturera pasa bajo el 1% en 1983; de igual manera (idem, cuadro 17), la participación de la subcontratación en la producción de las ramas no sobrepasa 3%, sino en dos casos: la confección (3,39% en 1983) e “imprentas y editoriales” (3,71%), la media para el conjunto de la industria manufacturera siendo 0,99% en 1983, pero está en constante crecimiento.

Sin embargo, la cuestión de la subcontratación es importante por dos razones:

- En primer lugar, puede ser determinante en ciertas ramas (confección, calzados, prensa) y sobre todo en ciertas zonas geográficas donde la industria dominante hace un fuerte llamado a la subcontratación y donde es la relación de subcontratación el principal factor de dinamismo de la economía local<sup>25</sup>. Parece claro que, en muchos casos (Corchuelo, 1986, p. 47 y ss.), la subcontratación, con trabajadores a domicilio y, a veces, con cooperativas, no es otra cosa que una forma disimulada de utilización de una

mano de obra temporal “flexible”. La “informalización” de la economía que resulta de un desarrollo de la subcontratación, particularmente en las fases de relance económico, no sería nada más que el efecto de un desarrollo de industrias perfectamente “formales”.

En seguida, el caso de la subcontratación de ejecución muestra bien cómo una gran unidad capitalista puede apoyarse en una pequeña unidad no capitalista. Efectivamente, si bien una lógica de reproducción familiar, opuesta a una lógica de maximización de la tasa de ganancia, no permite definir un “sector informal”, puede sin embargo permitir la caracterización de ciertas microempresas y sus relaciones con las grandes unidades. Un ejemplo es señalado por Giner de los Ríos, 1988. Partiendo de la idea según la cual “las relaciones entre el sector llamado informal y el llamado formal, no pueden ser vistas sin tomar en cuenta las diferencias dentro del llamado sector informal y la lógica de funcionamiento de las diferentes partes del mismo”, este autor distingue tres tipos de microempresas: sea que ellas emplean exclusivamente trabajo no asalariado (“puras”), exclusivamente trabajo asalariado (“capitalistas”) o las dos formas de trabajo (“en transición”). La justificación de esta tipología está en la definición adoptada para las microempresas: “Unidades de producción en las que, por lo escaso de sus recursos, la pobreza de sus propietarios o por la forma en que allegan trabajo, las decisiones cotidianas de consumo de las unidades domésticas propietarias afectan las decisiones cotidianas de producción y viceversa” (p. 8). Las microempresas puras se caracterizan por el hecho de que la valorización del trabajo es subjetiva en gran medida, al contrario de las empresas capitalistas, donde esta valorización se da con las remuneraciones entregadas; puede ser “ínfima”, en caso de necesidad extrema, o por el contrario, ser “muy superior a lo que el mercado estaría dispuesto a pagar por él” (p. 9), en caso de relativa abundancia. De esta manera, la microempresa “pura” puede aceptar momentáneamente una baja valorización de su trabajo, incluso inferior al salario mínimo, si está obligada por necesidades de consumo de sus miembros. En México (los datos son antiguos desgraciadamente, fundados en el censo industrial de 1975) la “maquila” representa entonces, en términos del porcentaje de la “maquila” en el producto total de cada categoría de empresas<sup>26</sup> y para el sector manufacturero, 9.8% para las microempresas “puras”, 7% para las “en transición” y 5% para las “capitalistas”, y 3,1% para las grandes empresas. Si se concentra en las 31 ramas (“clases industriales”) donde la microindustria está particularmente presente (pp. 16 y ss.), estas indicaciones son confirmadas: las microempresas “puras” son aquellas donde la mayor proporción de la producción es “maquilada”, particularmente en la producción de bienes de capital e intermedios. No obstante, “el efecto de la maquila sobre el valor agregado que es retenido por la empresa es negativo para la mayoría de las microindustrias puras, negativo pero en menor grado para las en transición y en general positivo para las capitalistas” (idem, p. 18. cf. el cuadro 1, anexo 2 de este artículo). Las razones son simples. De un lado, la “maquila” aparece ante los microempresarios “puros” como el único medio de financiar la producción, en la ausencia del acceso al crédito, salvo en condiciones prohibitivas. Del otro, el modo de va-

lorización del trabajo derivado de la racionalidad “familiar” permite aceptar bajos precios. En conclusión, “el planteamiento de una explotación del trabajo no asalariado en las relaciones de maquila parece muy sólido” (p. 20).

El caso de la “maquila” mexicana es sin duda el más conocido de la subcontratación industrial en América Latina; sería abusivo generalizarlo. Y es muy raro que las estadísticas disponibles permitan, como en este caso particular, calcular el coeficiente de correlación entre “el valor agregado por trabajador y la proporción del producto de la maquila por tipo de empresa”. Sin embargo, en este caso, aparece claramente que el uso del trabajo no asalariado vía las relaciones de subcontratación engendre transferencia de plusvalía, pero sobre todo crea una coherencia estructural entre los dos tipos de unidades de producción. Coherencia no quiere decir paridad.

*iv) Las relaciones que pasan por el gasto del ingreso*

La coherencia entre grandes y pequeñas unidades pasa en fin por la asignación del gasto de las familias. A este nivel se encuentra un conjunto de elementos permitiendo una crítica eficaz del dualismo. Efectivamente, este último, particularmente en sus versiones inspiradas del marxismo, postulaba que el “sector informal” permite la baja del costo de reproducción de la fuerza de trabajo empleada en el sector formal. Esta idea es solo parcialmente verdadera, y merece ser detallada.

Los estudios detallados sobre los precios en el pequeño comercio, con relación a los del gran comercio, son extremadamente raros, tanto para los productos industriales como agrícolas. En ciertos casos africanos (Nadif, 1988, Anexos) aparece que, efectivamente, para los frutos y verduras, los precios de los vendedores ambulantes son más bajos que los del comercio sedentario, por la buena razón que los comerciantes ambulantes son ultraspecializados en la venta de un solo fruto o verdura y compran grandes cantidades a bajo precio. Estos casos parecen rarísimos en América Latina, sobre todo por los productos de origen industrial: parece evidente, en razón de las relaciones comerciales evocadas anteriormente, que la hipótesis de bajos precios en el pequeño comercio supone sea un precio de compra a los mayoristas especialmente bajo (lo que es invalidado en el caso de Recife), sea una tasa de margen particularmente baja, lo que parece igualmente invalidado en un período largo, pero ello puede ser verdad momentáneamente, en caso de necesidad urgente de liquidez. En otros términos, el pequeño comercio tiene una función que debe ser apreciada sobre todo cualitativamente: horarios de apertura, proximidad geográfica, nivel de detalle, crédito a los consumidores, función que cumple tanto bien vis a vis los trabajadores de las grandes unidades como vis a vis los de las pequeñas.

La cuestión de los servicios es aún más compleja. Muchos servicios entregados por las empleadas domésticas, los trabajadores independientes o las

microempresas son principalmente destinados a los asalariados de las grandes unidades (empleadas, reparación de automóviles) o de los dos tipos de unidades (reparación y manutención de aparatos domésticos o de la habitación, transportes urbanos). La “funcionalidad” no puede aprehenderse aquí puramente en términos de precio<sup>27</sup>. Los servicios de transportes urbanos por ejemplo, son generalmente menos caros cuando son entregados por empresas municipales o del Estado, caso dominante en las grandes ciudades del Nordeste brasileño, que cuando lo son por las microempresas. Por el contrario, ciertos servicios personales (restauración, conservación del vestuario) tienen precios mucho más bajos en las microunidades, generalmente no declaradas.

Pero, sobre todo, ciertos servicios permiten el acceso de vastas capas de la población a bienes de consumo durables “desclasados”, y por esto mantienen la existencia de la “tercera demanda”, en el sentido de Salama (1976). Es decir, la prolongación de la vida de los bienes durables permite a las capas populares acceder a ellos después de varios años de usura de estos bienes, y también, de vuelta, recrear el mercado de las clases medias. Las microunidades, generalmente trabajadores autónomos, juegan entonces un rol decisivo en la reconstitución de los mercados de productos de la gran industria.

- Por último, se encuentra el caso específico de la construcción; en los hechos, como lo ha mostrado Hugo López Castaño (1988 b), el bajo costo de las habitaciones populares se debe más a un fenómeno de renta de situación diferencial que al bajo costo de producción propiamente dicho (una gran parte de los costos debidos al alejamiento de las habitaciones o al mal equipamiento de las zonas donde están situadas, no siendo monetizados y traduciéndose en un aumento del trabajo doméstico o del transporte). El mismo bajo costo de la producción puede ser completamente traducido en diferencias de calidad, es decir, que las diferencias de precios se aplican a bienes de naturaleza diferente, en particular a causa del hecho de que los materiales de producción son comprados principalmente en las grandes unidades.

En resumen, los lazos entre las grandes y las pequeñas unidades que pasan por el gasto de los ingresos muestran hasta qué punto la coherencia del conjunto es macroeconómica y no sectorial. La evolución de cada categoría de empleo de las pequeñas unidades (empleadas domésticas, reparadores de automóviles, cocineros callejeros etc.) no depende de una “lógica informal”, sino principalmente de la evolución de un segmento, cada vez diferente, de la demanda solvente. La idea según la cual se encontraría en la existencia de estas pequeñas unidades una explicación de los bajos salarios en América Latina debe ser invertida: son los bajos salarios y, en el caso de las empleadas domésticas, la jerarquía de los ingresos, pero también la duración del trabajo, el alejamiento del lugar de habitación con relación a este último los que provocan su desarrollo.

