

O setor informal: balanço de 25 anos de trabalho

Philippe Hugon

Conscientização das problemáticas e sua evolução

A tomada de consciência da importância das pequenas atividades e da dinâmica do **setor informal** nos **países em desenvolvimento** é anterior à crise econômica e financeira e à adoção das políticas de ajuste do início dos anos 80. Essas medidas, todavia, revelaram e acentuaram a importância das pequenas atividades tanto no plano da produção de bens e serviços que vinham responder a necessidades essenciais quanto no campo da distribuição da renda, dos empregos criados e do acesso à formação e à qualificação.

O setor informal e a questão do emprego na década de 70

Em seqüência ao estudo de Hart (1973), ao relatório ILO/KENYA (EMPLOYMENT..., 1972) e ao Programa Mundial de Emprego do Bureau Internacional du Travail (BIT), há 15 anos, estudou-se o setor dito informal, procurando mostrar sua grande heterogeneidade, seu dinamismo e os problemas metodológicos impostos por esse estudo (HUGON, ABADIE, MORICE, 1977). Naquela época, as atividades informais apareciam aos olhos de muitos como marginais e secundárias. As questões então levantadas eram as da reabsorção do desemprego, da luta contra a pobreza, ou da satisfação das necessidades essenciais. Contrariamente às teses

desenvolvimentistas, que consideravam que o setor moderno absorveria o setor tradicional como a locomotiva fez com o carrinho de mão, os estudos mostravam que havia coexistência durável de tecnologias e de unidades de produção em escalas e modos de organização diferentes.

Durante os anos 60 e 70, em que pese à defasagem entre a oferta e a demanda de trabalho, o **desemprego aparente ou disfarçado** não aumentou tão rapidamente quanto teria feito supor o ritmo do êxodo rural¹. Era, então, preciso explicar como os “desempregados” podiam subsistir na cidade. As explicações tradicionais pelo parasitismo (um trabalhador sustenta vários não-trabalhadores) ou pelas migrações campo-cidade mostraram-se geralmente infundadas. O que se verificou, e os especialistas do BIT muito contribuíram para evidenciar esse fenômeno, é que existia um setor informal mal-estruturado e pouco conhecido, que desempenhava uma função essencial de absorção dos migrantes (setor transicional), de criação de empregos e de circulação dos fluxos reais e financeiros nas cidades. As pesquisas realizadas desde 1969, principalmente na âmbito do Programa Mundial de Emprego do BIT², calculam que as atividades desse setor não estruturado representam, nas cidades do Terceiro Mundo, de 20% a 30% dos empregos. Segundo as definições, as atividades no setor não estruturado representam de um terço a dois terços do emprego asiático. Esses empregos reúnem os auto-empregos, os trabalhadores não remunerados. O paradigma do emprego assalariado mostra-se falho (BERNARD, 1986); há verdadeiros e falsos assalariados (J. MAGAUD): aprendizes, ajudantes familiares, agregados, assalariados em regime de tempo parcial, multiatividades, *Metayage*.

¹ O índice do emprego assalariado aumentou levemente desde 1950, apresentando, entretanto, diferenças importantes segundo as cidades. Assim, nos países africanos de língua francesa, as únicas cidades que viram crescer significativamente o trabalho assalariado foram: Abidjan, Brazzaville, Pointe-Noire, Nouakchott e Libreville. Segundo o BIT, o desemprego e o subemprego urbanos atingiam, em 1980, mais de 35% da população africana.

² A adoção do Programa Mundial de Emprego deu um grande impulso às pesquisas centradas na renda, na pobreza e no emprego informal (pesquisas sobre urbanização, relatórios de especialistas e pesquisas sobre o setor não estruturado).

As análises dualistas foram, assim, invertidas: ao invés de considerarem que o setor tradicional tem um papel passivo de fornecedor de mão-de-obra com uma taxa de salário determinada pela renda de subsistência,³ ele é analisado em seu dinamismo e em seu papel positivo.

Os novos modelos de crescimento tomaram como hipótese que as desigualdades de renda não eram fator de estímulo à poupança, fonte de investimento, mas, ao contrário, consideraram que elas limitavam a demanda efetiva. A questão levantada a nível do emprego levou em conta, então, a renda e não somente o tempo de trabalho, enquanto isso, o problema econômico deslocou-se da produção para a demanda (DEBLE, HUGON, 1982; EMERIJ, 1974; EMPLOI..., 1976).

As organizações internacionais e os economistas internalizaram o discurso humanista dos anos 60 (satisfação das necessidades essenciais ou não-cobertura dos custos/homem), desenvolvendo uma abordagem do tipo keynesiana (insuficiência da demanda efetiva, política de redistribuição da renda). Segundo essa concepção, ao invés de falar de desemprego disfarçado ou de tratar o desemprego em termos de sobra de mão-de-obra⁴, é preciso encará-lo em termos de atividades pouco remuneradas. O emprego pode ser definido em termos de valor como **uma situação na qual um indivíduo é suscetível de obter uma remuneração em moeda em contrapartida a uma contribuição em atividades, pessoal e direta-mente relacionada ao esforço de produção, contribuição esta que deve ser motivada principalmente pelo desejo de obter essa remuneração** (MOULY, 1978).

³ Segundo os autores, o setor tradicional (de subsistência, pré-capitalista) recobre realidades e ramos diferentes, em muitos modelos, ele é assimilado pela agricultura de autoconsumo. O modelo de Lewis, ao contrário, inclui no setor de subsistência a agricultura tradicional, os serviços domésticos e os pequenos ofícios urbanos; ele define o setor de subsistência pela ausência de capital reprodutível. Dois casos diferentes podem ser considerados para explicar a determinação dos salários: o caso tomado por Lewis, em que, dentro de uma ótica neoclássica, o setor de subsistência fornece somente trabalhadores e faz pressão sobre o mercado de trabalho no nível da oferta de trabalho, e o caso dos modelos clássicos, em que o setor de subsistência faz subir o salário do setor capitalista (diminui a oferta de trabalho); no segundo caso, ele faz baixar os salários reais.

⁴ Ver a definição de desemprego aparente notadamente nos trabalhos de Chang Shieh, Robinson, (1947), Navarette, (1953), ou Sen (1966). A Apresentação é feita por J. P. Lachaud (1975) e Ch. Bernard (1975).

A antiga dicotomia setor moderno/setor tradicional foi, então, substituída pela oposição formal/informal (HART, 1973), estruturado/não estruturado (WEEKS, 1975; SETHURAMAN, 1976), moderno/de transição (BUGNICOURT, 1973; PENOUIL; LACHAUD, 1976), circuito superior/inferior (SANTOS, 1975), economia de empresa e de bazar (GEERTZ, 1963) ...

O setor informal e a dinâmica das microempresas na década de 80

Se as questões anteriormente levantadas a respeito do informal estavam relacionadas ao emprego, à pobreza e às necessidades essenciais, a focalização deslocou-se, durante a década de 80, para o financiamento, para a otimização das alocações de recursos e para a inadaptação das regulamentações. Num contexto de crise financeira e de política de endividamento, de esfriamento dos aparelhos produtivos e de rigidez das economias administradas, numerosas análises, principalmente realizadas pelas instituições de Washington, viram no informal uma sementeira de empresários, uma resposta espontânea às distorções criadas pelo Estado e um setor de microempresas realizando uma alocação otimizada dos recursos e capazes de mobilizar a poupança interna.

No contexto da **crise econômica e financeira** do início da década de 80 e da generalização das políticas de ajuste, da desregulação e da desregulamentação, o setor informal apareceu aos olhos de alguns como o remédio milagroso. A questão levantada pelas organizações internacionais desviou-se parcialmente da pobreza e do emprego para a emergência das microempresas e da alternativa que estas podem representar face ao setor público e às grandes indústrias. Num contexto de dificuldade financeira, devido à ineficiência das grandes organizações, ao fracasso dos grandes projetos e aos elefantes brancos, alguns vêem, nesse setor, a panacéia ou um modelo alternativo de desenvolvimento, imagem da vitória do mercado contra o Estado, ou a "beleza" dos pequenos. Muitos autores mostraram o papel das economias paralelas não oficiais *out law* e as disfunções da regulamentação.

