



LA GLOBALIZACIÓN Y LAS ARTICULACIONES DE LAS ACTIVIDADES INFORMALES

José Itzigsohn*

En este artículo se consideran las formas de articulación de la microempresa informal a los procesos productivos en el contexto de la apertura de las economías de la región y se establece una tipología de los mismos. El análisis indica que la mayoría de las microempresas se insertan en articulaciones verticales o verticales-subordinadas con firmas que venden a los sectores de menores ingresos en el mercado local. No hay muchos casos de articulaciones con procesos de producción globalizados y en el caso en el que estas articulaciones existen la microempresa informal se encuentra en una posición de subordinación. Por lo tanto se concluye que la microempresa informal es un sector de subsistencia.

This article considers the forms of articulation of informal microbusinesses to productive processes in the context of the aperture of the region's economies, and establishes a typology for them. The analysis indicates that the majority of microbusinesses are inserted in vertical or vertical-subordinate articulations with companies that sell to the lowest income sectors in the local market. There are not many cases of articulation with processes of globalized production and, when these articulations exist, the informal microbusiness is in a position of subordination. The article concludes, therefore, that the informal microbusiness is a subsistence sector.

Subcontratación y microempresas en el contexto de la apertura de las economías latinoamericanas

El nuevo modelo de incorporación de la región a la economía mundial, expresado en las políticas de ajuste estructural, apertura de las economías de la región y el énfasis en la producción para la exportación ha causado grandes cambios en los mercados de trabajo, cambios que han sido documentados extensivamente y se pueden re-

* Profesor de Sociología, Brown University.

sumir en la reducción y precarización del empleo formal tanto en el sector público como el privado, el alza del empleo informal en sus diversas características y, en algunos casos, el alza del desempleo (Tardanico y Menjívar-Larin, 1997; Pérez-Sáinz, 1995). En el contexto de los mercados de trabajo creados por el ajuste estructural, el trabajo formal —protegido y regulado— ha dejado de ser la norma tanto en términos de los objetivos de los encargados de las políticas sociales y de empleo, como de las expectativas de grandes sectores de trabajadores en las ciudades latinoamericanas. Estos cambios nos llevan a plantear la cuestión de la inserción de las actividades económicas informales dentro de la nueva configuración económica y social.

Dentro del nuevo modelo de crecimiento, la microempresa informal goza de un estatus mucho mayor que durante el periodo anterior de industrialización debido a la sustitución de importaciones. La informalidad ha sido revalorizada y es vista por muchos analistas como un sector dinámico y de crecimiento, y el desarrollo de microempresas se ha convertido en uno de los objetivos centrales de las políticas sociales y de empleo. Mucho se ha hablado de la microempresa como solución a los problemas de empleo y pobreza, de la dinámica de la economía informal, y de la necesidad de incluir a la microempresa informal en las cadenas de producción de bienes destinados a la exportación (Fondo Hondureño de Inversión Social, 1992; Otero y Rhyne, 1994; Weisleder, Gonzalez y Cornick, 1990). También se ha señalado la incorporación de microempresas en cadenas de subcontratación y la existencia de oportunidades derivadas de procesos de migración. Este artículo intenta una aproximación al análisis de la articulación de la microempresa informal dentro de los nuevos procesos productivos.

Las articulaciones de la microempresa y producción informal

En este trabajo definimos la economía informal como aquellas actividades que se llevan a cabo al margen de la regulación en contextos en los cuales actividades similares están reguladas (Portes, 1995). La producción y distribución —tanto formal como informal— de bie-

nes y servicios puede ser organizada en diferentes formas. El proceso de producción involucra una serie de eslabonamientos mediante los cuales se concreta la producción de bienes o servicios, desde la provisión de capital, materia prima, trabajo, información, hasta el producto final. El conjunto de los diversos eslabonamientos de una firma constituye su forma de articulación dentro del sistema productivo. Estos eslabonamientos pueden ser horizontales, como en el caso de relaciones entre compradores y vendedores —sean firmas o individuos—; pueden ser verticales, como en la subcontratación o la producción por encargo, o de cooperación, como en el caso de los distritos industriales y algunas economías comunitarias (Itzigsohn, 1994; Pérez-Sáinz, 1995, 1998; Portes, 1995; Capecchi, 1989).

Conviene recordar que la cuestión de la articulación de la informalidad con el mundo formal precede a los cambios económicos de la última década. Numerosos investigadores han documentado la presencia de cadenas de subcontratación locales e internacionales mucho antes de que el tema de la globalización se transforme en el centro de la reflexión sobre el cambio económico y social (Benería y Roldan, 1987; Birbeck, 1978; Bromley, 1978, Pérez-Sáinz, 1991). Los diversos enfoques teóricos sobre la economía informal se distinguen, entre otras cosas, por su énfasis en una u otra forma de articulación de las actividades informales. Por ejemplo, los investigadores vinculados con la OIT han visto las actividades informales como empresas pequeñas y de baja productividad, articuladas a la economía urbana mediante su posición competitiva o complementaria en diferentes mercados. El enfoque estructuralista asociado al trabajo de Alejandro Portes ha enfatizado la posición de subordinación de las actividades informales en redes de subcontratación. La posición neoliberal articulada por Hernando de Soto, que es la que informa de hecho de los programas de desarrollo de microempresas, pone el acento en el dinamismo de las microempresas informales que pujan por crecer en mercados distorsionados por la regulación estatal (De Soto, 1986; Mezzera, 1987; Portes, 1995; Tokman, 1978). Podemos argumentar que estas diferentes aproximaciones al fenómeno informal no se contradicen sino que enfocan diferentes aspectos de la realidad. Es necesario investigar, sin embargo, cual de las diferentes formas de articulación prevalecen bajo el nuevo modelo de desarrollo.

Cualquier análisis de la articulación de la microempresa informal tiene que partir del hecho de la heterogeneidad de la economía informal. La heterogeneidad de las actividades informales es un hecho reconocido por la mayoría de los analistas de la informalidad. En general se traza la distinción entre microempresarios y cuentapropistas, entre las diferentes posiciones de clase de los informales, o entre aquellos que están embarcados en lógicas de acumulación y los que operan con lógicas de subsistencia. Sin embargo, existe también una gran heterogeneidad en la forma de articulación de las microempresas o cuentapropistas. En este artículo propongo diferenciar cuatro tipos de articulación de la microempresa informal, a saber:

- *Integrada*: economías comunitarias informales, distritos industriales.
- *Horizontal*: vendedores directos en mercados de consumidores.
- *Vertical*: producción por encargo, proveedores de distribuidores o negocios.
- *Vertical-subordinada*: Subcontratistas de empresas formales.

