
MICROEMPRESAS, SECTOR INFORMAL URBANO Y GLOBALIZACION

RETOS TEÓRICOS Y EXPERIENCIA DEL CENAP

ELABORADO POR GIOVANNI BELUCHE V.
SAN JOSÉ, COSTA RICA, FEBRERO DE 1998

CONTENIDO	Pag
	.
Introducción	3
1. La globalización impone nuevos retos teórico - analíticos.	4
1.1. La perspectiva de FLACSO.	6
2. La experiencia del CENAP con el Sector Microempresarial Urbano.	6
2.1. Caracterización del sector.	8
2.2. Las redes como expresión de una propuesta de proyecto social.	11
3. Perspectivas y desafíos para el SIU en el marco de la globalización.	16
3.1. Orientaciones para la elaboración de políticas hacia el sector informal urbano y las PYME.	18
Bibliografía citada.	24

INTRODUCCIÓN

Desde hace varios años hemos estado trabajando en Programas de apoyo a la pequeña producción urbana y rural. En el ámbito urbano, junto al CENAP, con el sector microempresarial informal de los Barrios del Sur de San José, fundamentalmente establecimientos manufactureros y, en menor medida, algunos de servicios.

Durante el último tiempo nos hemos centrado en la atención de microempresas turísticas, cuyos propietarios y propietarias están asociados(as) a organizaciones de la Cámara Nacional de Microempresarios Turísticos - CANAMET.

En el sur de la ciudad operan una diversidad de pequeños negocios, que generan el principal sustento de miles de familias y absorben gran cantidad de mano de obra nacional y nicaragüense, quienes cada día enfrentan mayores dificultades para insertarse en el mercado laboral del denominado sector moderno.

Esas pequeñas y microempresas, que llamaremos PYME, producen los más variados bienes y servicios, enfrentan condiciones muy duras de competencia y no cuentan con políticas y legislaciones acordes con sus características. A esas adversidades hay que sumarle el hecho de que el ajuste estructural y las políticas de estabilización económica, contribuyeron al ensanchamiento del sector informal urbano (SIU). Con el actual proceso de globalización - exclusión, han surgido nuevos elementos que inciden en la sostenibilidad o fracaso de las PYME.

Para algunos estudiosos el SIU cuenta con las mejores condiciones para "aprovechar" la apertura, gracias a sus estructuras flexibles que podrían utilizarse como ventajas comparativas frente a la rigidez de las grandes empresas. Para otros investigadores, los establecimientos informales del subsector de subsistencia están condenados a desaparecer. Lo anterior evidencia que el actual orden económico, pone sobre el tapete nuevos retos teóricos acerca de cómo interpretar el SIU en el actual contexto.

Somos de la opinión de que en el futuro de las PYME inciden factores endógenos y exógenos, ambos

imbricados en un mismo proceso. No obstante, con la globalización los factores macroeconómicos adquieren centralidad como elementos intervinientes. Por las razones arriba expuestas, las siguientes reflexiones inician planteando el reto que para las ciencias sociales impone el proceso de globalización.

Como aporte a esas elaboraciones, compartimos con los (las) interesados(as) nuestra experiencia, la cual ha estado dirigida a elevar la capacidad de gestión de microempresarios y microempresarias, a través de la asistencia técnica, la capacitación, la orientación para el crédito y el impulso a sus organizaciones. El fin ha sido contribuir a que estos sectores sean protagonistas de la construcción de condiciones más favorables de existencia.

Al final se resumen algunos de los desafíos a vencer, en una sociedad donde están imponiéndose una propuesta de valores individualista y una ética de la competencia feroz; que los sectores populares deben enfrentar con movilización y solidaridad.

1. LA GLOBALIZACIÓN IMPONE NUEVOS RETOS TEÓRICO - ANALÍTICOS

El agotamiento del modelo de sustitución de importaciones dio paso a un nuevo orden económico y político mundial, caracterizado por el proceso de globalización - exclusión. Algunas de sus expresiones son: la apertura de mercados, la tendencia hacia las exportaciones, la desregulación y flexibilización de las relaciones laborales, la desarticulación de las organizaciones populares, los incentivos al solidarismo, los golpes contundentes a las políticas sociales.

A lo externo se ha profundizado la dependencia tecnológica de la región y provocado un creciente deterioro de la posición de América Latina en la división internacional del trabajo (ver: Castells, 1991). Al interior de nuestros países, la globalización ha afectado diversos ámbitos de la vida social, económica y política. Para Centroamérica, interesa destacar particularmente que la estructura del empleo ha sufrido transformaciones que inciden en el SIU.

Sobre el particular FLACSO plantea que estamos frente a la emergencia de un nuevo modelo basado en la producción de bienes y servicios competitivos, tanto para la exportación como para enfrentar las importaciones, que proliferan con la apertura. Expresiones de este sector de transables (ver: Pérez Sáinz, 1996) las encontramos en el turismo, la maquila, zonas francas, los mercados financieros emergentes y la llamada agricultura de cambio. Las vías de acumulación de los transables tienen que ver con la inversión extranjera, la reconversión productiva y la aparición de una nueva burguesía regional que invierte en distintos países de la región.

Algunos cambios en la estructura del empleo están vinculados con el hecho de que las empresas formales privadas que no se reconviertan al sector de transables, reducirán sus operaciones o cerrarán. Estas transformaciones "llevan a la presunción central de que entender el fenómeno del mercado laboral, en términos del corte formal - informal, tal y como se hizo en el pasado probablemente resulte obsoleto. Es decir, (...) se está plasmando una nueva heterogeneidad laboral más compleja" (Bodson, 1995: 8 y 9).

Frente a estos retos de elaboración, es conveniente determinar que el enfoque de PREALC fue el más acertado para entender la informalidad. Basaba su interpretación sobre la diferencia entre los sectores formal e informal, en la relación capital - trabajo, entendida como factor tecnológico. Caracterizaba al SIU a partir de la existencia de un excedente estructural de fuerza de trabajo y la autogeneración de empleo.