A questão foi deslocada para o Estado, para a regulamentação e para a codificação. O informal apareceu como uma resposta às

distorções criadas pelo Estado (SOTO, 1987); enquanto o espaço do informal se alargava, de “marginal” ele passava a “central” em muitas sociedades que se informalizavam. Concebido inicialmente como específico às sociedades do Terceiro Mundo e, principalmente, à África, informal tornou-se um termo polissêmico, que permite englobar as sociedades tanto do Norte quanto do Sul.

Se as análises do setor informal, se tornaram menos marginais, as ambigüidades, levantadas há 15 anos sobre a definição de um campo e sobre as políticas implantadas não foram dirimidas.

Passar-se-á à **definição de campo de estudo**, antes de apresentar certos elementos de análise teórica à luz da Economia Institucional.

1 - A definição de um campo⁵: pobreza, não-legalidade, microempresas — modo de regulação, informal, não oficial?

Existe, há mais ou menos 20 anos, um debate semântico sobre o termo **informal**. Esse termo é seguramente impróprio, pois designa uma realidade negativa e supõe uma ausência de estrutura ou de forma. Ora, as pequenas atividades urbanas são organizadas e estruturadas socialmente, mesmo que sua organização não remeta à codificação e às regras oficiais ou esperadas.

O debate sobre o setor dito informal ilustra claramente o caráter polissêmico das regras, das obrigações, dos costumes, das normas ou do contrato. Se as pequenas atividades ditas informais são claramente organizadas, seu nível de estruturação pode ser apreendido sob diversos ângulos, que não se entrecortam: papel do mercado e das convenções ou contrato de trabalho, papel do direito e da regulamentação, mecanismo de regulação e regularidade dos comportamentos.

Estatisticamente, o informal designa o que escapa ao registro ou não é contabilizado e, portanto, o que se encontra fora do olhar e do controle do

⁵ Ver HUGON (1980); Debie e Hugon (1982); Penouil e Lachaud (1985); Archambault e Greffe (1984); Sethuraman (1976).

Estado. As definições operacionais dos estatísticos tomam, assim, critérios negativos, como a ausência de contabilidade ou de recurso ao crédito bancário, um volume de negócios inferior a um certo montante ou o número de trabalhadores (EMPLOYMENT..., 1972; SETHURAMAN, 1976). Mais recentemente, após longas discussões, a Conferência Internacional dos Estatísticos do Trabalho adotou (nov./88) a seguinte definição: "(...) conjunto das atividades não registradas, assim como atividades registradas que apresentem características similares em ramos econômicos correspondentes".

Há mais de 20 anos, essa definição é objeto de um debate que se resume opondo-se:

- as definições operacionais baseadas em critérios *ex ante*; e
- as decomposições analíticas em tipologias e *filières*.

1.1 - As definições operacionais

Os critérios propostos para definir o setor informal ou não estruturado podem colocar-se nos níveis:

- da **observação estatística** - o setor informal escapa aos meios de investigação empíricos — os produtores trabalham sem uma localização fixa, sem pagar patente ao imposto, excluídos das regulamentações sociais, sem qualquer contabilidade, etc.;
- da **unidade de produção** - os critérios mais frequentemente usados, desde o famoso relatório Kenya, são a facilidade de acesso às atividades, o acesso aos recursos locais, a condição de propriedade familiar das empresas, a escala restrita das operações, as técnicas com forte intensidade de mão-de-obra — adaptada —, as qualificações que se adquirem fora do sistema escolar oficial, os mercados que escapam a qualquer regulamentação e que estão abertos à concorrência (EMPLOYMENT..., 1972);
- das **rendas** - Hart (1973) distingue as fontes de renda formais (salários e alocações diversas), e as informais segundo os critérios do salário e do alto emprego, as quais podem ser legítimas ou ilegítimas (nos serviços — real, usura, tráfico de drogas, prostituição, corrupção, contrabando; e, nas transferências — roubos, desvios de fundos, fontes ilícitas, jogos de azar);

- do **trabalho** - o emprego informal agrupa, geralmente, tanto os empregos familiares do setor artesanal e os pequenos ofícios quanto as atividades ocasionais ou temporárias no seio do setor moderno (trabalhador sem especificação da construção civil, trabalhadores diários das docas ou mão-de-obra flutuante de qualquer natureza);
- da **intensidade capitalística** - vários estudos, especialmente os de Steel (1980), utilizam o critério da intensidade capitalística, que está em correlação com a dimensão da firma; o setor moderno utiliza capital fixo, o que constitui uma barreira à entrada de novos empresários individuais, enquanto o setor intermediário possui um capital fixo reduzido — a barreira à entrada de novos empresários individuais conduz, então, a uma produtividade marginal positiva. O critério da intensidade capitalística permite ligar a questão das barreiras levantadas à entrada de novos produtores com aquelas do acesso aos mercados financeiros;
- da **organização social e jurídica** - Mazumdar (1974) e Weeks(1975) definem um mercado de trabalho não protegido, sem sistemas de segurança social, ou um mercado dos produtos concorrenciais não regulamentado, que delimitam o campo de atividades não estruturadas. Weeks baseia a dicotomia SS/SNS nas características das relações de troca e na posição econômica do Estado;
- das **condições de vida** - os marginais ou infra-urbanos são excluídos do sistema; a marginalidade traduz-se por índices econômicos, tais como rendas baixas e irregulares, o hábitat em barracos, mas, mais fundamentalmente, por traços psicológicos e sociais, como a errância, a anomia, a falta de identidade espacial ou cultural (QUIJANO, 1974; VERNIERES, 1975; NUN, 1969; MARGINALITÉ..., 1974).

Segundo Sethuraman (1976), os critérios retidos são o emprego de 10 pessoas quando muito, a não-aplicação das regras legais e administrativas, as ajudas familiares, a ausência de honorários ou de dias fixos de trabalho, a inexistência dos créditos institucionais e uma formação escolar dos trabalhadores inferior a seis anos. Além disso, a ausência de energia mecânica e elétrica e o caráter ambulante ou semipermanente das atividades são aplicáveis para certos ofícios.

Esses debates sobre a definição de um campo que permitam construir pesquisas ou analisar a dinâmica das pequenas atividades não são apenas

acadêmicos; eles levam a uma grande heterogeneidade de objetos e de métodos.

Parece, assim, necessário reter-se toda uma pluralidade de critérios que se encontram apenas de forma muito imperfeita e que permitem definir objetos diferentes: legalidade, pobreza, tamanho, registro, tecnologia, organização, precariedade, etc.

Vários trabalhos levando em conta a heterogeneidade do setor distinguem um setor não estruturado, tradicional e moderno (NIHAN, DVIRY, JOURDAIN, 1978) ou subdividem o setor não estruturado em dois subsetores (STANDING, 1974; STEEL, 1978): um setor irregular ou residual, que compreende todo um leque de atividades lícitas, mas marginais e de pouco prestígio (mendicidade, diversos trabalhos de jardinagem, lavagem de carro, etc.), assim como um grande número de atividades ilegais; e um setor regular ou intermediário, que compreende atividades econômicas exercidas em pequena escala por empresas familiares e, geralmente, não assalariadas.

Desse modo, Friedman e Sullivan (1974), Mac Gee (1973) ou Steele (1975) propõem um setor intermediário, ou *middle sector*, que compreende, para os três primeiros autores, as empresas familiares, assim como os trabalhadores assalariados dos setores comércio e serviço, e, na obra de Steele (1975), a agricultura camponesa monetária e as atividades artesanais urbanas.

Na medida em que esses diversos critérios não apresentam uma intersecção, pode-se notar, *a priori*, uma grande heterogeneidade dos objetos. Na realidade, a maioria das pesquisas excluem as atividades "marginais" (serviços pessoais, atividades de conserto, vendedores ambulantes, trabalho clandestino e que diga respeito a um setor não estruturado moderno (NIHAN, DVIRY, JOORDAIN, 1978), como artesanato de produção, serviços de conserto, comércio e transporte, atividades da construção civil).