*El conjunto de estos lazos aparece como extremadamente complejo, y no es sorprendente que una descripción de un sistema de empleo no sea ac-*

tualmente posible de manera exhaustiva en ninguna situación nacional y en ninguna ciudad. Sólo pueden existir embriones de análisis, desviados además por el cuadro estadístico disponible. Es uno de esos “embriones” el que será presentado ahora.

**b. Un análisis comparativo de los sistemas de empleo de seis regiones metropolitanas de Brasil**

Recurro, en la totalidad de los datos, hipótesis y conclusiones, al texto de André Schuster (1989) que reposa sobre un enorme trabajo de recolección, armonización y tratamiento de datos, nunca efectuado en Brasil.

Como se sabe, las PNAD brasileñas (encuestas hechas a los trabajadores en sus domicilios) solo son detalladas en las regiones metropolitanas. Seis han sido escogidas aquí: Recife, Fortaleza, Salvador, Belo Horizonte, Río de Janeiro y Sao Paulo. Paralelamente a las PNAD han sido utilizados los RAIS, estadísticas solo concernientes a las firmas “formalizadas”, es decir, que declaran sus asalariados a las instituciones de previsión social. Las variables, de las cuales se dispone de datos armonizables, son:

- “Formalidad” del empleo principal; definida estadísticamente como el hecho de ser declarado en una institución de previsión social para los asalariados y los no asalariados.
- estatuto del empleo principal (asalariado, empleador, independiente).
- sexo.
- edad.
- nivel de ingreso individual.
- sector de actividad.
- nivel de instrucción (en años terminados).
- horario de trabajo.

Como se ve, estas variables son esencialmente socio-demográficas, con la gran desventaja de ser fundamentalmente individuales. No existe la posibilidad de disponer de datos armonizados sobre la pluriactividad de un mismo activo, la composición del ingreso familiar, la subcontratación, la afectación del ingreso a las diferentes formas de consumo. El cuadro armonizado que aquí se utiliza debe ser considerado sólo como una base a la cual se le pueden incorporar análisis parciales y/o cualitativos, una suerte de “esqueleto” estadístico. El interés es sin embargo grande, pues permite presentar estadísticas comparativas de manera sintética, desprender “embriones” de modelos de sistemas locales de empleo y de efectuar análisis factoriales de correspondencia.

El cuadro 2 (anexo 3), y los gráficos a,b,c,d, permiten iniciar el análisis desprendiendo convergencias y divergencias; por cierto, hay trayectorias-tipo según la edad, diferentes, según los sexos, en las seis ciudades (regiones metropolitanas). Es particularmente remarcable el contraste entre los gráficos a y b: la tasa de salarización según la edad alcanza su máximo casi en todas las ciudades a 20 años, en tanto que la tasa de “formalización” continúa

creciendo (hasta 40 años para los hombres, gráfico c, pero alrededor de 25 años solamente para las mujeres, gráfico d). Y la tasa de salarización baja más rápido y más intensamente que la tasa de formalización. La explicación es doble: los asalariados tienen una “tasa de formalización” (codificación del asalariado) que crece hasta 40 años (gráfico e) y la formalización de los no asalariados crece con la edad.

Pero el interés está en las divergencias de ciudad a ciudad; se pueden distinguir tres grandes grupos: Recife y Fortaleza, en primer lugar; Salvador, Río de Janeiro y Belo Horizonte en segundo; São Paulo en tercero<sup>28</sup>, grupos que se diferencian de entrada por un nivel tanto de salarización, como de formalización creciente (del primer al tercer grupo), sobre todo en las edades jóvenes. La posición de São Paulo es notable, en particular en materia de “formalización”, y de salarización de las mujeres jóvenes. Fortaleza se caracteriza, al contrario, por una “descodificación” del asalariado fuerte y precoz (desde los 25 años). Se encuentran diferencias importantes en lo que concierne a la estructura de los ingresos (cuadro 3); los tres grupos están muy claramente diferenciados, con una posición notable de São Paulo, donde los ingresos inferiores al salario mínimo son en proporción dos a tres veces menor que en las otras ciudades.

El problema radica en interpretar estas divergencias; en particular, saber si provienen de un “efecto de ciudad”, que produciría diferenciaciones de las características socio-demográficas de los trabajadores de ciudades diferentes que ocupan un empleo de la misma naturaleza en términos de actividad, o de un efecto de estructura por rama de actividad. En efecto (cuadro 4), la repartición del empleo según los sectores de actividad se halla extremadamente diferenciada. Se ve, en particular, si se concentra en la industria manufacturera, que se encuentran tres grupos: Salvador tiene el porcentaje más débil de mano de obra ocupada en la industria, en tanto que el de Fortaleza es fuerte. São Paulo se caracteriza —no es asombroso— por una fuerte parte para la industria y una tasa más débil para la construcción, los servicios y la administración.

A priori, si se observa el gráfico f, la estructura de las actividades por sectores debería tener un rol importante, puesto que las tasas de salarización de los diferentes tipos de actividades son muy parecidas en las seis ciudades. Sin embargo (gráfico g), las tasas de formalidad son muy divergentes; son más débiles en Fortaleza que en el conjunto para todas las actividades, salvo los transportes y las “actividades sociales”; son más débiles en Recife en todas las actividades, salvo la industria; y débiles, en Río, en la administración.

La explicación está en la tasa de “formalización” en el asalariado según los sectores (gráfico h), donde se ve que el asalariado industrial de Recife es altamente formalizado, al contrario que el de Fortaleza. La administración de Río, numerosa, es altamente “informalizada”, lo que corresponde sin duda a las creaciones de empleos sin estatuto por razones clientelistas. Salvador tiene las más altas tasas de formalización del asalariado, superiores a las de São Paulo.



Otra variable que puede diferenciar los sistemas de empleo urbano es el nivel de instrucción (cuadro 5). Aquí, el hecho notorio es de una parte la posición de São Paulo, donde dominan los niveles de instrucción intermedios, y la posición de Salvador, que tiene, a la vez, altas tasas del nivel de instrucción más débil, y la más alta proporción, después de Río, de niveles elevados de educación (5 años y más).

Para terminar, las tasas de salarización y de formalización por clase de ingresos (gráficos i y j) confirman la posición particular de Fortaleza y São Paulo; en Fortaleza aparece claramente que la posición de no asalariado y la "informalidad" frente a la ley son, mucho menos que en otros lugares, un obstáculo para la acceso a las altas capas de ingresos. Al contrario, la relación salarización (y, sobre todo, formalización)-nivel de ingresos es particularmente fuerte en São Paulo.

El conjunto de estas estadísticas puede formar la base de análisis factoriales de correspondencia. Cada uno sabe que la interpretación de tales análisis es larga y difícil; de esta manera, sólo serán presentados dos de ellos (gráficos k y l), correspondientes a São Paulo y Fortaleza, y orientados en la interpretación de los niveles de ingresos. Se observa en particular la proximidad más grande en São Paulo que en Fortaleza de los niveles de instrucción relativamente débiles (niveles 2 y 3) con los niveles de ingresos medios (3 y 4). Por otro lado, en Fortaleza, los largos horarios de trabajo están ligados a los bajos ingresos (y con el hecho de ser "conta propria"), en tanto que en São Paulo, están ligados a ingresos medianos y a la salarización.

La interpretación de este conjunto de datos correlacionados, y de muchos otros que no son aquí presentados, se revela muy rica y permite des- prender numerosas hipótesis que vienen a confirmar datos particulares y/o cualitativos. Por ejemplo, limitándose a cuatro de estas regiones metropolitanas:

- Salvador tiene una industria manufacturera relativamente débil en términos de mano de obra empleada, contrariamente a la imagen existente en Brasil, más débil que Recife y sobre todo que Fortaleza. Por el contrario, esta industria es altamente "formalizada", distribuye altos salarios, tiene requisitos escolares importantes. Y este efecto cualitativo juega de vuelta, al mismo tiempo que la importante administración, en las otras actividades, "tirando hacia arriba" a la vez la tasa de declaración a la previsión social, la salarización y la escolarización. La movilidad de corto plazo entre industria y otros sectores parece débil; al contrario, la movilidad en largo plazo, gracias al ahorro constituido en el período de trabajo industrial con salarios relativamente altos, permite la constitución de un importante sector de microempresas y de servicios con ingresos medianos.
- La industria de Recife, cuantitativamente importante, con tasa de formalización en el asalariado elevada, pero con un nivel escolar débil, no ha logrado "arrastrar" el resto de los sectores; ella coexiste con tasas de formalización muy débiles en los servicios, los transportes y el comercio. Al

opuesto del caso de Salvador, la razón parece ser el nivel relativamente débil de los salarios industriales y la fuerte rotación a corto plazo en el asalariado industrial, que no permite la salida del asalariado en condiciones favorables.