Por las dificultades que implicaba operacionalizar dicha relación, sus estudios adoptaron una variable "proxy": la categoría ocupacional. Para el SIU identificaron cuatro categorías, a saber: microempresarios, asalariados de microempresas, trabajadores por cuenta propia y trabajadores familiares no remunerados. Las unidades de análisis fueron los establecimientos y usaron las encuestas de hogares como fuentes.

En Costa Rica, a través del trabajo con la pequeña producción urbana, el CENAP constató lo apropiado de las categorías de PREALC. Con fines analíticos y objetivos programáticos, el CENAP definió tres modalidades de establecimientos:

a. Microempresas de subsistencia (o TCP): unidades económicas con pocas posibilidades de sostenibilidad, maquinarias y equipos muy rudimentarios, productos de baja calidad y malos sujetos de crédito. Tienen carácter unipersonal, aunque ocasionalmente incluyen fuerza de trabajo familiar. Sus cualidades se aproximan a las de "trabajadores por cuenta propia".

b. Microempresas potencialmente sostenibles: cuentan con maquinaria y equipo en mejor estado que las

anteriores, suelen tener hasta cinco empleados(as). Tienen un mercado más fijo, normalmente el nexo comercial promueve una relación de amistad entre productores(as) e intermediarios. Por lo regular han operado por más de cinco años.

c. Pequeñas empresas: pueden tener entre cinco y veinte empleados(as). Compran un volumen mayor de materia prima, porque disponen de más espacio de mercado. En ciertos casos logran capitalizar, sobre todo en activos fijos (Beluche, 1995: 13).

El enfoque de PREALC y estas derivaciones fueron adecuados en tanto que en el período de sustitución de importaciones, la producción se organizaba bajo el modelo "taylorista - fordista". PREALC partía de la premisa de que las empresas grandes eran las de mayor productividad y pertenecían al sector formal. Las microempresas (de máximo cinco trabajadores y trabajadoras correspondían al sector informal).

Entre otras virtudes, este enfoque ubicó el fenómeno de la informalidad históricamente (sustitución de importaciones), espacialmente (urbano), y puso el énfasis en lo productivo (forma de organizar la producción); mientras otros lo ponían en las relaciones laborales, observando si eran reguladas o no.

Con el impetuoso desarrollo tecnológico acaecido desde los ochenta, la propuesta interpretativa de PREALC pierde vigencia, sobre todo porque ahora establecimientos pequeños pueden tener niveles productivos muy altos. La premisa de que a mayor tamaño mayor productividad voló por los aires.

1.2. LA PERSPECTIVA DE FLACSO

Para FLACSO, la informalidad está constituida por aquellas actividades económicas urbanas que, en un contexto de modernización capitalista periférico, se caracterizan por una división del trabajo simple donde el (la) propietario(a) de los medios de producción se encuentra involucrado(a) de manera directa en el proceso de generación de bienes y servicios. (Pérez Sáinz, 1994)

En esta definición están presentes cuatro elementos fundamentales: énfasis en la producción, espacialidad, historicidad y proceso laboral.

Estudios desarrollados por FLACSO durante los años recientes, plantean que bajo las condiciones impuestas por la globalización persisten viejas actividades informales, surgen nuevas, algunas redefinen su relación con los mercados y otras desaparecen.

Las transformaciones macroeconómicas han provocado el robustecimiento del SIU de subsistencia, al absorber los llamados nuevos pobres. Simultáneamente, han aflorado sectores más dinámicos, tales como las "aglomeraciones de pequeñas empresas dinámicas, que se insertan con mayor éxito en el nuevo panorama económico" (Bodson, 1995: 8). También hablan de la estructuración de una "informalidad subordinada", que se articula con el sector de transables por la vía de la subcontratación (Ver: Pérez Sáinz, 1996).

Estas investigaciones nos alertan de que deben incorporarse elementos nuevos al análisis, por lo que FLACSO propone el concepto de neoinformalidad, para referirse a un fenómeno que mantiene rasgos viejos, pero que en el contexto de la globalización adquiere elementos nuevos.

Con el ánimo de unir esfuerzos para repensar la informalidad, FLACSO y CENAP iniciaron en 1996 un proceso de actividades conjuntas. En el marco de un convenio de colaboración, FLACSO aporta su experiencia teórico - investigativa y CENAP su acervo de años de trabajo con microempresas urbanas.

2. LA EXPERIENCIA DEL CENAP CON EL SECTOR MICROEMPRESARIAL URBANO

El CENAP es un organismo de Educación y Desarrollo con veinte años de funcionamiento, que promueve transformaciones en el quehacer y en la calidad de vida de pequeños y pequeñas productores y productoras, urbanos(as) y rurales, en proceso de organización. Cambios que se manifiestan en lo cotidiano y microregional, pero con proyección hacia espacios societales económicos, culturales y políticos amplios. Transformaciones que sean ecológicamente sanas, socialmente justas, económicamente sostenibles, culturalmente apropiables y en equidad de género.

El Programa Urbano trabaja con las PYME, en función de abrir un espacio societal en términos financieros y de reconocimiento cultural y social. Esto se desarrolla mediante la prestación de servicios institucionales y la intermediación con otras instancias estatales o privadas, en el campo del financiamiento, la

comercialización y la organización. La ejecución de sus acciones se basan en el conocimiento generado a través de la investigación y la sistematización.

La problemática de la tecnología es abordada mediante asesorías administrativo contables, información sobre materias primas, maquinarias, equipo, financiamiento, tecnología, formas de producción eficientes, manejo de personal, relaciones humanas, calidad, productividad, salud laboral y otros.

El Programa Campesino busca incrementar la capacidad de gestión, negociación y formulación de iniciativas sostenibles y modernizantes de la pequeña producción rural. Ofrece capacitación y promueve la organización para la participación socioeconómica, administración y contabilidad, tecnología productiva, crédito, formulación de proyectos, mercadeo y agroindustria. En el área de tecnología apropiada apoya el desarrollo productivo que propicie la utilización de recursos nacionales disponibles, sin deterioro del medio.

CENAP procura una articulación entre lo educativo, lo productivo y lo organizativo, que si bien aporte a la mitigación de la pobreza, trascienda hacia la potenciación de experiencias micro con una dimensión alternativa que acumula elementos, prácticas, conocimientos y experiencias en la construcción de un proyecto alternativo de sociedad. No trabaja sólo por la inclusión en la sociedad, sino también hacia la transformación de ésta.