1.2 - As tipologias e a definição de um campo pluridimensional

A economia informal escapa às investigações estatísticas ou às planilhas analíticas convencionais. A definição mais geral é de uma economia escondida, subterrânea ou oculta, não registrada e não observada esta-

tisticamente. Atrás desse lado opaco das informações, o que é levado à questão é a relação das atividades com o **mercado**, por um lado, e com o Estado, por outro. Certas atividades domésticas fazem parte da economia, no sentido etimológico do termo, e escapam à *polis*; outras são "públicas", mas não são registradas do ponto de vista contábil (unidades que não pagam patente ao imposto, que não pagam cotizações sociais ou que não estão submetidas ao código do trabalho); certas atividades são ilegais ou não legais (fraude fiscal, trabalho negro, produção de bens e serviços proibidos, etc.); outras, enfim, se situam fora das normas de comportamento e das regras sociais institucionalizadas (atividades anormais ou irregulares).

As microunidades comerciais e as convenções não salariais

O primeiro campo pode ser apreendido a partir da **teoria das organizações**. Existe uma pluralidade de modos de coordenação, o mercado supõe regras. As organizações definem-se por objetivos coletivos entre os membros, saberes cognitivos, relações não redutíveis ao mercado, normas de eficiência, racionalidades de procedimentos ou limitadas (FAVEREAU, 1989). Adotando-se o duplo critério do **mercado** e das **regras**, podem ser diferenciados quatro tipos de organização. Vai-se utilizar o duplo critério da **natureza, comercial**, ou não, dos bens e dos serviços e da capacidade de trabalho, ou, dito de outra forma, da existência, ou não, de uma **convenção salarial** e de um mercado do trabalho (VERNIERES, 1985; HUGON, ABADIE, MORICE, 1977).⁶

⁶ O assalariado supõe, ao mesmo tempo, um mercado e um contrato de trabalho. Parte-se do postulado adotado pela teoria micro da economia das convenções, segundo a qual o acordo entre os indivíduos, mesmo quando se limita ao contrato de troca comercial, não é possível sem um quadro comum. Regras ou convenções são necessárias para resolver problemas de pura coordenação, especialmente no caso onde a incerteza vem do comportamento dos outros atores (DUPUY et al., 1989; BOYER, ORLEAN).

Quadro 1

Tipologia das organizações segundo a relação entre os mercados de bens e de trabalho

CONVENÇÃO DE TRABALHO	CONVENÇÃO SALARIAL (mercado de trabalho assalariado)	CONVENÇÃO NÃO SALARIAL (ausência de mercado de trabalho)
BENS E SERVIÇOS		
Comerciantes	Setor capitalista ou organizações industriais	Unidades de produção de bens e de serviços onerosos, sem assalariados (trabalho independente, cooperativa artesanal, aprendizagem ou familiar) Pequena produção ou microunidades comerciais
Não comerciantes	Setor estatal ou organizações públicas não comerciais	Unidades de produção de bens e serviços não onerosos, sem trabalho remunerado (trabalho doméstico, associativo, etc.) Organizações privadas não comerciais ou auto-produção

A pequena produção comercial pode ser definida como unidades em pequena escala, onde o trabalho assalariado está ausente (ou limitado), onde o capital aplicado é pequeno, mas onde há, entretanto, circulação monetária e produção de bens e de serviços onerosos. As regras dominantes não são contratuais, mas habituais, hierárquicas, afetivas, etc.

O primeiro campo das microunidades de produção leva aos principais critérios retidos, geralmente para definir-se o setor "informal" (tamanho reduzido, intensidade capitalística, ausência de contabilidade, etc.). É possível estendê-lo à finança informal, tão logo as práticas conduzam a um mínimo de organização e de gestão.

As economias paralelas e não regulamentares

O segundo campo econômico das economias paralelas remete às políticas de regulação pelo mercado e pelo planejamento e aos modos de controle e de regulamentação pelo Estado.

As economias conhecem vários modos de alocação de recursos e de gestão: pelos preços do mercado livre, pelos preços oficiais administrados, pelos preços de mercado paralelo e pelos preços efetivos dos setores planejados, conforme os trabalhos de Kornai (1984).

Na medida em que os preços de mercado não estão equilibrados, o racionamento da oferta conduz a mercados paralelos, ou a demanda é satisfeita por preços superiores. A economia de racionamento gera micromercados informais. O racionamento da oferta obriga os consumidores a transgredirem as regras, a obterem caminhos diretos para fugir das filas de espera. Assim, constituem-se mercados paralelos de troca, mercados financeiros, de trabalho ou de bens e serviços.

Mas as economias paralelas dizem respeito, também, às relações entre as empresas planejadas e as práticas de corrupção, de desvio, de suborno a nível do setor planejado. Daí a constituição de um setor planejado paralelo.

Os setores produtivos estão, em níveis diferentes, regulamentados, taxados e controlados pelo Estado. Para escapar à imobilidade, ou contornar os controles e as regulamentações, as empresas constituem sociedades de fachada, estabelecem falsas faturas, fazem contrabando e utilizam entre si relações ocultas.

Pode-se reter um duplo critério: o da **regulamentação** pelo planejamento e pelo mercado e também o da **legalidade, ou não**, permitindo diferenciar quatro setores.

Quadro 2

Tipologia das economias segundo a relação entre regulação e regulamentação

REGULAMENTAÇÃO REGULAÇÃO	REGULAMENTAR	NÃO REGULAMENTAR
	Mercado	Mercado oficial
Planificação	Setor planejado oficial	Setor planejado paralelo

As economias não oficiais e não legais

O terceiro campo, o das **economias não oficiais**, situa-se no nível das práticas e das regras das sociedades, das instituições. A economia encaixa-se em instituições, em regras sócio-culturais e sócio-políticas, próprias a cada sociedade. As leis são atos da autoridade soberana, que dirigem, ordenam, permitem, proíbem, segundo Larousse, citado por Verna. Ora, freqüentemente, existe conflito de leis (por exemplo, entre o Direito ocidental, o muçulmano e o costumeiro). A autoridade soberana pode, na ausência do Estado de Direito, não possuir **legitimidade**. A lei pode opor-se às regras sociais, às convenções entre atores e às normas de comportamento e às formas institucionais.

A distinção entre a **economia oficial** e a **não oficial** opõe, então, as atividades econômicas, que são normais, usuais, regulares, legais ou legítimas, àquelas que são anormais, não usuais, irregulares, ilegais ou ilegítimas; o caráter oficial, ou não, das atividades é função, por um lado, das regras, das normas e das convenções e, por outro, das leis ou das regras institucionais; o conteúdo da economia não oficial leva, assim, a relações particulares, que estabelecem certas atividades com as normas de comportamento dos atores, com as relações sociais institucionalizadas, com os modos de regulação do sistema e com as relações de apropriação.

Levando-se em conta o peso das regulamentações, da inadêquação do Direito, da lentidão e do peso da burocracia, além do fato de o Estado não controlar as atividades econômicas, muitas delas ficam "fora da lei". A ausência da igualdade não implica, evidentemente, a ausência da regularidade ou de legitimidade. Existe, entre as atividades ilegítimas, ilícitas, ilegais e as atividades legais, um conjunto que se poderia caracterizar por suas cores, mais ou menos contrastadas: preto e cinza.

Pode-se diferenciar a economia oficial da economia não oficial segundo o duplo critério da legalidade e da regularidade⁷, ou da legitimidade.

⁷ Uma regularidade (R) é uma regra, tão logo os agentes se conformem a R, antecipem que os outros se conformem a R, prefiram essa conformidade (LEWIS, 1969). Do conjunto das regras, resultam normas de comportamento, uma legitimidade e formas institucionais.

Quadro 3

Tipologia das economias segundo os critérios de legalidade e de regularidade

RELAÇÕES COM A REGULARIDADE RELAÇÕES COM A LEI	REGULAR OU LEGÍTIMO	IRREGULAR OU ILEGÍTIMO
Legal	Economia oficial <i>stricto sensu</i> (normal)	Economia irregular (anormal ou disfuncional). Violência legal
Não legal	Economia não legal ou tolerada	Economia ilegítima ou criminosa

Esse critério da legalidade e da legitimidade não se encontra, senão parcialmente, com os anteriores. O não legal ou o ilegal diz respeito, com certeza, ao pequeno invasor das favelas, aos escondidos, aos malabaristas dos mercados paralelos que contornam as regras jurídicas; ele diz respeito igualmente, na África, aos El Hadj da Nigéria do Norte, ou aos Mourides do Senegal, que praticam o contrabando, em larga escala, em ligação com o Estado, ou aos grandes traficantes de droga e aos circuitos da fuga dos capitais. O não legal exprime, em parte, somente as disfunções do Direito fundiário ou do Direito social; estes se vêem na incapacidade de levar em conta os ritmos de crescimento urbano ou a renda dos trabalhadores não assalariados, que precisam sobreviver. O não legal exprime a impossibilidade de proteger a mão-de-obra juvenil, de fazer respeitar as regras de salubridade ou de proteção social pelas instituições oficiais.

