

De la mano de obra excedente a la empresa dinámica: perspectivas de competencia del sector informal latinoamericano

Author(s): Alejandro Portes and Richard Schauffler

Source: *Estudios Sociológicos*, Vol. 11, No. 33, Tercer Número Conmemorativo Del Vigésimo Aniversario Del Centro De Estudios Sociológicos 1973-1993 (Sep. - Dec., 1993), pp. 817-850

Published by: [El Colegio De Mexico](#)

Stable URL: <http://www.jstor.org/stable/40420242>

Accessed: 11/06/2014 15:08

---

Your use of the JSTOR archive indicates your acceptance of the Terms & Conditions of Use, available at <http://www.jstor.org/page/info/about/policies/terms.jsp>

JSTOR is a not-for-profit service that helps scholars, researchers, and students discover, use, and build upon a wide range of content in a trusted digital archive. We use information technology and tools to increase productivity and facilitate new forms of scholarship. For more information about JSTOR, please contact support@jstor.org.



*El Colegio De Mexico* is collaborating with JSTOR to digitize, preserve and extend access to *Estudios Sociológicos*.

<http://www.jstor.org>

## De la mano de obra excedente a la empresa dinámica: perspectivas de competencia del sector informal latinoamericano\*

*Alejandro Portes y  
Richard Schauffler*

### Introducción

EL PROPÓSITO DE ESTE ARTÍCULO es hacer un análisis de las sucesivas conceptualizaciones formuladas en torno al fenómeno conocido como “el sector informal” en América Latina, así como de las estrategias de medición utilizadas en su estudio y la manera en que los conocimientos actuales repercuten sobre las políticas de desarrollo. Antes de seguir adelante con este análisis, es necesario presentar un repaso sintético del contexto demográfico y económico en el que surgió el fenómeno de la informalidad. En términos generales, dicho concepto hace referencia a diversas formas de empleo precario o subterráneo concentrado en las áreas urbanas. Varias escuelas de pensamiento dedicadas al tema concuerdan en que una de las causas fundamentales del surgimiento de este fenómeno fue la acelerada migración rural-urbana y el trabajo excedente que ésta generó en las ciudades.

Durante el periodo que siguió a la Segunda Guerra Mundial, la población de América Latina se multiplicó rápidamente. Como en otras re-

\* Versión revisada de un artículo escrito para la Oficina de Asuntos Internacionales, Secretaría (Ministerio) del Trabajo de los Estados Unidos. Damos las gracias a Gregory Schoepfle y a Jorge Pérez-López, del cuerpo profesional del Ministerio, así como al director de esta publicación y a un revisor anónimo, por sus comentarios a la versión anterior. Ninguno de ellos es responsable de su contenido. Este ensayo fue escrito bajo los auspicios de la Fundación Russell Sage, de la cual el primero de los autores fue miembro visitante y cuyo apoyo agradecemos profundamente.

Reimpreso con la autorización de *Population and Development Review*, 19, núm. 1, marzo de 1993, pp. 33-60.

giones del Tercer Mundo, este crecimiento se intensificó por las altas tasas de natalidad y una mortalidad decreciente debida a la introducción de medidas sanitarias básicas y a la medicina preventiva (Davis, 1969; Morse, 1971). La tasa de crecimiento regional más alta tuvo lugar en el periodo de cinco años, de 1960-1965, en el que alcanzó un promedio anual de 2.9%, con cifras que excedían 3% en países como Brasil, Costa Rica, México y Venezuela. Como consecuencia, la población económicamente activa (PEA) aumentó de manera acelerada. Aunque la tasa de natalidad disminuyó posteriormente a un promedio regional de 2.1% en 1980-1990, el crecimiento de la PEA mantuvo un ritmo alto: 3% en 1970-1980 y 2.8% en 1980-1985. Las cifras en Costa Rica, México, Venezuela y Ecuador excedieron dicho promedio (CEPAL, 1981, 1991). 991).

Altas tasas de crecimiento de la fuerza laboral se registraron al tiempo que las políticas de desarrollo económico de los países latinoamericanos mostraban una fuerte inclinación urbana. El modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI), promovido durante los años posteriores a la guerra por la Comisión Económica para América Latina (Cepal) de las Naciones Unidas, tuvo como consecuencias: un rápido desarrollo de la industria doméstica mediante la protección de elevadas tarifas arancelarias, la erogación de cuantiosas inversiones del Estado en dicho sector y la firma de acuerdos comerciales domésticos que daban prioridad a la industria urbana por encima de la agricultura (Gereffi, 1989). La subsiguiente aceleración del proceso de industrialización se concentró en una o dos ciudades de cada país, ya que éstas constituían las únicas áreas que disponían de la infraestructura requerida y de mercados suficientemente grandes. Aunada a la disminución de las oportunidades de empleo en el campo, esta situación dio lugar, de modo natural, a una ola migratoria hacia los escasos centros en que se concentraban el crecimiento industrial y el empleo (Portes y Walton, 1976: cap. 2).

Así, el modelo de ISI resultó ser marcadamente centrípeto en sus consecuencias demográficas (Roberts, 1978). La magnitud de semejante efecto, en combinación con una creciente fuerza laboral, difícilmente puede ser exagerada. En 1959, América Latina era un continente de habitantes

**Cuadro 1**  
**Estimación y proyección del crecimiento de la población urbana por regiones, 1950-2000**  
 (en porcentajes)

<i>Crecimiento urbano<sup>1</sup></i>	1950-1955	1955-1960	1960-1965	1965-1970	1970-1975	1975-1980	1980-1985	1985-1990	1990-1995	1995-2000
América Latina	4.52	4.42	4.38	4.02	3.81	3.49	3.22	2.93	2.63	2.35
Regiones menos desarrolladas <sup>2</sup>	4.26	5.25	3.46	3.59	3.71	3.95	4.62	4.53	4.19	3.74
Regiones más desarrolladas <sup>3</sup>	2.43	2.45	2.18	1.83	1.52	1.15	1.02	0.81	0.77	0.78
<b>Población urbana<sup>4</sup></b>	<b>1955</b>	<b>1960</b>	<b>1965</b>	<b>1970</b>	<b>1975</b>	<b>1980</b>	<b>1985</b>	<b>1990</b>	<b>1995</b>	<b>2000</b>
América Latina	45.3	49.3	53.3	57.3	61.2	65.0	68.5	71.5	74.1	76.4
Regiones menos desarrolladas	19.0	22.1	23.4	24.7	26.4	28.9	32.8	37.1	41.2	45.1
Regiones más desarrolladas	57.0	60.5	63.6	66.6	68.8	70.3	71.6	72.3	73.6	74.9

<sup>1</sup> Porcentaje anual promedio del crecimiento de la población urbana.

<sup>2</sup> Las regiones menos desarrolladas incluyen todas las regiones de África, todas las de América Latina, las de Asia (excluyendo Japón), Melanesia, Micronesia y Polinesia.

<sup>3</sup> Las regiones más desarrolladas incluyen América del Norte, Japón, todas las regiones de Europa, Australia, Nueva Zelanda y la antigua Unión Soviética.

<sup>4</sup> Porcentaje de la población total.