El cuadro 1 especifica las características de cada una de estas formas de articulación. Esta tipología se basa en los eslabonamientos hacia adelante de las microempresas y enfoca el análisis particularmente en las microempresas del sector manufacturero. Las cuatro formas de articulación están organizadas jerárquicamente y van de eslabonamientos más horizontales hacia eslabonamientos más verticales. Esta dimensión de eslabonamientos horizontales o verticales está relacionada con el control del proceso y del producto del trabajo por el trabajador o microempresario informal. En los casos de eslabonamientos más horizontales hay mayor control tanto en el proceso de trabajo como en el producto final por parte del productor, mientras que en los eslabonamiento más verticales este control es menor.

En el caso de los productores informales que subcontratan hay cierto control del proceso y de las horas de trabajo, pero en la mayoría de los casos, éstos están sujetos a las imposiciones de los subcontratistas. En el caso de la producción por encargo hay más control del

Cuadro 1
CINCO TIPOS DIFERENTES DE ARTICULACIÓN

Integrada	Relaciones horizontales entre las firmas, división del trabajo y cooperación en la producción y comercialización
Horizontal	Productores o vendedores informales que venden sus productos directamente a los consumidores
Vertical	Productores informales que proveen de productos a distribuidores, tiendas o firmas formales o informales. En estos casos muchas veces la producción es por encargo, pero no es subcontratada
Vertical-subordinada	Productores informales que trabajan para fábricas o negocios formales o informales bajo contrato de subcontratación

tiempo de trabajo, y a veces del diseño del producto que en el caso de los subcontratistas y además, en general, menos dependencia de las firmas que contratan la producción debido a que este tipo de articulación permite obtener contratos con más firmas que la subcontratación.¹ En la categoría de articulaciones horizontales están incluidos aquellos empresarios o cuantapropistas informales que tienen cierto control sobre la comercialización de sus productos mediante acuerdos con negocios formales o informales que distribuyen sus productos o debido a que son capaces de comercializarlos ellos mismos. En este caso, los eslabonamientos son más horizontales que en el caso anterior. Finalmente, en el caso de las articulaciones cooperativas se incluyen aquellas economías locales —regionales o comunitarias— donde existen ciertas formas de colaboración y división del trabajo entre los productores informales, o aquellas economías

¹ En esta categoría podríamos incluir a aquellos autoempleados que trabajan de hecho para compañías formales, como en los casos descritos por Birbeck (1978) y Bromley (1978) en Colombia.

regionales donde existe integración de la pequeña y microempresa a procesos productivos y lógicas de acumulación. El caso tipo es el de las economías informales de crecimiento en distritos industriales (Capecchi, 1989). En América Latina no encontramos muchos casos de este tipo —salvo, tal vez, el caso de algunas economías comunitarias como Otavalo en Ecuador, Sarchi en Costa Rica o Ilobasco en El Salvador, estos dos últimos casos documentados recientemente por Pérez Sáinz (1997)— pero tal vez esto se deba a que no han estado en la mira de los investigadores.

Un tema relacionado es la vinculación de estas diversas formas de articulación y las lógicas de subsistencia o acumulación. Si queremos analizar el impacto de la microempresa informal en el nuevo modelo económico, es necesario investigar en qué medida la microempresa informal es un sector de crecimiento dentro del nuevo modelo económico y social. Se podría argumentar que articulaciones de tipo más horizontal son también más propicias para lógicas y procesos de acumulación, mientras que las articulaciones verticales conllevan lógicas y procesos de subsistencia. Más adelante veremos que si bien esta afirmación es correcta en general, hay numerosas excepciones a la regla. En todo caso, las situaciones concretas se presentan siempre más complejas que nuestro esquema analítico. Sin embargo éste nos va a servir para tratar de establecer los roles de la microempresa informal dentro del nuevo modelo de acumulación.

Metodología de investigación y análisis

El propósito de este artículo es determinar cuáles son las formas más comunes de articulación de las actividades informales en el contexto actual de apertura y globalización de las economías latinoamericanas. La base de nuestro análisis es una investigación realizada en Santo Domingo, República Dominicana y San José, Costa Rica, durante 1992 y 1993. En esa ocasión fueron entrevistados 80 microempresarios y 10 trabajadores de microempresa. Las entrevistas con los microempresarios fueron semiestructuradas y siguieron una guía general en todas ellas. El tiempo varió de una hora a numerosas visitas y largas conversaciones, así como observación en algunas de las microempresas.

Los microempresarios fueron contactados mediante diversas organizaciones que proporcionan crédito a microempresas, y a partir de estos contactos iniciales se crearon varias cadenas de "bolas de nieve" en las cuales los microempresario introducían a otros microempresarios conocidos suyos, y así sucesivamente. El uso de varias cadenas evita las posibles distorsiones que surgen de entrevistar a miembros de la misma red social. El método tiene claras limitaciones en términos de representatividad, pero al mismo tiempo permite un acercamiento profundo a las actividades informales. La investigación es limitada porque abarca sólo dos países pequeños de Centroamérica y el Caribe, países de economías pequeñas y de industrialización tardía. Sin embargo, estos dos países presentan una gran diferenciación en términos de políticas sociales y del rol del estado en el proceso de industrialización, lo que crea una diferencia en la organización de las economías urbanas. Estas diferencias, se expresan en numerosos índices de salud, educación, empleo y nivel de vida, que muestran una situación mucho más favorable para los sectores de bajos ingresos en Costa Rica, y en el contexto de un modelo de desarrollo común nos permitirán tener cierta idea de cuáles elementos son comunes a todos los países que siguieron el mismo modelo de desarrollo y cuáles son sensibles a las diferentes políticas. De todos modos, las conclusiones de este análisis quedarán como hipótesis para ser investigadas en contextos diferentes dentro de la región.

El cuadro 2 presenta el detalle de los casos entrevistados por país y por rama de actividad. Mi análisis se limitará a las articulaciones de las microempresas que producen ropa, a las dedicadas a la artesanía y a los zapateros. Elegimos estos tres sectores porque son afectados en forma diferente por los procesos de apertura y globalización. La producción de ropa se articula con el proceso de globalización mediante la organización global de la producción, que es una de las industrias más globalizadas, y probablemente uno de los sectores a los que mejor se aplica el análisis de "la nueva división internacional del trabajo", que afirma que la producción masiva que caracterizó el periodo fordista se ha trasladado a la periferia del sistema mundial. Sin embargo, en este ramo encontramos no sólo producción masiva del tipo de las grandes empresas maquiladoras o de zona franca, sino también cadenas de subcontratación que llegan a microempresas

informales en aldeas indígenas, como las que describe Pérez-Sáinz (1995) en sus trabajo sobre San Pedro Sacatepéquez en Guatemala. Es decir, en esta industria encontramos una gran variedad de formas de organizar la producción.