- A la inversa de Salvador, la industria de Fortaleza, cuantitativamente importante, es a la vez poco concentrada, débilmente asalariada, con fuerte rotación, altamente feminizada y débilmente formalizada. A pesar de la importancia de la administración, la informalidad es fuerte en todos los sectores y el acceso a los ingresos medios y elevados pasa por el acceso a una posición de patrón o por altos niveles de instrucción; el débil nivel general de las remuneraciones juega en contra de los “conta propria”, a la vez en términos de bajos ingresos y de largos horarios de trabajo.
- São Paulo presenta ciertas características bastante cercanas a las de países europeos; en efecto, la proporción de la mano de obra empleada en la industria se acerca de esos países; y las tasas de salarización y de formalización, sin ser cercanas a las de Europa, son menos distantes que las de las otras ciudades. Además, la construcción juega allí, mucho menos que en otras partes, salvo en Río, el rol de motor de la salarización; ella es a la vez poco importante y poco asalariada. Pero, a pesar de estas características, la escolarización juega en São Paulo un rol menos importante que en otras partes para el acceso a los ingresos medianos. Parece que la importancia de la industria de transformación permite, en parte, a causa de las horas extraordinarias, de acceder a estos ingresos medianos en el asalariado industrial con un pasado escolar precario, y así acelerar la movilidad social. Además, como ya se ha visto, el nivel elevado del salario medio juega indirectamente en favor de los “conta propria”.

Una vez más, la gran cantidad de datos para tratar, a pesar que ellos cubren sólo una parte de los campos a analizar, no permite, en el contexto de este artículo, desarrollar el análisis y sacar conclusiones. Se puede, sin embargo, esperar que lo precedente sea sugerente. La división sector formal-sector informal, de la manera como se considera habitualmente, no aporta ninguna enseñanza explicitativa. Al contrario, la estructura por sectores de actividades se revela ser una variable fundamental, si se va a un nivel de detalle bastante fino (cf. lo que ha sido dicho de la “calidad de los empleos industriales” en Salvador, en particular en la producción de bienes intermedios, opuesta a la de Fortaleza).

Las trayectorias de movilidad toman un sentido muy diferente según la “calidad” de los empleos durante el período comprendido entre los 20 y los 40 años de edad, calidad en términos de ingresos, de estabilidad y de codificación del asalariado; es esta “calidad” la que va a determinar las condiciones de salida del asalariado, que aquí también parecen desfavorables en Fortaleza, y Recife, por oposición a Salvador y a São Paulo. Es igualmente una baja de esta calidad al cabo de los años, que parece al origen de la degradación general de las condiciones del empleo en Río desde hace diez años, comprendidos los empleos de los “conta propria” y de la administración. Fi-

nalmente, última observación, que puede tener importancia, el “test” empírico de las teorías en términos de capital humano conduce a resultados paradójales. La correlación nivel de educación-ingreso postulada parece menos verdadera en la medida en que la importancia local de la industria es fuerte. El alto grado de industrialización abriría perspectivas de acceso a los ingresos medios, inexistentes en el caso contrario, en la ausencia de un nivel de educación al menos mediano.

Muchas cosas quedan por precisar: el verdadero sentido de las estrategias familiares de formación y de gasto de los ingresos; el rol del gasto público, el rol de las relaciones de subcontratación. También queda por testar la posibilidad de transportar tales análisis hechos en las metrópolis brasileñas, no obstante muy diversas, a otros países. Pero se puede, para concluir, sugerir cuales pueden ser los efectos perversos de ciertas políticas que no toman en cuenta las características de los sistemas de empleo.

### **3. CONCLUSION: ALGUNOS EFECTOS PERVERSOS POSIBLES DE LAS POLITICAS DE EMPLEO**

Toda política económica puede pretender, en un grado u otro, ser una política de empleo: políticas de ayuda a las implantaciones industriales, de desarrollo de la protección social, de ingresos, de la enseñanza y de la investigación, del gasto público, de los cambios exteriores. En los hechos, es bastante raro que ellas lo hagan explícitamente en América Latina, y esto por razones a menudo complejas<sup>29</sup>. El nombre de política de empleo ha sido reservado esencialmente a las políticas de implantaciones industriales, a las políticas de protección social y a las del “sector informal”.

Se puede, en primer lugar, relevar ciertos efectos perversos de las políticas “liberales” de derreglamentación en materia social, tal como son propuestas por Hernando de Soto y, a veces, por el Banco Mundial<sup>30</sup>. Una política que tiende a disminuir el nivel de protección social en la gran industria y hasta en la administración, a disminuir la estabilidad en el empleo y los salarios tendría nefastas consecuencias: las consecuencias serían desastrosas, en términos de empleo y de ingresos, en una gran parte de los prestatarios de servicios y de los pequeños comerciantes “por cuenta propia”, por el hecho de los enlaces macroeconómicos locales. Aceleraría la rotación a corto plazo, pero bloquearía la formación de un ahorro en las edades comprendidas entre los 25 y los 40 años, y limitaría el número de creaciones de microempresas, lo que a su vez haría disminuir el empleo de los jóvenes y de una parte de las mujeres. Ella desorganizaría ciertas estrategias familiares, centradas en el hecho de que por lo menos un individuo de la familia debe acceder a la previsión social, y reforzaría las divisiones sociales, excluyendo familias, y no individuos, de la previsión social.

No obstante, otras políticas, impulsadas en un espíritu diferente, también pueden tener efectos perversos:

- Una política que tiende a estabilizar a los jóvenes en las microempresas que se trata de “formalizar” puede desorganizar las redes de movilidad y privar las grandes empresas de una mano de obra disciplinizada y a veces calificada.
- Una política tendiente a crear empleos en las microempresas, particularmente las que tienen sólo un activo, se traduciría a menudo en la contratación del cónyuge; el desempleo estadístico se verá disminuido solo un poco (este cónyuge habiendo estado, hasta aquí, lo menos frecuentemente inactivo, u ocupado, y no desempleado); por el contrario, la familia será completamente dependiente de una sola actividad y de esta manera será bastante “fragilizada”.
- Una política de “formalización” de la mano de obra de la construcción civil arriesga no poder seguir jugando, en este sector, el rol de “eje” que juega en la recepción de migrantes y en la oferta de empleos temporales, lo que, por supuesto, plantea un enorme problema, visto el bajo nivel de ingresos en este sector.
- Una política de creación de empleos industriales orientada únicamente en el número de empleos creados, puede conducir a una degradación de la calidad media de estos empleos, y conducir a la escala de un sistema local de empleo, a la aparición de una “espiral depresiva” en términos de calidad de empleos, pasando en particular por la generalización de la subcontratación de ejecución y la puesta en competencia generalizada de categorías de mano de obra.
- Una política voluntarista de protección social, sobre la base, de generalizar la obligación de las cotizaciones que cubren los gastos de cada categoría llevaría a la desaparición de múltiples trabajadores autónomos y microempresarios. Está claro, si nos referimos al ejemplo de São Paulo, que la elevación de ingresos de los “conta propria” precede su afiliación a la previsión social, y no la sigue. Es necesario, entonces, desarrollar la hipótesis de una débil cotización concertada de los no asalariados, y la transferencia a sus respectivas capas, de un complemento de financiamiento.
- Una política educativa “a marcha forzada”, si no es acompañada de un mejoramiento de la “calidad de los empleos”, arriesga acentuar los fenómenos de descalificación de los jóvenes profesionales, como parece ser el caso en una parte del comercio callejero de Medellín. Cf. Huyette (1987, p. 37).

Otros ejemplos podrían ser avanzados. Pero me parece que lo importante es situar el contexto de la política de empleo en la articulación de la óptica macroeconómica y de la óptica microsocia. La “macroeconomía” debe ser entendida en el sentido local: el empleo en las pequeñas unidades depende esencialmente del nivel de salario y del empleo en las grandes unidades geográficamente próximas, pero también de la rotatividad en estos empleos, de la capacidad de los miembros de una pareja para encontrar dos empleos

de naturaleza diferente. Lo microsocioal debe ser comprendido esencialmente en el sentido de las estrategias familiares que parten de la imbricación de las trayectorias profesionales, de la repartición de los riesgos y de un gasto concertado del ingreso. Si el "sector informal" no existe en tanto que sector, las realidades diferenciadas que la expresión designa existen; y las políticas económicas juegan un rol, querámoslo o no, en el conjunto del sistema de empleo.

### NOTAS

1. Por una crítica de la tesis de la OIT, de la Unicef y del Banco Mundial, que atribuyen al sector informal la capacidad de crear empleos, sustituyendo los perdidos por el sector formal (Lautier, 1988).

2. DE MIRAS, 1988, p. 11: "El sector informal, en tanto que categoría abstracta, puede ser algo más que un objeto científico; puede ser además una mercancía que es objeto de transacciones entre agentes institucionales. La naturaleza del mercado es marcadamente oligopolística: de un lado algunas instituciones nacionales o internacionales encargadas del desarrollo, disponiendo de medios importantes; del otro, una multitud de instancias de estudios y de investigación, públicas y privadas, quienes proponen sus competencias y sus servicios".

3. LAUTIER, 1987 a), 1a parte; según López Castao, 1987, p. 386, el conjunto de los programas de ayuda a las microempresas en las cuatro grandes ciudades colombianas habría permitido la creación, en la hipótesis más optimista, de 5.300 empleos por año de 1984 a 1986.

4. "Todavía prevalecen distintos enfoques en cuanto a la naturaleza de las interrelaciones de los sectores" (Tokman, 1987, p. 516).

5. Por ejemplo, sólo la última es caracterizada por el hecho que "la 'tasa de ganancia' no es la variable clave del funcionamiento de la empresa (la renta total del propietario sería más importante)" (Souza, 1980, p. 35).