Fuente: Naciones Unidas, 1991b. Cuadros A.1 y A.5.

duplicando aquellas registradas por los países avanzados y rebasando las de otras regiones del Tercer Mundo. No fue mera coincidencia que este periodo señalara el punto más alto del modelo de desarrollo de la ISI (Castells y Laserna, 1989). El crecimiento urbano declinó subsecuentemente; sin embargo, para 1990, la región ya había alcanzado niveles de urbanización semejantes a los del mundo desarrollado, a pesar de los ingresos per cápita marcadamente inferiores de aquella.

Alrededor de estos promedios regionales hubo variaciones apreciables de país a país. El cuadro 2 muestra tales diferencias a partir de estimaciones sobre tasas de crecimiento de la población nacional, urbana y económicamente activa de 14 países entre 1950 y 1990. A principios de este periodo, Argentina, Chile y Uruguay ya habían alcanzado un alto grado de urbanización y sus índices de crecimiento poblacional eran relativamente bajos. El crecimiento urbano continuó en estos países a un ritmo similar al observado en el mundo desarrollado, al grado de que para 1990, más de ocho de cada diez habitantes vivían en ciudades. La transformación demográfica fue mucho más dramática en Brasil, Colombia, México y Perú, países en los que la población urbana evolucionó de menos de la mitad en 1950, a tres cuartos en 1990.

Las oleadas migratorias que dieron lugar a un crecimiento urbano récord a lo largo del periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial no encontraron en las ciudades nada proporcional a sus aspiraciones económicas. Las nacientes industrias promovidas por la ISI habían generado, en efecto, una apreciable demanda laboral (García, 1982), pero ésta fue sobrepasada por la abrumadora cantidad de nuevos inmigrantes. En 1950, los empleos no agrícolas modernos absorbieron 26.3% de la fuerza laboral latinoamericana. Durante los 30 años siguientes, el sector aumentó en un promedio de 4.1% anual. Sin embargo, el total de la PEA no agrícola creció a un ritmo similar, de modo que para fines de dicho periodo la proporción absorbida por el empleo urbano moderno resultó ser equivalente a la registrada tres décadas atrás. Las tasas de mano de obra excedente en las ciudades durante este periodo oscilaban entre 30 y 60% de la PEA urbana (García y Tokman, 1981; Portes, 1985).

## **El concepto de informalidad**

### *Las primeras teorías*

Ya en la década de 1940, los demógrafos habían advertido la presencia de un excedente laboral masivo surgido a raíz de migraciones rurales-urbanas en las principales ciudades de América Latina y en otras regio-



## Cuadro 2

## Tendencias demográficas de América Latina

<i>País</i>	<i>Periodo</i>	<i>Crecimiento poblacional<sup>1</sup></i> %	<i>Crecimiento de la población económicamente activa<sup>2</sup></i> %	<i>Crecimiento de la población urbana<sup>3</sup></i> %	<i>Población urbana total<sup>4</sup></i> %
Argentina	1950-1960	1.9	1.6	3.0	73.6
	1960-1970	1.6	1.5	2.1	78.4
	1970-1980	1.4	1.4	2.2	82.7
	1980-1990	1.3	1.3	1.8	86.2
Bolivia	1950-1960	2.2	2.0	2.5	39.3
	1960-1970	2.4	2.3	2.7	40.7
	1970-1980	2.6	2.5	3.4	44.3
	1980-1990	2.6	2.7	4.2	51.4
Brasil	1950-1960	3.1	2.8	5.3	44.9
	1960-1970	2.8	3.0	4.9	55.8
	1970-1980	2.4	3.1	4.1	67.5
	1980-1990	2.2	2.5	3.4	76.9
Chile	1950-1960	2.2	2.0	3.7	69.6
	1960-1970	2.2	2.3	3.3	75.2
	1970-1980	1.7	2.6	2.4	81.1
	1980-1990	1.7	2.1	2.2	85.6
Colombia	1950-1960	3.0	2.6	5.5	48.2
	1960-1970	3.0	3.1	4.6	57.2
	1970-1980	2.3	3.3	3.4	64.2
	1980-1990	2.2	2.9	2.9	70.3
Costa Rica	1950-1960	3.7	3.0	4.5	36.6
	1960-1970	3.4	3.8	4.2	39.7
	1970-1980	2.8	4.1	3.6	46.0
	1980-1990	2.8	3.2	3.7	53.6
Ecuador	1950-1960	2.9	2.4	4.6	34.4
	1960-1970	3.2	3.2	4.5	40.0
	1970-1980	3.0	3.5	4.7	47.3
	1980-1990	2.7	3.4	4.4	56.9
El Salvador	1950-1960	2.9	2.3	3.3	38.3
	1960-1970	3.3	3.1	3.6	39.4
	1970-1980	2.4	2.4	2.9	41.5
	1980-1990	1.5	1.7	2.2	44.4
Guatemala	1950-1960	3.0	2.6	3.8	35.7
	1960-1970	2.8	2.8	3.7	35.7
	1970-1980	2.8	2.8	2.9	38.5
	1980-1990	2.9	2.9	2.2	42.0
México	1950-1960	3.2	2.6	4.8	50.7
	1960-1970	3.3	3.0	4.8	59.0
	1970-1980	2.9	3.5	4.1	66.4
	1980-1990	2.3	3.6	3.2	72.6











adoptado por el Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe de la OIT, conocido por sus siglas españolas como PREALC. Los funcionarios de dicho programa pasaron a elaborar aún más el concepto, definiéndolo en términos de una "racionalidad" de producción diferente de la economía capitalista moderna. Según este enfoque, el objetivo económico de la empresa informal es asegurar la supervivencia de la familia individual e inmediata, a diferencia del objetivo de la empresa capitalista, el cual estriba en generar y acumular ganancias (PREALC, 1981; Tokman, 1987). Esta racionalidad específica del sector informal determinó las características de éste, tales como un limitado recurso de capital, utilización intensiva de mano de obra familiar, y realización de actividades al margen de la ley (Klein y Tokman, 1988).

Los estudios del PREALC sobre el sector informal conservaron el enfoque original de Hart sobre los mecanismos que permitían al migrante pobre sobrevivir en las ciudades, pero perdieron la caracterización dinámica del fenómeno lograda por aquél. Las empresas informales dejaron de ser una manifestación diversa y prometedora de la habilidad popular, y se redujeron a un simple mecanismo de supervivencia. El énfasis puesto en ciertas "racionalidades" económicas concretas dieron a los estudios del PREALC un fuerte tono dualista. La informalidad se convirtió en un término usado para referirse a aquellas actividades excluidas del sector moderno y, por lo tanto, en un sinónimo de miseria. Este enfoque se aproximaba a las representaciones anteriores de la masa "marginal" y dio lugar a numerosas anomalías conceptuales y empíricas.

### *Una teoría alternativa*

La herencia de Keith Hart fue rescatada con originalidad por el economista peruano Hernando de Soto durante la década de 1980. Ahí donde el PREALC y los teóricos de la marginalidad habían visto actividades de supervivencia que empleaban mano de obra excedente, De Soto vio producción y comercio organizados por pequeños empresarios. No aceptó las investigaciones y teorías anteriores sobre el sector informal, incluyendo las del PREALC, sino que procedió a elaborar una conceptualización completamente diferente. En su libro *El otro camino* (1989), De Soto atribuyó los orígenes de la informalidad no tanto a un exceso de mano de obra como a uno de reglamentación de la economía. De acuerdo con este enfoque, el Estado "mercantilista" latinoamericano sobrevive con base en la concesión de privilegios de participación legal en la economía a una pequeña élite. La informalidad es, entonces, la respuesta popular que salva exitosamente dicha barrera legal.