Cuadro 2
DISTRIBUCIÓN DE LOS MICROEMPRESARIOS ENTREVISTADOS
POR SECTOR Y CIUDAD

	<i>Santo Domingo</i>	<i>San José</i>
Producción de Ropa	8	19
Carpintería	8	7
Zapatería	4	5
Artesanía	8	4
Herrería y construcción	7	2
Comercio y servicios	5	3

El sector de artesanía se articula con la globalización por medio del turismo, que es uno de los pilares de la nueva forma de inserción de la región en la economía mundial. El turismo se ha convertido en uno de los principales generadores de divisas para numerosos países, entre los cuales se cuentan los dos países incluidos en este estudio. El flujo de turistas crea un nuevo mercado para los artesanos y al mismo tiempo las artesanías locales entran en circuitos globales de comercialización creando ciertas oportunidades de exportación al mercado estadounidense o a mercados europeos. Finalmente, el sector de los zapateros es afectado en parte por su inserción en cadenas de subcontratación, como en el sector de producción de ropa, y en parte porque la apertura de la importación lleva a la desaparición del mercado para los pequeños talleres de zapateros. La apertura de las barreras comerciales ha producido un crecimiento en la importación de una serie de bienes de consumo, entre ellos zapatos, que muchas veces se venden a precios más baratos que los de los productores informales. Nuestra intención en las secciones que siguen es analizar algunos casos que surgen como característicos de cada uno de estos sectores. También prestaremos atención a las diferencias existen-

tes entre las dos ciudades y los diferentes sectores. El análisis de tres sectores en dos contextos distintos nos permitirá ver las diversas formas en que microempresas informales se articulan al proceso de apertura y globalización.

La producción de ropa: en los márgenes de la globalización

Ya mencionamos que esta industria ha pasado por un proceso de reestructuración y globalización a raíz del cual la confección de ropa se ha trasladado de las grandes fábricas en ciudades de países desarrollados, a la periferia del sistema mundial. Se organiza en gran medida por medio de pedidos de cadenas distribuidoras o firmas reconocidas en países centrales, pero en sí se lleva a cabo en grandes fábricas o pequeños talleres informales en países periféricos, donde el costo del trabajo es mucho menor. Sin embargo, en ninguna de las dos ciudades observamos una articulación directa de las microempresas a la globalización de la producción.

En Santo Domingo encontramos sobre todo pequeños productores informales que venden a cuentapropistas informales, a intermediarios o directamente al público, fundamentalmente a los sectores de bajos ingresos. La posición de estas microempresas es bastante precaria, dada la limitada capacidad de consumo del mercado y la gran competencia existente. Algunos microempresarios consiguen consolidar su posición mediante contratos con negocios formales; y algunas firmas informales consiguen diversificar su clientela por medio de vendedores que recorren la ciudad comercializando exclusivamente sus productos. Hay cierta progresión entre estas formas de articulación. En general los microempresarios del sector comienzan vendiendo directamente a sectores de bajos ingresos o a vendedores informales. Algunos consiguen establecer contactos con tiendas que les garantizan la salida de su producción por encargo para tiendas que venden a sectores de bajos ingresos. En algunos casos los negocios proveen materiales y el diseño del producto, y en otros esto corre por cuenta de la microempresa informal, y las tiendas se limitan a comprar el producto final. Algunas de las microempresas que logran consolidarse de esta manera consiguen seguir creciendo

mediante relaciones estables con vendedores informales dedicados a comercializar su producción. Si al principio de este ciclo los vendedores informales son los que imponen las condiciones de la venta y el precio, al final es el productor el que las determina. Por supuesto que no todos los negocios pasan por estas tres etapas, es más, la mayoría se queda en la primera o la segunda etapa y de acuerdo al testimonio recogido en las entrevistas, el cierre de las microempresas del sector es grande.

Los dos ejemplos siguientes muestran estas diferentes formas de articulación. El primer caso es el de un microempresario que confeccionaba pantalones en un taller en el que empleaba 11 trabajadores. Aprendió el oficio como aprendiz en un taller informal y luego trabajó en varios lugares hasta que un conocido le ofreció confeccionar ropa para un negocio en el centro de la ciudad. Poco a poco fue estableciendo contactos con otros negocios para los que confeccionaba ropa, a veces vendiendo sus propios diseños y otras siguiendo diseños determinados por las tiendas. En el momento de la entrevista tres cuartos de la producción se hacía a pedido de diversas tiendas y un cuarto lo producía para venderlo por medio de intermediarios. También tenía contratado a un trabajador que vendía sus propios productos por comisión.

El segundo caso también trata de un microempresario que confeccionaba pantalones en un taller en una de las avenidas más transitadas del norte de la ciudad, donde empleaba 22 trabajadores. Al igual que el primero también aprendió el oficio como aprendiz en un taller informal, y luego comenzó a confeccionar pantalones junto a su hermano en el patio de su casa, vendiendo lo que producían a los vecinos del barrio. Así, fue aumentando la clientela mediante la venta a intermediarios y a tiendas para las que producía a pedido. En el momento de la entrevista tenía su propia marca de pantalones que vendía sobre todo en el interior del país por medio de vendedores informales y algunos que trabajaban para él a comisión.

Nuestras investigación indica que las articulaciones de las microempresas responden en parte a la lógica de reducción del costo, pero por parte de tiendas que venden a sectores de bajos ingresos y no a grandes compañías internacionales, y en parte a las estrategias que usan los microempresarios para tratar de subsistir y conseguir, en algunos casos, entrar en lógicas de acumulación. Los casos que

encontramos en Santo Domingo muestran que la subcontratación con negocios formales —es decir la inserción como proveedores o subcontratistas— es a veces una estrategia preferible para el productor informal, a la simple venta al consumidor o a intermediarios. Es decir, formas de articulación que en párrafos anteriores presentamos como más subordinadas, son a veces preferibles porque garantizan un mercado para la microempresa. Se podría postular entonces dos tipos de articulación horizontal. Por un lado, una articulación horizontal-precaria, donde el microempresario confronta un mercado competitivo, y por otro, una articulación horizontal-estable, en la cual el microempresario tiene garantizada, en cierta medida, la salida al mercado. Para los microempresarios la primera de estas formas de articulación subordinadas, como la subcontratación, garantiza cierta estabilidad.