El Programa Urbano ha transitado desde el apoyo a la lucha por vivienda, hasta el actual eje en lo productivo. En ese devenir ha estado en busca de algo que podrías denominarse "actoría en sociedad", con la meta de que los sectores populares sean actores políticos, constructores de políticas públicas para su sector.

La actoría en sociedad se construye desde lo endógeno, no sólo porque la gente requiere comer, sino porque sus actividades productivas les dan luces sobre sus necesidades, las políticas públicas a exigir y los modelos de capacitación y crédito más acordes con sus características. A partir de su cotidianidad pretende impulsarlos en lo político, que identifiquen el aislamiento como su peor aliado, que con la organización y la movilización conquistarán espacios hasta ahora negados.

Impulsar su visibilización y elevar su autoestima busca, por un lado, que el conjunto de la sociedad revalore su aporte y rompa los estereotipos construidos sobre el SIU. Además, pretende adquieran la confianza que les posibilite ser agentes de cambio; aprendan a establecer alianzas con otros sectores populares, y desarrollen capacidad de negociar y pelear por sus intereses.

El accionar institucional está en función de contribuir con la promoción y fortalecimiento de los procesos de participación, conocimiento y poder de los grupos, tendientes a mejorar su grado de participación social, política y calidad de vida, mediante el incremento de su capacidad de gestión y propuesta.

Lo anterior se logra mediante la movilización creativa de recursos sociales, culturales y económicos, para mejorar la integración y la calidad de vida de los grupos sociales excluidos; así como para impulsar prácticas productivas y de consumo más adecuadas con la sostenibilidad de los recursos naturales.

La apuesta de CENAP tiene dos puntas: la sobrevivencia y la actoría en sociedad. El empoderamiento de los sectores populares también tiene dos aristas: el poder para vivir en dignidad (ámbito productivo) y el poder de negociar y pelear (ámbito político).

"Los proyectos económicos son un medio a través del cual los sujetos se forman, pero estos procesos deben estar vinculados a propuestas políticas globales, sin negar la necesidad de que éstos también contribuyan a la adquisición de capacidades y habilidades para cambiar sus propias condiciones de vida". (Taller Montevideo II, 1993: p s/n)

La investigación y la sistematización son fundamentales para generar conocimientos que contribuyan a enfrentar la dependencia tecnológica. Es imprescindible conocer los factores endógenos y los efectos de las políticas macroeconómicas que inciden en la sostenibilidad o fracaso de las PYME.

En resumen, el método consiste en generar condiciones para que estos sectores populares sean actores de la ampliación y consolidación de espacios de participación. Esto supone diversos momentos, simultáneos o no, que van desde la acumulación de fuerzas, de experiencias, de diálogo, hasta la gestión participativa y la movilización, que procuren el empoderamiento de las organizaciones. No se trata de ampliar el espacio, sino de prepararse para ocuparlo.

2.1. CARACTERIZACIÓN DEL SECTOR

Un estudio de la OIT, denominado *Panorama Laboral 1994*, manifiesta que en América Latina se crearon 10.1 millones de puestos de trabajo en la estructura del empleo no agrícola, entre 1990 y 1993. Cuatro de cada cinco de esos puestos se generaron en el SIU. (Ramírez, 1995).

Del mismo documento se desprende que la región ha vivido, durante los primeros años de los noventa, un ligero crecimiento económico que de conjunto anda por el orden del 3.8%. Pero ese incremento no se ha traducido ni en desarrollo social ni en aumento del empleo formal.

En Costa Rica la dinámica es similar. Mientras que en 1990 el 54.7% de la mano de obra estaba estructurada en el sector formal, ya para 1993 se había reducido al 47.5%. Dicho de otro modo, en tres años la fuerza de trabajo que absorbía el sector formal disminuyó en 7.2%. La principal merma fue registrada en la categoría de "grandes empresas privadas", que bajaron su absorción en 5.2%.

Cabe preguntarse: ¿a dónde fue a parar esa mano de obra?. La respuesta contundente es que, en ese mismo lapso, el SIU pasó de concentrar el 45.2% de la fuerza laboral, al 52.5%. Puede apreciarse que el SIU aumentó en 7.3%.

Según datos de Ramón Chaves "en Centroamérica aproximadamente 10 millones de personas dependen de este sector y existen aproximadamente 1.5 millones de pequeños productores en Centroamérica, incluyendo Belice y Panamá." (Chaves, 1994: 33).

Las micro y pequeñas empresas tienen un peso importante en la absorción de fuerza de trabajo costarricense. Sólo en el Área Metropolitana de San José ocupan el 33% de la PEA industrial y el 32.7% de la misma categoría en el país (Altembur, 1995: 195). Es decir, uno de cada tres empleados(as) industriales obtiene sus ingresos en las PYME.

La mencionada investigación, refiriéndose a la estructura por subramas de las PYMES manufactureras, señala que las actividades en que más intervienen estos sectores son la confección de muebles de madera con un 18.4%, prendas de vestir que representa el 12.9% y productos de panadería con 10.4%. Otras subramas destacables son productos metálicos estructurales, productos alimenticios diversos, imprentas, bloqueras, fábricas de calzado, mosaicos, etc.

Según datos de un estudio realizado por el IDESPO, MEIC y MTSS, la fuerza de trabajo ocupada por las PYMES para el año de 1995 era de 235,900 personas, lo que representaba un 22% de la mano de obra del país y el 27% de la fuerza laboral ocupada por el sector privado. De ellos y ellas 122,000 trabajadores(as) estaban vinculados(as) a unidades del sector informal.

El mismo estudio señala que la población total dependiente del sector de las micro y pequeñas empresas es de alrededor de 935,000 personas en 1995. Es decir, casi un millón de habitantes del país vive y sobrevive de actividades de las PYMES. (Ver cuadro).

POBLACIÓN DEPENDIENTE DEL SECTOR DE MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

	1995
De empresarios(as) formales	79,000
De empresarios(as) informales	209,000
De trabajadores(as) formales	362,000
De trabajadores(as) informales	285,000
TOTAL	935,000

Fuente: "El diagnóstico de la micro y pequeña empresa costarricense; sus conclusiones y recomendaciones revisadas y resumidas." IDESPO, MEIC, MTSS. 1988 - 1995.