La indiferencia popular hacia las restricciones legales conduce a una

desreglamentación *de facto* de la economía. De esta manera, la informalidad representa, más que un mecanismo de supervivencia en respuesta a una insuficiente creación de empleos, la irrupción de fuerzas de mercado “reales” en una economía aprisionada por una reglamentación mercantilista. Desde este punto de vista, el empresario informal no constituye un actor marginal con baja productividad, sino algo así como un héroe económico que logra sobrevivir, e incluso prosperar, a pesar de la opresión estatal.

Para De Soto, los traslados poblacionales masivos del campo a las ciudades, entre 1940 y 1980, proporcionaron la base demográfica para la economía informal. Las élites urbanas dominantes se mostraron hostiles a los migrantes, ya que “cada persona que emigra a la capital es en cierta forma un competidor potencial, y tratar de evitar la competencia es una respuesta natural” (1989:11). Los migrantes rurales a las ciudades de Perú se convirtieron en informales no tanto por su número como por las barreras legales que impedían su participación en la corriente principal de la economía. La actividad económica informal había sido originalmente un mecanismo de supervivencia, pero gradualmente se expandió en respuesta a la rigidez y a las limitaciones impuestas por el Estado mercantilista. La provisión informal de bienes y servicios resultó ser más barata y eficiente, y dio lugar, en Perú, a la transformación de una empresa desreglamentada en núcleo económico real de muchos sectores industriales y de servicios. Este enfoque de la informalidad se refleja en la elaboración de De Soto de una serie de etapas (10 para el suministro de viviendas, 13 para el comercio y 17 para el transporte) que señalan “el avance sostenido de la sociedad informal por encima de la formal [y] el consiguiente repliegue de esta última” (1989:75).

Esta conceptualización alternativa resultó ser de gran influencia dentro de círculos políticos, gracias en parte al hecho de haber coincidido, en el tiempo, con el cambio habido en el pensamiento económico de las doctrinas keynesianas a las neoliberales. El llamado de De Soto a desmante-



### **Estrategias de medición**

Dada su muy particular naturaleza, la informalidad resulta difícil de medir, ya que está compuesta por actividades que por lo general no están registradas en las estadísticas oficiales. Por esta razón, todas las estrategias empíricas ensayadas hasta la fecha adolecen de limitaciones. Los analistas del PREALC, por ejemplo, han tenido dificultades para operacionalizar las diferentes "racionalidades" de producción que distinguen la actividad formal de la informal. Al carecer de sistemas de medición que se adapten a la teoría, las investigaciones del PREALC han debido depender de medidas sustitutivas obtenidas de censos nacionales y encuestas domiciliarias. El método consiste en designar como informales a categorías específicas de actividades sobre la base de su supuesto ser







dos macroeconómicos. El primero, adaptado a partir de Tanzi (1980, 1982), consiste en llegar a un cálculo de la moneda en circulación requerida para la operación de la economía abierta o legal y restar esta cifra a la cantidad real de moneda. La diferencia, multiplicada por la velocidad del dinero, proporciona una estimación aproximada de la magnitud de la economía subterránea. La relación de dicha cifra con el PIB registrado nos da de esta manera la proporción relativa de la economía nacional que tales actividades representan. El método depende de la identificación de un periodo base en que se dé por hecho que la economía informal es poco significativa.

El cuadro 4 presenta estimaciones de la economía subterránea de México obtenidas siguiendo este método y mediante otro, llamado de "consumo físico". En este caso se calcula, a partir del periodo base, la proporción de cierto tipo de consumo físico de amplio uso, como el gasto de energía eléctrica, y el resultado se extrapola al tiempo presente. Dada una proporción constante de consumo eléctrico relativa al PIB, es posible calcular el PIB previsto para cada año que sigue al periodo base. La diferencia entre el PIB observado y el previsto se le atribuye a la economía subterránea. Como puede verse en el cuadro 4, estos métodos proporcionan estimaciones de la informalidad que oscilan entre 20 y 40% del PIB doméstico durante la década de 1980. Si se elimina el año "anómalo" de 1982, que estuvo marcado por la moratoria de la deuda mexicana, las cifras se estabilizan en un rango más estrecho de 25 a 38%. El CEESP señala que, no obstante el método empleado, la magnitud de las actividades subterráneas aumentó de manera sostenida. La gráfica 1 muestra esta brecha creciente entre los PIB observados y los reales, con base en el método del "consumo físico".

Estas estimaciones macroeconómicas han sido criticadas por diversas razones. La más importante es que no establecen una clara diferenciación entre las actividades criminales y las informales propiamente dichas. Estas últimas incluyen bienes y servicios que son, por lo demás, lícitos, pero cuya producción y venta es irregular (Castells y Portes, 1989). De ahí que las inmensas tasas de informalidad que a veces se obtienen mediante dichos métodos se vean infladas; por ejemplo, por un gran mercado subterráneo de drogas cuyas operaciones son de un tamaño y una



**Cuadro 4**

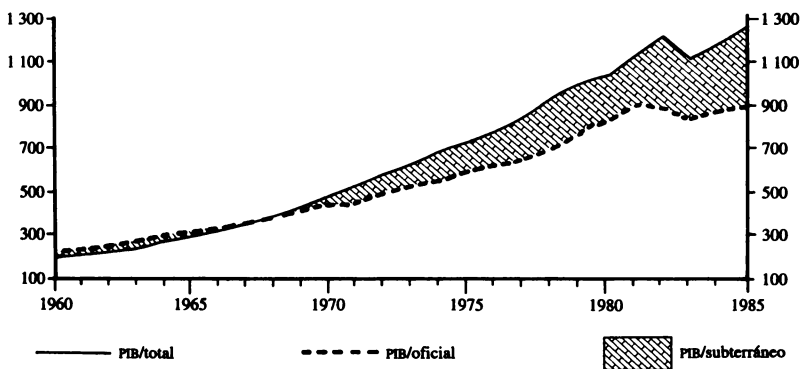
Estimaciones de la economía "subterránea" en México como porcentaje del PIB oficial calculado por dos métodos, 1970-1985

<i>Año</i>	<i>Método monetario</i> %	<i>Método de consumo físico</i> %
1970	13.5	8.0
1971	13.8	13.5
1972	15.4	15.4
1973	15.2	14.7
1974	20.1	18.7
1975	27.3	19.4
1976	25.6	22.3
1977	27.4	28.5
1978	28.0	30.9
1979	33.2	23.6
1980	33.2	23.6
1981	29.1	25.1
1982	39.3	20.6
1983	29.4	30.1
1984	28.0	33.5
1985	25.7	38.4

Fuentes: CEESP (1987, cuadro 10).

**Gráfica 1**

México, PIB total (oficial y subterráneo)  
(en billones de pesos, 1970)



<sup>1</sup> Estimación en 1985.

Fuente: CEESP (1987, cuadro 9).

### Anomalías y contradicciones

Como fue señalado anteriormente, la definición del sector informal adoptada por la OIT/PREALC conserva el enfoque original de Hart sobre los mecanismos que permiten la sobrevivencia en las ciudades de los migrantes pobres, pero pierde la caracterización de éste, que atribuye dinamismo y flexibilidad al sector. El que se califique a todos los participantes de la economía informal como trabajadores “subempleados” o de “baja productividad” (Tokman, 1987) se sigue de una lectura simple de las consecuencias del excedente laboral urbano: los migrantes se ven en la imposibilidad de encontrar empleo en empresas formales y deben, por lo tanto, sobrevivir mediante trabajos marginales inventados. Aunque resulta plausible en la superficie, esta interpretación directa enfrenta una serie de anomalías conceptuales y empíricas.