En San José las microempresas de este sector muestran formas de articulación bastante similares a las descritas para Santo Domingo. En ambas ciudades es muy común la subcontratación con tiendas formales. Sin embargo, hay diferencias. En San José el mercado para los productos informales es más limitado que en Santo Domingo, y las microempresas informales están en posición más subordinada respecto de los subcontratistas. Esto se debe a dos razones. Por un lado, a la presencia de más vendedores informales en Santo Domingo, donde el número de autoempleados en el comercio informal es mayor que en San José, lo que provoca competencia entre los vendedores informales y da poder de negociación a las microempresas. En San José, encontramos una menor proporción de vendedores informales, lo que da a éstos un mayor poder de negociación frente a las microempresas. Asimismo, el nivel de vida es más alto que en Santo Domingo, debido a que el mercado de gente de bajos recursos que compra la producción de la microempresa informal es menor. Las desigualdades encontradas entre las dos ciudades se basan en diferencias en los mercados, causada a su vez por la distinta estructura de los mercados de trabajo. La mayor informalidad en Santo Domingo crea más salidas para la producción de la microempresa informal y un mercado más grande, pero también una competencia feroz.

Existen también diferencias causadas por la presencia de regulación laboral. El Estado costarricense tiene un sistema de regula-

ción de las condiciones de trabajo y protección del trabajador mucho más desarrollado que el dominicano, lo que permite a los trabajadores de las microempresas informales negociar, hasta cierto punto, sus condiciones de trabajo, que los lleva a la formación de cadenas de subcontratación dentro de la informalidad.² En San José los microempresarios exitosos muchas veces dejan de producir ellos mismos y se transforman en intermediarios, subcontratando a trabajadores que producen en su propia casa. De esta manera eluden el poder de negociación de los trabajadores informales.

Todas estas formas de articulación, sin embargo, no parecen muy afectadas por la globalización. La subcontratación es en la mayoría de los casos hecha por tiendas locales que venden a los sectores de bajos ingresos, y no encontramos cadenas que abarquen desde casas centrales en países centrales hasta pequeños talleres informales. ¿Quiere decir esto que la nueva inserción de estos países en la economía mundial no ha afectado a las microempresas de este ramo? De hecho, la globalización ha afectado la producción de ropa, pero esto se expresa en la presencia de maquilas y zonas francas. Existen cadenas de subcontratación internacional, pero en general éstas no abarcan a las microempresas, debido a que este tipo de trabajo conlleva demandas de tiempo y calidad que las microempresas no pueden cumplir. Al mismo tiempo, el régimen de maquila o de zona franca le garantiza a los grandes subcontratistas el acceso a mano de obra barata y a un régimen impositivo favorable, además de las ventajas de economías de escala y el control directo de la producción. Las maquilas y zonas francas constituyen un sector formal informalizado que reduce los incentivos para incluir a las microempresas informales en las cadenas de subcontratación.

De todas formas, esto no quiere decir que la subcontratación a la microempresa informal no exista. En nuestras entrevistas encontramos dos ejemplos de este tipo. El primero es el de una pareja de profesionales en Santo Domingo que trataba de crear una microempresa —lo que apunta al deterioro de los ingresos de ciertos sectores de la clase media dominicana— y consiguió por medio un contacto un subcontrato con una empresa local que trabaja para cadenas

² Para una descripción de las relaciones de trabajo en los talleres informales véase Itzigsohn (1994).

de tiendas de Estados Unidos. La pareja pensó que esto les iba a garantizar estabilidad, pero en realidad casi constituyó su ruina. La microempresa no pudo cumplir con los requisitos de tiempo impuestos por la empresa, por lo cual terminaron perdiendo dinero. En el momento de la entrevista se estaban recuperando de esta experiencia y habían decidido no aceptar más subcontratos de este tipo.

El segundo caso se trata de una cooperativa de mujeres trabajadoras en San José. Encontramos en esta ciudad numerosas cooperativas de mujeres que trabajaban en la producción de ropa. En estas cooperativas las trabajadoras tenían un horario de trabajo flexible lo que les permitía conjugar su desempeño con el cuidado de los niños. El problema con este tipo de organización era que en numerosas ocasiones las cooperativas no podían cumplir con sus contratos, por lo cual se encontraban todas en situación bastante precaria. Lo que diferenciaba a esta cooperativa que era la única que había introducido disciplina en la organización del trabajo, las horas y los días eran fijos,³ lo que le permitió entrar en una lógica de acumulación. Esta cooperativa había obtenido y cumplido exitosamente subcontratos de firmas internacionales, si bien siempre los había obtenido mediante intermediarios locales. La experiencia de esta cooperativa era que los subcontratos para firmas internacionales implicaban mucho trabajo y poca ganancia, por lo cual siempre que podía los evitaba, prefiriendo subcontratar para tiendas y firmas locales.

Estas dos excepciones refuerzan la opinión emitida por todos nuestros entrevistados de que en ninguna de las dos ciudades las cadenas de subcontratación abarcan a la microempresa informal. Otro caso que encontramos refuerza este punto. La dueña de una microempresa que entrevistamos en San José estaba tratando de conseguir algún tipo de contacto que le permitiera tener acceso a subcontratos internacionales. Como mencionamos anteriormente, en San José el mercado para los productos informales es reducido y esta microempresaria esperaba superar esa barrera consiguiendo nuevos mercados. Consciente de que individualmente no iba a conseguir acceso a este tipo de subcontratos, estaba tratando de organizar un grupo de microempresarias de su barrio para que se hicieran respon-

³ Para conseguir establecer disciplina en el trabajo esta cooperativa había creado su propia guardería de niños.

sables en conjunto de cumplir con los tiempos de producción y del control de calidad. De hecho su proyecto era el embrión de una economía local de cooperación, pero en el momento de nuestra entrevista esta microempresaria visionaria no había conseguido llevar adelante el proyecto.⁴

Zapateros: eliminados por la globalización

El caso de los zapateros en Santo Domingo es bastante similar a la descripción anterior de los productores de ropa. En el momento de nuestras entrevistas la República Dominicana no había llevado a cabo una apertura comercial que pudiera perjudicar a los productores informales, y como en el caso anterior, éstos vendían sobre todo a sectores de bajos ingresos. Un punto que resaltó claramente en las entrevistas con microempresarios de este sector es la importancia de las redes sociales. Entrevistamos cuatro microempresarios del calzado, dos de ellos tenían pequeños talleres, donde combinaban producción por encargo y reparación de zapatos. Los otros dos eran un pequeño taller dedicado a una lógica de acumulación y una pequeña empresa.⁵ Un componente central en el éxito de estos dos casos eran las conexiones de los dueños de estas firmas. En el caso del pequeño taller, el microempresario había trabajado anteriormente en una fábrica de zapatos y los contactos adquiridos mediante este trabajo le habían permitido establecer una clientela estable para su negocio. En el caso de la pequeña empresa, un contacto en Estados Unidos le dio oportunidad de conseguir unos pedidos de una

⁴ Esto nos remite a las dificultades de organizar a los microempresarios. En los casos exitosos de organización encontramos alguna forma de capital social basada en identidades locales o étnicas (Pérez Sáinz, 1998). Ambas formas de identidad estaban ausentes en los microempresarios y microempresarias urbanas que entrevistamos.

