Neoinformalidad en Centroamérica

Juan Pablo Pérez Sáinz

Neoinf ormalidad en Centroamérica

Juan Pablo Pérez Sáinz

Con la colaboración de:
Sonia Agurto, Alien Cordero,
María Rosa Renzi y Cecilia Sánchez Lam

Neoinf ormalidad en Centroamérica

331
p45n Pérez Sáinz, Juan Pablo

Neoinformalidad en Centroamérica/Juan Pablo Pérez Sáinz.-- 1ed—San José: **FLACSO**-Programa Costa Rica, 1996.

132 p.

ISBN 9977-68-076-0

1. Neoinformalidad-América Central. 2. Funcionarios públicos - Nicaragua. 3. Trabajo y trabajadores - Honduras. I, Título.

Editora:
Vi lma Herrera

Procesamiento del texto:
Mercedes Flores Rojas

© **Programa Costa Rica - FLACSO**

Primera edición: Marzo 1996
Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales - FLACSO
Programa Costa Rica. Apartado 1 1 747. San José, Costa Rica

A la memoria de

Ernest Mandel

INTRODUCCIÓN

Los estudios previos que ha realizado FLACSO sobre informalidad en Centroamérica tenían como referente histórico la crisis de los 80 y, por tanto, remitían al tipo de informalidad que había surgido con el desarrollo modernizador de la región, iniciado en los 50 (Pérez Sáinz y Menjívar Larín, 1991; Menjívar Larín y Pérez Sáinz, 1993). Sin embargo, la crisis ha cuestionado, históricamente, esta modalidad de modernización y ha inducido a cambios. Los implacables programas de ajuste estructural, aplicados en todos los países centroamericanos, están implicando reestructuraciones productivas importantes y se piensa que estaría emergiendo un nuevo modelo acumulativo basado en la producción de bienes y servicios transables. Al respecto se puede argumentar, por un lado, la apertura de las economías que las somete a la insoslayable lógica de globalización. Y, por otro lado, hay un importante desarrollo de actividades como la de la maquila o el turismo que serían, tal vez, las expresiones más visibles de este nuevo modelo.

Estos cambios no pueden dejar de afectar a la informalidad. En un texto anterior se ha planteado la emergencia de lo que se ha denominado nuevos escenarios de la informalidad. O sea, la heterogeneidad de este fenómeno no estaría determinada más por su articulación al sector formal; sector, por otra parte en declive, ante las actuales transformaciones. Sería más bien la incidencia de la doble dinámica globalización-exclusión que explicaría las

nuevas caras de la informalidad. Al respecto, se ha planteado, tentativamente, tres posibles escenarios: economía de la pobreza; subordinación a empresas de transables (concretamente, a través de subcontratación con firmas exportadoras); y, aglomeraciones de pequeñas empresas dinámicas. En este sentido, se ha propuesto hablar de neoinformalidad (Pérez Sáinz, 1994).

El presente texro aborda estos tres escenarios con base en sendos estudios exploratorios realizados en diferentes realidades de la región. Así, el análisis de la informalidad como economía de la pobreza se ha llevado a cabo en Managua, tomando en cuenta a ex-empleados públicos que, ante medidas de reducción del empleo estatal, se han visto forzados a desarrollar actividades informales. El caso de informalidad subordinada, en concreto bajo su modalidad de subcontratación, remite a mujeres que laboran en sus propios hogares para una empresa exportadora. Este universo se localiza en la comunidad de Puente Alto, en el departamento de Cortés, Honduras. Finalmente, como ejemplo del tercer escenario, el de aglomeración de pequeñas empresas dinámicas, se seleccionó el caso de Sarchí en Costa Rica, conocido centro artesanal de este país. Es importante, mencionar que los tres estudios tienen un carácter, meramente, exploratorio. En este sentido, se sustentan en el estudio de casos que no pretenden tener validez universal por lo que la interpretación no se fundamenta en el poderexplicativo impersonal del dato estadístico, sino en la elocuencia de los testimonios de las personas entrevistadas. Por consiguiente, el objetivo del presente estudio es otro: ayudar a la formulación de hipótesis y proveer pistas para futuros análisis que deberían ser realizados de manera más sistemática.