6. En francés (traducción revisada por el autor): "Il existe des figures cursivement dessinables qui ne sont pas récursives"

7. LACHAUD y PENOUIL, 1985, p. 43: "La experiencia y el análisis demuestran que el criterio del modo de gestión —en particular el llevar una contabilidad— parece el más apropiado (...). El sector informal está constituido por el conjunto de actividades urbanas, eliminando las empresas modernas, es decir, aquellas que tienen una contabilidad normalizada".

8. Por supuesto, este criterio es muy contestado por numerosos autores; se encontrará una gran discusión metodológica en Cacciamali, (1983) que se alfa a posiciones cercanas a las de Souza. Para resolver el problema de la utilización del criterio de la relación con la ley, el mismo autor propone, en un texto más reciente (Cacciamali, 1987, p. 11) distinguir un "formal visible" (unidades capitalistas que respetan la legislación), un formal invisible, un informal visible y un informal invisible.

9. AGIER, 1988, p. 49 ss., y GUIMARAES, 1987. Este autor precisa (pp. 6-8) que, en la firma COPENE, los trabajadores registrados son 1600 y los subcontratistas 1900; entre éstos, 81% cobra un salario inferior o igual al salario mínimo.
10. Esta expresión es Nadif, 1988, p. 205.
11. Aquí retomamos las conclusiones de Lautier, 1988, 2da. parte, al cual se puede referir para un estudio más acabado según los sectores económicos y los años. Las estadísticas utilizadas fueron extraídas de Cacciamali, 1987, y Ministerio de Trabalho, 1987.
12. Según CACCIAMALI, 1987, p. 16. Los empleados por los “frentes de trabajo” son excluidos, pero perturban seriamente los datos sobre el empleo rural, en 1983 y 1984.
13. El FGTS brasileño, aunque principalmente afectado a la adquisición de habitación, tiene efectos similares a las “cesantías” colombianas de este punto de vista.
14. Fuente: Ministerio de Trabalho, 1987, pp. 83, 232, 239.
15. Idem, p. 237.
16. ULPIANO AYALA ha descrito detalladamente estas combinaciones de fuentes de ingresos en las grandes ciudades colombianas (Ayala, 1981, 3.178 ss y 4.108 ss. Por ejemplo, solamente 53% de los hogares tiene un ingreso “laboral” formado sólo de salarios, 13% un ingreso laboral derivado solo del trabajo independiente y 6% un ingreso únicamente “empresarial” (idem, 4.116). Si se tiene en cuenta el ingreso total del hogar, estas cifras descienden respectivamente a: 42%, 10% y 6% (idem, 4.108), en el subentendido de que el ingreso salarial puede provenir de un empleo registrado o no.
17. Por ejemplo, sobre el carácter contradictorio de los criterios de definición del sector informal utilizados por la OIT, cf. Lautier, 1986, 1a parte.
18. MALLET, 1980, c. VIII. Para una introducción a esta problemática, y un ensayo de “colombianización”, cf. Jolly, 1988.
19. He abordado el caso del Nordeste de Brasil en Lautier, 1987, b).
20. Alcanzando de 6 a 12% por mes, según el período del año (Maranho, 1987, p. 67).
21. LOPEZ CASTAÑO y otros, 1986, p. 84 y ss., y el gráfico reproducido en anexo 2 de este artículo.
22. Los trabajos de antropología africana, en particular Morice, 1987, han demostrado que esta aparente gratuidad ocultaba mecanismos complejos de redistribución entre familias, cuya lógica es la de la reproducción de un poder patriarcal; esta hipótesis podría ser testimoniada en la situación de ciertas ciudades pequeñas en América Latina.
23. La muestra estaba compuesta de 1383 microempresas: 37% del comercio (los vendedores ambulantes fueron excluidos), 34% de la industria y 29% de los servicios. 49% tenían un activo, 45% de 2 a 4, y 6% de 5 a 9.
24. De los cuales solamente 21%, comprado directamente a la industria: las microempresas de producción aparecen como un cliente importante del comercio, comprendido aquí el pequeño comercio que vende productos industriales.

25. Para el caso del calzado en el Valle del Río de los Sinos, RGS, Brasil, Lima Ruas, 1986, Tomo 1, y para el caso de la confección en Santa Cruz de Capibaribe, Pernambuco, Azais, 1984, p. 218 y ss.

26. El límite estadístico aquí es de 15 activos; las "puras" no emplean trabajo asalariado, las "capitalistas" al menos 80% de trabajo asalariado, las "en transición" se encuentran entre los dos.

27. Hay que poner aparte el caso de las empleadas domésticas, estudiado en el caso colombiano por López Castaño y otros, (1986). Aquí es claro que el determinante principal de la remuneración es la evolución de los salarios de las grandes unidades, el volumen de empleo teniendo, en cuanto a él, fuertes características contracíclicas.

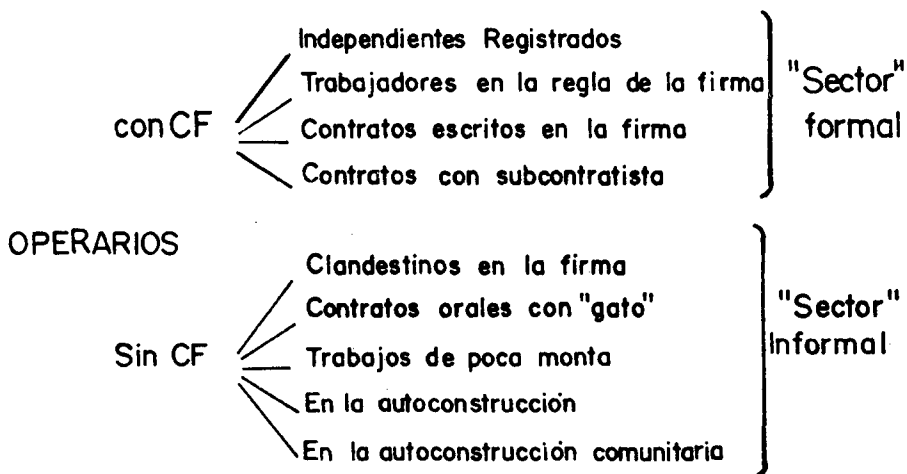
28. Los gráficos adjuntos se fundan en promedios de 1981 a 1986, a veces 84-86. Un análisis más detallado, año por año desde 1979, muestra que Río, cercana a Sao Paulo al principio del período, se "desprende" y se acerca poco a poco a Belo Horizonte. Salvador, por el contrario, cerca de Recife a principios del período, se separa y adopta una configuración cercana a las de Belo Horizonte y Río.

29. Por ejemplo, JAIME MARQUEZ PEREIRA, (1989) ha analizado por qué la ideología de la igualdad de chances, en Brasil, no se erige en ideología escolar dominante, lo que está a la base del débil rol de las políticas escolares en las políticas de empleo de ese país.

30. cf. DE SOTO, 1987, capítulos 5 y 6, y World Bank, Columbia Division, 1986, p. 4.

**ANEXO 1**

(1) La llamada división "Sector" formal/"Sector" informal



(CF = carnet firmado o tarjeta de trabajo)

gato = Intermediario entre peones y empleador

subcontratista informal proveyendo mano de obra

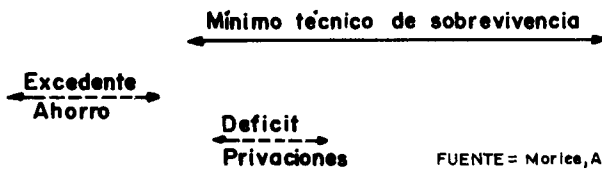


(2) DONDE ESTA EL SECTOR INFORMAL EN LA FIRMA X?

Tipo de contratación	Contrato Diario	Horas Ex. primas de producción Tareas premios	Atraso en el Regist.	Acuerdos	A prueba despedido sin contrato	Nunca firmado	Contrato oral con "gato"
Trabajadores	REGISTRADOS		CLANDESTINOS				
Trabajo	Con Registro	Sin Registro					

(3) SALARIO, REMUNERACION E INGRESO

Liquidación FINAL Fondo de Cesantía FGTS	En la Hoja	Prima de producción según metraje	Según tarea	Hojas Extra	Gratificación	Otros	Trabajos Menores	OTROS	Otro Ingreso Familiar
SALARIO FORMAL		"POR FUERA"							
SALARIO FORMAL		INGRESO INFORMAL							
Remuneración Diferida	REMUNERACION EN LA OBRA					OTRAS GANANCIAS			



FUENTE = Morúa, A 1989 b)

## ANEXO 2

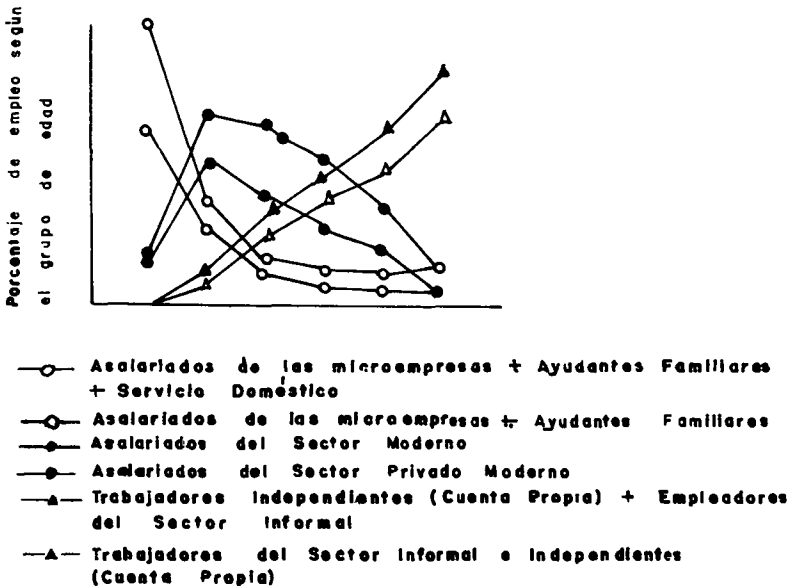
## CUADRO I.