⁵ Contactamos a esta pequeña empresa a través de una de las ONG que dan crédito a microempresas pensando que se trataba de una de éstas. De hecho nos encontramos con una pequeña empresa, con organización formal y alrededor de treinta trabajadores. El caso es que muchas organizaciones de financiación de microempresas dedican parte de sus fondos a préstamos para pequeñas e incluso medianas empresas. Estos préstamos son más redituables y seguros que los préstamos a microempresas, lo que no es problemático de por sí, pero muchas veces no se tiene en cuenta en las discusiones sobre programas para microempresas. El hecho también llama la atención sobre los grandes problemas del sistema financiero formal, al cual no tienen acceso ni microempresas informales ni pequeñas empresas formales.

cadena de tiendas en Nueva York. En ambos casos las redes sociales les permitieron ampliar y estabilizar sus mercados.

Estos dos casos ilustran algunos aspectos de los procesos de subcontratación. El dueño del pequeño taller había recibido una oferta por parte de una fábrica para trabajar por subcontrato, pero decidió rechazar la oferta debido a que no pagaba muy bien. Los contactos que tenía le proporcionaban un mercado estable que le daba cierto control del proceso de producción. En otras palabras, las articulaciones de esta microempresa eran de tipo horizontal-estable y eso le proporcionaba cierta autonomía en la organización de su negocio y ciertas posibilidades de acumulación.

En el caso de la pequeña empresa, uno de los puntos más claros que surgió en esta entrevista fue la flexibilidad en el manejo de la fuerza de trabajo. En República Dominicana no hay muchas limitaciones a los despidos más allá de pagar una liquidación (compensación por despido) a los trabajadores. El monto de la liquidación es proporcional al tiempo de trabajo en la firma. La solución usada por esta compañía —confirmada en otras entrevistas como procedimiento normal— era despedir a todo el personal a fin de año y volver a contratar al que hiciera falta después de las fiestas. Este procedimiento le proporcionaba flexibilidad en el uso de la fuerza de trabajo, y reducía los costos acumulados por liquidación, lo que eliminaba cualquier posible incentivo para subcontratar la producción de zapatos. De hecho, el dueño de esta firma sólo usaba este sistema en momentos de demanda pico, y lo hacía subcontratando algunas partes del proceso productivo a las familias de los trabajadores de la empresa.

Estos casos confirman aspectos de la organización de la producción que ya habían aparecido en nuestro análisis de la confección de ropa. Por un lado, la precariedad de la subcontratación, por otro, la flexibilidad en el uso de la fuerza de trabajo y la falta de incentivos para subcontratar y reducir costos. Finalmente, la importancia de las redes sociales era constituir un mercado estable para la producción. En este aspecto es necesario destacar la importancia de las redes creadas mediante la migración internacional, lo que se conoce como creación de comunidades transnacionales.⁶ La presencia de

⁶ Entendemos por transnacionalización el proceso por el cual comunidades de inmigrantes crean lazos económicos y sociales con sus países de origen. Estos lazos afectan las oportuni-

grandes comunidades de inmigrantes en Estados Unidos y otros países centrales ha creado mercados posibles para la microempresa informal, que en algunos casos le pueden ayudar a superar las limitaciones del mercado nacional.

El caso de San José es diferente al dominicano en dos aspectos. Por un lado, en el momento de nuestras entrevistas Costa Rica había llevado a cabo una apertura comercial más profunda que en República Dominicana, a consecuencia de la cual el mercado costarricense estaba inundado de calzado importado y de muy bajo precio. La importación de calzado barato había eliminado de los mercados tradicionales de la producción informal muchas microempresas del sector. Por otra parte, una característica peculiar de las microempresas de este sector en Costa Rica es que había servido como sector de incorporación económica para muchos inmigrantes de Nicaragua y El Salvador, quienes no siempre tienen su situación regularizada y aun en los casos en que tienen todos sus papeles en orden, son relegados a los trabajos que demandan menor capacitación y son mal pagados. De esta manera se había creado una especie de nicho étnico dentro del sector. La apertura comercial llevó a la desaparición de la mayoría de los talleres de costarricenses, y una gran parte de talleres de producción y reparación de calzado que continuaban abiertos eran los talleres de inmigrantes, que seguramente tenían menos opciones en el mercado de trabajo. Estos talleres se mantenían con dificultad, en lógicas de subsistencia, y nuevamente eran aquellos que a través de sus contactos lograban estabilizar una demanda mínima para sus productos que conseguían mantenerse.

Un ejemplo es el caso de un microempresario nicaragüense que entrevistamos. Este microempresario vivía en Costa Rica desde 1958 y era dueño de un taller de zapatería en un barrio de clase trabajadora del sur de San José, donde empleaba cinco trabajadores —entre ellos, un salvadoreño y un panameño— que habían laborado con él durante largos años, y tres nicaragüenses que estaban trabajando en el taller sólo por unos meses. La producción se llevaba a cabo en forma manual, sin maquinaria, como en la mayoría de los ta-

des de vida, así como las expectativas e identidades de la gente tanto en el país de origen como en el país de inmigración (Basch, Glick-Schiller y Blanc Szanton 1994; Portes 1996).

lles que visitamos. Este microempresario vendía sus zapatos a una tienda en el centro de la ciudad a la que había surtido por 17 años. La tienda le pagaba al momento de la entrega, lo que le ayudaba a evitar uno de los principales problemas de las microempresas informales, los largos plazos entre la entrega y el pago, que las priva de capital de trabajo. A veces también le vendía a una trabajadora informal, su cliente desde hacía años. Este microempresario comentaba que antes de la crisis y el ajuste estructural, la demanda de calzado era alta desde agosto hasta Navidad, y que durante ese periodo empleaba el doble de trabajadores. Luego del ajuste, los meses de alta demanda se redujeron de octubre a diciembre. En ese lapso, todos los talleres reciben muchos pedidos, pero al mismo tiempo hay una gran competencia para contratar trabajadores, que van de taller en taller buscando mejor paga. Esta inestabilidad en la fuerza de trabajo hace muy difícil completar los pedidos a tiempo. La estrategia que este microempresario adoptó es entregar primero los pedidos de la tienda a la que siempre ha proveído y no aceptar pedidos que no puede cumplir. Mantiene una fuerza de trabajo estable y durante los periodos de baja demanda produce para poder abastecer la de los meses de alta demanda. Ésta es una estrategia de subsistencia conservadora, pero le ha permitido a este microempresario mantener su taller en una situación en la que muchos negocios han debido cerrar.