En una ponencia presentada por la Cámara de Industrias de Costa Rica en el Foro "Las PYMES frente al ALCA", se asevera que el 85% de las empresas industriales surgidas entre 1990 y 1996 son informales; lo anterior ha llevado a que del total de empresas industriales del país, en 1996 el 56.7% pertenecen al sector

informal.

Más allá del peso indiscutible que tiene la economía informal en nuestros países, cualitativamente se trata de un sector muy heterogéneo. Entre las PYME hay establecimientos de mera subsistencia, como negocios muy dinámicos. Los extremos son tales que en el comercio están los de menor valor agregado, y en el nivel más alto se ubican la confección de artesanía fina, producción de joyas y de paquetes de computación.

Disponen de escaso capital y baja inversión fija por trabajador. Aunque no tienen acceso al mercado financiero formal son buenos pagadores. Los (las) micro y pequeños(as) empresarios(as) saben que deben cuidar sus compromisos crediticios, precisamente por lo difícil que es acceder al financiamiento.

Los costos de producción son tan variados, como heterogéneo es el sector. Los de costos bajos tienen problemas de competitividad por la calidad de sus productos; los de costos altos porque no pueden competir con los precios de las empresas grandes.

En las PYME encontramos poca racionalidad empresarial, lo que se manifiesta en que no llevan registros contables y normalmente no separan el presupuesto familiar de las finanzas del establecimiento. Normalmente los talleres y bazares funcionan en la casa. (Altembur, 1995: 93 y 94).

Han demostrado gran capacidad para sobrevivir a las condiciones adversas de la pobreza. Pero es muy difícil el crecimiento gradual de los establecimientos, y casi imposible su formalización en términos de una división del trabajo más compleja.

La propiedad de los negocios es individual o familiar, aunque no es cierto el mito de que la fuerza de trabajo tiende a ser familiar, como sí pasa con los (las) trabajadores(as) por cuenta propia (TCP). La norma es la contratación de operarios(as), quienes no están protegidos(as) por la seguridad social.

Un trabajo de la OIT indica que los propietarios(as) de las microempresas tienen mejores ingresos que los trabajadores(as) del sector moderno. Sin embargo, sus operarios(as) "ocupan la última posición en materia de ingresos". (Castiglia, 1994: 24)

La presencia de las mujeres en el sector siempre ha sido numerosa, ya que el realizar sus actividades productivas en el hogar (o cerca de él), facilita combinar la obtención de ingresos con las tareas tradicionales de género.

La feminización de la pobreza y el aumento de las mujeres en el sector se refleja en que entre el 60 y 70 por ciento de la afiliación a organizaciones de la micro y pequeña empresa en Centroamérica, está constituido por mujeres. La contradicción radica en que todavía la mayor parte de los cargos directivos de esas organizaciones está en manos de los hombres.

Hay que desarrollar una concepción del trabajo con perspectiva de género, que atraviese transversalmente las acciones de los programas de promoción de las PYMES. Con las productoras trabajar hacia la elevación de la autoestima, el acceso al crédito y a otros servicios tradicionalmente negados para ellas. Con los hombres hacer énfasis en la sensibilización y revaloración del aporte de las mujeres.

Uno de los factores más importantes observados en nuestra experiencia, sobre las lógicas del sector desde el ámbito sociocultural, es el de las redes de solidaridad. Por ello lo trataremos en el siguiente apartado.

2.2. LAS REDES COMO EXPRESIÓN DE UNA PROPUESTA DE PROYECTO SOCIAL

Las asimetrías propias de la sociedad capitalista han sido profundizadas por la globalización. El producto del trabajo socialmente generado es cada vez menos distribuido, lo que se refleja en la profundización de la brecha entre ricos y pobres, y entre países desarrollados y dependientes.

Los sectores populares tienen que enfrentar una mayor exclusión social, política, económica y cultural. Aunque la pobreza pone sobre el tapete la necesidad primaria de la sobrevivencia, frente a las adversidades "los pueblos mantienen sus vínculos, aún en forma invisible cuando es necesario, reconstruyendo colectividad y solidaridad. En este caos social y político se descubre la forma de encontrarse y reproducir la vida, nuevos sistemas locales y regionales para seguir existiendo." (Taller Montevideo II, 1993: p s/n.)

Al crear estas redes los sectores populares están construyendo cultura, y cualquier propuesta societal debe partir de la cultura como herramienta de desarrollo y de cambio social. Este tipo de tejidos sociales, junto

con las organizaciones gremiales y los movimientos sociales, son parte integrante de una contrapropuesta de proyecto social; que promueve valores distintos a los prevalecientes.

El tipo de encadenamientos a los que nos referimos han jugado un papel decisivo en distintos escenarios sociales. En el agro costarricense fueron relevantes los enlaces entre productores(as) e intermediarios(as). Estos últimos se especializaron en conocer segmentos del mercado, sus contactos y relaciones constituyeron un baluarte para la colocación de productos en los centros urbanos.

Eran mal vistos, pero su papel en la sociedad de mercado permitió una división del trabajo para que buenos(as) productores(as) no se convirtieran en malos(as) comerciantes. Conocimos los costos que acarrea el abandono del taller o la parcela para irse a la comercialización, lo cual llevó a propiciar que los (las) micro y pequeños empresarios(as) aprendieran a negociar mejores condiciones con los intermediarios. El camino es la organización, para comercializar de manera asociativa. Mientras esos procesos maduran, deben saber negociar con los intermediarios.

Otra experiencia es la población nicaragüense migrante en Costa Rica, quienes entablan redes de sobrevivencia y colaboración, mediante las que intercambian información sobre fuentes de trabajo, envío de remesas, trámites de naturalización, para saber de sus familias y para reproducir elementos culturales. Han adoptado la plaza de La Merced en el centro de San José, para encontrarse los domingos, disfrutar de sus comidas y adquirir periódicos de su país.