En primer lugar, la investigación empírica ha revelado una considerable heterogeneidad de situaciones económicas dentro de las categorías ocupacionales que el PREALC define como informales. Los microempresarios cuentan con ingresos sostenidamente superiores a los de los trabajadores informales y autoempleados, mientras que los ingresos relativos de estas últimas dos categorías varían de país a país. Más importante todavía, según encuestas llevadas a cabo en las ciudades más importantes de América Latina, los dueños de microempresas, y algunos autoempleados, cuentan con ingresos considerablemente más altos que los de los trabajadores asalariados del sector formal. La relación promedio de los ingresos microempresariales con los de los trabajadores formales es aproximadamente de 2 a 1, mientras que la relación de los trabajadores informales es de 4 a 1 (Portes *et al.*, 1986). Roberts (1992:9) concluye su análisis de los ingresos en la economía urbana mexicana indicando que: “es importante señalar que los empresarios de todo tipo, a excepción de los autoempleados no registrados, ganan más que los trabajadores empleados, incluso más que los de las grandes empresas”.

Esta brecha económica que favorece a los microempresarios sirve para explicar un patrón común observado en sectores laborales de com-



1) los microempresarios informales con acceso a cierto capital y recursos laborales y 2) los trabajadores no protegidos y los autoempleados.

En segundo lugar, la definición del PREALC deja poco lugar para un análisis de las interacciones entre las actividades informales y el resto de la economía. En contraste con la caracterización de las actividades informales como "tradicionales", estudios realizados en varios países latinoamericanos han encontrado que éstas son bastante modernas, tanto en términos de tecnología como de mercados. Servicios de reparación de todo tipo; construcción residencial; producción de vestido y calzado; transporte local y de larga distancia, son sólo algunas de las actividades en las que participan los empresarios informales (Lomnitz, 1988; Benería y Roldán, 1987; Fortuna y Prates, 1989; Roberts, 1992, y Lozano, 1992).

El diagnóstico de la economía informal en América Latina es complejo y requiere



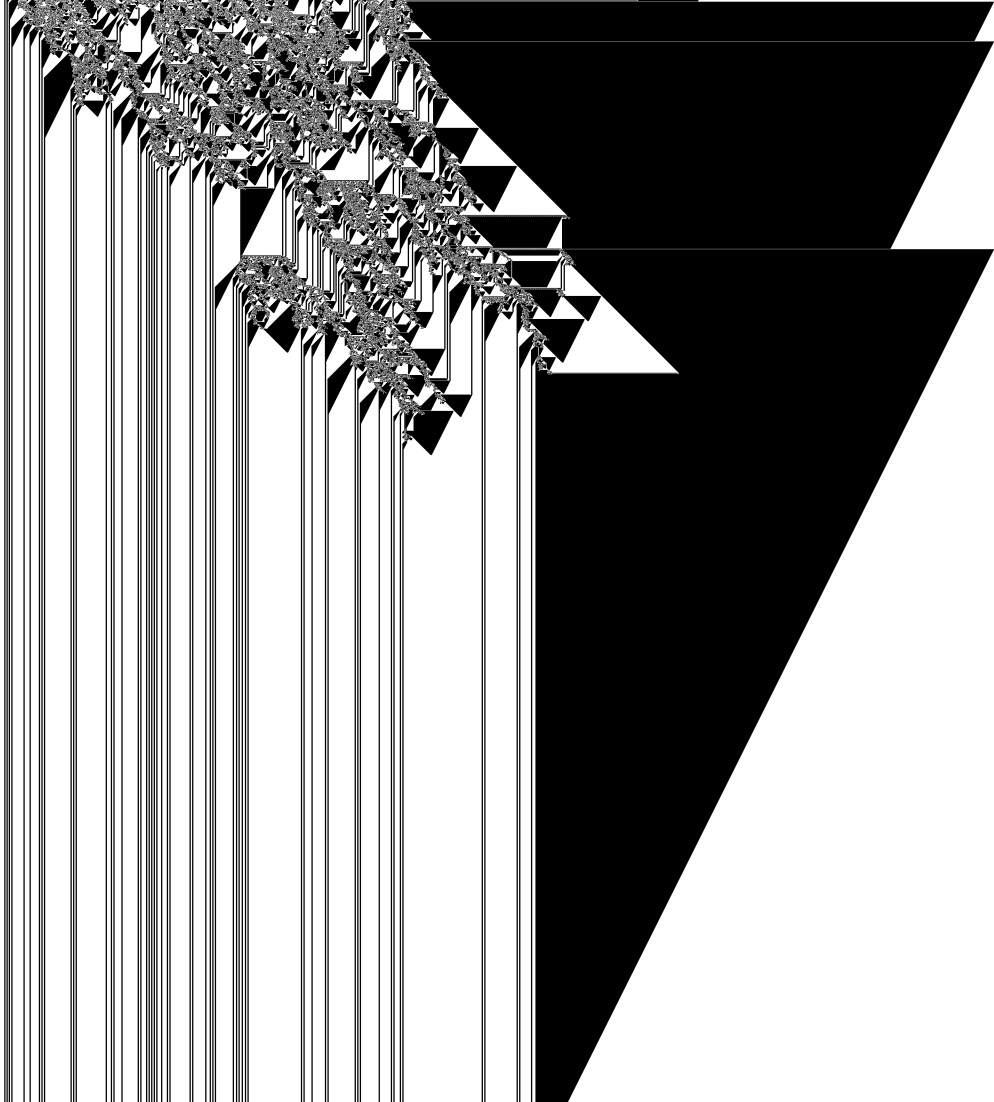






ces de la reglamentación estatal, así como de los requisitos de las empresas modernas y del tamaño y características de la fuerza de trabajo. A esta perspectiva se le denomina “estructuralista” porque su núcleo es precisamente el análisis de la relación formal-informal, como facetas de un mismo sistema económico. Dicho análisis empieza por señalar que la condición de una mano de obra excedente, creada por la migración rural-urbana, ha tenido consecuencias más complejas que la mera supervivencia de los pobres al filo de la economía urbana. Dos de estas consecuencias son de particular importancia: 1) las funciones que la empresa informal desempeña en apoyo de la acumulación capitalista moderna; 2) la creación de nuevos nichos en el mercado de trabajo, correspondientes a las nuevas posiciones en la estructura de clases. Cada una se analiza a continuación.

