

La economía de los pobres



Yesid Barrera
Miguel Angel Castiglia
Dirk Kruijt
Rafael Menjívar
Juan Pablo Pérez

La economía de los pobres



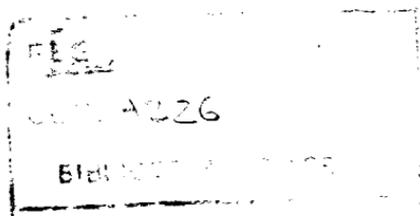
FLACSO

330.9
E74
ej 2

339.46

E-18e La economía de los pobres / Yesid Barrera...[et al.].
--1. ed. --San José: FLACSO, 1993.
116 p.
ISBN 9977-68-041-8

1. Economía. 2 Pobreza. I Barrera Yesid. II. Casti-
glia, Miguel A. III. Kruijt, Dirk. IV. Menjívar, Rafael.
V. Pérez, Juan Pablo. VI. Título.



Producción editorial:
Vilma Herrera

Procesamiento del texto:
Mercedes Flores R.

© Programa Costa Rica - FLACSO

Primera edición: mayo de 1993.
Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales - FLACSO
Programa Costa Rica. Apartado 5429. San José, Costa Rica

INDICE

INTRODUCCIÓN: EL MUNDO DE LOS POBRES	7
LA SOCIEDAD INFORMAL <i>Dirk Kruijt</i>	11
La nueva dualidad formal e informal	14
La economía informal	17
La sociedad informal	23
¿Como cerrar la brecha?	31
Programas operativos	35
PROGRAMAS DE APOYO A LA MICROEMPRESA EN CENTROAMERICA: RACIONALIDAD Y LICITACIONES DEL MODELO	41
<i>Rafael Menjivar Larín</i> <i>Juan Pablo Pérez Sáinz</i>	
Características de la informalidad urbana en Centroamérica	43
El modelo de acción: presupuestos y racionalidad	47
Límites y desafíos del modelo	51
Bibliografía	56

POBREZA, INFORMALIDAD Y MICROEMPRESA: EXPERIENCIAS EN AMÉRICA LATINA	59
<i>Yesid Barrera</i>	
<i>Dirk Kruijt</i>	
El sector público	61
Programas de las organizaciones no gubernamentales	66
Programas de los bancos	69
Modelos mixtos del sector público/privado	73
Modelos mixtos: los fondos de inversión social	76
Conclusiones	79
EL DISEÑO DE PROGRAMAS MASIVOS DE APOYO A LA MICROEMPRESA	85
<i>Miguel Angel Castiglia</i>	
Una descripción de los programas existentes en Centroamérica	86
El marco de la crisis en el diseño de los programas	90
La elección de la población objetivo	92
¿Un tratamiento especial para un universo especial?	96
Un programa deseable	99
Conclusión	111
SOBRE LOS AUTORES	113
INDICE	115

PROGRAMAS DE APOYO A LA MICROEMPRESA EN CENTROAMÉRICA: RACIONALIDAD Y LIMITACIONES DEL MODELO

Rafael Menjívar Larín
Juan Pablo Pérez Sáinz

Durante el segundo quinquenio de los años ochenta, cuando los costos sociales del ajuste y de la crisis no pudieron ignorarse, fue surgiendo en Centroamérica la preocupación por formular programas de ayuda a los pobres. Dos tercios del total de la población se hallaban en estado de pauperización y la mitad en situación de miseria (Menjívar y Trejos, 1992). Estos programas se basan en el principio de la compensación focalizada, formulada por el Banco Mundial en el marco de programas de ajuste estructural y cuya expresión institucional son los llamados Fondos de Desarrollo Social, inspirados en la experiencia boliviana. Como componentes de los mismos surgieron, por un lado, la modalidad de Fondos de Emergencia Social, con un carácter estrictamente compensatorio y focalizados en los sectores en pobreza extrema. Por otra parte emergieron también los Fondos de Inversión Social, con metas a mediano plazo y con los objetivos de generar empleos, mejorar las condiciones de vida y ampliar la base productiva nacional; o sea, un intento de alivio a la pobreza con la intervención en el mercado de trabajo. En esta última modalidad se

ubican los programas de apoyo al sector informal urbano, más concretamente a las microempresas, y que en estas reflexiones servirán de eje en el análisis de la política.