Signo del coeficiente de correlación entre el valor agregado por trabajador y la proporción del producto maquilado, por tipo de empresa.

TIPO/SIGNO	POSITIVO	CERO	NEGATIVO	TOTALa/
PURAS	5	7	19	31
TRANSICION	9	9	13	31
CAPITALISTAS	18	9	4	31
GRANDES	13	11	7	31

a/ Se considera que la maquila tiene un impacto positivo sobre la productividad cuando el signo del coeficiente de correlación entre maquila y valor agregado por trabajador es, con un 95% de confianza, diferente de cero y positivo en pruebas de hipótesis de una sola cola; cero cuando la prueba no rechaza, con el mismo nivel de confianza, que la correlación sea cero, y negativo cuando el coeficiente es diferente de cero y negativo con un 95% de confianza.

GRAFICO I- TIPO DE EMPLEO SEGUN LA EDAD  
(4 ciudades principales en junio de 1984)



Fuente: DANE, Encuesta de Hogares  
Junio de 1984

## CUADRO 2

## ANEXO 3

DISTRIBUCION DEL EMPLEO SEGUN LA CATEGORIA  
(en porcentaje)

	FL	RF	SB	BH	RJ	SP
EMPLEO FORMAL	51.20	53.20	65.40	68.40	65.90	75.90
EMPLEO INFORMAL	48.30	48.90	34.60	31.30	34.40	24.40
ASALARIADOS	72.80	88.80	74.90	77	76.90	81.20
NO ASALARIADOS	27.20	31.20	25.20	23	22.20	18.80
ASALARIADO FORMAL(1)	58.90	68.30	74.80	71.80	72.50	77
ASALARIADO INFORMAL	41.20	31.70	25.40	27.40	27.50	23
ASALARIADO FORMAL	42.80	47	55.80	55.10	55.70	62.50
ASALARIADO INFORMAL	30	2.80	19	21.10	21.10	18.70
INDEPENDIENTE	22.80	25.20	21.60	18	18.40	14
EMPLEADORES	2.80	2.40	2	4	4	3.80
NO REMUNERADOS	1.60	3.20	1.20	.80	.90	1.20

FUENTE = PNAD 85 IBGE

(1) = Comprende además los asalariados sin carta de trabajo de la Administración

SCHUSTER, A 1999

## CUADRO 3

DISTRIBUCION DEL EMPLEO SEGUN LOS INGRESOS  
(en porcentaje)

	FL	RF	SB	BH	RJ	SP
SIN REMUNERACION	2	3.40	1.20	.90	1	1.30
HASTA 1/2 SM (1)	16.30	16.30	11.70	10.80	8.70	3.50
DE 1/2 A 1 SM	21.70	20.20	19.30	22.80	20.20	9.50
DE 1 A 2 SM	28.20	21.90	21	21.40	22.90	24.20
DE 2 A 3 SM	9.30	11.20	13.50	11.60	12.70	18.30
DE 3 A 5 SM	10.10	11.90	13.70	13.90	14.60	19.20
DE 5 A 10 SM	7.10	7.10	10.90	10.80	11	18
MAS DE 10 SM	5.20	5	8.50	7.60	7.90	9.20
ACUMULADO						
SIN REMUNERACION	2	3.40	1.20	.90	1	1.30
MENOS D' 1/2 SM	18.30	19.70	12.90	11.50	9.70	4.80
MENOS DE 1 SM	40	39.90	32.20	34.10	29.90	14.30
MENOS DE 2 SM	68.20	61.80	53.20	55.50	52.80	38.50
MENOS DE 3 SM	77.60	73	66.70	67.10	65.50	54.90
MENOS DE 5 SM	87.60	84.80	80.40	81	90.10	74
MENOS DE 10 SM	94.70	91.90	91.30	91.80	91.10	90
TOTAL	99.90	96.90	98.80	99.40	98.90	99.20

FUENTE = PNAD 85 IBGE . SCHUSTER, A 1999

SM= SALARIO MINIMO

CUADRO 4  
DISTRIBUCION DEL EMPLEO SEGUN LOS SECTORES ECONOMICOS

%	FL	RF	SB	BH	RJ	SP
AGRICULTURA	5.10	4.80	2	1.40	1.40	.80
INDUSTRIA	17.10	13.40	10.50	16.30	16.10	31.70
CONSTRUCCION	7.40	8.90	9.80	10	7.50	5.90
OTRAS ACTIVIDADES INDUSTRIA	1.70	1.90	2.90	2.80	1.80	1.10
COMERCIO	15.90	17.70	14.30	12.20	13.20	13.90
SERVICIOS	25.10	24.30	26.10	24.90	25.50	19.30
SERVICIOS AUXILIARES	3.50	3.50	4.10	4.30	5.10	4.40
TRANSPORTE COMUNICACION	4	4.80	4.90	5.80	5.90	4.80
SOCIAL	9.80	10.30	10	11.20	11	8.50
ADMINISTRACION	6.70	6.20	7.90	5.80	7.20	3.80
OTROS	3.70	6.20	8.50	5.80	5.30	6.80

FUENTE = PNAD 85 IBGE

SCHUSTER, A 1989

Gráfico a  
TASA DE SALARIZACION SEGUN LA EDAD

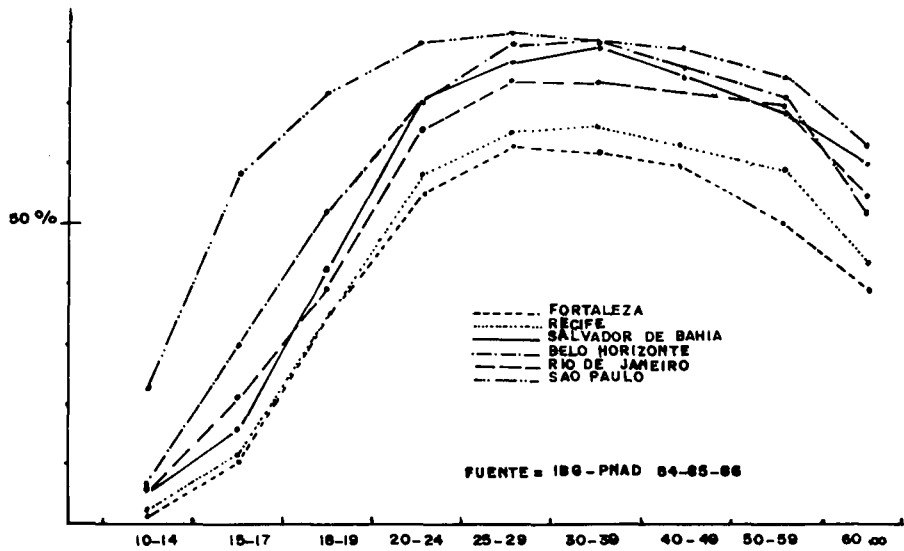
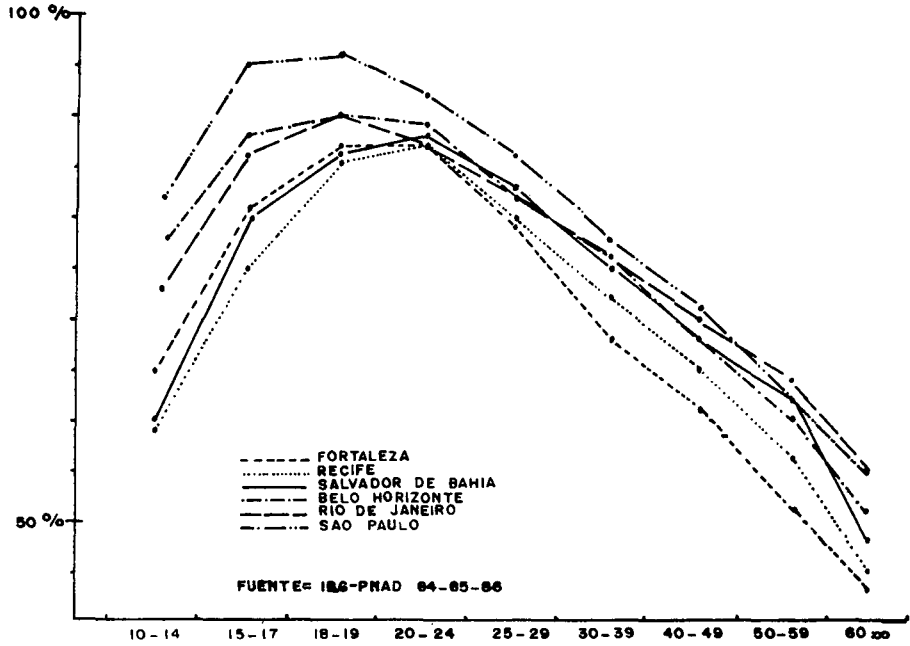