1 *Funciones de la economía informal*





media urbana, encuentra aprovechable la plétora de servicios proporcionados de manera informal. La disponibilidad de todo tipo de servicios



**Cuadro 5**  
**Articulación entre las actividades formales e informales en América Latina: selección de ejemplos**

<i>Autor</i>	<i>Año</i>	<i>Industria</i>	<i>Ciudad</i>	<i>Hallazgos</i>
Lomnitz	1976	Construcción	México	Las empresas constructoras formales emplean a subcontratistas informales, quienes emplean a trabajadores de barrios y poblados cercanos. Por lo general, los subcontratistas ganan más que los ingenieros o arquitectos encargados de los proyectos, pero los trabajadores reciben cerca del sueldo mínimo con poca o ninguna protección legal. Una vez concluido un proyecto, los trabajadores son despedidos. Casi toda la construcción residencial y comercial en la ciudad se lleva a cabo de esta manera.
Peattie	1982	Calzado	Bogotá	Gran parte de la industria es a pequeña escala, con sólo cinco grandes productores. La subcontratación de los talleres informales es una práctica generalizada. Las grandes tiendas departamentales otorgan anticipos de capital de trabajo a talleres informales o empresas industriales que, a su vez, subcontratan parte de su producción. Miles de talleres artesanales producen tanto para el mercado popular como para las grandes empresas, tales como Bata-Canadá, que pone en los productos sus propias marcas. El proceso de costura de los productos lo llevan a cabo generalmente mujeres que trabajan a domicilio, a destajo.
Birkbeck Fortuna y Prates	1978 1989	Papel, plástico y otros produc. reciclables	Cali, Montevideo	Los recolectores de basura proporcionan a las industrias una cantidad considerable de productos reciclables, que significan ahorros sustanciales. Los recolectores de basura son trabajadores de la industria, pero no gozan de seguridad social ni de beneficios.
Benería y Roldán	1987	Electrodomésticos	México	Una cadena industrial subcontratante emplea a talleres informales para la producción de partes utilizadas en las empresas domésticas formales



cional estadounidense. d de los talleres informales que laboran en su casa, y como legal.

ocio turístico se emplean de. Las tiendas turísticas comercio subcontratan la rmales. Aquellos deben las piedras a mayoristas los gastos de producción e mano de obra familiar, e capital como para crear

entratados por compañías diversos productos a un man la tela y los diseños, a mano de obra, general- tratos se llevan a cabo atistas son una pequeña xtranjero los productos



agentes de varias compañías de ropa estadounidenses de prestigio. El sistema, conocido como “maquila”, hizo posible que estos poblados pasaran de ser productores tradicionales de artesanías para el mercado doméstico, a ensambladores informales de ropa para exportación. Los empresarios indígenas reciben ciertas cantidades de tela previamente cortada, patrones de diseños, y a veces préstamos de bajo crédito para la compra de máquinas de coser. Las mujeres indígenas de los poblados proporcionan el trabajo manual, cobrando la costura por pieza, generalmente por debajo del sueldo mínimo y sin gozar de seguridad social. El costo de cualquier defecto en la producción se deduce también de su sueldo.

Igualmente revelador es el sistema mediante el cual los recolectores de basura —en apariencia, los trabajadores más “marginales” de todos—



ganan más que los trabajadores de empresas sujetas a reglamentos. Esta anomalía empírica se resuelve una vez que nos percatamos de que la economía informal significa más que un simple traslado de la mano de obra excedente a actividades de supervivencia.

Los estructuralistas han intentado sistematizar dicha diversidad mediante una tipología de las actividades informales que abarca: *a*) actividades de subsistencia directas; *b*) actividades informales subordinadas, articuladas con la producción y la distribución en el sector formal; *c*) empresas informales autónomas con tecnología moderna y cierta capacidad de acumulación (Portes, Castells y Benton, 1989). El tercer tipo se acerca a la caracterización de De Soto sobre el sector informal, aunque su existencia en América Latina es excepcional. Por lo general, se ha encontrado en otros contextos, tales como los "distritos industriales" de microproductores flexibles de la Tercera Italia (Capecchi, 1989).

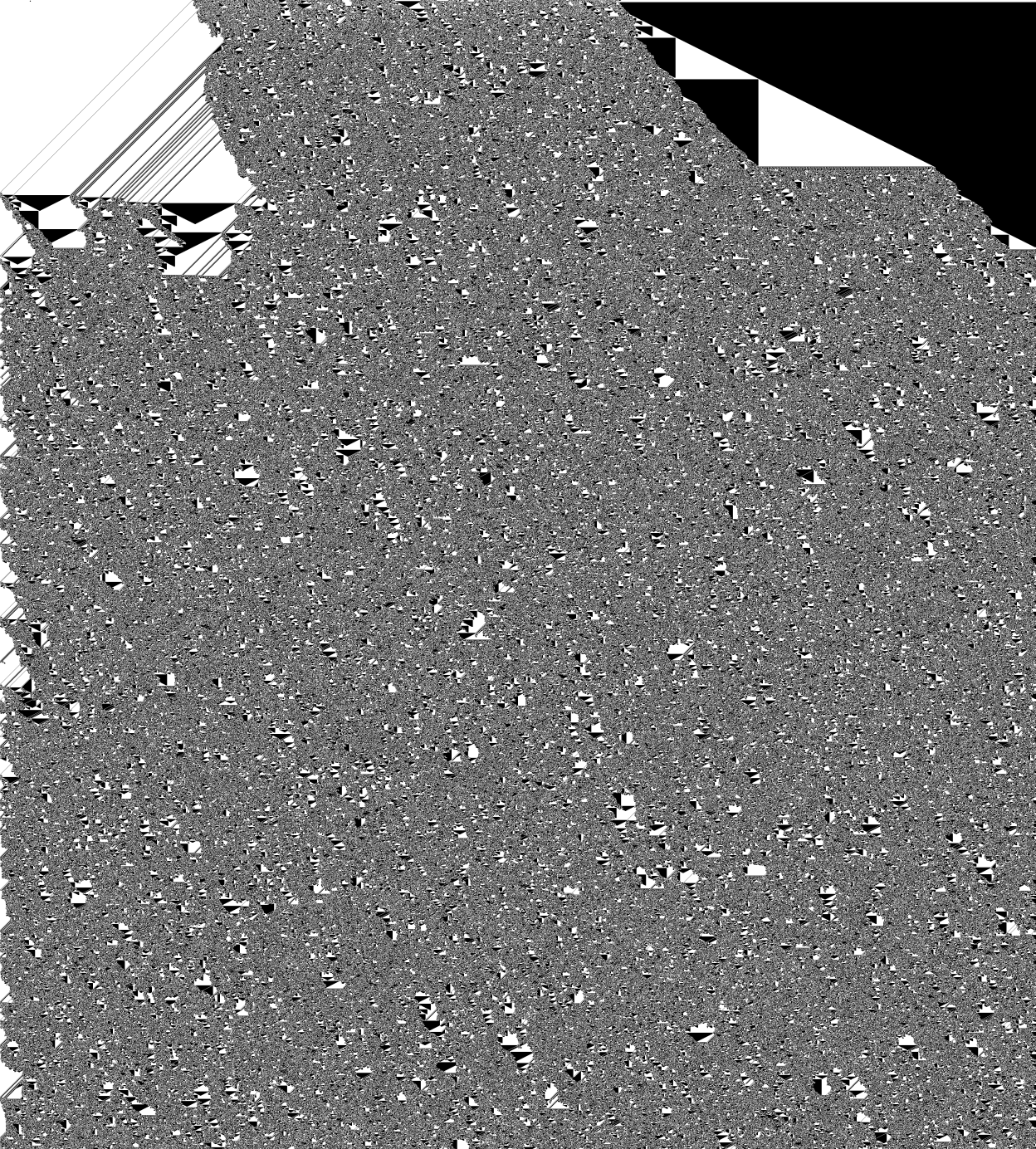
El trabajo empírico llevado a cabo desde una perspectiva estructuralista se ha centrado principalmente en documentar la interrelación anteriormente descrita entre los dos sectores de las economías urbanas. Para la obtención de estimaciones a nivel nacional, esta escuela ha dependido hasta ahora de estimaciones secundarias sobre la proporción de la PEA que no está amparada por el sistema de seguridad social. Dicha falta de protección sustituye la información sobre el trabajo no reglamentado. La mayor parte de las estimaciones sobre cobertura de seguridad social, o la exclusión de la misma, se presenta como el total no urbano de la PEA y no establece diferencias entre trabajadores y microempresarios. Más aún, la cobertura del sistema de seguridad social no excluye la posibilidad de que los trabajadores participen en actividades no reglamentadas en horas extra, y por lo tanto subestima la magnitud de la informalidad. Por último, como señala Mesa-Lago (1991) en su análisis de los sistemas de seguridad social en América Latina, la calidad de los datos es generalmente pobre y no establece diferencias entre tipos y ámbitos de cobertura.