Estos programas, creados y coordinados por los gobiernos de la región, con el apoyo de la cooperación internacional, aunque ejecutados por agentes privados, son los siguientes: el Sistema Multiplicador de Microempresas (SIMME) de Guatemala; el Programa de Apoyo al Sector Informal (PASI) de Honduras; el Programa Nacional de Apoyo a la Microempresa (PAMIC) de Nicaragua; el Programa de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa (PRONAMYPE) de Costa Rica; parte del Programa de Generación de Empleos del Fondo de Inversión Social -FIS- de El Salvador, que se orienta al sector informal; y, parte del Programa de Acción Social -PAS-, en el caso panameño.

Por otra parte, hay que mencionar que existen en toda la región una infinidad de programas de tipo privado -algunos incluso mayores que los mismos gubernamentales o mixtos- que, con cooperación internacional, han venido realizando actividades de apoyo al sector informal, particularmente con crédito y asistencia técnica. Tales son los casos de aquellos impulsados por AID por medio de organizaciones no gubernamentales de nivel nacional, creadas ex-profeso durante los años setenta.

De acuerdo a los propósitos de esta presentación, no se pretende una evaluación minuciosa de las modalidades, coberturas, avances y problemas de cada uno de los programas antes indicados. Se trata, más bien, de acercarse -en un primer momento- a una especie de síntesis que logre recoger las características nodales de los mismos y permita develar la racionalidad del modelo de acción implícito en tales programas. A partir de tal identificación se proce-

derá, en un segundo momento, a explicar una serie de limitaciones que surgen del contraste de tal modelo con el análisis de evidencia empírica, recabada en dos investigaciones regionales llevadas a cabo por la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO) sobre el fenómeno informal en Centroamérica (Pérez Sáinz y Menjívar Larín, 1991; Menjívar Larín y Pérez Sáinz, 1993).¹ Pero, parece pertinente iniciar con una breve descripción del fenómeno de la informalidad en la región apuntando sus principales rasgos ya que ayudará a contextualizar las reflexiones posteriores.

CARACTERÍSTICAS DE LA INFORMALIDAD URBANA EN CENTROAMÉRICA

Hacia fines de la década pasada el peso del empleo informal en los centros metropolitanos de Centroamérica oscila entre 47.7% de la población ocupada (el caso de Managua) y 22.1% (el caso de San José). En cuanto al resto de las ciudades la importancia de la informalidad se ubica en una posición intermedia entre esos dos extremos y con

1. La primera investigación llevada a cabo entre 1989 y 1990 tuvo un doble objetivo: por un lado, ofrecer una imagen actualizada de la magnitud y características básicas del fenómeno informal en los centros metropolitanos de la región; y, por otro lado, indagar su naturaleza heterogénea en términos de existencia de distintas lógicas de desarrollo. En cuanto a la segunda investigación, realizada entre 1991 y 1992, se profundizó tal naturaleza heterogénea pero desde una perspectiva de género. O sea, se ha tratado de indagar si la presencia de hombres y mujeres en el ámbito informal es diferenciada y si tal inserción tiene efectos distintos según el sexo.

pesos similares: Tegucigalpa (29.9%), San Pedro Sula (30.1%), San Salvador (29.6%) y Ciudad de Guatemala (33.0%).² Es decir, en torno a un tercio de la fuerza laboral en los centros metropolitanos de la región, se encuentra inserta en el ámbito informal.

Desde el punto de vista de los atributos socio-demográficos de la fuerza de trabajo hay que señalar –en primer lugar– que existe una presencia significativa de mujeres que expresa que la participación laboral femenina, en el ámbito informal, es superior a la del sector formal. La excepción a este patrón lo constituye el caso costarricense donde la mayor generación de empleo del sector formal y un nivel educativo más elevado hace que las mujeres tengan mayor acceso actividades modernas. En términos de edad se observa polarización ya que hay presencia no desdeñable de fuerza laboral tanto joven como de edad avanzada. Respecto a la primera destacan Tegucigalpa y Managua (un fenómeno asociado al importante peso de los trabajadores familiares no remunerados de esta ciudad) mientras que en relación a la segunda sobresalen Ciudad de Guatemala, San Salvador y San José.