Gráfico b  
TASA DE FORMALIZACION SEGUN LA EDAD

Gráfico c  
TASA DE FORMALIZACION SEGUN LA EDAD-HOMBRES

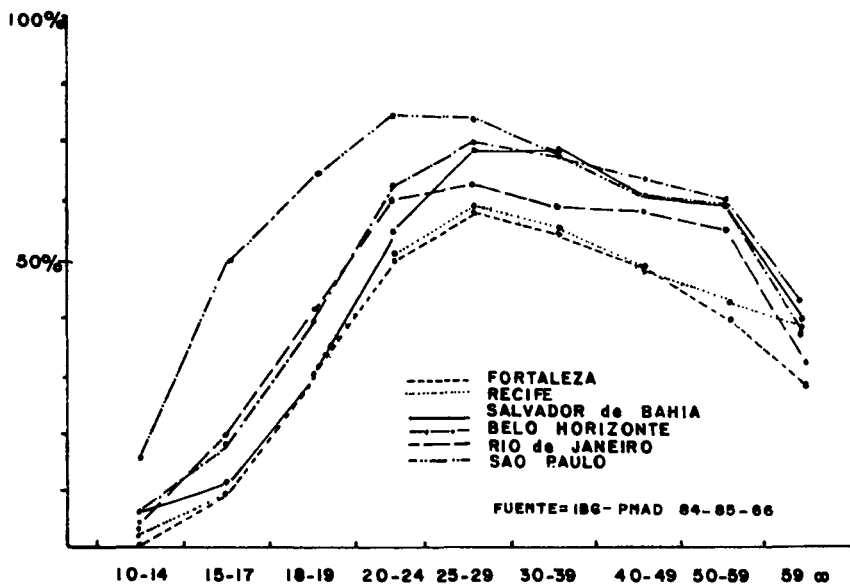
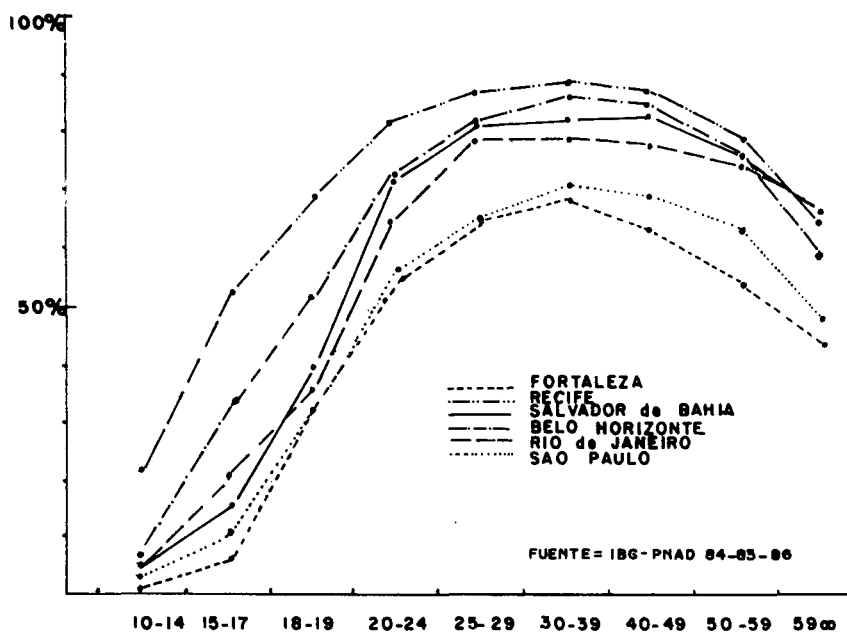


Gráfico d  
TASA DE FORMALIZACION SEGUN LA EDAD-MUJERES

Gráfico e  
TASA DE FORMALIZACION EN EL ASALARIADO

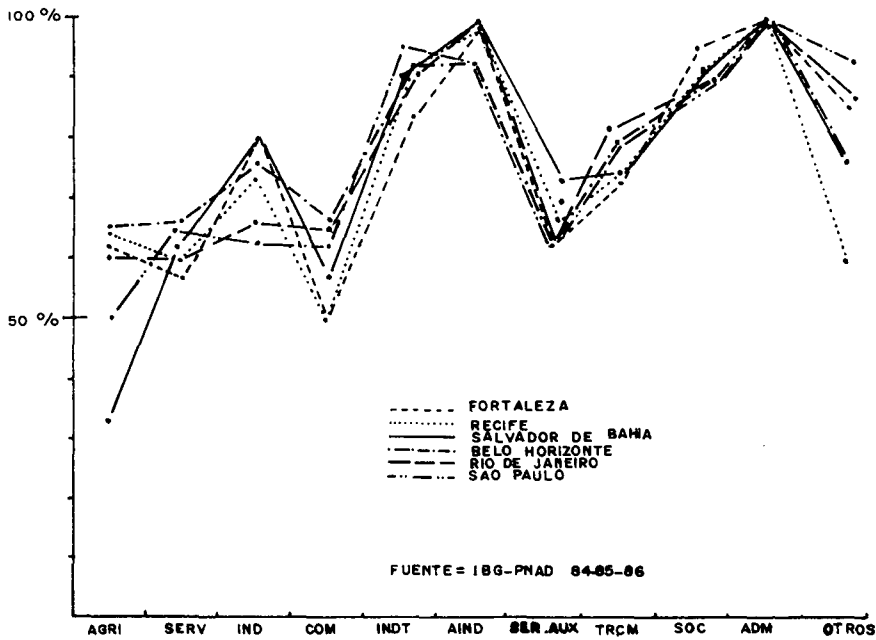
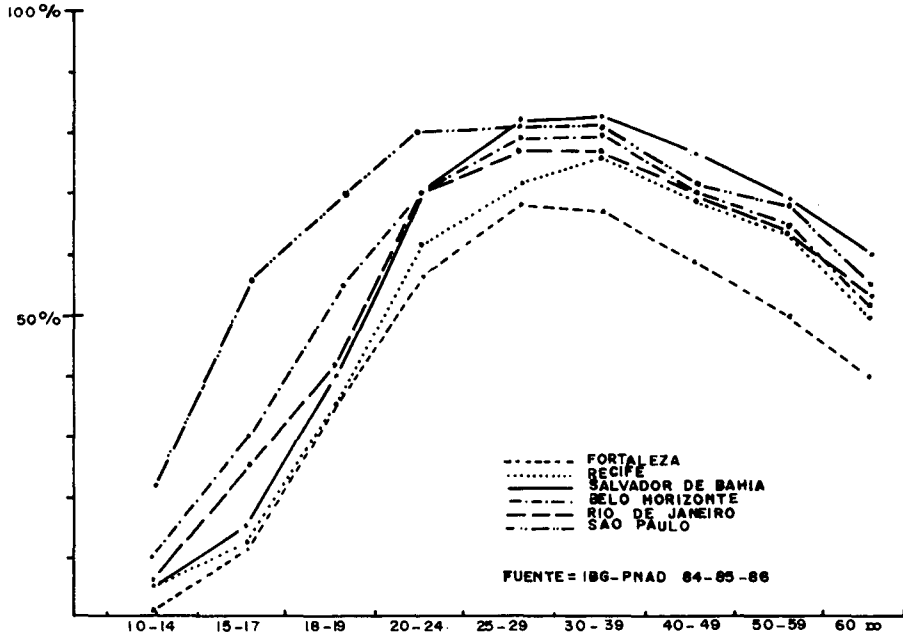
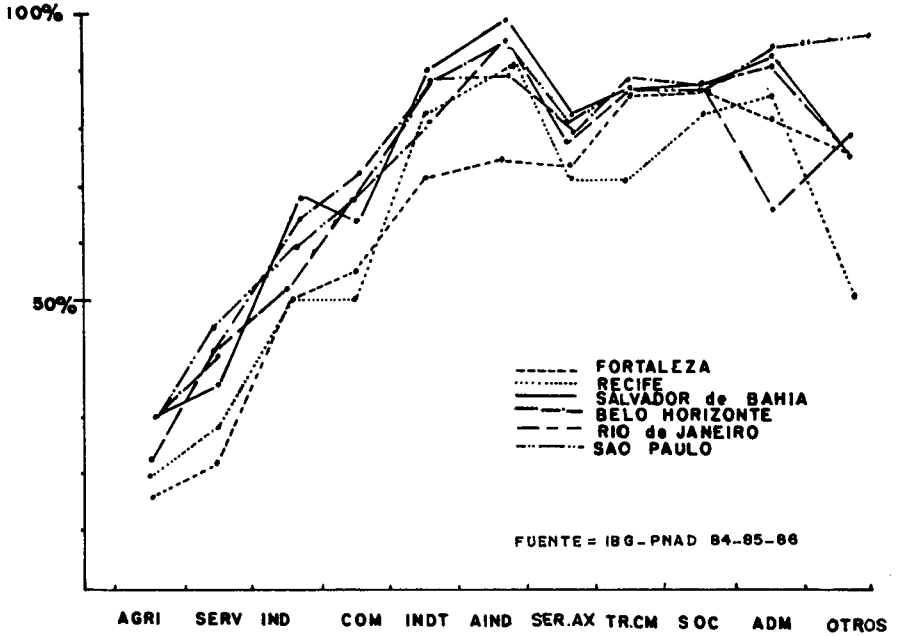