El análisis de cada uno de estos universos se presentan en sendos capítulos. La estructura de los mismos es similar: un primer apartado de naturaleza contextualizadora, seguido de otro acápite que interpreta la evidencia empírica recabada. Previo a los mismos, el presente texto tiene un capítulo de naturaleza más teórica que pretende fundamentar la pertinencia del término neoinformalidad. Y, se concluye comparando los tres universos indagados con base en los ejes analíticos propuestos en el primer capítulo, para recuperar así la reflexión de orden más teórico de acuerdo

con el objetivo que se persigue, tal como se acaba de mencionar en el párrafo precedente.

Este texto ha sido posible gracias -en primer lugar- a la colaboración de las 57 personas entrevistadas, así como por la ayuda de informantes claves. A todos ellos nuestro agradecimiento y esperamos que las reflexiones del presente texto puedan incidir en el sentido común de los formuladores y ejecutores de políticas para que se traduzca en acciones que logren una mejora real de sus condiciones de trabajo y vida. Para la realización de este estudio ha sido necesario el concurso de investigadores locales en cada uno de los tres países seleccionados. Así, se ha contado con la inapreciable colaboración de María Rosa Renzi y Sonia Agurto en Nicaragua; de Cecilia Sánchez Lam en Honduras; y, de Alien Cordero en Costa Rica. Además de haber realizado el respectivo trabajo de campo, han elaborado los borradores de los análisis de contextualización y han enriquecido, con sus atinados comentarios, el presente texto respecto al cual, obviamente, no tienen responsabilidad alguna sobre su contenido final. A todos ellos nuestro más profundo agradecimiento por su eficaz colaboración sin la cual este trabajo no se hubiera realizado. Igualmente estamos en deuda con las compañeras de FLACSO que han hecho posible, con su tradicional eficacia, el levantamiento de este texto. A Vilma Herrera, Mercedes Flores y Flor Montero una vez más, y no será la última, nuestra gratitud. Finalmente la reiteración, de parte del Programa FLACSO, Costa Rica, de los agradecimientos al Swedish Agency for Research and Cooperation (SAREC) por su cooperación en la realización de la investigación y edición del presente trabajo.

Como se puede apreciar en el inicio de este texto, el mismo está dedicado a la memoria de Ernest Mandel, fallecido el 20 de julio de 1995. Tuve el privilegio de que fuera mi director de tesis de doctorado en la Vrije Universiteit de Bruselas. Pero, no se quiere rendir homenaje sólo al maestro; más importante es recordar su personalidad. Ernest Mandel fue alguien que vivió su época con intensidad y compromiso. Como intelectual tuvo curiosidad universal y como político fue consecuente con sus ideas marxistas, identificándose siempre con las luchas de los más débiles. Desde

los actuales tiempos "post" que nos toca vivir, este tipo de actitudes representan más bien una curiosidad del pasado. Pero, para los que dudamos que la Historia ya finalizó, ejemplos como los de Ernest Mandel no deben ser olvidados si queremos que la utopía de la solidaridad siga teniendo vigencia.

1

NEOINFORMALIDAD EN CENTROAMÉRICA: ALGUNAS PROPOSICIONES ANALÍTICAS

Como se ha mencionado en la introducción, este primer capítulo pretende formular proposiciones de orden analítico sobre el fenómeno de la neoinformalidad. En un primer apartado, se formulan una serie de hipótesis sobre cambios en la estructura del empleo con la reestructuración productiva. Y, en un segundo acápite se esbozan las principales características de tres escenarios que se considera representan el fenómeno de la neoinformalidad.