En términos del nivel de instrucción, tanto en lo que se refiere a los porcentajes de los trabajadores sin instrucción como a los de educación superior, es obvio que la fuerza laboral informal de la región se caracteriza por bajos niveles al respecto. De hecho, ésta es –tal vez– la variable que establece diferencias más nítidas entre categorías ocupacionales formales e informales. No obstante hay que resaltar

2. Este primer apartado recoge información a nivel macro del primer estudio regional de FLACSO. Hay que advertir que en esta primera investigación no se contempló Ciudad de Panamá. Al respecto señalemos que García-Huidobro(1991) ha estimado, para 1990, el peso del empleo informal en la población ocupada, a nivel nacional, en 22.5%.

dos hechos. Por un lado, el caso de San José —en términos del nivel de sin instrucción— se diferencia del resto de las ciudades. Aquí, de nuevo, pensamos que incide la cobertura educativa costarricense, el único país de la región donde se puede hablar de un Estado con auténtica proyección social. Por el contrario, en relación a los informales con educación superior resalta Managua. En este caso se puede apuntar, como explicación, que la incorporación a la informalidad junto a la emigración han sido soluciones para ciertas capas medias ante el deterioro de sus ingresos en empleos formales.

Por consiguiente, desde el punto de vista de atributos socio-demográficos la informalidad urbana en Centroamérica se ajusta a la imagen tradicional. Es un ámbito donde la fuerza de trabajo femenina tiene tanta importancia como la masculina. Presenta polarización desde un punto de vista étéreo mostrando que la informalidad puede ser tanto puerta de entrada al mercado laboral para nueva fuerza de trabajo como constituir un espacio donde se puede prolongar las trayectorias laborales. Y, la fuerza de trabajo informal tiene un bajo nivel de instrucción, muy inferior al de la población ocupada formal.

Desde la perspectiva de los puestos de trabajo, en primer lugar hay que resaltar que —en términos de categoría ocupacional— la informalidad centroamericana se caracteriza por el predominio del trabajo por cuenta propia que en todas las ciudades representa más de la mitad de la fuerza laboral informal. Por su parte, la categoría de microempresarios tiene sólo relevancia en Managua y en Ciudad de Guatemala. En la capital nicaragüense, si se compara con el porcentaje de asalariados, nos muestra establecimientos que apenas emplean a una persona, lo que expresaría una situación de microempresa muy cercana a la del trabajo por cuenta propia;

el alto porcentaje de trabajadores familiares no remunerados –el más elevado de la región– refuerza tal suposición. Casos de microempresas con mayor capacidad de generación de empleo corresponden a las ciudades hondureñas, mientras que Ciudad de Guatemala y San José se ubican más bien en una posición intermedia.

En cuanto a la localización sectorial, hay que resaltar que la gran mayoría de esta fuerza laboral informal se concentra en las tres principales ramas de actividad de las economías urbanas consideradas. De ellas descuella –claramente– la de comercio que en todas las ciudades es la que absorbe más capacidad laboral informal. San José y Ciudad de Guatemala aparecen como las urbes donde las actividades manufactureras tienen mayor importancia. Al respecto hay que mencionar que PREALC (1986, 107-108) había señalado que todavía en los años 70, en esas dos ciudades, las actividades manufactureras de tipo artesanal mantenían importancia. En cuanto a servicios sólo hay que resaltar el caso de Managua donde esta actividad tiene más importancia que la manufacturera.

En San Salvador y Ciudad de Guatemala, la informalidad parece ser un ámbito caracterizado por largas jornadas laborales, lo que hace suponer bajos niveles de productividad como suele ser usual en el mundo informal. Por el contrario en Managua lo que se insinúa es más bien altos niveles de subempleo visible, ya que el promedio de jornadas laboradas semanalmente en actividades informales es inferior al del sector formal; fenómeno éste que también acaece en San José.