Os três campos definidos precedentemente não são, evidentemente, exclusivos e devem ser apreendidos de maneira dinâmica. O campo do informal é, assim, uma nebulosa, ou um conjunto impreciso, que remete a esses três níveis. Essa zona imprecisa é móvel, uma vez que as leis, as normas, as regras e as práticas são evolutivas; ela é relativa, tendo em vista que as instituições, as regras sociais e os modos de regulação variam no espaço.

2 - O setor informal, ou o triunfo do mercado contra o Estado

Toda uma corrente liberal, ou até mesmo libertária, quis ver no setor informal uma ilustração da revanche do mercado contra as distorções do Estado, dos pequenos empresários contra os funcionários públicos sugadores. Essa abordagem remete a estudos mais antropológicos, que privilegiam os atores da parte baixa da pirâmide, as dinâmicas endógenas, os atores da sociedade civil contra os atores dominantes, ou os analistas das tecnologias *douces* ou apropriadas *small is beautiful*.

Muitas análises podem ser diferenciadas:

- o informal traduz os dois pilares que orientam a teoria *standard* — a coordenação pelo mercado, de um lado, e pelo indivíduo racional, de outro. Os agentes aproximam-se da concorrência pura e perfeita. A informalidade traduz a respostas às distorções do Estado (regulamentação ineficiente, obstáculos ao mercado, excesso e inadequação do direito); ela tem um custo para os agentes (SOTO, 1987);
- o informal remete a uma sementeira de empresários, mesmo se os engenhosos ganham dos engenheiros e se os empreendedores são mais numerosos do que os empresários (Latouche).

O **mercado abstrato auto-regulador** está no coração do sistema de análise do **pensamento ortodoxo**. A ambição dos economistas é analisar os comportamentos econômicos, independentemente das estruturas e das organizações, postulando a universalidade dos motivos (utilitarismo), dos modos operatórios (racionalidade substancial) e da coordenação comercial. Assim, o **mercado walrasiano** do equilíbrio geral supõe a troca generalizada e agentes individuais racionais dotados de recursos. Os indivíduos mantêm laços que se firmam entre si apenas a nível de mercado, que é, assim, a instância única de coordenação. O mercado é um sistema fechado, auto-regulador.

O modelo puro walrasiano tem sido, há um século, progressivamente alterado, especialmente pela introdução dos bens públicos; se há indivisibilidade, economia de escala e externalidades, o mercado concorrencial não conduz apenas à otimização. Ele foi igualmente modificado, analisando-se a racionalidade dos agentes sob informações imperfeitas. Numerosos objetos heterodoxos foram introduzidos na nova

economia do mercado: dualismo entre o mercado interno e o externo, consideração da informação assimétrica que conduz a contratos contingentes e tipologia dos mercados segundo o grau de concorrência. A base permanece, mesmo se numerosas variantes permitem integrar uma pluralidade de configurações.

O empresário não possui um lugar real nesse esquema (conferir os modelos de equilíbrio geral calculáveis, amplamente utilizados). O mercado, supõe-se, deve ser o modo de coordenação dos agentes, e estes devem ter comportamentos racionais. A falta de **empresários africanos** explica-se, então, tanto pelas distorções de políticas que limitam o mercado (explicação política) como por comportamentos não racionais (explicação culturalista).

2.1 - A submissão das formas de produção ao capital

Vários trabalhos heterodoxos explicam a heterogeneidade das formas urbanas em sua determinação pelo capital. As pequenas atividades não encontram seu sentido em seu próprio nível; há de se considerar a importância da passagem do abstrato para o concreto, no que tange ao valor e ao capital, para analisar as figuras concretas multiformes. As relações entre os dois setores não devem ser estudadas em seus laços de exterioridade, mas, sim, analisadas em suas ligações dialéticas com o capital.

Poucos autores retêm a tese marxista da sobrevivência da pequena produção comercial, que ainda não foi destruída pelo capital, mas que estaria em vias de absorção progressiva. As pequenas atividades urbanas aparecem como modernidade e não como tradição, muitas nem tendo relações com as tradições sociais e técnicas, antigas formas destruídas, especialmente na época colonial.

O essencial do debate pode ser focalizado em duas teses opostas, descritas a seguir.

Marginalidade e trabalho improdutivo dos não assalariados

As sociedades periféricas ou dependentes conheceriam uma forma particular de integração ao capitalismo que levaria ao desenvolvimento de

um Setor Terciário parasitário, ou de marginais excedentes em relação às necessidades do capital. Os efeitos de concorrência dos setores de alta produtividade, as estruturas específicas da repartição da renda e dos modos de utilização da mais-valia no capitalismo periférico ou dependente levariam a uma proliferação de atividades parasitárias, mantidas a partir do consumo improdutivo da mais-valia (renda, juros, impostos). Os trabalhos latino-americanos sobre a marginalidade consideram que, se certos traços são comuns às formas latentes, estagnantes ou flutuantes da superpopulação relativa de Marx (desemprego, salários, exclusão da sociedade política, ausência de organização ou de seguros sociais), a marginalidade é um fenômeno específico do capitalismo periférico, que deve parecer, em oposição ao exército industrial de reserva, disfuncional em relação ao capital, e uma exclusão em relação à cidade (MARGINALITE, 1975; MAC GEE, 1973; NUN, 1969; QUIJANO, 1971).

Sobreexploração e valorização do capital dos quase-assalariados

Numerosos autores consideram, ao contrário, que os trabalhadores da pequena produção comercial possuem um papel positivo na valorização do capital e se constituem em quase-assalariados em situação de sobreexploração⁸. O capital, logo, tem interesse na sua manutenção.

Muitas explicações podem ser dadas para a sobreexploração. Ou se supõe que há coexistência de dois modos de produção e transferência de valor do modo de produção pré-capitalista para o MPC (AMIN, 1973; REY, 1973); ou se considera que a pequena unidade capitalista dispõe de um capital que está na impossibilidade de participar da divisão da mais-valia global — ela aumenta, assim, a taxa de juros do setor monopolista (BOSE, 1974; COURNANEL, 1974) —; ou, ainda, considera-se que o capital funciona em suas relações com a PPM como capital comercial, que se valoriza retirando uma fração do valor dos produtos que faz circular; uma vez pago seu tributo, a PPM funciona segundo suas próprias leis de reprodução (PETITE..., 1975; GERRY, 1974). Uma outra interpretação pode ser dada:

⁸ Ver, notadamente, Bromley; Gerry, eds (1979). O debate teórico é apresentado em Inra (PETITE... 1975).

o setor não estruturado produziria bens e serviços que reduziriam o custo da reprodução da força de trabalho, fornecendo diretamente bens salariais a preços inferiores às mercadorias capitalistas e tomando indiretamente a seu cargo os pré, pós e não produtivos. (FREYSSINET, 1976; MEILLASS OUX, 1975).

2.2 - Os limites das teses de submissão ao capital

Ainda não é possível se desenvolverem aqui os pontos teóricos apontados nas teses precedentes e os problemas levantados pela utilização das categorias do capital, do valor, do quase-assalariado, do trabalho improdutivo ou da marginalidade. Remete-se, então, o leitor ao estudo IEDES, onde essas questões teóricas são tratadas (HUGON, ABADIE, MORICE, 1977).

A codificação das relações sociais proíbe falar-se do setor informal e não estruturado, mas, igualmente, de utilizar-se o conceito de exército industrial de reserva; a existência da renda média, frequentemente superior ao salário mínimo geral para os responsáveis pelas pequenas unidades de produção, ou os preços de bens e serviços, às vezes superiores àqueles das mercadorias industriais, impedem que se generalize a hipótese ricardiana ou marxista de desvalorização da força de trabalho assalariado.