HIPÓTESIS SOBRE LA EMERGENCIA DE UNA NUEVA HETEROGENEIDAD OCUPACIONAL

En términos de caracterizar la estructura del empleo urbano en la fase previa de modernización, ha habido consenso sobre dos puntos fundamentales. Primero, se estaba ante una estructura heterogénea. Y, segundo, tal heterogeneidad se entendía en términos de la distinción entre formalidad e informalidad. Por el contrario, donde no ha existido acuerdo, sino amplias divergencias, ha sido en caracterizar tal distinción dando lugar a un profuso debate sobre el fenómeno de la informalidad en América Latina.[1]

1. Para un análisis de tal debate, véase, entre otros a Pérez Sáinz (1991), Portes y Schauffler (1993) y Rakowski (1994).

No obstante, esta imagen, indiferentemente de la interpretación que se asuma en relación a tal distinción sectorial, no parece responder más a la nueva realidad emergente. En este sentido se plantea tres hipótesis respecto a cambios en curso en términos de heterogeneidad ocupacional.

La primera tiene que ver con la emergencia de un nuevo sector de transables, tal como se ha mencionado en la introducción, y respecto al cual se puede pensar en diferentes vías de acumulación en Centroamérica. Primeramente, se tendría la presencia de lo que se ha denominado multinacionales de segunda generación; o sea, capitales que se transnacionalizan en los 70 en el contexto de crisis que afectó a los países del Norte y que no corresponden a las grandes firmas multinacionales tradicionales. Y, por otro lado, si bien parece que la inversión estadounidense sigue siendo la predominante se detecta presencia importante de capital de origen asiático especialmente en la maquila. Tal vez el ejemplo más claro al respecto es el de las firmas coreanas quienes juegan un papel fundamental en el desarrollo de esta industria en Guatemala (Petersen, 1992).

Una segunda vía de acumulación sería la reconversión de firmas que anteriormente estuvieron operando en el marco de desarrollo previo (especialmente empresas industriales orientadas al mercado subregional), pero que han logrado redefinir su actividad hacia la exportación.[2] Y, la tercera, consistiría en la emergencia de un nuevo empresariado. Para el caso de la maquila hay que recordar que, en Guatemala, la mitad de las empresas maquiladoras son nacionales, correspondiendo -en gran medida- a nuevos empresarios (AVANCSO, 1994). De igual manera, en El Salvador la gran mayoría de las empresas declaradas como recintos fiscales (beneficiadas con incentivos para la exportación pero localizadas fuera de parques industriales) pertenecen en su gran mayoría a capital local (González, 1995).

La segunda hipótesis que se quiere plantear tiene que ver con el declive del sector formal. Como es sabido este ámbito ocupacional fue el que sufrió el mayor impacto con la crisis (PREALC,

2. Tal reconversión ha supuesto procesos complejos como se ha señalado para el caso de empresas industriales guatemaltecas (Camus, 1994).

1991). O sea, el desempleo generado en los años 80 provino de destrucción de empleo en este sector y, en concreto, de empresas privadas. Las perspectivas, en la actualidad, no son en absoluto halagüeñas. Así, la apertura de la economía, elemento central de los programas de ajuste estructural, plantea un dilema vital a las empresas formales: su reconversión hacia firmas de transables sea exportando o compitiendo con importaciones, o su marginación y posible desaparición. No menos trágica es la perspectiva dentro del sector público. Los mismos programas de ajuste estructural conllevan la reforma estatal con reducción de puestos de trabajo en este sector. En la región, este es un proceso en marcha en los 90, siendo Nicaragua, dadas sus circunstancias políticas peculiares, donde el descenso de empleo público ha sido más drástico.[3]

Una consecuencia importante de esta reducción sería que la distinción entre formalidad e informalidad, fisura clave de la precedente heterogeneidad, tiende a difuminarse. Este fenómeno supondría que los criterios de diferenciación ocupacional, utilizados hasta ahora, han perdido pertinencia.