A pesar de estas limitaciones, resulta instructiva una comparación entre las estimaciones relativas a la falta de protección laboral legal y aquellas de los trabajadores "subempleados", proporcionadas por el PREALC. Dicha comparación se presenta en el cuadro 6. Con excepción de Brasil, en donde la concesión de cierta asistencia a toda la población llevó al gobierno a afirmar que la cobertura era casi universal, el porcentaje de la PEA no cubierta excede de manera consistente las estimaciones del PREALC.<sup>2</sup> El margen varía de unos cuantos puntos porcentuales a más

<sup>2</sup> El Instituto Nacional Brasileño de Seguridad Social (INBS) en las áreas urbanas y su contraparte rural (el Funrural) pusieron en vigor, en la década de 1970, algunos programas asistenciales para la mayor parte de la población, sin importar categoría de em-



de 50% de la PEA nacional. Estas brechas pueden ser interpretadas tentativamente como una aproximación a la proporción de trabajadores asalariados que trabajan bajo condiciones irregulares, categoría que el PREALC define implícitamente como formal, mientras que los estructuralistas la definen como informal. Para América Latina en conjunto, la diferencia fue de aproximadamente 14% de la PEA en 1980.





Uno de los pocos conjuntos de datos que contiene información confiable, lo mismo sobre categorías de empleo que sobre cobertura de Seguro Social, es la Encuesta sobre Empleo Urbano de 1980, realizada



## Cuadro 7

Estimaciones de la economía informal urbana en México  
por ocupación y falta de cobertura de seguridad social, 1989

<i>Empleo informal como porcentaje de la PEA urbana</i>	<i>Ciudades</i>				<i>Total</i>
	<i>México</i>	<i>Guadalajara</i>	<i>Monterrey</i>	<i>Ciudad Júrez</i>	
Por ocupación					
(1)*	20.4	22.2	15.6	19.5	19.6
(2)**	38.2	44.1	32.7	32.4	37.6
Por falta de cobertura	***				
Empresarios	6.7	8.8	6.4	6.8	7.2
Autoempleados	14.8	14.5	11.8	14.7	14.0
Trabajadores	27.7	30.8	21.4	17.5	25.6
Total	49.2	54.1	39.6	30.0	46.8
N =	8 445	5 540	5 024	3 010	22 019

\* Suma de los trabajadores familiares no remunerados y los autoempleados.

\*\* Las dos categorías anteriores más trabajadores de microempresas y microempresarios no registrados.

\*\*\* Empresarios, trabajadores y autoempleados sin protección de seguridad social.

Fuentes: Roberts, 1992: cuadro 3.

solución al problema del empleo informal se vislumbra a partir del enfoque que concibe a este sector como parte de la mano de obra excedente. Puesto que los agentes informales son los que han quedado "excluidos" del empleo moderno, éste debe ser expandido tan pronto como sea posible para que pueda absorber más mano de obra. Esto podría lograrse



dos anteriores. Esta perspectiva comparte la idea del PREALC de que el autoempleo casual y otras actividades de "supervivencia" pueden reducirse mediante inversiones de capital en la industria y en los sectores de servicio modernos. Este enfoque señala, sin embargo, que la implementación de rígidos códigos legales de protección de los trabajadores formales proporcionará un poderoso incentivo a las empresas para evitar la expansión de sus plantas de trabajo regulares y hacer uso, en lo posible, del trabajo casual y la subcontratación. Dada esta situación, el sector informal podrá expandirse en vez de contraerse, en respuesta a un aumento en la demanda de mano de obra.

Existe un acuerdo parcial entre la postura estructuralista y las políticas recomendadas por De Soto y el ILD. Sin embargo, los estructuralistas están muy lejos de abogar por la eliminación completa de los controles estatales sobre el mercado de trabajo. Una mayor flexibilidad ciertamente requiere de menores restricciones sobre las empresas para que éstas puedan ajustar el tamaño y la composición de su fuerza de trabajo en respuesta a las condiciones económicas. Sin embargo, deben conservarse otras medidas de protección sobre los salarios, las condiciones de trabajo, los seguros médicos y de accidentes, y la compensación por desempleo. La razón es que la eliminación de éstas daría lugar a un patrón de abuso laboral, pago de sueldos mínimos y falta de incentivos para el adiestramiento a los trabajadores y a la renovación tecnológica. El resultado no sería la absorción de los trabajadores al sector formal, sino la informalización de *toda* la economía, en tanto que las condiciones de trabajo en las empresas más grandes comienzan a acercarse a las de las empresas informales de la actualidad.

Para los estructuralistas, la eliminación de los controles estatales no contribuiría a la consolidación y desarrollo de las microempresas, como afirma De Soto. Éstas deben su existencia precisamente al aprovechamiento de ciertos intersticios propios de la economía sujeta a reglamentación. Al no contar con mucho capital o tecnología, la única ventaja de mercado que poseen reside en su habilidad para escapar a los códigos impositivos y laborales. La informalización de toda la economía mediante la eliminación de estas reglas eliminaría al mismo tiempo la ventaja de las pequeñas empresas. Dada la situación de éstas, el pronóstico más verosímil sería no el florecimiento de las microempresas, sino su desaparición. La tipología de las actividades informales formulada por los autores estructuralistas indica que existen ciertas condiciones en que las microempresas han sido en verdad el motor de un crecimiento económico sostenido. A este respecto, las experiencias citadas más a menudo son las de la Tercera Italia y Hong Kong (Sabel, 1982).

Sin embargo, existe una gran diferencia entre la génesis de estas ex-

periencias y las políticas propuestas por De Soto. Todos los casos documentados de transformación de una economía informal de subsistencia directa en una economía informal de crecimiento se han visto acompañados, durante este proceso, por la presencia activa de agencias estatales, si bien de un modo novedoso e imaginativo. Por ejemplo, en el caso italiano, las agencias de los gobiernos provinciales centrales intervinieron vigorosamente para proporcionar los recursos y la organización necesarios para la transformación de las empresas artesanales informales en cooperativas de empresas de alta tecnología. Sin asistencia por parte del gobierno, hubiera sido imposible tener acceso al capital, la preparación técnica y los mercados que se requerían (Lazerson, 1988; Capecchi, 1989).<sup>3</sup>