3 - A economia das organizações e o informal

A economia das organizações permite estabelecer-se uma ponte entre a representação de uma ordem regente das condutas sociais, ou de normas sociais, que constituem limites para os comportamentos coletivos e sociais, por um lado, e a visão de um equilíbrio resultante de escolhas racionais, onde a racionalidade instrumental exprime decisões individuais, por outro (THEVENOT).

Por um aspecto, face à inadaptação do sistema normativo e especialmente das regras oriundas do Direito das economias desenvolvidas, existem a adaptação e a criatividade normativa. As lógicas sociais em operação no informal exprimem as práticas do paternalismo, do clientelismo,

da redistribuição, dos laços afetivos de proximidade, que não são redutíveis às coordenações mercantis e às racionalidades individuais.

Por outro, o informal resulta de lógicas econômicas analisáveis em termos de preferências pela liquidez, de minimização dos riscos, de redução dos custos de transação, de assinatura de contratos implícitos para se garantir contra o incerto e de reputação, que confere credibilidade e confiança. Ele remete à análise microeconômica em um contexto de informação assimétrica, onde dominam o risco e o incerto.

A **economia das organizações** (EGGERSTON, 1990; FAVERAU, 1994; MÉNARD, 1990; REQUIER-DESJARDINS, 1992) quer, assim, ir além do esquema walrasoparetiano de agentes individuais racionais, cujas decisões se agregam sob a coordenação do **mercado**, ou mesmo refutá-lo. Ela não quer, de outro modo, reduzir as decisões dos agentes a efeitos de estrutura e, logo, se propõe a observar níveis coletivos ou organizações e a ver em que os comportamentos individuais são coordenados pelas *regras*. Vários níveis podem, assim, ser definidos, os quais se afastam progressivamente da teoria ortodoxa no que diz respeito à decisão racional dos produtores e à organização comercial das pequenas unidades de produção.

O primeiro **nível** consiste em introduzir a **incerteza e o risco** na decisão dos produtores que agem em situação de informação imperfeita e assimétrica.

Em um universo de risco, os agentes, tendo uma aversão pelo risco, tendem a minimizá-lo ou a externalizá-lo (por exemplo, a pluriatividade, a diversificação dos investimentos). Eles buscam a reposição de seus investimentos. A aversão pelo risco, na hipótese de concavidade da função utilidade, leva a uma diversificação dos *portfólios*, salvo no caso em que os agentes se resguardam através de um produto único.

Em um universo de incertezas, é preciso abandonar a teoria da maximização da esperança matemática de utilidade e a hipótese de linearidade e de continuidade das preferências. Os produtores não têm uma otimização dinâmica seqüencial; eles elaboram previsões pessimistas quanto ao futuro, que conduz a investimentos que permitem reversibilidade; estes, por sua vez, oferecem poucas garantias quanto à manutenção e à amortização do capital. Eles escolhem o curto prazo, o que lhes oportuniza um maior número de opções futuras em relação à irreversibilidade da decisão do investimento físico. A forte preferência pela liquidez é evidente, optando-se por ativos monetários ou financeiros ao invés de ativos físicos,

que lhes permitem um maior leque de escolhas. As regras são, então, analisadas como contratos; as unidades de decisão, tais como empresas, podem ser definidas como organizações ou laços de contrato. Em situações de incerteza sobre as diferentes variáveis, como a produtividade ou os preços, os agentes assinam contratos que constituem compromissos mútuos sobre os comportamentos futuros. Os contratos implícitos equivalem a acordos não restritivos da teoria dos jogos; eles permitem evitar os efeitos de cavaleiro solitário, ou favorecem comportamentos eficientes (GARNIER, 1986). O contrato ótimo é aquele através do qual eles maximizam sua esperança matemática na utilidade (STIGLITZ).

Em um universo instável e incerto, os agentes privilegiam, ao mesmo tempo, o **curto prazo do mercado** e os **investimentos intergeracionais**. Eles efetuam, a curto prazo, as escolhas que deixam em aberto o maior número de opções futuras; a forte preferência pela liquidez manifesta-se pela manutenção de um leque de opções disponíveis em relação à irreversibilidade da decisão de investimentos físicos, o que resulta na escolha de atividades com taxas de retorno rápido do capital e taxas de juros extorsivas, que exprimem a forte preferência pelo presente e a escassez do dinheiro. Entretanto são encontradas essas mesmas lógicas no longo prazo, nas relações comunitárias. Na ausência do Welfare State, a comunidade é um redutor de incertezas. Assim, as regras da tontina permitem realizar um desembolso imediato face a um fato aleatório. Os mecanismos de prestação, a redistribuição e as transferências intergeracionais constituem uma espécie de seguro. As famílias valorizam, igualmente, o futuro longínquo e sacrificam-se por seus filhos, privilegiando "investimentos demográficos".

Pode-se, da mesma forma, supor que os pequenos produtores têm uma racionalidade limitada adaptativa (Day), ou de procedimentos (H. SIMON). Eles não têm meios para realizar uma distribuição de probabilidade subjetiva ao conjunto dos possíveis; preferem uma situação satisfatória a uma situação ótima. O homem realiza um ato pessoal e uma espécie de pilotagem aproximativa em situação de informação imperfeita. Os meios e os fins são interdependentes. É preciso abandonar a hipótese segundo a qual os interesses governam o Mundo e introduzir as paixões (KEYNES, 1936; HIRSCHMAN, 1964) e os efeitos de imitação.

Segundo H. Simon, a necessidade de organização está diretamente ligada aos limites da racionalidade individual. As características da

organização interna da firma (hierarquia, decomposição das tarefas, hierarquia dos objetivos, seqüencialidade da tomada de decisão) remetem à racionalidade limitada.

Se se aceitar uma concepção ética das motivações (SEN), deve-se romper com a identidade: maximização de interesse pessoal igual a racionalidade igual a representação dos comportamentos reais dos agentes. É preciso levar em conta a pluralidade das motivações. Assim, o dever, a bondade e a lealdade constituem o ethos japonês (MORISHIMA). Os membros dos grupos têm interesses congruentes e conflituosos: desse modo, segundo Hirschman (1964), o *homo economicus* é um ser onde se misturam razão e paixão, egoísmo e altruísmo, adesão às normas éticas e ao civismo.

O olhar do outro (senso de honra), a delegação a um terceiro, que terá um papel de avalista (terceiro conhecido como o “adaptador eficiente” de Kreps), e a sanção dos comportamentos oportunistas (por exemplo, a bruxaria) tornam-se essenciais para criar confiança e evitar a trapaça dos cavaleiros solitários. As relações de proximidade (espaciais e sociais) passam a ser imprescindíveis em relação ao anonimato do mercado.

O nível seguinte conduz, segundo as hipóteses da **escola neo-institucional** (COASE; WILLIAMSON, 1987), a diferenciar dos **modos de coordenação** o **mercado** e a **organização**. Esta última responde às falhas do mercado ou a seu funcionamento não otimizado. Existem custos de repasse de contratos anteriores ou posteriores, ou custos de **transação**, quer dizer custos de identificação dos parceiros, custos de negociação e de controle (EGGERSTON, 1990). A internalização de um modo de coordenação hierárquico das transações é preferível à condição de que os custos de transação sejam inferiores aos do mercado. Os entendimentos, as coalizões e os contratos podem, assim, substituir o mercado. A relação de emprego regida pela subordinação jurídica e não pelo mercado reduz os custos de transação (COASE). A etnicidade das atividades econômicas, por sua vez, é um meio de reduzir os custos, personalizando as relações e apoiando-se na confiança.

A organização pode ser analisada como uma alternativa ao mercado. No caso de os contratos estarem incompletos, é preciso que haja mecanismos para o controle de sua execução: uma estrutura de supervisão dos contratos e de controle de sua execução (WILLIAMSON, 1987).

As transações ou os acordos de especificação são mais diversos do que o contrato de venda associado à troca comercial. Os agentes têm, geralmente, comportamentos oportunistas. O "acaso moral" conduz os segurados a mascararem ao segurador os verdadeiros riscos que correm. Os agentes não revelam certas informações. Daí resulta a distância entre as condutas efetivas e as regras.

Os pequenos estabelecimentos remetem, assim, a uma dupla coordenação, vertical e hierárquica. No interior desses estabelecimentos, reina uma coordenação paternalista, ao passo que, a nível do bairro, essa coordenação é horizontal e cooperativa. Eles repousam sobre a identidade dos trocadores, que estabelecem entre si laços pessoais, muitas vezes duráveis. Há especificidade dos bens que dão suporte à transação. Os serviços prestados repousam sobre um *savoir faire*. Existe acordo entre os agentes, independentemente de um contrato jurídico.