Los taxistas "piratas" son informales que suplen a la comunidad de transporte frente a las deficiencias del servicio colectivo. Igual que los nicaragüenses, han adoptado un espacio físico de la ciudad como centro de operaciones. Se han especializado en atender los Hatillos, comunidad que supera los cien mil habitantes. Tienen tal nivel de organización que les ha permitido contar con "chequeadores", quienes además de organizar las salidas en la "terminal", cuidan a los "piratas" de las represalias de los taxistas legales y de maleantes, o avisan del arribo de la policía.

En el sector de la micro y pequeña empresa las redes son vitales, por lo que su estudio es una preocupación de primer orden. Aquí los encadenamientos se basan en relaciones afectivas y de confianza, aunque muchas veces sus actores no los identifican como tales. El afán no es estrictamente económico, intervienen valores como la solidaridad, en un amplio tejido social que inicia en la familia y se extiende al barrio.

La confianza tiene tal preponderancia que a veces les ha deparado pérdidas, por ejemplo cuando dan productos a consignación. No obstante, la prevaencia de esas articulaciones sugiere que tienen un saldo positivo en una lógica de costo beneficio.

Al respecto son interesantes las contribuciones de Portes y Sensenbrenner, quienes definen el concepto de capital social como "... las expectativas para la acción dentro de una colectividad que afectan los fines y comportamientos económicos de sus miembros, incluso si tales expectativas no tienen una orientación económica" (Cordero, 1994 a: 26). El capital social adopta cuatro formas fundamentales:

La introyección de valores, que hace referencia a una serie de valores compartidos que pueden constituir un recurso para los miembros de una comunidad. La segunda fuente de capital social es la reciprocidad, relacionada con "acciones donde se persiguen fines personales, pero no involucran mercancías" (Cordero, 1994 a: 27).

Las otras dos formas de capital social son la solidaridad confinada, que expresa "la reacción de una comunidad ante un hostigamiento externo"; y la confianza exigible, la cual remite a "la subordinación de los deseos individuales a las expectativas colectivas" (Cordero, 1994 a: 27).

Al contrastar estos aportes con nuestra realidad cotidiana, verificamos que en el sector de las PYME operan relaciones afectivas, basadas en cierto tipo de éticas compartidas. Dichos valores comunes son la plataforma de despegue de diversos encadenamientos que mencionaremos más adelante.

Entre los (las) micro y pequeños(as) empresarios(as) existe un sentido de pertenencia, construido alrededor de la identidad que les confiere su condición de pequeños(as) productores(as). Ellos(as) se autodefinen "diferentes" de los grandes capitalistas y de los (las) trabajadores(as) del sector privado. Lo anterior sale mucho a relucir cuando se les inquiriere sobre las razones que les motivaron para desarrollar su propia actividad.

Ese sentido de pertenencia y las identidades mencionadas arriba, son la base de las redes de reciprocidad

simétricas. Esos encadenamientos incluyen fines personales, pero también involucran relaciones mercantiles, aspecto en el que encontramos ciertas diferencias con el enfoque de Portes.

Las medidas de ajuste estructural, los efectos de la globalización, los intentos y dificultades para la legalización de sus establecimientos han creado condiciones de "hostigamiento" hacia el sector. Frente a esas adversidades reaccionan, de manera más notoria cuando lo hacen a través de sus organizaciones y en los gobiernos locales o instancias regionales en las que participan junto a otros actores sociales.

En conclusión, entre los (las) micro y pequeños(as) empresarios de los Barrios del Sur son observables los tres primeros tipos de capital social, no así la "confianza exigible".

Otra herramienta muy útil es la investigación que sobre las estrategias de sobrevivencia popular realizaron Allen Cordero y Nuria Gamboa. Aunque el eje del mencionado estudio son las redes de Ayuda Mutua como "formas de colaboración y solidaridad que se establecen entre las personas pobres, con la finalidad de asegurar su sobrevivencia" (Cordero, 1994 b: 17), para el caso de las micro y pequeñas empresas su aporte teórico - metodológico es fundamental.

En el ámbito productivo, referente importante es un estudio sobre San Pedro de Sacatepéquez (Guatemala), del que se desprende que "... se ha detectado - de manera nítida - la existencia de capital social, (...) a través de redes de intercambio recíproco que se han manifestado en varios momentos y aspectos del desarrollo de los establecimientos" (Cordero, 1994 a: 30 y 31). Expresadas en el aprendizaje de la actividad, el inicio del establecimiento y en los contactos para la subcontratación.

A continuación veremos cómo operan las articulaciones y encadenamientos en los Barrios del Sur de San José. Las redes sirven para la transferencia de tecnología, el acceso a materias primas, traspaso de información, acciones productivas conjuntas, contratación de fuerza de trabajo y comercialización.

Por estos vasos comunicantes transita información respecto de maquinaria, herramientas, equipos, formas de producción y diseño de modelos. También comunican sobre instituciones que están dando crédito, programas de asistencia del Estado, comercios donde colocar sus productos y otros intereses.

Comparten datos acerca de calidad de materias primas, lugares para obtenerla cuando hay escasez, precios y facilidades. En algunos casos se prestan insumos, para que sus colegas pueden hacer frente a un pedido cuando no tienen dinero.

Muy importantes han sido los enlaces en el proceso productivo, en ocasiones subcontratan un pedido muy grande y lo comparten con otros(as) micro o pequeños(as) empresarios(as). Intercambian información sobre las bondades o defectos de algún(a) trabajador(a), sobre sus cualidades, si es alcohólico, sus calificaciones, si es responsable, etc. Por su lado, los (las) operarios(as) conversan al respecto del tipo de patrón, las formas de división del trabajo en algún taller, qué tal pagan, etc.

El ámbito más notorio del papel de las redes es el de la comercialización, en la que las PYME han demostrado gran capacidad de innovación. Fueron pioneros del mercadeo directo, utilizado ahora por grandes empresas. Esto muestra que los vasos comunicantes entre el sector formal y el SIU son de doble vía.

En el SIU se practica la venta directa, por medio de redes de clientes en el barrio y fuera de la comunidad. Algunos(as) prefieren vender fuera de su entorno, porque en ocasiones los vecinos no les pagan y hay mucha competencia. Por eso han abierto mercados alternativos en algunas provincias y hasta en la frontera con Panamá.