Finalmente, hay que mencionar que en los casos hondureño y costarricense el nivel promedio de ingresos obtenido en la informalidad es casi la mitad del mismo promedio que en el sector formal. Por el

contrario, este diferencial tiende a disminuir en el caso de Ciudad de Guatemala y, sobre todo, en Managua. En ambas ciudades se puede pensar que tal fenómeno responde más bien a bajas remuneraciones en el sector moderno.

Por consiguiente, en la informalidad centroamericana predomina –de manera absoluta– el trabajo por cuenta propia aunque existen porcentajes significativos de microempresas. Este fenómeno insinúa, por un lado, que estamos ante un mundo heterogéneo y, por otro lado, que las lógicas de subsistencia tendrían más incidencia que las lógicas de acumulación en la estructuración de este mundo laboral. También en la informalidad se acentúa la naturaleza terciaria –desde el punto de vista del empleo– que caracteriza las economías urbanas centroamericanas. Igualmente, como sucede en el resto de América Latina, es el ámbito que absorbe la mayor parte del subempleo (tanto visible como invisible) que ha generado un estilo de desarrollo desigual y heterogéneo como el que ha signado la modernización centroamericana.

EL MODELO DE ACCIÓN: PRESUPUESTOS Y RACIONALIDAD

Los rasgos de tal modelo han sido ya sintetizados en un intento por avanzar a la proposición de un "programa deseable". Se adoptará tal acercamiento como guía de exposición (Castiglia, 1992).

Los objetivos fundamentales de los programas, de acuerdo a la síntesis, son contribuir a la creación de empleos o a su mejoramiento, al aumento de la

producción y la productividad de las microempresas, al incremento de los ingresos de los propietarios y trabajadores de la unidad productiva y a la disminución de la pobreza que tocaba en 1990 a dos de cada tres personas.

Los supuestos implícitos o explícitos que fundamentan los programas son:

- que la concesión de crédito mejora la situación de las microempresas;
- que ellas no acceden al mismo por no poseer las suficientes garantías;
- que con recursos especiales de crédito, capacitación y asesoría empresarial, puede brindárseles financiamiento garantizando una recuperación aceptable, lo que permite mantener el fondo;
- que a los anteriores tipos de apoyo debe agregarse el asesoramiento en comercialización, tecnología y otras; es decir, buscar la integralidad; y,
- que después de un tiempo, las microempresas lleguen a ser auto-suficientes; se esperaría, se infiere, que puedan pasar posteriormente al grado de pequeñas y medianas empresas (Castiglia, 1992: 105).

El análisis de los decretos de creación o de los reglamentos de crédito, de los diferentes programas, muestra inmediatamente que el núcleo central de las acciones es una de las cuatro categorías que integran el sector informal de acuerdo a la clasificación de PREALC: la microempresa.³ No obstante

3. La microempresa es una de las cuatro categorías ocupacionales que de acuerdo a PREALC integran el sector informal. Las

ello, también se nota la gran heterogeneidad de la población que en el marco de tal definición se incluye como posible beneficiaria de los proyectos. El caso que quizás refleje mejor lo anterior es el de Honduras. En efecto, el reglamento de crédito señala dos grandes grupos de población, hacia los que se orienta el PASI: por un lado, población vulnerable con potencial para convertirse en microempresarios (mujeres jefes de hogar, grupos limitados, grupos de jóvenes, grupos indígenas); y, por otro lado, microempresarios establecidos con un mínimo de un año de experiencia (FHIS/OIT, 1992a; FHIS, 1992b). En el SIMME de Guatemala, la situación se acerca a la anterior al definir como población meta: "...productores de bienes y servicios, en base al trabajo por cuenta propia, trabajo familiar, formas de producción poco tecnificadas o de tipo artesanal y que en caso de usar mano de obra asalariada estos no sean más de ocho" (SIMME, 1989: 12). En mayor o menor grado, ello es generalizable a todos los programas.