En resumen, los objetivos propuestos tanto por el PREALC como por el ILD son deseables, pero hay brechas significativas entre tales objetivos y las políticas que proponen para conseguirlos. Una completa absorción de la fuerza de trabajo al sector formal es sin duda deseable, pero ésta no podrá verificarse si no se flexibilizan los rígidos reglamentos laborales. Igualmente deseable sería la transformación de las actividades de subsistencia en pequeñas empresas autónomas dinámicas, pero esto no sucederá con una simple eliminación de los controles estatales si no se ponen antes en marcha, y de manera sostenida, algunos programas que respalden este objetivo. Las políticas alternativas generadas por la perspectiva estructuralista combinan una mayor flexibilidad en los códigos laborales existentes con programas activos en apoyo al desarrollo empresarial pequeño. Para que funcione verdaderamente como incubador empresarial, un programa dirigido a los productores informales deberá ser tan flexible como las nuevas empresas que intenta promover. Deberá estar del todo descentralizado y adaptarse a las necesidades y capacidades presentes en las comunidades locales. Más importante aún, deberá tener muy en cuenta los lazos sociales y los vínculos comunitarios presentes desde antes entre los artesanos y comerciantes informales, lo cual ha sido un recurso a menudo pasado por alto por los programas centrados en individuos. Los esfuerzos dirigidos a individuos en particular podrán dar lugar a varias historias sobre pordioseros vueltos millonarios, pero no conducirán al surgimiento de las empresas adaptables y tecnológicamente avanzadas que constituyen el modelo para una política en esta área. Las

<sup>3</sup> Experiencias similares en Hong Kong y en varios "distritos industriales" europeos sirven para documentar la misma lección. La escasez de casos exitosos en América Latina se debe no tanto a la intervención del Estado como a su falta, al menos de manera que apoyara activamente la capitalización y el desarrollo tecnológico de las pequeñas empresas de alta tecnología (Castells y Laserna, 1989).



energías y el potencial empresarial de los miembros del sector informal podrán actualizarse sólo mediante la combinación de medidas basadas en la dinámica social real de dicho sector.

Recibido en agosto de 1992

Revisado en mayo de 1993

Correspondencia: Alejandro Portes/Richard Schauffler/The Johns Hopkins University, Department of Sociology, Baltimore/21218 Maryland.

### Bibliografía citada

- Bairoch, Paul (1973), *Urban Unemployment in Developing Countries: The Nature of the Problem and Proposals for its Solution*, Ginebra, OIT.
- Benería, Lourdes (1989), "Subcontracting and Employment Dynamics in Mexico City", en A. Portes, M. Castells y L.A. Benton (comps.), *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, Baltimore, The Johns Hopkins University Press.
- \_\_\_\_\_ y Marta I. Roldán (1987), *The Crossroad of Class and Gender: Homework Subcontracting and Households Dynamics in Mexico City*, Chicago, University of Chicago Press.
- Birkbeck, Chris (1978), "Self-Employed Proletarians in an Informal Factory: The Case of Cali's Garbage Dump", *Word Development*, núm. 6, septiembre-octubre, pp. 1173-1185.
- \_\_\_\_\_ (1979), "Garbage, Industry, and the 'Vultures' of Cali, Colombia", en R. Bromley y C. Gerry (comps.), *Casual Work and Poverty in Third World Cities*, Nueva York, John Wiley, pp. 161-183.
- Bromley, Ray (1990), "A New Path to Development? The Significance and Impact of Hernando de Soto's Ideas on Underdevelopment, Production and Reproduction", *Economic Geography*, núm. 66, pp. 328-348.
- Capecchi, Vittorio (1989), "The Informal Economy and the Development of Flexible Specialization", en A. Portes, M. Castells y L.A. Benton (comps.), *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, Baltimore, The Johns Hopkins University Press, pp. 189-215.
- Castells, Manuel y Roberto Laserna (1989), "The New Dependency: Technological Change and Socio-Economic Restructuring in Latin America", *Sociological Forum*, núm. 4, diciembre, pp. 535-560.
- \_\_\_\_\_ y Alejandro Portes 1989, "World Underneath: The Origins, Dynamics and Effects of the Internal Economy", en A. Portes, M. Castells y L.A. Benton (comps.), *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, Baltimore, The Johns Hopkins University Press, pp. 11-37.
- CEESP (1987), *La economía subterránea en México*, México, Editorial Diana.

- Comisión Económica para América Latina (Cepal) (1981), *Anuario estadístico para América Latina*, Nueva York, Naciones Unidas.
- \_\_\_\_ (1991), *Statistical Yearbook for Latin America*, Nueva York, Naciones Unidas.
- Davis, Kingsley (1969), *World Urbanization, 1950-1970*, vol. I: "Basic Data for Cities, Countries and Regions", Population Monograph Series, núm. 4, Berkeley y Los Angeles, University of California Press.
- De Soto, Hernando (1989), *The Other Path*, Nueva York, Harper and Row.
- Evans, Peter B. (1989), "Predatory, Developmental and Other Apparatuses: A Comparative Political Economy Perspective on the Third World State", *Sociological Forum*, núm. 4, diciembre, pp. 561-587.
- Feige, Edgar L. (1990), "Defining and Estimating Underground and Informal Economies: The New Institutional Economies Approach", *World Development* 18 (7), pp. 989-1002.
- Fortuna, Carlos y Suzanna Prates (1989), "Informal Sector versus Informalized Labor Relations in Uruguay", en A. Portes, M. Castells y L.A. Benton (comps.), *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, Baltimore, The Johns Hopkins University Press, pp. 11-37.
- García, Norberto E. (1982), "Growing Labor Absorption with Persistent Unemployment", *Cepal Review*, núm. 18, pp. 45-64.
- \_\_\_\_ (1991), *Reestructuración, ahorro y mercado de trabajo*, Santiago de Chile, PREALC.
- \_\_\_\_ y Víctor E. Tokman (1981), "Dinámica del subempleo en América Latina", *Estudios e informes de la Cepal*, Santiago de Chile, Cepal.
- Gereffi, Gary (1989), "Rethinking Development Theory: Insights from East Asia and Latin America", *Sociological Forum* 4(4), diciembre, pp. 505-533.
- Granovetter, Mark (1985), "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness", *American Journal of Sociology*, núm. 91, pp. 481-510.
- Hart, Keith (1973), "Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana", trabajo presentado en la Conferencia sobre Desempleo Urbano en África, Instituto de Estudios sobre el Desarrollo, Universidad de Sussex, septiembre. Una versión revisada fue publicada en *Journal of Modern African Studies*, núm. 11, pp. 61-89.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) (1990), *Encuesta Nacional de Economía Informal*, Aguascalientes.
- Infante, Ricardo y Emilio Klein (1990), *Empleo y equidad: desafío de los noventa*, Documentos de Trabajo, núm. 435, Santiago de Chile, PREALC.
- \_\_\_\_ (1991), "The Latin America Labor Market", *Cepal Review*, núm. 45, diciembre, p. 122-135.
- Klein, Emilio y Víctor E. Tokman (1988), "Sector informal: una forma de utilizar el trabajo como consecuencia de la manera de producir y no viceversa", *Estudios Sociológicos*, núm. 16, enero-abril, pp. 205-212.
- Lazerson, Mark H. (1988), "Organizational Growth of Small Firms: An Outcome of Markets and Hierarchies?", *American Sociological Review* 53 (3), junio, pp. 330-342.