La movilidad de un mercado a otro está determinada, entre otros factores, por el tipo de servicios o productos que vendan. Por ejemplo, actividades como las de belleza, repostería y metalmecánica tienen menor facilidad de traslado que las de textiles o calzado. Pero la clave de la comercialización, en todos los casos, es la red de clientes que va constituyéndose de tres formas:

- a. La clientela va al bazar o taller por la recomendación de otro(a) cliente(a), sin que median técnicas de publicidad más allá de una tarjeta de presentación.
- b. Colocan productos en bazares de otros(as) microempresarios(as), a veces sin facturas de por medio. Cuando logran penetrar en las tiendas del comercio formal sí les exigen condiciones distintas.

c. Un mecanismo bastante utilizado es la venta a la puerta de fábricas o instituciones del Estado, en ocasiones hasta pueden ingresar a las instalaciones, aunque de cualquier modo sus mercancías entran y la red la impulsan los (las) clientes(as) desde adentro.

En la comercialización de las PYME incide la flexibilidad de los establecimientos, lo que posibilita jugar con los precios, los plazos y las formas de pago. Las congregaciones religiosas se han convertido en mercados potenciales, donde surgen fuertes encadenamientos a partir de que privilegian comprarle al "hermano" para "ayudarlo".

En el ámbito de la capacitación, han surgido redes alrededor de la práctica de socializar lo aprendido en los numerosos cursos que ofrecen instituciones del Estado, asociaciones de mujeres o las ONGs. Por estos programas han pasado miles de micro y pequeños(as) empresarios(as), que de una u otra forma replican lo que creen más relevante, entre sus familiares, amistades, colegas y aprendices.

El CENAP está desarrollando investigaciones para conocer y potenciar estos encadenamientos, haciendo énfasis en los elementos socioculturales que entran en juego. Tradicionalmente los enfoques con los que se ha estudiado el SIU han tenido un marcado peso economicista, lo que ha provocado un sesgo epistemológico en cuanto a las racionalidades que operan en el sector.

3. PERSPECTIVAS Y DESAFÍOS PARA EL SIU EN EL MARCO DE LA GLOBALIZACIÓN

Tal vez el momento es más adecuado para hablar de los desafíos que para referirse a las perspectivas. Primero, porque en términos históricos la globalización es bastante joven, a pesar de que ya estamos conociendo sus frutos. Pero la juventud de los procesos no debe inhibir nuestra responsabilidad de explicar los fenómenos, prever sus comportamientos e intervenir para transformarlos.

La segunda razón es que conociendo los desafíos nos dotamos de las mejores armas para incidir en el futuro. De esa forma podemos interactuar con lo que la realidad nos depara, interviniendo en ella y no limitándonos a contemplarla.

La globalización contiene un modelo de acumulación que establece con mucha claridad quiénes serán sus beneficiarios, la lista de los bienaventurados es bastante más chica que la de los excluidos. Los informales están en la segunda lista, junto con las grandes mayorías empobrecidas de América Latina. Tal vez unos pocos lleguen a vincularse con el sector de transables y reciban una tajada del pastel. El resto, tendrán que construir sus organizaciones y establecer alianzas con sus verdaderos compañeros de viaje: las clases subalternas.

Todos los gobiernos de la región han impulsado programas para incentivar que ciertas grandes empresas se incorporen exitosamente al proceso de globalización. Pero, ¿cuál de esas políticas involucra de manera honesta y eficiente a los informales?, convidados de piedra, que por el contrario han visto cómo se reduce su competitividad, o han tenido que volver a la fábrica antes de pasar al desempleo abierto.

Las políticas macroeconómicas traen consigo una propuesta de valores y una ética, que nos quieren imponer bajo el discurso de que hemos llegado al fin de la historia, al fin del sujeto, al final de las utopías. Nos dicen que el único modelo de sociedad posible es el de la competencia despiadada, del éxito individual, el más fuerte haciendo a un lado al más débil; modelo engendrado por el pensamiento neoliberal y su filosofía posmodernista.

En la otra acera están los sectores populares sobreviviendo, a veces luchando, construyendo un modelo distinto, proponiendo un mundo solidario, por lo que hay que estimularlos(as) para que traspasen la puerta del taller o el portillo de la parcela, para que vayan al encuentro de sus iguales.

En las condiciones actuales percibimos algunos desafíos, a saber:

Cómo hacer viable a las PYME en el actual modelo económico, que puedan incursionar en actividades de exportación y mejorar su articulación con el sector de transables. Crear condiciones para que los (las) productores(as) sean competitivos: mejorando su capacidad de gestión, innovando en la comercialización y la tecnología, elevando su capacidad propositiva y de diálogo, estimulando su capacidad de organización y movilización. Cómo incidir para que los procesos que están en marcha sean entendidos y descifrados desde la perspectiva, necesidades y aspiraciones de los sectores populares. En un escenario donde la pasividad es la peor consejera, debemos provocar que todos los actores posibles estén haciendo y proponiendo algo. En ese accionar deben existir respeto a las diferencias, esfuerzo individual y complementariedad, acuerdos y

alianzas. Frente a la competencia perversa y el individualismo, fomentar la solidaridad, la ayuda mutua y la acción colectiva. Bajo un modelo depredador de la naturaleza y que profundiza la feminización de la pobreza, debemos incluir dos corrientes civilizatorias ineludibles: la perspectiva de género y una relación armoniosa con el medio ambiente. Que en las organizaciones de productores y productoras, las políticas que buscan la equidad de género se elaboren a partir de las necesidades identificadas por las mujeres y no desde la óptica de lo que otros consideran conveniente para ellas. En nuestra cultura machista patriarcal, cómo trabajar para que los hombres se liberen, con responsabilidad, del rol de proveedores que la sociedad les asigna y que la globalización les niega. Para que revaloren y visibilicen el aporte de sus compañeras, construyendo relaciones de respeto y armonía. En condiciones tan duras para la sobrevivencia, propiciar condiciones para que productores(as) y sus familias disfruten de tiempo libre y vida familiar. Frente a los medios de comunicación que subestiman "lo nuestro", que promueven "lo de afuera" porque "es mejor", intervenir para que la sociedad visibilice los aportes de las PYME en lo económico, lo cultural y lo social. Potenciar las redes de colaboración que se presentan en el SIU, para asegurar una mejor calidad de vida y para que los proyectos productivos no se conviertan en meras actividades economicistas, perdiendo sus relaciones socioculturales. En conclusión, cómo impulsar la actoría en sociedad de los sectores populares, para que sean protagonistas de su historia.