Otro elemento central del modelo es la orientación de los programas a sectores y actividades ocupacionales ubicadas en la manufactura y los servicios. En el caso del SIMME de Guatemala, que puede considerarse como el paradigma centroamericano, expresamente excluye el comercio e incluye manufactura y servicios no comerciales, con tres grupos ocupacionales: artesanos y operarios, trabajadores manuales/jornaleros y trabajadores de servi-

otras son: asalariados de microempresas, trabajadores por cuenta propia y trabajadores familiares no remunerados. Operativamente la microempresa se define como aquella unidad económica informal de cuatro o menos trabajadores. Tal criterio se sigue en el caso de El Salvador (Salazar, 1992) mientras que en otros sufre pequeñas modificaciones como, por ejemplo, en Honduras, donde se considera como microempresas establecimientos que emplean hasta con diez trabajadores, incluido el(la) propietario (FHIS/OIT, 1992).

cios (Weeselink y van Zwieten, 1991). La principal razón de tal exclusión del comercio se atribuye al poco impacto de esta rama en la generación de empleo (Carpio y Carpio, 1990).

Por razones de impacto y seguridad financiera, todos los programas contemplan un mínimo de tiempo de funcionamiento y de activos de los establecimientos microempresariales que pueden ser sujetos de crédito. En cuanto al tiempo, se contempla entre uno y dos años promedio en los diferentes programas y las cifras de activo varían igualmente en cada país: entre dos mil y seis mil dólares para Guatemala; hasta diez mil en el caso de Honduras, para citar dos ejemplos.

Todos los programas, finalmente, aspiran a alcanzar un grado de masividad. En palabras de los formuladores del SIMME: "...era voluntad que se montara un programa masivo, en corto tiempo de ejecución, que atendiera, si posible, a todos los microempresarios de la República. Los pequeños proyectos, llevados a la práctica por algunas ONGs, valiosos como experiencia adquirida, no dejaban de tener un carácter eminentemente asistencialista y no constituían programas de desarrollo que aportaran respuestas efectivas a la magna problemática del desempleo. Un programa de gobierno debía aspirar a más que eso." (Carpio y Carpio, 1990: 63).

El modelo en todos los países es similar en su funcionamiento: al ser creado por el gobierno, el programa es dirigido por una instancia pública de nivel nacional bajo la coordinación de un alto funcionario gubernamental (Vice-Presidente o Ministro). Simultáneamente se crea un fondo de crédito —en su mayoría con recursos externos— manejado en forma de fideicomiso bancario y un reglamento de crédito que define beneficiarios, montos, plazos, intereses y otras características. Para su ejecución, el

organismo rector selecciona y contrata organismos no gubernamentales -ONGs- encargados de la ejecución de los programas de crédito, capacitación y asesoría. En el caso del crédito puede ser una actividad compartida con un Banco o desarrollada en forma exclusiva por éste. Estos organismos ejecutores son asistidos técnicamente por la cooperación externa, con el fin de fortalecer la capacidad nacional de ejecución. Finalmente, los gastos de operación de las ONGs y, en su caso, de los bancos, son cubiertos con los intereses producidos por los fondos colocados, esperándose que los resultados de los mismos permitan cubrir la inflación y los incobrables, de tal manera que el fondo pueda mantenerse o incrementarse (Castiglia, 1992).

LÍMITES Y DESAFÍOS DEL MODELO

Se puede pensar en cuatro problemas básicos que surgen al contrastar la evidencia empírica sobre la naturaleza del fenómeno informal en Centroamérica y el modelo de acción implementado en la región a través de los programas nacionales de apoyo a la microempresa.

El primer problema remite a la identificación entre informalidad y microempresa que tiende a soslayar la naturaleza heterogénea de este fenómeno. Si bien las definiciones de beneficiarios pueden ser a veces heterodoxas, suelen ser los microempresarios, con potencialidad de crecimiento, el grupo privilegiado para recibir el apoyo. Este hecho no es más que el reflejo del discurso hegemónico sobre informalidad que se impuso en Centroamérica, como en el resto de América Latina, en la década pasada.

En este sentido es curioso hacer notar la trayectoria de la percepción de los informales en América Latina. En los años 60 fueron estigmatizados como marginales que el proceso de modernización integraría. Dos décadas después se les erigía como los potenciales salvadores ante la crisis si se lograba que el Estado permitiera el desarrollo de su potencial empresarial.⁴ Este cambio de percepción se ha debido a factores tanto de orden económico (persistencia del fenómeno informal; su papel clave como mecanismo de ajuste del mercado laboral con la crisis; y su estrecha relación con el fenómeno de la pobreza) como políticos (importancia de la población informal como electorado en el nuevo contexto de democratización y la localización de conflictos urbanos en los espacios de ubicación de actividades informales) (Tokman, 1987). Es decir, los informales pasaron de ser considerados como villanos a ser aclamados como héroes.