Um outro nível, o nível da **economia das convenções**, consiste em ligar **decisão e coordenação**. Se houver incerteza, a tomada de decisão será uma primeira instância de coordenação. As regras, os contratos e as obrigações permitem regularizar as relações. A análise dicotômica de Williamson (1987), que opõe **mercado** (as decisões de regulação externa passam por ajustes em termos de preço) e **organização** (as decisões de regulação interna permitem encontrar as melhores regras), deve ser relativizada. Assim, a consideração dos conflitos internos à empresa afeta as formas de ajuste dos salários e do emprego ao mercado de trabalho; ao mesmo tempo, o salário afeta a eficácia interna da empresa.

Retomando as hipóteses da racionalidade limitada, os convencionalistas consideram que a racionalidade é um processo de racionalização; segundo Thévennot e Boltanski, uma decisão racional é uma decisão justificável, que se pode explicar. Existem, assim, "espaços de justificação" ou *cités*. Estas são, segundo a definição de Favereau, "(...) um conjunto de mundos possíveis, sobre os quais, apesar da incerteza, pode-se edificar uma ordem, no seio da qual será possível a cada um levar a cabo projetos individuais racionais". Podem-se distinguir as *cités* domésticas, comerciais, industriais, cívicas, ou de qualquer outra "inspiração". As convenções fundadas sobre a confiança e sobre o costume são essenciais. A empresa, dispositivo de coordenação dinâmica, apóia-se sobre uma *cité* ou sobre um compromisso entre várias *cités* . Uma empresa é um sistema de regras que sintetiza dois projetos cooperativos: um interno, que consiste na aprendizagem coletiva de

uma técnica de produção, e outro externo, que consiste na aprendizagem coletiva do mercado final para seus produtos (FAVEREAU). As convenções são sistemas de esperas recíprocas dos indivíduos, uns em relação aos outros, que melhoram a eficiência cooperativa dos atores implicados. O conhecimento é um bem público.

Segundo Thevenot, as organizações repousam sobre convenções ou coordenações que constituem a trama: a coordenação pelos preços, a confiança, a eficiência técnica, a notoriedade e a solidariedade. Cada uma determina uma forma legítima de avaliar as ações e uma dinâmica de ajuste a um ambiente incerto.

As unidades de produção informais seriam, assim, caracterizadas pelo fraco papel desempenhado pelas *cités* industriais e comerciais em relação às *cités* domésticas, cívicas e outras. A confiança e o costume estariam muito mais presentes do que a eficiência e a permanência, que supõem um modelo industrial. Pertencendo a várias *cités*, os empresários africanos privilegiam as cidades domésticas, que os levam a redistribuir aos membros das redes de pertencimento uma parte do *cash flow*, ou a privilegiar a contratação dos "parentes", de acordo com suas competências (FAVEREAU).

Concluindo, a proliferação de unidades informais pode explicar-se, num **nível global**, pelo contexto sócio-cultural e pelo ambiente sócio-econômico no qual se "banham" as empresas. Pode-se caracterizar as economias por **regimes de rendas**, que conduzem a uma baixa acumulação, por modos de regulação de economia administrada e por mecanismos redistributivos, que passam pelos aparelhos de Estado e pelas redes comunitárias. As lógicas redistributivas levam vantagem sobre as lógicas acumulativas. Assim, as economias africanas permaneceram, no essencial, dominadas pela economia de plantação ou pela economia mineira e por uma valorização do capital nas atividades comerciais e financeiras mais do que produtivas. A sobra, ou a renda, proveniente do Setor Primário e da ajuda externa converte-se em importações de bens e serviços, que têm pouco efeito de fomento sobre as atividades produtivas. A renda é amplamente tomada pelos agentes, membros do Estado ou próximos a ele, que a redistribuem através de redes de base clientelista, ou a reinvestem de maneira privada no Exterior (FAURE, MÉDARD). O sistema educativo produz poucos saberes utilizados no sistema produtivo, e as competências são pouco valorizadas a nível de postos de trabalho. Existe, assim, pouca formação de capital humano.

O pluralismo setorial, apresentado anteriormente, conduz a uma heterogeneidade dos preços e das funções econômicas dos agentes. Falta interdependência entre as unidades de produção, enquanto há compartimentação entre os ramos e as regiões, segmentação dos circuitos, relações assimétricas e ausência do meio propagador dos incentivos. O mercado, enquanto mecanismo de transferência voluntária dos direitos de propriedade ou de reversibilidade das possessões, ocupa um lugar limitado. Não há um verdadeiro mercado dos fatores, a terra é pouco alienável; a maioria dos agentes estão excluídos do crédito bancário; os mercados financeiros são embrionários. As moedas constituem, certamente, reservas de valor e têm um poder liberatório em relação a numerosos bens; entretanto elas não adquiriram o papel de equivalente geral da reposição das mercadorias.

O desenvolvimento das pequenas atividades urbanas corresponde, assim, a uma **especificidade dos modos de regulação** das sociedades subdesenvolvidas. As atividades "informais" ou não oficiais permitem satisfazer as necessidades fundamentais não cobertas pelos sistemas oficiais: alimentação, habitação, vestuário, educação, saúde, transporte ou lazer. Os pré, pós ou não produtivos ficam a cargo das pequenas células familiares e das atividades domésticas e mercantis.

Bibliografia

- AMIN, S. (1973). **L'échange inégal et la loi de la valeur**: la fin d'un débat. Anthropos/ IDEP.
- ARA (1958). Capital theory and economic growth. **Economic Journal**, setp.
- ARCHAMBAULT, GREFFE, ed. (1984). **Les économies non officielles**. Paris : La Découverte.
- AUTRE moitié: l'économie cachée du secteur domestique et des marchés parallèles, Le. (1983). In: SEMINAIRE MAISON DES SCIENCES DE L'HOMME.
- BERNARD Ch. (1975). **Le chômage déguisé, recherche sur la validité du concept à partir de l'agriculture algérienne**. Paris. 432p. (These).
- BERNARD Ch. (1986). **Le paradigme de l'emploi salarié en défaut au mahgred**. CNRS/ CRESM.

- BERNARD, Ch., ed. (1991). **Nouvelles logiques: marchandes au Majhreb**. CNRS.
- BOSE, A. N. (1974). **The informal sector in the Calcutta economy metropolitan**. Genève : BIT. (Working paper).
- BOYER, R. (1992). **Labour institution and economic growth: the regulation approach**. CEPREMAP. 85p (Working paper).
- BOYER, R. (1992). **Les théories de la régulation 1974 - 1992: critiques, bilan et perspectives**. CEPREMAP. Juin.
- BREMAN, (1976). A dualistic labour system? A critique of the informal sector concept. **Economic and Political Weekly**, v.2, n.48/50, nov./ dec.
- BROMLEY, R., ed. (1985). **Planning for small enterprises in third world cities**. Pergamon text book.
- BROMLEY, R., GERRY, C., eds. (1979). **Casual work and poverty in Third World cities**. Toronto : Willy and Sons. 323p.
- BUGNICOURT, (1973). **Economie infra-urbaine et marginaux: quelques éléments pour une controverse**. Dakar : IDEP.
- CHANDARVAKAR, (1988). The role of informal credit markets. In: ---. **Support of microbusiness in developing countries**. Washington.
- CHARMES, J. (1980). Les contradictions du développement du secteur non structuré. **Revue Tiers Monde**, n.82, p.321-336.
- CHARMES, J. (1986). Emploi et revenus dans le secteur non structure des pays de Maghreb et du Machrek. In: CONFERENCE OF SOCIAL SCIENCE RESEARCH COUNCIL. **The informal sector in the middle east**. Tutzing. (Communication).
- CHARMES, J. (1987). Le secteur informel, un concept contesté, des modèles d'évolution inadaptés, une realite inconnue. **Revue Tiers Monde**, n.89.
- CHARMES, J., KAMOUN, A. (1985). Emploi et sous-emploi dans le secteur non structuré dans pays en développement: concept et mesures d'observation. L'INTISTUT INTERNATIONAL DE STATISTIQUE. **Session centenaire**. Amsterdam. (Communication).
- COHENDET, P., GAFFARD, J. L. (1990). Innovation et entreprises. In: GREFFE, MAIRESSE, REIFFERS. **Encyclopédie économique**. Paris : Economica.