3.1. ORIENTACIONES PARA LA ELABORACIÓN DE POLÍTICAS DIRIGIDAS AL SECTOR INFORMAL URBANO Y LAS PYMES

El eje de las políticas públicas dirigidas al SIU debe tener como propósito el fortalecimiento de los factores que inciden en la sostenibilidad de la pequeña producción. Si las empresas del sector moderno tienen fuertes dificultades para superar los métodos productivos que le procuran baja competitividad, debido a la dependencia tecnológica (ver: Castells, 1991: 97-111), para las PYME la situación es más grave porque, entre otras razones, jamás han sido objeto de políticas de reconversión productiva.

Con la globalización surgen oportunidades para algunos establecimientos de la pequeña producción, que podrían aprovecharse mediante alianzas con empresas del sector de transables. Esas articulaciones pueden constituirse a partir de las ventajas comparativas de las PYME, basadas en la flexibilidad de sus estructuras. Pueden ofrecer el suministro de materias primas, servicios o establecer cadenas productivas con los transables.

Pero el aprovechamiento de esas oportunidades no depende de la voluntad de los (las) micro y pequeños empresarios, hace falta una política de reconversión productiva acorde con el sector, lo que implicaría asistencia técnica, capacitación y programas financieros.

Los gobiernos de nuestra región tienden a concebir que las políticas hacia el SIU tienen como objetivo su "formalización, para que dejen de ser una competencia desleal frente a los empresarios honestos que sí contribuyen al fisco". Nuestra concepción es diametralmente opuesta, las políticas deben estimular las potencialidades de las PYME, expresadas en los miles de empleos que generan y dan sustento a varios millones de personas en Centroamérica.

Nuestra relación con centenares de micro y pequeños(as) empresarios nos permite asegurar que no se oponen a la legalidad, objetan las condiciones que les quieren imponer, pues no consideran sus particularidades. La gran mayoría de establecimientos no resistirían las políticas tributarias imperantes.

La economía informal no representa "la competencia desleal más cruda y dura para el sector establecido formalmente", como sí lo cree el Ministro de Economía de Costa Rica (La República, 12-8-96). Por el contrario, el SIU está articulado funcionalmente con el sector moderno, atiende mercados locales de gente que no tiene capacidad de consumo para entrar a los "Mall", y consume grandes cantidades de materia prima generada o comercializada por las empresas formales.

La competencia desleal proviene de la invasión de productos de los países desarrollados, que entran gracias a la apertura y a las condiciones desventajosas contenidas en los acuerdos de libre comercio.

Tampoco se trata de que los informales "ayuden al Estado", sino que el Estado ayude a los informales. Esos miles de hombres y mujeres están contribuyendo con creces con la generación de ingresos para los sectores populares, que de no ser así engrosarían las filas del desempleo abierto, con sus conocidas secuelas.

Con toda certeza la presión sobre los (las) Informales provocaría niveles insospechados de conflicto social,

no deseados por los mismos empresarios y gobernantes que promueven tales políticas.

Sin menoscabo de otros elementos, proponemos que las políticas dirigidas al SIU y las PYMES consideren:

Información

1. Campañas públicas de visibilización del aporte de las microempresas a la sociedad costarricense.
2. Acciones dirigidas romper los estereotipos existentes sobre el sector.
3. Campañas de información para que los microempresarios(as) conozcan la oferta de servicios existente.
4. Contribuir a que las entidades financieras supervisadas visualicen a las microempresas como un mercado potencial.
5. Campaña para dar a conocer las características de las microempresas y las tecnologías que han desarrollado.
6. Divulgación de la producción y el rendimiento de las microempresas.

Organizaciones de microempresarios(as)

1. Estímulo a los procesos de organización gremial y otras formas asociativas de tipo local, regional, nacional e internacional.
2. Incorporación de las organizaciones en la gestión de servicios financieros y otros servicios dirigidos a la microempresa.
3. Elevar la capacidad de movilización, diálogo y propositiva de la dirigencia.
4. Establecimiento de una red telemática.
5. Participación de las mujeres en forma equitativa.
6. Crear programas computacionales que contribuyan a elevar el rendimiento productivo y ayuden a determinar las necesidades de crédito, capacitación, asistencia técnica, desarrollo industrial y comercialización.

Articulaciones y comercialización

1. Creación de novedosos espacios de comercialización, que trasciendan los barrios y mercados tradicionales de la pequeña producción.
2. Estímulo de las redes de colaboración para la comercialización.
3. Creación de condiciones de articulación con el sector de transables.
4. Potenciación de las redes socioculturales que inciden en la sostenibilidad de los establecimientos.
5. Propiciar que las microempresas incursionen en actividades de exportación.
6. Realización de ferias comerciales regionales y nacionales.
7. Estrategias para el conocimiento de nuevos mercados.
8. Apoyo a la estandarización y normalización.
9. Participación de microempresario(as) en la toma de decisiones en políticas de comercio exterior.

Seguridad social y laboral

1. Una política de salud, seguridad laboral y social que proteja a microempresarios(as), trabajadores(as) y familiares, acorde con las características y posibilidades del sector.
2. Educar en el manejo de desechos y elementos tóxicos.

Marco legal y tributario (formalización)

1. Un marco jurídico y fiscal que estimule el desarrollo e integración de las PYME.
2. Legislar para que las ONG - OPD pudan ampliar sus servicios financieros.
3. Eliminar las leyes que imponen trámites y costos elevados para la prestación de servicios financieros a la microempresa.