Este caso indica que las microempresas muchas veces adoptan ciertas estrategias de subsistencia no por falta de conocimiento del negocio, sino porque conocen muy bien el mercado en el cual operan. El ejemplo también indica —tal como el del microempresario exitoso en Santo Domingo—, que no es sólo el tipo de articulación lo que determina el éxito del negocio, sino también la estabilidad de los vínculos establecidos. El tipo de articulación del taller de zapatería en Santo Domingo era horizontal y la del de San José vertical, pero en ambos fue la creación de redes sociales estables por medio de las cuales los microempresarios podían colocar su producción, clave para estrategias exitosas tanto de subsistencia como de acumulación.

Como señalamos, en la mayoría de los talleres la producción de zapatos es manual. Los zapateros de San José, sobre todo aquellos con muchos años en el oficio, tienen una ética artesanal que les lleva a rechazar la mecanización de la producción. Lungo (1996) sugiere que este rechazo a la mecanización puede explicar la desaparición de

las microempresas de zapatería. Sin duda que el apego a una ética artesanal impide la transformación de microempresas de subsistencia en microempresas de acumulación. Sin embargo, nuestras entrevistas indican que en las condiciones de competencia creadas por la apertura comercial, sería muy difícil para los talleres informales recuperar la inversión en maquinaria. Tal vez el apego a la producción artesanal y una estrategia de articulación conservadora privilegiando las redes sociales a través de las cuales se da salida a la producción, sea la más viable para la subsistencia de la microempresa del calzado, y para un grupo de trabajadores para los que la microempresa de subsistencia puede ser una alternativa mejor que el mercado de trabajo asalariado.

Si en nuestro análisis de la microempresa en Santo Domingo señalábamos la existencia de oportunidades creadas por los procesos de migración, el caso de San José nos remite a otro aspecto de los procesos migratorios. Costa Rica, a diferencia de República Dominicana, es aún un país receptor de inmigrantes de otros países centroamericanos, en el que hay que destacar la inserción marginal de la fuerza de trabajo inmigrante y el funcionamiento de la microempresa como alternativa de inserción laboral. Estos procesos migratorios son de larga data, pero la precarización del empleo que conlleva las políticas neoliberales sólo agudiza la marginalización de la fuerza de trabajo inmigrante.

Artesanía: los límites de la globalización

El turismo es un sector de crecimiento en el nuevo modelo económico y se podría suponer que provee a microempresarios oportunidades de inserción en nuevos mercados. Sin embargo, esto no ocurre así. Lozano (1996) ha descrito la situación de dependencia en que se encuentran los microempresarios del ámbar en Santo Domingo, limitados por un mercado monopólico para sus materias primas y un mercado oligopsónico para su producción. Nuestras entrevistas indican que si bien lo primero es particular a los microempresarios del ámbar, lo segundo es una situación común para los artesanos en general, tanto aquellos que se dedican a ámbar u otras piedras así como aquellos que trabajan la cerámica o la madera.

La artesanía tiene posibilidades para aquellos con capital suficiente para abrir tiendas de regalos en las zonas transitadas por los turistas o para aquellos con buenos contactos en estas tiendas. El resto se ve limitado a venderle a intermediarios que determinan el precio y las condiciones de pago o a la gente en su propio barrio, es decir, a sectores de bajos ingresos. Aquí podemos apreciar dos formas de articulación, una horizontal-precaria, vendiendo directamente a consumidores, y otra vertical, haciéndolo a tiendas, pero en ninguno de los dos casos existen posibilidades de entrar en lógicas de acumulación. En el caso de la articulación horizontal, debido a que los artesanos se insertan en mercados de muy bajos ingresos, y en el de articulación vertical, a que dependen totalmente de intermediarios que determinan los precios y la demanda. Es decir, aun aquellos sectores que consiguen articularse al proceso de globalización, lo hacen en forma totalmente subordinada, mientras que aquellos que no lo consiguen, se ven sujetos a la lógica marginalizadora del nuevo modelo socioeconómico. Los que cuentan con conexiones sociales para recibir pedidos o tal vez conseguir mejores precios, pueden pasar por periodos de bonanza, pero en general, los artesanos en Santo Domingo se enfrentan a mercados competitivos con muy poca capacidad de consumo o a mercados oligopsonicos.

El caso de una microempresaria que entrevistamos ejemplifica esta situación. Esta artesana tenía un taller de cerámica en un barrio popular en el oeste de Santo Domingo. Había abierto el taller porque recibió pedidos de un intermediario que le había prometido colocar sus artesanías en Puerto Rico. Con un préstamo consiguió hornos para hornear sus productos y comenzó a producir, pero luego de un tiempo el intermediario desapareció dejándola con una gran cantidad de productos sin mercado y una gran deuda. Esta microempresaria vendía a algunas tiendas en su barrio y en el centro, y trataba con dificultad de saldar su deuda. Durante los eventos del Quinto Centenario se dirigió a la municipalidad de la ciudad para tratar de obtener un permiso de venta en la zona turística para aprovechar la demanda creada por el flujo de turistas. La respuesta que obtuvo es que iban a analizar su pedido *luego* de los eventos del Quinto Centenario. Paradójicamente, en una ciudad como Santo Domingo, en donde casi todo se vende en la calle, el espacio de venta de artesanías al turismo está bastante controlado. Existía en ésa una

asociación de artesanos del ramo de joyería que tenía como objetivo buscar nuevos mercados para sus miembros, particularmente por medio de la exportación. Sin embargo, en el momento de nuestra investigación esta asociación no había tenido mayor éxito en sus esfuerzos.

En San José observamos una situación diferente, en el sentido de que más artesanos tenían acceso a turistas directamente a través de mercados de artesanías en San José o sus alrededores donde conseguían colocar sus productos. La oferta de recuerdos para los visitantes estaba distribuida en más lugares que en Santo Domingo, y existían más posibilidades de vender artesanía en la calle. Las entrevistas que realizamos también parecían señalar un mayor mercado local para productos de artesanía.