Gráfico f  
TASA de SALARIZACION SEGUN LOS SECTORES ECONOMICOS

Gráfica g

TASA DE FORMALIZACION SEGUN LOS SECTORES ECONOMICOS



Gráfica h

TASA DE FORMALIZACION EN EL ASALARIADO SEGUN LOS SECTORES ECONOMICOS

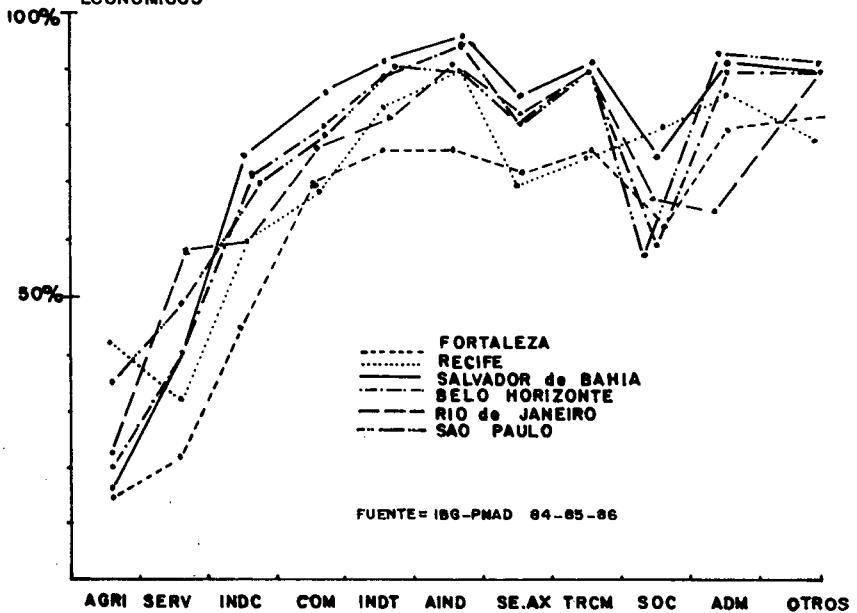




Gráfico i  
TASA DE SALARIZACION SEGUN INGRESOS

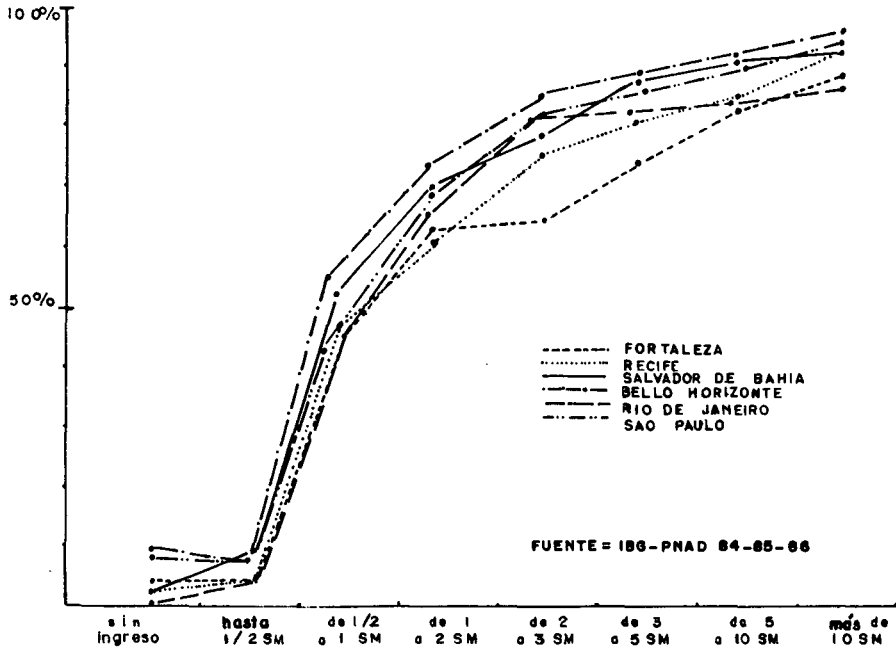
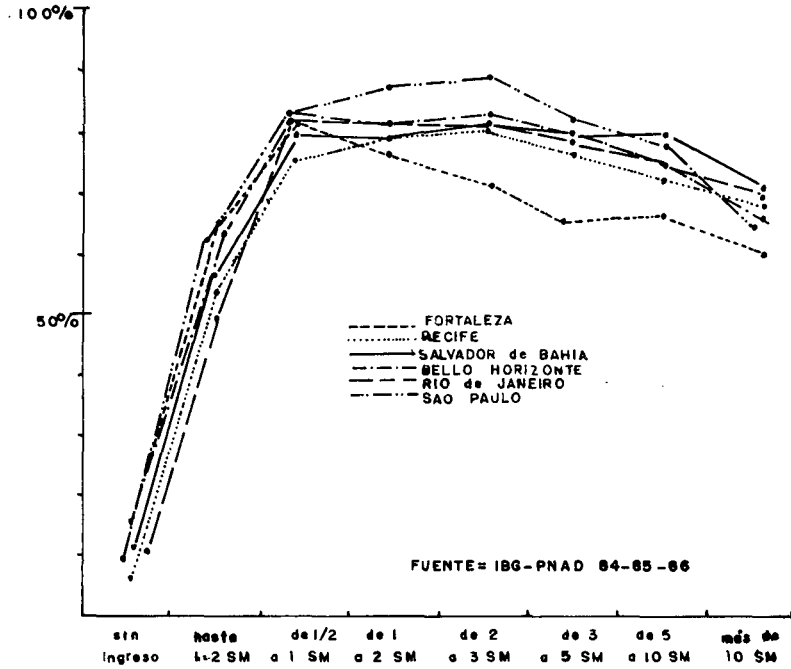


Gráfico j  
TASA DE FORMALIZACION SEGUN LOS INGRESOS

GRAFICO K

NIVEL DE INGRESO EN FUNCION DE :

- Sector Económico
- Nivel de Instrucción
- Afiliación al INPS, Estatuto Productivo
- Sexo
- Horario de Trabajo.

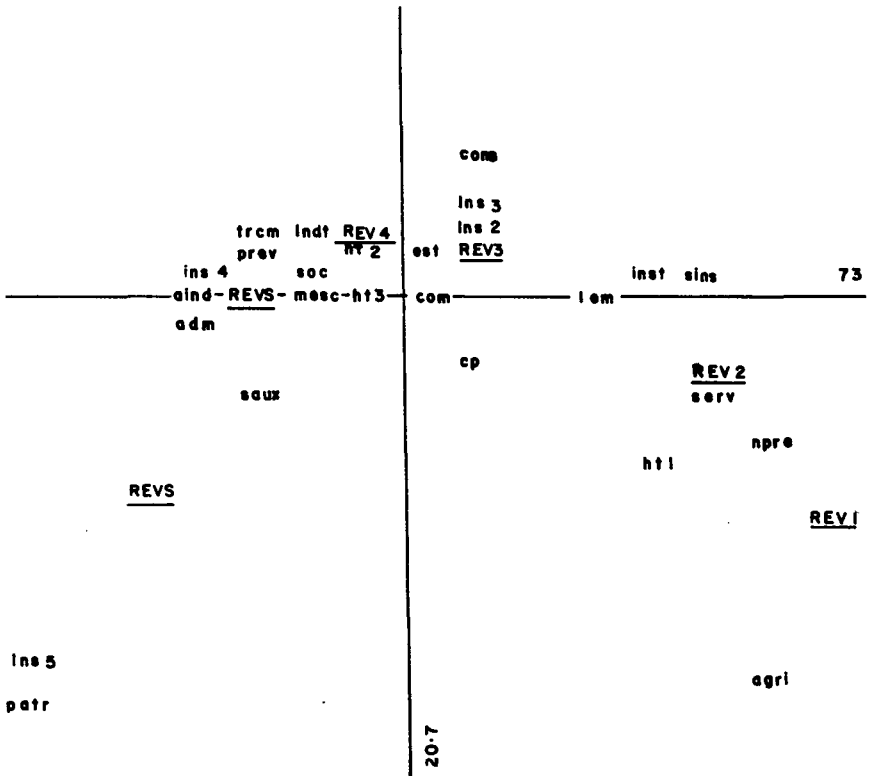
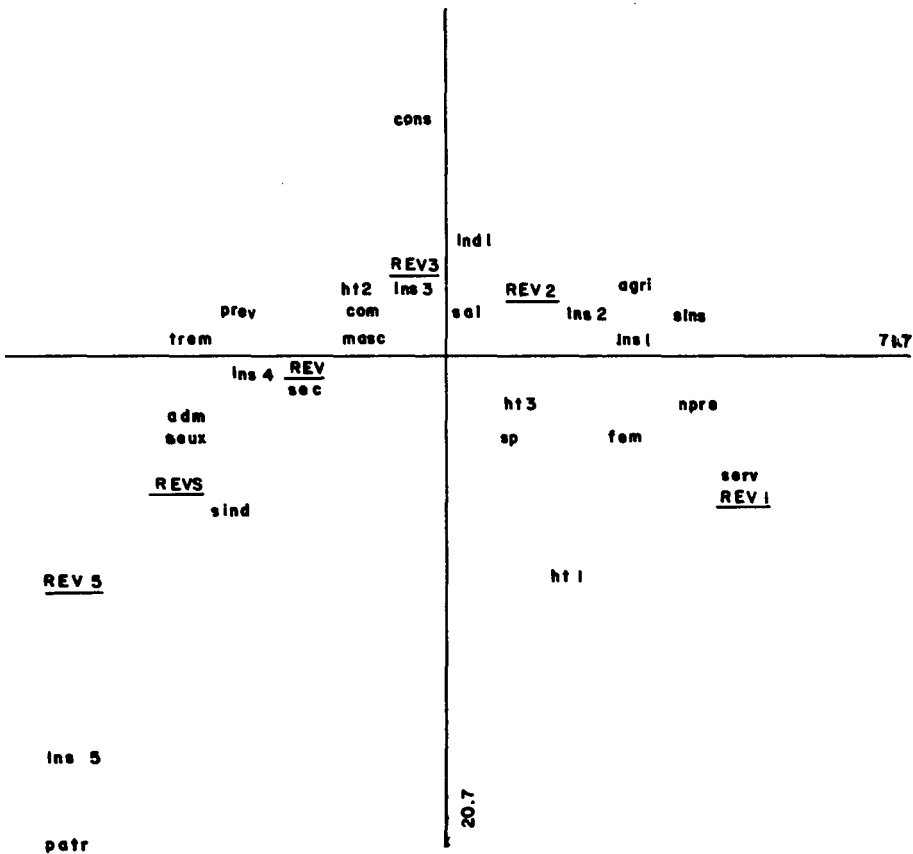