Este tipo de imágenes reduccionistas quedan desmentidas por la realidad. En el caso centroamericano, un primer estudio regional de FLACSO ha mostrado —de manera fehaciente— que en el mundo de la informalidad coexisten tanto lógicas de acumulación como de subsistencia. Es decir, por un lado, encontramos que la gran mayoría de las actividades informales representan únicamente un medio de subsistencia popular y, en este sentido, las necesidades reproductivas del hogar se imponen a la lógica económica del establecimiento. Pero, por otro lado, también se ha identificado segmentos significativos de actividades caracterizadas por su crecimiento y acumulación que pueden transitar

4. Esta visión está asociada a la interpretación de la informalidad por Hernando de Soto cuya obra, con la ayuda del gobierno estadounidense y de sectores empresariales latinoamericanos, logró gran difusión en la región.

hacia el mundo de la formalidad. Es decir, estamos ante un fenómeno signado –ante todo– por su heterogeneidad.

Esta característica básica supone en términos de políticas que no se puede pensar en un sólo modelo de acción como es el caso en Centroamérica. El existente tiende a ajustarse al tipo de informalidad dinámica pero es necesario reflexionar sobre el otro tipo, el de subsistencia, que es el mayoritario y donde la asociación con la pobreza es mayor.⁵

Un segundo problema del modelo vigente tiene que ver con su énfasis en el sector industrial manufacturero y en el de servicios con la correspondiente exclusión de las actividades comerciales. Tal sesgo sectorial conlleva que no se está tomando en cuenta al sector que absorbe más mano de obra informal. En efecto, el peso del comercio en el empleo informal varía de 35.9% en San José (Costa Rica) a 49.5% en San Pedro Sula (Honduras).

Como se mencionó, en la exclusión de este sector se encuentra el argumento de su poca capacidad de generación de empleo. Una evaluación del SIMME en Guatemala, ha mostrado que por cada crédito otorgado se ha logrado generar apenas 1.2 puestos de trabajo en actividades manufactureras y de servicios. No obstante, esta estimación no toma en cuenta a los empleados despedidos durante el período de ayuda del Programa; y, al respecto hay que recordar que, aproximadamente, cada siete meses se despide un(a) trabajador(a) en cada microempresa (Wesellink y Zwieter, 1991: 35-36). Es decir, la capacidad de generación de empleo en la industria manufactu-

5. Se puede pensar en un tercer tipo de informalidad que reflejaría establecimientos subordinados, mediante nexos de subcontratación en el contexto de globalización de ciertas ramas industriales que está acaeciendo en América Latina (Pérez Sáinz, 1991).

rera y en los servicios no es tan evidente como para excluir, por esa razón, al sector del comercio.

Por otro lado, hay que mencionar que es en esta actividad donde grupos vulnerables, tales como mujeres e indígenas (en el caso de Ciudad de Guatemala) se concentran. En este sentido excluir al comercio conlleva un sesgo en contra de grupos sociales más necesitados. En este mismo sentido, de grupos vulnerables, se debe mencionar a los jóvenes, que ingresan a la informalidad —normalmente— como asalariados, ya que son los que sufren más por las condiciones de extrema precariedad que caracteriza a los puestos de trabajo en ese mundo laboral. Esta es una problemática que no está contemplada, al menos de manera explícita, en los programas de apoyo a la microempresa que se desarrollan en la región.

La tercera problemática tiene que ver con la necesidad de las acciones de apoyo al sector informal que se inscriban dentro de una estrategia integral de combate a la pobreza. Este tipo de necesidad queda claro al tomar en cuenta a las mujeres.