- Lie, John (1992), "The Concept of Mode Exchange", *American Sociological Review*, núm. 57, agosto, pp. 508-523.
- Lomnitz, Larissa A. (1976), "Migration and Networks in Latin America", en A. Portes y H.L. Browning (comps.), *Current Perspectives in Latin American Urban Research*, Austin, Institute of Latin American Studies Series, Universidad de Texas.
- \_\_\_\_\_ (1988), "Informal Exchange Networks in Formal Systems: A Theoretical Model", *American Anthropologist*, núm. 90, pp.42-55.
- Lozano, Wilfredo (1992), "La urbanización de la pobreza: economía informal, familia e identidades colectivas en Santo Domingo", trabajo presentado en la conferencia sobre urbanización caribeña en los años de la crisis, auspiciada por la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (Flacso) y la Universidad Johns Hopkins, agosto.
- Malloy, James M. (1979), *The Politics of Social Security in Brazil*, Pittsburgh, Pittsburgh University Press.
- Manigat, Sabine (1992), "L'urbanisation de Port-au-Prince dans les années 1980: économie et conditions de vie des Port-au-Princiens", trabajo presentado en la conferencia sobre urbanización caribeña en los años de la crisis, auspiciada por la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (Flacso) y la Universidad Johns Hopkins, agosto.
- Mesa-Lago, Carmelo (1985), "Alternative Strategies to the Social Security Crisis: Socialist, Market and Mixed Approaches", en C. Mesa-Lago (comp.), *The Crisis of Social Security and Health Care*, Pittsburgh, Centro de Estudios Latinoamericanos, Universidad de Pittsburgh.
- \_\_\_\_\_ (1991), *Social Security and Prospects for Equality in Latin America*, Washington, D.C., Banco Mundial (Discussion Papers, núm. 140).
- Morse, Richard (1971), "Trends and Issues in Latin American Urban Research, 1965-1970", *Latin American Research Review*, núm. 6, primavera, pp. 3-52.
- Moser, Caroline (1978), "Informal Sector or Petty Commodity Production: Dualism or Dependence in Urban Development", *World Development*, núm. 6, septiembre-octubre, pp. 1041-1064.
- Nun, José, Juan C. Marín y M. Murmis (1967), *La marginalidad en América Latina*, programa conjunto ILPES-Desal, Documento de Trabajo, núm. 2, Santiago de Chile.
- OIT (1972), *Employment, Incomes and Inequality: A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya*, Ginebra, OIT.
- Peattie, Lisa R. (1974), "Living Poor: A View for the Bottom", actas del coloquio sobre pobreza urbana: comparación entre las experiencias latinoamericanas y estadounidense, Los Ángeles, Escuela de Arquitectura y Urbanismo, Universidad de California en Los Ángeles.
- \_\_\_\_\_ (1980), "Anthropological Perspectives on the Concepts of Dualism, the Informal Sector and Marginality in Developing Urban Economies", *International Regional Science*, núm. 5, pp. 1-31.
- \_\_\_\_\_ (1982), "What is to be Done with the 'Informal Sector'? A Case Study of Shoe Manufacturers in Colombia" en H. Safa (comp.), *Towards a*

- Political Economy of Urbanization in Third World Countries*, Nueva Delhi, Oxford University Press.
- Pérez-Sáinz, Juan Pablo (1992), *Informalidad urbana en América Latina: enfoque, problemáticas e interrogantes*, Guatemala, Editorial Nueva Sociedad.
- \_\_\_\_\_ y Ángela Leal (1992), "Percepciones sobre la crisis en el área metropolitana de Guatemala", trabajo presentado en la Conferencia sobre urbanización caribeña en los años de la crisis, auspiciada por la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (Flacso) y la Universidad Johns Hopkins, agosto.
- Polanyi, Karl (1957), *The Great Transformation*, Boston, Beacon Press.
- Portes, Alejandro (1985), "Latin American Class Structures: Their Composition and Change During the Last Decades", *Latin American Research Review*, núm. 20, pp. 7-39.
- \_\_\_\_\_ y Lauren Benton (1984), "Industrial Development and Labor Absorption: A Reinterpretation", *Population and Development Review*, núm. 10, diciembre, pp. 589-611.
- \_\_\_\_\_ y John Walton (1976), *Urban Latin America, The Political Condition from Above and Below*, Austin, University of Texas Press.
- \_\_\_\_\_ (1981), *Labor, Class and the International System*, Nueva York, Academic Press.
- \_\_\_\_\_ , Silvia Blitzer y John Curtis (1986), "The Urban Informal Sector in Uruguay: Its Internal Structure, Characteristics and Effects", *World Development*, núm. 14, junio, pp. 727-741.
- \_\_\_\_\_ , Manuel Castells y Lauren Benton (1989), "The Policy Implications of Informality", en A. Portes, M. Castells y L.A. Benton (comps.), *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, Baltimore, The Johns Hopkins University Press, pp. 208-311.
- PREALC (1981), *Sector informal: funcionamiento y políticas*, Santiago de Chile, OIT.
- \_\_\_\_\_ (1982), *Mercado de trabajo en cifras: 1950-1980*, Santiago de Chile, OIT.
- Roberts, Bryan R. (1976), "The Provincial Urban System and the Process of Dependency", en A. Portes y H.L. Browning (comps.), *Current Perspectives in Latin American Urban Research*, Austin, Institute of Latin American Studies Series, Universidad de Texas.
- \_\_\_\_\_ (1978), *Cities of Peasants: The Political Economy of Urbanization in the Third World*, Londres, E. Arnold.
- \_\_\_\_\_ (1989), "Employment Structure, Life Cycle and Life Chances: Formal and Informal Sectors in Guadalajara", en A. Portes, M. Castells y L.A. Benton (comps.), *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, Baltimore, The Johns Hopkins University Press, pp. 41-59.
- \_\_\_\_\_ (1992), "The Dynamics of Informal Employment in Mexico", Discussion Paper Series on the Informal Sector núm. 3, Oficina de Asuntos Laborales Internacionales, Secretaría del Trabajo de EUA.



- Rossini, R.G. y J.J. Thomas (1987), "Comentarios al equipo económico del ILD", en R.G. Rossini *et al.*, *Los fundamentos estadísticos del otro sendero: debate sobre el sector informal en el Perú*, Lima, Fundación Friedrich Ebert.
- Sabel, Charles (1982), *The Division of Labor in Industry*, Cambridge, Cambridge University Press.
- \_\_\_\_\_ y Michael J. Piore (1984), *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*, Nueva York, Basic Books.
- Stark, David (1989), "Bending the Bars of the Iron Cage: Bureaucratization and Informalization in Capitalism and Socialism", *Sociological Forum*, núm. 4, diciembre, pp. 637-664.
- Tanzi, Vito (1980), "The Hidden Economy: A Cause of Increasing Concern", *FMI Bulletin*, núm. 9, pp. 34-37.
- \_\_\_\_\_ (1982), *The Underground Economy in the United States and Abroad*, Lexington, D.C. Heath.
- Tokman, Víctor (1987), "El sector informal. Quince años después", en *El Trimestre Económico*, núm. 54(3), julio-septiembre, pp. 513-536.
- United Nations (1991a), *World Population Prospects*, Nueva York, Naciones Unidas.
- \_\_\_\_\_ (1991b), *World Population Prospects*, Nueva York, Naciones Unidas.
- Wilkie, James W. y Adam Perkal (comps.) (1985), *Statistical Abstract of Latin America*, vol. 24, Los Ángeles, Centro de Estudios Latinoamericanos, Universidad de California en Los Ángeles.
- Wilson, Richard R. (1985), "The Impact of Social Security on Employment", en C. Mesa-Lago (comp.), *The Crisis of Social Security and Health Care*, Pittsburgh, Centro de Estudios Latinoamericanos, Universidad de Pittsburgh, pp. 247-278.