- COMMITTEE OF DONOR (1988). **Agencies for small enterprise development.** Washington. Juin. (World conference on micro-entreprises).
- COURNANEL, (1979). L'analyse du capitalisme périphérique en question; la crise de la dépendance, stagnation. **Revue Tiers Monde**, n.77, p.27-78.
- DEBLE, I., HUGON, Ph. (1982). **Vivre et survivre dans les villes africaines.** Paris : PUF. 310p.
- DUPUY, C. et al. (1989). L'économie des conventions. **Revue Economique**, mars.
- EGGERTSON, N. Y. (1990). Economic behavior and institutions. **Cambridge Surveys of Economic Literature**, Cambridge.
- EMERIJ, L. (1974). **Stratégies de développement de l'emploi des pays sous - développés.** Paris : PUF. 218p.
- EMPLOI, la croissance et les besoins essentiels, Le (1976). Genève : BIT.
- EMPLOYMENT in the informal sector (1987). In: INTERNATIONAL CONFERENCE OF LABOUR STATISTICIANS, 14. **General report.** Genève. cap.2.
- EMPLOYMENT, incomes and equality: a strategie for increasing production employment in Kenya (1972). Genève : ILO/ BIT.
- FAVEREAU, O. (1989). Marchés internes, marchés externes. **Revue Economique**, n.2, p.237-328, mars. (Spécial sur l'économie des conventions).
- FAVEREAU, O. (1994). Notes préliminaires sur la question du développement et l'économie des conventions. In: HUGON, PH., POURCET, G., QUIERS-VALETTE, S., eds. **La question du développement et l'économie des conventions.** CERED/ LAREA. 357p.
- FREYSSINET, J. (1976). **Méthodes d'analyse des structures de l'emploi en économie sous - développée.** IREP.
- FRIEDMAN, SULLIVAN (1974). The absorption of labour in the urban economy: the case of developing countries. **Economic development and cultural changes**, n.22.
- GARNIER, O. (1986). **La théorie néo - classique dace au contrat de travail: le la main invisible à la poignée invisible; in le travail; marchés, règles, conventions.** Paris : La Découverte.

- GEERTZ, C. (1963). **Peddlers and princes: social change and economic modernization in two indonesian town.** Chicago/ Londres : University of Chicago.
- GERRY, C. (1974). **Petty producers and the urban economy: a case study of Dakar.** Genebra : OIT.
- GESDORF (1969). Situation actuelle de l'artisanat en Afrique francophone. **Revue Tiers Monde**, n., p.595-628.
- GIBBAL, (1974). **Citadins et villageois dans la ville africaine, l'exemple d'Abidjan.** Maspéro.
- GOLDMARK, S., ROSENGARD, J. (1985). **A manuel for evaluating to evaluate small scale enterprise programmes - AID.** Washington, DC. (Informe, 6).
- GOZO, K. M. (1985). **Le secteur non structuré urbain (Antananarivo, Antsirabé, Toamasina).** OIT/PECTA.
- GREFFE, MAIRESSE, REIFFERS (1990). **Encyclopédie économique.** Paris : Economica.
- HALLAK, J., CAILLODS, F. (1981). **Education, formation et secteur traditionnel.** Paris : IIEP.
- HART, K. (1973). Informal income opportunities and urban employment in Ghana. **Journal of Modern African Studies**, v.2.
- HAYEK, F. (1980). **Droit, législation, liberté.** v.3.
- HIRSHMAN, A. O. (1964). **Stratégies du développement économique.** Paris : Les Editions Ouvrières.
- HUGON, Ph (1982). Secteurs souterrains et réseaux apparents. In: ---. **Vivre et survivre dans les villes africaines.** Paris : PUF p.25-42.
- HUGON, Ph. (1980). Dualisme sectoriel ou soumission des formes de production au capital? Peut - on dépasser le débat? **Revue Tiers Monde**, v.21, n.82, p.229-260, avr./ juin.
- HUGON, Ph. (1982). Le développement des petites activités à Antananarivo: l'exemple d'un processus involutif. **Revue Canadienne des Etudes Africaines**, p.293-312.
- HUGON, Ph. (1992). **La méso - économie institutionnelle et l'agriculture africaine: le cas de la filière coton.** CIRAD. (Colloque Montpellier).
- HUGON, Ph. (1993). **L'économie africaine.** Paris : La Découverte.

- HUGON, Ph., ABADIE, N. L., MORICE, A. (1977). **La petite production marchade et l'emploi dans le secteur informel: les cas africain.** Paris : IEDES/ Université Paris I.
- HUGON, PH., POURCET, G., QUIERS-VALETTE, S., eds. (1992). **Instabilité incertitude et efficience des organisations africaines: propos d'étape.** CERED/ LAREA. 357p.
- HUGON, PH., POURCET, G., QUIERS-VALETTE, S., eds. (1994). **L'Afrique des incertitudes.** Paris : PUF. (Col. Tiers Monde).
- HUYETTE, P. (1994). **Du secteur informel au système d'emploi.** Amiens. (Thèses).
- IMPACT des politiques d'ajustement structurel sur les groupes vulnérables a Madagascar, Le (1987). UNICEF/ MPJS. Juil. (Doc. provisoire).
- JOSHI, J., LUBELL, H., MOULY, J. (1976). **Urbanisation et emploi en Côte d'Ivoire.** Genève : BIT.
- KEYNES, J. M. (1936). **General theory of employment, interest and money.** London : Macmillan.
- KORNAI, P. (1984). **Societe et economie de pénurie.** Paris : Economica.
- LACHAUD, J. P. (1975). **Travail et développement: concept et mesure.** Bordeaux. 780p. (Thèse).
- LACHAUD, J. P. (1976). **Le secteur informel à Abengourou (Rép. De Côte d'Ivoire): le cas du secteur de l'habillement à Abidjan.** Bordeaux : Université de Bordeaux/ Sciences Economiques.
- LACHAUD, J. P. (1982). **Le secteur informel à Abengourou (Rep. De Côte d'Ivoire): analyse et programme d'action.** Université de Bordeaux/ CEAN-CED.
- LACHAUD, J. P. (1982). **Les activités informelles à Bangui.** Bordeaux : Centre d'Etudes d'Afrique Noire.
- LACHAUD, J. P. (1988). **Pauvreté et marché du travail urbain: le cas d'Abidjan (Côte d'Ivoire).** IIES.
- LATOUCHE, S. (1991). **La planète des naufrages.** Paris : La Découverte.
- LAUTIER, B., MIRAS, MORICE, A. (1992). **L'État et l'informel.** Paris : L'Harmattan.
- LAUTIER, D. (1988). L'ajuster ajusté. In: POLITIQUE D'AJUSTEMENT EMPLOI ET DEREGULATION EN AMERIQUE LATINE, Caire. **Colloque.** Caire.

- LE BRUN, GERRY, (1975). Petty producers and capitalism. **Review of African Political Economy**, n.3, p.2032.
- LEWIS, D. K. (1969). **Convention**: a philosophical study. Cambridge : Harward University.
- LIEDHOLM, C., MEAD, D. (1987). **Small scale industries in developing countries**: empirical evidence and policy implications. Michigan State University.
- LOPEZ CASTAÑO, H. (1987). Secteur informel et société moderne: l'expérience colombienne. **Revue Tiers Monde**, Paris : PUF, v.28, n. 110, avr./ juin.
- LUBELL, H. J. (1991). **Le secteur informel dans les années 80 et 90**. Paris : OECD.
- LUX, (1962). **Le marché du travail en Afrique noire**. Paris : Louvain. 268p.
- MAC GEE, T. G. (1973). **Peasants in the cities a paradox, a paradox a most ingenious paradox**. Washington : Human Organization.
- MALDONADO, C. (1988). **Mobilisation et maîtrise des capacités des petits producteurs urbains**: évaluation et leçons d'une expérience en cours (Mali, Rwanda, Togo). Paris : OIT.
- MARGINALITÉ en Afrique noire, La (1974). IDEP. (Colloque).
- MAZUMDAR, D. (1974). **The urban informal sector**. BIRD. p.655-679.
- MEILLASSOUX, C. (1975). **Femmes, greniers, et capitaux**. Paris : Maspero.
- MÉNARD, CL. (1990). **L'économie des organisations**. Paris : La Découverte.
- MIRAS, Cl. de (1980). Essai de définition du secteur de subsistance dans les branches de production à Abidjan. **Revue Tiers Monde**, n.82, p.353-372, avr./ juin.
- MOLNAAR, N., ENALMAKI, M. S., VAN DIJK, M. P. (1984). **Small scale industry promotion in developing countries Delft**. RVB.
- MORICE, A. (1981). **Les petites activités urbaines**: réflexion à partir de deux études de cas; les vélos, taxis et les travailleurs du métal de Kaolack (Sénégal). Paris : IEDES.
- MORRISON, C., SOLIGNAC, H. B. (1994). **Secteur informel et cadre institutionnel dans les pays en développement**. OCDE.