En San José hallamos igualmente asociaciones de artesanos que trataban de encontrar opciones de exportación o establecer nuevos mercados de artesanía. Incluso encontramos cierto apoyo estatal a estos esfuerzos. Un ejemplo es el de un grupo de artesanos que se había organizado para abrir una tienda en una de las principales rutas turísticas del país. Este grupo había sido creado con el apoyo de una agencia estatal para la promoción de artesanos; en su plan original habían querido abrir un mercado de artesanías. La idea inicial no cuajó, pero el grupo continuaba trabajando en el proyecto de la tienda, con apoyo de la agencia estatal. Este tipo de apoyo nos parece un punto central en cualquier esfuerzo de incorporar de una forma positiva a la microempresa, de artesanía o cualquier otro ramo, al proceso de apertura. El caso de los artesanos en ambas ciudades señala la importancia de la acción estatal para garantizar el acceso al mercado de los microempresarios.

Microempresa, acumulación y subsistencia

Nuestra investigación muestra que en ambas ciudades las articulaciones de las microempresas informales son bastante similares. El cuadro 3 presenta un resumen de las principales características de los ejemplos discutidos, y muestra la gran diversidad de formas de articulación encontradas. La mayoría de los microempresarios estu-

diados tienen acceso a formas de articulación horizontales-precarias o verticales, que sólo permiten una lógica de subsistencia; otros a articulaciones horizontales-estables que les hacen posible cierto nivel de acumulación, aunque muchas veces se trata de acumulación en pequeña escala. Las microempresas informales abastecen a pequeños negocios o subcontratan con cadenas que venden a sectores de bajos ingresos. La subcontratación por parte de grandes fábricas está más relacionada con la presión en la producción que con la reducción de costos laborales. Son las tiendas formales las que subcontratan para garantizar productos a bajos precios, y son éstas también las que organizan la producción en un sistema de *putting out* (externalizar), en el que proveen a las microempresas informales con materiales que son ensamblados por éstas a bajo costo. Dada la inestabilidad de los mercados para los productos informales, las microempresas no tienen otra alternativa que aceptar las condiciones que les ofrecen las tiendas, lo que mantiene a la mayoría en niveles de subsistencia.

Hemos visto que las microempresas no se incorporan a cadenas de producción globales porque la maquila o zona franca provee a las grandes compañías de mano de obra barata, junto a la conveniencia de la producción en masa. Pérez Sáinz (1998) nos muestra algunos ejemplos alternativos en el sector textil. En San Pedro Sacatepéquez, en una comunidad kakchiquel vecina a la ciudad de Guatemala, hay una cadena estable de subcontratación de pequeños talleres para una firma estadounidense, mientras que en Palo Alto, Honduras, hay otra que se dedica a la producción de pelotas de *baseball* —también estadounidense—, que incluye a mujeres que trabajan en sus hogares. Sin embargo, estos casos no contradicen la lógica de nuestro argumento. San Pedro Sacatepéquez es una aldea, lo que permite la concentración geográfica del proceso de control de la producción. Asimismo la estabilidad de las redes sociales, que se basan en la identidad étnica, permite mantener cierto control sobre el encargado de la producción. Aun así, no todos los talleres de San Pedro subcontratan para la exportación. En el caso hondureño la confección de pelotas se realizaba al principio en una fábrica, y sólo un proceso de sindicalización llevó a la desconcentración de la producción. Este caso realza la importancia de la presencia de una mano de obra barata y no organizada. En iguales condiciones, si existe una mano de obra barata la

Cuadro 3
CARACTERÍSTICAS DE LOS PRINCIPALES CASOS DISCUTIDOS

<i>Sector</i>	<i>Caso</i>	<i>Tipo de articulación</i>	<i>Características del caso</i>	<i>Lógica</i>
Confección de ropa	Primer caso de microempresario de confección en Santo Domingo	Horizontal estable y vertical	Largo tiempo en el negocio le permite entrar en redes de subcontratación y de mercadeo estables	Acumulación en pequeña escala
	Segundo caso de microempresario de confección en Santo Domingo	Horizontal estable	Largo tiempo en el negocio le permite establecer redes de mercadeo estables	Acumulación
	Cooperativa de San José	Vertical y vertical subordinada	Redes de subcontratación estables y disciplina en la organización del trabajo	Entre la subsistencia y la acumulación en pequeña escala
Zapateros	Pequeño taller en Santo Domingo	Horizontal estable y vertical	Conocimiento del oficio y redes a partir de trabajo asalariado anterior	Acumulación en pequeña escala
	Pequeño taller en San José	Vertical	Relación de proveedor de larga duración	Subsistencia estable
Artesanía	Ceramista de Santo Domingo	Horizontal precaria	Inserción precaria en mercado altamente competitivo	Subsistencia precaria
	Asociación de artesanos de San José	Búsqueda de articulación horizontal estable	Ayuda del Estado en organización del grupo y realización del proyecto	Potencial de acumulación

producción se realizará en forma centralizada, creando lo que llamamos un sector informal informalizado.

El nuevo modelo socioeconómico lleva a la polarización social. Desaparecen las aspiraciones integracionistas —reales o ficticias— que caracterizan al modelo de sustitución de importaciones. Dentro de este contexto, la microempresa informal se ubica principalmente como sector de subsistencia. Su popularidad se debe a la precarización del trabajo formal, que transforma al autoempleo o la microempresa en alternativas deseables para grandes sectores de la población. Algunos microempresarios consiguen ingresar a procesos de acumulación, sobre todo aquellos con redes sociales que les ayudan a colocar sus productos en el mercado local o en comunidades de inmigrantes en el exterior, fundamentalmente Estados Unidos. Para la mayoría sin embargo, la microempresa es una alternativa de subsistencia. Aquí cabe aclarar dos puntos: por un lado, como vimos, las estrategias de subsistencia son a veces la alternativa más racional para los microempresario en contextos en que las lógicas de acumulación tienen muy pocas oportunidades de resultar exitosas, y sí de llevar a la quiebra a la microempresa. Por otro lado, hay que diferenciar entre lógicas de subsistencia y pobreza. En contextos caracterizados por la polarización social y la precarización del trabajo formal, la microempresa informal puede resultar la mejor alternativa para aquellos que tienen el capital, la capacitación y los contactos. Si en el modelo anterior la opción por la informalidad era el resultado de la incapacidad de absorción del empleo formal, en el contexto actual la opción por la informalidad es el resultado de las malas condiciones en que se encuentran grandes segmentos del empleo formal.