Papel del Estado

1. Rector de las políticas públicas dirigidas al sector.
2. Concertador y facilitador de actores y esfuerzos dirigidos al sector de microempresas.
3. Obtención y canalización de recursos.
4. Propiciar cambios en los modelos educativos, que consideren la formación de profesionales especialistas en el sector.
5. Elaboración de políticas coherentes y unificadas dirigidas a las microempresas.
6. Estimular programas hacia la microempresa, con una visión de desarrollo y no de mera sobrevivencia.
7. Propiciar alianzas del Estado con las entidades financieras supervisadas.
8. Coordinar con las universidades y centros de investigación la generación de tecnologías, capacitación y transferencia, a través de centros de innovación tecnológica.

Papel de OPD - ONG

1. Ejecutores de las políticas, son quienes mejor conocen el sector.
2. Estimular la especialización de las ONG - OPD en: capacitación, servicios financieros, asesoría técnica, salud, investigación, comercialización, promoción, etc. No pueden seguir haciendo de todo.
3. Desarrollar tecnologías de crédito para abaratar costos de operación.

Servicios financieros

1. Un marco estratégico para la creación de un sistema financiero, acorde con las lógicas del sector, que considere las particularidades de cada actividad.
2. Promover mejores condiciones de crédito seguro, oportuno y flexible para la microempresa.
3. Adecuar la oferta de servicios financieros a la heterogeneidad del sector, diversificar la oferta.
4. Propiciar que la banca estatal destine recursos para servicios financieros a la microempresa.
5. Hacer accesibles y aumentar los recursos financieros destinados a la microempresa.
6. Operativizar el Fondo de Garantías.
7. Crear centrales de riesgo, fondos para innovación, capital semilla, financiamiento de servicios de apoyo.
8. Incentivar líneas de crédito revolutivo.

Capacitación

1. Fomentar la solidaridad, la ayuda mutua y la acción colectiva, en un marco de respeto a las diferencias.
2. Promover una relación armoniosa con la naturaleza.
3. Diseñar modelos de capacitación realistas y adaptados a las particularidades de las microempresas.
4. Propiciar en los (las) microempresarios(as) una actitud positiva hacia el cambio.
5. Promover el desarrollo gerencial para lograr una alta participación de microempresarios(as) y su personal en la toma de decisiones.
6. Desarrollar perfiles dirigidos a la conformación de consorcios de producción, de tipo vertical y horizontal.
7. Fomentar que los agentes financieros capaciten a su personal en temas relacionados con las microempresas.

Perspectiva de género

1. Promover que las acciones que persiguen la equidad de género se elaboren a partir de las necesidades identificadas por las mujeres, y no desde la óptica de lo que otros consideran apropiado para ellas.
2. Estimular transformaciones en las relaciones familiares que afectan la dignidad de sus miembros y la sostenibilidad de los establecimientos.
3. Promover la visibilización y el reconocimiento del aporte de las mujeres en los hogares y microempresas.
4. Propiciar condiciones para que productores, productoras y sus familias disfruten de tiempo libre, recreación, vida familiar y eleven su autoestima.
5. Asegurar una plena participación de las mujeres en la formulación de políticas y toma de decisiones.
6. Igualdad de oportunidades y de acceso a los impactos esperados.
7. Promover la participación proporcional de hombres y mujeres en los puestos directivos de las organizaciones.

Asistencia técnica

1. Impulsar los cambios tecnológicos tendientes a elevar la capacidad competitiva y la inserción de las microempresas.
2. La reconversión productiva debe hacerse bajo una concepción de tecnología apropiada.
3. Desarrollar asesorías tecnológicas en actividades predeterminadas, vinculadas a la adquisición de equipos.
4. Realización de ferias tecnológicas para la exposición y venta de equipos accesibles para la microempresa.
5. Fortalecer centros de innovación tecnológica, que permitan generar mayor valor agregado, con niveles de especialización y empleados(as) especializados(as).

BIBLIOGRAFÍA CITADA

Altembur, Tilman y Gómez, Roxana. Apertura comercial en Centroamérica: nuevos retos para la industria. DEI, Costa Rica, 1995.

Beluche, Giovanni. Diagnóstico de veinte microempresas sostenibles atendidas por el CENAP. CENAP, Costa Rica, 1995.

Bodson, Paul; Cordero, Allen y Pérez S., Juan P. Las nuevas caras del empleo. FLACSO, Costa Rica, 1995.

Cámara de Industrias de Costa Rica. "La pequeña y mediana empresa industria y la política industrial". Cámara de Industrias de Costa Rica, ponencia presentada en el Foro: Las PYMES de Cara al ALCA, organizado por el Banco Popular y de Desarrollo Comunal, celebrado en San José, los días 6 y 7 de agosto de 1997. (fotocopias)

Castells, Manuel y Laserna, Roberto. "La nueva dependencia tecnológica. Cambio tecnológico y reestructuración socioeconómica en Latinoamérica". En Teorías del desarrollo nacional. EDUCA, Costa Rica, 1991.

Castiglia, Miguel; Martínez, Daniel y Mezzera, Jaime. Sector informal urbano, su contribución al producto. FLACSO, Costa Rica, 1994.

Cordero, Allen y Gamboa, Nuria. La sobrevivencia de los más pobres. Edit. Guayacán, Costa Rica, 1994.

Cordero, Allen y Pérez S., Juan P. Sarchí: artesanía y capital social. FLACSO, Costa Rica, 1994.

Chaves, Ramón; Navarro, Orlando y Alvarado, Roosvelt,. Sector informal y competitividad. Cátedra Víctor Sanabria, UNA, Costa Rica, 1994.

Leal, Gastón y Buezo, Carlos. "El diagnóstico de la micro y pequeña empresa costarricense; sus soluciones y recomendaciones revisadas y resumidas". IDESPO, MEIC, MTSS, Costa Rica. 1995. (fotocopias)

Pérez S., Juan P. El dilema de nahual. Globalización y trabajo en Centroamérica. FLACSO, Costa Rica, 1994.

Pérez S., Juan P. Neoinformalidad en Centroamérica. FLACSO, Costa Rica, 1996.

Ramírez, Roberto. "Más trabajo en la calle". En Rev. Rumbo, Costa Rica, Julio de 1995. Taller Regional Montevideo II. Políticas de relación y cooperación entre CEBEMO y sus contrapartes. Costa Rica, noviembre, 1993.