Como es conocido, la informalidad es un ámbito caracterizado por su baja productividad y donde las posibilidades de crecimiento de los establecimientos se sustentan en jornadas laborales extremadamente prolongadas. En este sentido, las mujeres encuentran una barrera, prácticamente, infranqueable con la existencia de doble jornada. En el segundo estudio regional de FLACSO sobre informalidad y género se ha encontrado que, a pesar de su inserción a la informalidad, las mujeres propietarias siguen, en la mayoría de los casos, realizando tareas domésticas. El grado de participación, en este tipo de actividades, está asociado al tipo de informalidad, en el sentido que cuando menor sea tal participación mayores posibilidades de insertarse en actividades di-

námicas, mientras que cuando tal participación es alta la inserción suele acaecer en la informalidad de subsistencia. Es decir, mientras no se redefine el rol reproductivo de la mujer, en términos de alivio de cargas domésticas, difícilmente se puede mejorar su posición dentro del mundo informal.

Finalmente, el problema de la organización de los informales no aparece como prioritario en el modelo vigente en la región. En este sentido, hay que recordar que la informalidad es un mundo que no propicia la asociación. Con la excepción de vendedores callejeros en coyunturas de conflicto con autoridades municipales, como ha acaecido en los últimos años en Tegucigalpa y Ciudad de Guatemala por problemas de reubicación, es muy difícil encontrar ejemplos en Centroamérica de asociaciones de informales. Se puede mencionar que la principal causa radica en el hecho que la mayoría de los productores informales operan en mercados diferenciados, tendientes a satisfacer la demanda de sectores populares pauperizados, y donde acaece una tremenda competencia entre ellos. En este sentido, la informalidad se presenta como un mundo donde las identidades y orientaciones tiende a ser fuertemente individuales (Pérez Sáinz, 1992).

Los programas de apoyo a la microempresa tienden a reforzar esta atomización y la orientación no colectiva de los comportamientos. La interpelación de sus beneficiarios se hace en términos de microempresarios, como propietarios individuales. De esta manera se ha construido un discurso que no ayuda en absoluto a la configuración de identidades colectivas y que impide que los informales se puedan erigir en uno de los principales actores que incida en la construcción de un nuevo orden societal en Centroamérica.

BIBLIOGRAFIA

- Carpio, N. y Carpio M. SIMME, *La microempresa: una alternativa para el desarrollo*. Guatemala. Ed. Multicolor. 1990.
- Castiglia, M. A. "La arquitectura de los programas nacionales de apoyo a la microempresa: un modelo deseable" en Barrera Y. et al. *Informalización y Pobreza*. San José. FLACSO. 1992.
- FHIS. "Ponencia al Foro Centroamericano sobre Perspectiva de la pequeña y microempresa en la región. Caso Honduras". Celebrado en Costa Rica el 1 de Julio de 1992.
- FHIS/OIT. "Situación del Programa de Crédito al 15 de marzo de 1992". Mimeo, Tegucigalpa. 1992.
- García-Huidobro, G. "El sector informal urbano en Panamá". Mimeo. Panamá. 1991.
- Menjívar, R. y Trejos, J. D. *La pobreza en América Central*. San José. FLACSO. 1992.
- Menjívar Larín, R. y Pérez Sáinz, J.P. (coord.): *Ni héroes ni villanas. Género e informalidad en Centroamérica*. San José. FLACSO. 1993.
- Pérez Sáinz, J. P. *Informalidad urbana en América Latina. Enfoques, problemáticas e interrogantes*. Caracas. FLACSO/Nueva Sociedad. 1991.
- "Informalidad e identidades sociales en el Area Metropolitana de Guatemala". *Revista Europea de Estudios Latinoamericanos y del Caribe*. No. 52. Junio 1992.
- Pérez Sáinz, J. P. y Menjívar Larín, R. (coords.). *Informalidad Urbana en Centroamérica. Entre*

la acumulación y la subsistencia. Caracas. FLACSO/Nueva Sociedad. 1991.

PREALC. *Cambio y polarización ocupacional en Centroamérica*. San José. EDUCA. 1986.

Salazar, H. *Sector informal y desarrollo en El Salvador*. San Salvador. INSIDE. 1992.

Weeselink, B. y Zwieten, B. van. "Un análisis del sector microempresarial en Guatemala en el contexto del Programa Nacional de Microempresas SIMME". Documento. Vice-Presidencia de la República de Guatemala. Guatemala. 1991.