GRAFICO L

NIVEL DE INGRESO EN FUNCION DE:

- Sector Económico
- Nivel de Instrucción
- Afiliación al inps. Instituto Productivo
- Sexo
- Horario de Trabajo



FUENTE : IBGE PNAD 1985

## BIBLIOGRAFIA

- ACIER, MICHEL, 1987 "Notes sur les relations raciales et sociales á Bahia", *Les Cahiers du Gp: Pratiques sociales et travail en milieu urbain*, No. 7, ORSTOM.
- AYALA, ULPIANO, 1981 *El empleo en las grandes ciudades colombianas*, (3 tomos) CEDE, Univ. los Andes, Abr.
- AYALA, ULPIANO, 1987 *Movilidad laboral y mercados de trabajo urbano*, CEDE, Univ. los Andes, Misión del Empleo, Bogotá.
- AZAIS CHRISTIAN, 1984 *L'industrie textile dans le Nord-Est brésilien: une analyse á la lumière des théories sur le secteur informel*, Thése de Sciences Economiques, Univ. Paris I-IEDES.
- BORGES JORGE LUIS, 1957 *Manual de zoología fantástica*, ed. Fondo de cultura económica, México.
- CACCIAMALI, MARIA CRISTINA, 1983 *Setor informal urbano e formas de participação, n'a produção*, IPE, São Paulo.
- CACCIAMALI, MARIA CRISTINA, 1987 *Notas sobre o comportamento e o grau de invisibilidade do mercado de trabalho no Brasil na primeira metade da década de 80*, Encontro nacional sobre mercado de trabalho e distribuição de renda no Brasil, IPEA, Ríó de Janeiro, 16-18 sept.
- CORCHUELO, ALBERTO, 1986 *Formas de empleo no sujetas al régimen laboral: empleo temporal y subcontratación*. CIDSE, Universidad del Valle - Misión de Empleo.
- DROULERS, MARTINE, 1988 "Emploi public et clientélisme", *Politiques d'ajustement économique et recompositions sociales*, Colloque du GREITD, févriér.
- DE ARAUJO T. - DO VALE SOUZA A., 1983 *Apoio a Microempresas: Límites do Possível*, SUDENE, Recife, Série população e emprego, No. 17.
- DE MIRAS, CLAUDE, 1988 *Le "secteur informel": une notion forte ou un concept nou? La fausse Question ORSTOM*, Quito, Mimeo Aoút.
- DE SOTO HERNANDO 1987 *El otro sendero - La revolución informal*, ed. Oveja Negra.

- FREYSSINET JACQUES, 1976 *Méthodes d'analyse des structures d'emploi en économie "sous développée,"* IREP. Université de Grenoble II.
- GINER DE LOS RIOS, FRANCISCO, 1988 "Relaciones entre la microindustria y el sector formal: el caso de la maquila visto a través de una tipología" *Taller sobre el sector informal urbano: retos y perspectivas*, UNAM, México D.F., Junio.
- GUIMARAES, ANTONIO SERGIO, 1987 *Organização e Gestão de Trabalho na Petroquímica*, C.R.H., U.F. Ba, Salvador, Dezembro.
- HOFSTADTER, DOUGLAS, 1985 *Gödel, Escher, Bach (les brins d'une guirlande éternelle)* Interéditions, Paris. Primera Edición: Basic Books, New York, 1979.
- HUYETTE, PIERRE, 1987 *L'hétérogénéité du secteur informel: le cas du commerce de rue à Medellín*, Mémoire de D.E.A., Sciences Economiques, Univ. D'Amiens.
- JOLLY JEAN FRANÇOIS, 1988 *Esbozo de los elementos conceptuales, analíticos y metodológicos para el estudio del sistema local de empleo del área de influencia de Bogotá*, Mimeo, CIDER, Universidad de los Andes, Abril.
- LACHAUD J.P. y PENOUIL M., 1985 *Le développement spontané. Les activités informelles en Afrique* ed. Pédone, Paris.
- LAUTIER, BRUNO, 1986 "Les formes de l'informel", *Cahiers du GERTTD*, Paris VII, série Développement No. 2.
- LAUTIER, BRUNO, 1987, a) "Fixation restreinte dans le salariat, secteur informel et politique d'emploi en Amérique Latine", in: *Tiers Monde*, PUF, vol XXVIII No. 110, 1987. (Traducción: *Lecturas de economía No. 24*, Medellín, sept.).
- LAUTIER, BRUNO, 1987, b) *O lugar do setor informal na política de emprego no Nordeste*, SUDENE, DPG, Recife
- LAUTIER, BRUNO, 1988 *L'ajusteur justifié?* Politiques d'ajustement, emploi et dérégulation en Amérique Latine "Politiques d'ajustement économique et recompositions sociales, Colloque du GREITD, à paraître in: *Tiers Monde*, PUF, vol. XXX No. 117, 1989.
- LIMA RUAS ROBERTO, 1986 *Progrès technique et contrôle du capital: le cas de l'industrie de la chaussure Brésilienne.* Thèse de Sciences Economiques, Amiens.

- LOPEZ CASTAÑO HUGO, 1987      Secteur informel et société moderne: l'expérience colombienne in: *Tiers Monde*, PUF, vol. XXVIII No. 110, 1987.
- LOPEZ CASTAÑO HUGO, 1988 a)      "Ciclo económico, ciclo de vida y movilidad laboral: el sector informal como sustituto a un sistema de seguridad social en Colombia" *Politiques d'ajustement économique et recompositions sociales*, Colloque du GREITD, février.
- LOPEZ CASTAÑO HUGO, 1988 b)      "Los muertos de Villatina y el problema de la tierra urbana en Colombia" *Politiques d'ajustement économique et recompositions sociales*, Colloque du GREITD.
- LOPEZ CASTAÑO HUGO, HENAO MARTA LUZ y SIERRA OLIVA, 1986      *El sector informal urbano. Estructura, dinámica y políticas*, CIE, Universidad de Antioquia, Medellín (Misión del Empleo).
- MALLET LOUIS, 1980      *Le Marché local du travail*, ed. du CNRS, 1980.
- MARANHAO SYDIA (coord.) 1987      *Rotatividade da mão de obra na Região Metropolitana do Recife*, SUDENE, Recife serie: População e emprego No. 21.
- MARQUES PEREIRA JAIME, 1989      *Formation de la citoyenneté et accès à l'emploi au Brésil*, mimeo GREITD.
- MINISTERIO DE TRABALHO-IEI-UFRJ, 1987      *O mercado de trabalho brasileiro –Estrutura e conjuntura*, Brasília, abril.
- MORICE ALAIN, 1987      "Ceux qui travaillent gratuitement: un salaire confisqué", in: *Classes ouvrières d'Afrique Noire* (M. Agier, J. Copans, A. Morice org.), ed. Karthala-ORSTOM.
- MORICE, ALAIN, 1988 a)      "Les travailleurs du BTP à João Pessoa: Premières réflexions", *Les cahiers de GP: Pratiques sociales et travail en milieu urbain*, No. 7, ORSTOM.
- MORICE, ALAIN, 1988 b)      *Os trabalhadores da construção civil es João Pessoa*, Mimeo, ORSTOM, Novembre.
- NADIF, MOHAMMED, 1988      *Marginalité et régulation sociales au Maroc-Cas du Secteur Informel*, Thèse d'Etat Es Sciences Economiques, Université Hassan II, Casablanca.

- SALAMA, PIERRE, 1976 *Un procès de sous-développement: le cas de l'Amérique Latine*, Maspéro, Paris.
- SCHUSTER, ANDRE, 1989 *Systèmes d'emploi et niveau d'instruction: une analyse comparative de 6 Régions. Métropolitaines Brésiliennes*, mimeo, GREITD, Amiens
- SOUZA, PAULO RENATO, 1980 *Emprego, salarios e pobreza* Editora Hucitec, São Paulo.
- TOKMAN, VICTOR, 1987 "El sector informal: quince años después" - *El Trimestre económico* No. 215, Julio.
- WORLD BANK, Colombia División, 1986 *Colombia: employment issues*, august.