Así el enfoque basado en la regulación, como el de Castells y Portes (1989) que tiende a diferenciar actividades reguladas (formales) de las no reguladas (informales), se ve confrontado a la tendencia creciente a la desregulación de los mercados laborales que se imponen a través de los programas de ajuste estructural. De hecho, para el caso concreto de Centroamérica, se puede argumentar que, en ciertos países, históricamente, nunca se dio mayor regulación, con la excepción parcial del empleo público (Pérez Sáinz, 1994). O sea, este tipo de enfoque, difícilmente, podía explicar la heterogeneidad ocupacional en la región de las décadas precedentes. Pero, igualmente, el criterio de diferenciación postulado por el ya, desafortunadamente, desaparecido Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) ha perdido vigencia. Se debe recordar que en este enfoque, la heterogeneidad era concebida en términos tecnológicos la cual se asociaba al tamaño del establecimiento (Mezzera, 1990).

3. Para el caso de Costa Rica y, en concreto, en relación al Plan de Movilidad Laboral con el gobierno de Calderón, véase el análisis de Valverde et al. (1992).

Es decir, el sector formal lo conformaban las empresas con alta relación capital/trabajo que correspondían a los establecimientos de mayor tamaño en términos de empleo. Por el contrario, las unidades productivas de tecnología simple y poca absorción de mano de obra (microempresas y trabajo por cuenta propia) constituían el sector informal. Hoy en día, los cambios tecnológicos acaecidos, especialmente gracias a la microelectrónica, no permiten postular tal asociación entre tecnología y tamaño del establecimiento que, de hecho, corresponde al modelo fondista basado en las economías de escala y orientado a la producción en masa.

Finalmente, la tercera de la hipótesis tienen que ver con los cambios acaecidos dentro de la informalidad. Al respecto, se ha postulado que si bien las actividades caracterizadas como informales permanecen, su procesos de génesis, dinámica y articulación a la economía nacional (e, incluso internacional) han variado. De ahí que se proponga hablar de neoinformalidad (Pérez Sáinz, 1994). Al respecto se han identificado tres escenarios que son lo que se esbozan en el siguiente apartado. Pero antes de abordar tal análisis, es crucial explicitar el criterio definitorio de informalidad que se va a aplicar en este trabajo. Como ya se ha definido en otro texto, este fenómeno remite a "...aquellas actividades económicas urbanas que, en un contexto de modernización capitalista periférica, se caracterizan por una división del trabajo simple donde el(la) propietario(a) se encuentra involucrado(a) de manera directa en el proceso de generación de bienes y servicios" (Pérez Sáinz, 1994: 48).

LOS ESCENARIOS DE LA NEOINFORMALIDAD

Las dimensiones básicas de estos tres escenarios se recogen en el cuadro 1 que se pasa, de inmediato, a comentar.[4]

[4] Este apartado es una versión adaptada para la realidad centroamericana, de un artículo previo que tenía como referente América Latina (Pérez Sáinz 1995).

Escenario	Contexto	Tipo de Informal ¡dad	Recursos	Desafíos	Identidades
Economía de la pobreza	Exclusión	Subsistencia	Muy escasos	Equidad a nivel societal	Individualista y competitiv
Provisión de insumos o subcontratación con el sector de transables	Globalización	Subordinada	Escasos	Relaciones con el sector de transables institucionalizadas e incentivadoras de innovaciones	Atomizadas
Aglomeración de pequeñas empresas dinámicas	Globalizacion	Dinámica	Socio-territorialidad	Especialización e innovaciones tecnológicas y organizacional	Locales

Fuente: Pérez Sáinz (1995)

El contexto del primer escenario sería la exclusión. Tal como se insinúa el actual proceso de globalización, signado por una dinámica que no refleja mayor integración de economías nacionales, se podría esperar que importantes sectores de la población no se incorporarían -de manera estable- a tal proceso; es decir, se verían excluidos del mismo. Esto supone que la modalidad de informalidad que emerge en este primer escenario, pueda ser caracterizada como de subsistencia[5] ya que este tipo de actividades representan -ante todo- un medio de sobrevivencia; y, en este sentido, informalidad aparece como sinónimo de economía de la pobreza.