- MOULY, J. (1978). **Le concept d'emploi**. BIT.
- NAVARETTE, (1953). Unemployment in development decennies. **International Economic Papers**, n.3.
- NIHAN, J. (1980). Le secteur non structuré, signification, aire d'extension du concept et application expérimentale. **Revue Tiers Monde**, n.82, p.261-284, avr./juin.
- NIHAN, J. DVIRY, D., JOURDAIN, R.(1978). **Le secteur non structuré, moderne à Nouackchott**. BIT. (Doc. 4)
- NOWAK, M. (1988). De la pruriactivité à l'industrie rurale: le rôle des micro - entreprises dans le développement. In: COMMITTEE OF DONOR. **Agencies for small enterprise development**. Washington. (World conference on micro - entreprises).
- NUN, (1969). Surpopulation relative, armée industrielle de réserve et masse marginale. **Revue Latino Americaine de Sociologie**.
- O'CONNOR M. (1987). **Un essai critique de: le développement spontané; les activités informelles en Afrique**. Paris : IEDES.
- PAGE, M. (1979). **Small enterprises in african development**. Washington : Survey.
- PENOUIL, M., LACHAUD, M. (1985). **Le développement spontané: les activités informelles en Afrique**. Paris : A. Pedone.
- PETITE agriculture et capitalisme (1978). **Cahiers d'Economie Politique**, INRA, n.4.
- POURCET, G. (1994). Instabilité et structuration du secteur informel. In: HUGON, PH., POURCET, G., QUIERS-VALETTE, S., eds. **L'Afrique des incertitudes**. Paris : PUF. (Col. Tiers Monde).
- QUIERS-VALETTE, S. (1993). Les investissements directs en Afrique: du risque à la certitude négative. In: HUGON, PH., POURCET, G., QUIERS-VALETTE, S., eds. **L'Afrique des incertitudes**. Paris : PUF. (Col. Tiers Monde).
- QUIJANO (1974). The marginal pole of economy and marginalised labour force. **Economy and Society**, p.393-428.
- RECOMMANDATIONS internationales sur les statistiques du travail (1986). Genève : BIT.

- REQUIER-DESJARDINS, D. (1992). **Les apports de l'économie des organisations à l'analyse du comportement des ménages en Afrique sub-saharienne**: quelques réflexions exploratoires. Clermont - Ferrand. Mai (Journées AFSE).
- REY (1973). **Les alliances de classes**. Paris : Maspero. 221p.
- ROBBINS, P. (1987). **Organization theory**. Englewood Cliffs, NJ : Prentice Hall.
- ROBINSON (1947). **Essay in the theory of employment**. Oxford.
- ROBINSON (1971). **L'accumulation du capital**. Dunod.
- ROUBOUD, F. (1994). **L'économie informelle au Mexique**. ORSTOM.
- SALHABINE, M., ed. (1991). **L'emploi invisible au Majreb**.
- SANTOS, M. (1975). **L'espace partagé**: les deux circuits de l'économie urbaine des pays sous-développés. Paris/ Genève. 405p.
- SECTEUR informel et industrialisation diffuse dans les nouveaux pays industriels (1985). Grenoble. (Cahiers de IREP).
- SEIBEL, H. D. (). **Innovations financières pour les micro - entreprises**: biais des institutions financières formelles et informelles en Afrique et Asie.
- SEN, A. K. (1966). **Peasants and dualism with a marchand surplus labor**.
- SEN, A. K. (1975). **Employment technology and development**. Londres : Claredon.
- SETHURAMAN, S. V. (1976). Le secteur urbain non structure, concept, mesure en action. **Revue Internationale du Travail**, juil./ août.
- SETHURAMAN, S. V. (1988). **Prospects for employment in the Asian infant sector**. Genève : ILO.
- SOTO, H. De (1987). **El otro sendero**: la revolución informal; queja Negro. Lima : El Barranco.
- SOUZA, P. (). **The informal sector**: a critical evaluation after 10 years. Campinas : UNICAMP.
- STANDING, G. (1974). **A trichotomous model of urban market in colloque**. Genève : IIES.
- STEEL, W. (1978). **The intermediate sector unemployment and the employment output conflicts, a multisector model**. Bird. 43p.

- STEEL, W. F. (1980). Intensité de capital, dimension de la forme et choix entre emploi et production: importance de l'analyse multisectorielle. **Revue Tiers Monde**, n.82.
- STEELE (1975). The theory of the dual economy and african entrepreneurship in Kenya. **The Journal of Development Studies**, v.12, n.1, oct.
- TENDLER, J. (1988). Qu'est-il advenu de lutte contre la pauvreté. In: COMMITTEE OF DONOR. **Agencies for small entreprise development**. Washington. Juin. (World conference on micro- entreprises).
- TIMBERG, T. (1988). A comparative experience with micro entreprises project. In: COMMITTEE OF DONOR. **Agencies for small entreprise development**. Washington. Juin. (World conference on micro- entreprises).
- TODARO, M. P. (1969). A model of labour migration and urban unemployment in less developed countries. **The American Economic Review**, v.59.
- TOKMAN, V. (1987). El sector informal: quince años despues. **El Trimestre Economico**, n.215, juil.
- TURNHAN, D., SALONE, B., SCHWARZ, A. eds. (1990). **Nouvelles approches du secteur informel**. Paris : OCDE/ Centre de Developement.
- VALLEE, O. (1992). **Les entrepreneurs africains**. Paris : Syros.
- VAN DIJK, P. M. (1986). **Burkina Faso - le secteur informel a Ouagadougou**. Paris : Harmattan.
- VAN DIJK, P. M. (1986a). **Senegal: le secteur informel de Dakar**. Paris : Harmattan.
- VERNA, G. (1990). **Légalité, légitimité: la dialectique de l'informe**. Université de Quebec.
- VERNIÈRES, M. (1975). A propos de La marginalité: réflexions illustrées par quelques enquêtes en milieu urbain et suburbain africain. **Cahiers d'Etudes Africaines**, Paris, n.3.
- VERNIERES, M. (1980). **Quelques conclusions issues du séminaire sur le travail non marchand**, Les. mai.
- VERNILAGS, M. (1985). **L'emploi des tertiaire**. Paris : Economica.
- WEEKS, (1975). **L'extension de l'emploi dans le secteur urbain non structuré des pays en voie de développement**. BIT. p.15.

WILLIAMSON, (1987). **The economic institution of capitalism**. New York : The Free Press.

YUNUS, M. (1988). Grammeen Bank: organisation and operations. In: COMMITTEE OF DONOR. **Agencies for small enterprise development**. Washington. Juin. (World conference on micro - enterprises).

Abstract

The author starts off by examining the informal sector and the employment issue in the 70's, as well as informal sector and the dynamics of micro-enterprises in the 80's. Thereafter he defines the field of study, and the operative definitions based on "exauté" criteria and analytic decompositions into typologies and "filières" are opposed.

Within the issue of "informal sector, or the triumph of the market over the State", the analysis goes on to discuss the submission of production forms to Capital, as well as the limits of the theses on this submission. It then arrives to the treatment of "Organization Economics and the Informal", where the former seeks to observe collective levels or organizations, and investigate in which aspects individual behaviour are coordinated by rules. Four levels are then defined, which progressively deviate from the orthodox theory, both in what concerns producer's rational decisions and commercial organization of small production units.