La importancia de la microempresa en la subsistencia de la población en el nuevo modelo de acumulación nos lleva a considerar las políticas dirigidas a este sector. Éstas en general son delegadas a las ONG que dan crédito y a veces entrenamiento a microempresarios. En los casos en que el Estado interviene, lo hace mediante fondos rotativos que en general se asocian a las ONG para llevar adelante programas de crédito. Estos programas son sin duda importantes, pero queremos sugerir otras dos áreas a las cuales el Estado debería prestar atención. Una de ellas es la de facilitar la comercialización de la producción informal, lo que puede conseguirse a través de la promoción de asociaciones de venta, de contratos con microempresas,

o de créditos cortos avalados por las facturas de las tiendas para evitar que las microempresas se descapitalicen en el periodo entre la entrega y el pago que es, en general, por lo menos de un mes.

La segunda área es la promoción de asociaciones de microempresarios. Casi todos los programas de ayuda se dirigen a la microempresa individual, ya que sólo aquellos que contemplan a los sectores de menores ingresos, usan la metodología de grupos solidarios como forma colateral. Este tipo de programa coincide con el individualismo y el énfasis en el mercado que caracteriza al neoliberalismo. Sin embargo, vimos que el acceso a mercados que permitan lógicas de acumulación es muy difícil para la microempresa informal. Si bien es cierto que sostenemos que las redes sociales son uno de los elementos más importantes en el éxito de la microempresa, y si la cooperación y división del trabajo son un elemento central en las economías informales de acumulación, entonces la promoción de asociaciones y redes de microempresarios es una de las áreas con más potencial de contribuir al desarrollo de la microempresa informal. Ésta no es una tarea fácil, debido a que la práctica cotidiana de los microempresarios es en general muy atomizada; sin embargo, el Estado en colaboración con las ONG debe pensar en incentivos que lleven a procesos de colaboración y multiplicación de las redes sociales de los microempresarios. La implementación de políticas en estas dos áreas contribuirá al desarrollo de economías informales de crecimiento.

recibido en septiembre de 1998
aceptado en septiembre de 1998

BIBLIOGRAFÍA

- BASCH, LINDA G., NINA GLICK SCHILLER, y CRISTINA BLANC SZANTON, *Nations Unbound: Transnational Projects, Post-colonial Predicaments, and De-territorialized Nation-States*, Langhorne, PA, Gordon and Breach, 1994.
- BENERÍA, LOURDES y MARTHA ROLDÁN, *The Crossroads of Class and Gender. Industrial Homework, Subcontracting, and Household Dynamics in Mexico City*, Chicago, The University of Chicago Press, 1987.

- BIRKBECK, CHRIS, "Self-Employed Proletarians in an Informal Factory: The Case of Cali's Garbage Dump", en *World Development*, vol. 6, Estados Unidos, 1978, pp. 1173-1185.
- BROMLEY, RAY, "Organization, Regulation and Exploitation in the So-Called 'Urban Informal Sector': The Street Traders of Cali, Colombia", *World Development*, vol. 6, Estados Unidos, 1978, pp. 1161-1171.
- CAPECCHI, VITTORIO, "The Informal Economy and the Development of Flexible Specialization in Emilia-Romagna", en A. PORTES, M. CASTELLS, y L. A. BENTON (eds.), *The Informal Economy. Studies in Advanced and Less Developed Countries*, Baltimore, Johns Hopkins University Press, 1989.
- DE SOTO, HERNANDO, *El otro sendero*, Lima, Instituto Libertad y Democracia, 1986.
- Fondo Hondureño de Inversión Social (FHIS), *Memoria de la Primera Conferencia Centroamericana de Microempresarios*, Tegucigalpa, FHIS, 1992.
- ITZIGSOHN, JOSÉ, *The State, the Informal Economy, and the Reproduction of the Labor Force: A comparative Study of the Informal Economy in San Jose and Santo Domingo*, Ph. D. Dissertation, Baltimore, The Johns Hopkins University, 1994.
- LOZANO, WILFREDO, "La vida mala: economía informal, Estado y pobladores urbanos en Santo Domingo", en ALEJANDRO PORTES y CARLOS DORE-CABRAL (coord.), *Ciudades del Caribe en el umbral del nuevo siglo*, Caracas, Nueva Sociedad/FLACSO-República Dominicana/PCID-Universidad Johns Hopkins, 1996.
- LUNGO, MARIO, "La ciudad y la nación, la organización barrial y el Estado: los dilemas de la urbanización en Costa Rica a principios de los noventa", en ALEJANDRO PORTES y CARLOS DORE-CABRAL (coord.), *Ciudades del Caribe en el umbral del nuevo siglo*, Caracas, Nueva Sociedad/FLACSO-República Dominicana/PCID-Universidad Johns Hopkins, 1996.
- MEZZERA, JAIME, "Abundancia como efecto de la escasez", *Nueva Sociedad*, núm. 90, Caracas, 1987, pp. 106-117.
- OTERO, MARÍA y ELISABETH RHYNE, *The New World of Microenterprise Finance*, West Hartford, CT, Kumarian Press, 1994.
- PÉREZ SÁINZ, JUAN PABLO, "The New Faces of Informality in Central America", *Latin American Studies Journal*, vol. 30, Inglaterra, 1998, pp. 157-179.

- _____, "Entre lo global y lo local. Economías comunitarias en Centroamérica", *Sociología del Trabajo*, núm. 30, España, 1997, pp. 3-19.
- _____, *El dilema del Náhual. Globalización, exclusión y trabajo en Centroamérica*, San José, FLACSO, 1995.
- _____, *Informalidad urbana en América Latina. Enfoques, problemáticas e interrogantes*, Caracas, Nueva Sociedad, 1991.
- PORTES, ALEJANDRO, "Transnational Communities: Their Emergence and Significance in the Contemporary World System", en ROBERTO PATRICIO KORZENIEWICZ y WILLIAM C. SMITH (eds), *Latin America in the World Economy*, Westport, CT, Greenwood Press, 1996.
- _____, *En torno a la informalidad: ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada*, México, FLACSO/Porrúa, 1995.
- TARDANICO, RICHARD y RAFAEL MENJÍVAR-LARIN, *Global Restructuring, Employment, and Social Inequality in Urban Latin America*, Coral Gables, FL, North-South Center Press, 1997.
- TOKMAN, VICTOR E., "An Exploration into the Nature of Informal - Formal Sector Relationships", *World Development*, núm. 6, Estados Unidos, 1978, pp. 1065-1075.
- WEISLEDER, SAÚL, GLADYZ GONZÁLEZ y JORGE CORNICK, *Potencial exportador de la pequeña y mediana empresa industrial*, San José, Ediciones Guayacán, 1990.