De hecho, se puede pensar que este escenario es una prolongación del tipo de informalidad que ha predominado en la región, y que alcanzó su mayor expresión con la crisis de los 80, mostrando así la permanencia de una pobreza de tipo estructural.[6] Pero, al respecto, este escenario contiene también elementos inéditos ya que al mismo se incorporan los denominados nuevos pobres; o sea, aquellos sectores que, como resultado de la crisis y las políticas de ajuste, han caído en una situación de pauperización.' También se pueden apuntar diferencias en términos del proceso de génesis de este tipo de neoinformalidad. Previamente, siguiendo las acertadas proposiciones del PREALC al respecto, era el tipo de desarrollo tecnológico, que privilegiaba las técnicas intensivas en capital, el principal factor de generación de un excedente estructural de fuerza laboral que para sobrevivir autogeneraba empleo en actividades informales. En el nuevo escenario, tal sesgo tecnológico no es evidente. Si bien se puede pensar en producción de transables, con base en técnicas intensivas en capital, también

5. Esta caracterización remite, con ciertas modificaciones, a la tipología de modalidades de informalidad que se ha propuesto en otro trabajo (Pérez Sáinz, 1991: cuadro 6).

6. Los estudios regionales de **FLACSO**, mencionados en la introducción de este texto, mostraron tal predominio (Pérez Sáinz y Menjívar Larín, 1991; Menjívar Larín y Pérez Sáinz, 1993).

7 El término de "nuevos pobres" designa a grupos, especialmente de asalariados urbanos, que, si bien tienen satisfechas necesidades básicas por ubicarse en medios citadinos, sin embargo la crisis ha mermado sus ingresos por debajo de la línea de pobreza.

existen actividades que privilegian un sesgo tecnológico hacia el factor trabajo.[8] En este sentido, se podría argumentar que el excedente laboral se generaría más bien por la dinámica no integradora del nuevo modelo que hace que la base acumulativa sea restringida y que, por tanto, el volumen de fuerza laboral absorbido, sea también reducido.

Debido a estas características, los recursos de este escenario son muy limitados y las posibilidades de evolucionar a una situación de dinamismo son, por tanto, escasas. Por consiguiente, la superación de este tipo de escenario se plantea ineludiblemente a nivel societal en términos de equidad. Es decir, sólo la resolución a este nivel de los problemas de pauperización puede conllevar que este tipo de escenario, laboralmente precario, se reduzca.

En este escenario es de esperar que se conformen identidades informales tradicionales. De lo poco que se conoce de esta problemática crucial, se puede plantear, como hipótesis, que se estaría ante autoidentificaciones orientadas más bien por el trabajo que por la propiedad de medios de producción. Individualización debe ser también un elemento clave en el proceso de construcción de la identidad. No obstante, esto no excluye la posibilidad de constitución de identidades colectivas como en el caso de vendedores callejeros ante el hostigamiento de poderes locales por el control del espacio.

El segundo escenario se gestaría dentro del propio ámbito de la globalización y remitiría aquellas actividades subordinadas en tal contexto. O sea, se estaría ante procesos de deslocalización productiva de empresas con el objetivo de lograr sistemas flexibles y ligeros que se adecúen a los imperativos de la globalización. Al respecto, se puede pensar en dos tipos de situaciones que no excluyen otras. Por un lado, estaría la provisión de ciertos insumos que antes las propias empresas producían. Y, por otro lado, estaría

8. El caso de la industria de maquila, una de las manifestaciones más claras de globalización en la región, es ejemplificador al respecto. Así, la denominada maquila de segunda generación, como la que se detecta en ciertos sectores (autopartes, electrónica avanzada, etc.) suele basarse en técnicas intensivas en capital. Por el contrario, la maquila tradicional, de primera generación, que es la que predomina en Centroamérica, privilegia las actividades intensivas en mano de obra.

la subcontratación como respuesta a mercados con demandas volátiles y fluctuantes que requieren flexibilidad. Se postula que la primera modalidad tendería a acaecer más en contextos donde ya existiera un tejido industrial denso, como en las economías latinoamericanas de modernización temprana, mientras que la segunda se ajustaría más a situaciones de modernización tardía como sería el caso de los países centroamericanos.

Se puede argumentar que estos procesos de deslocalización implican cumplir con ciertos requisitos de normas de producción y de calidad, locual tiende a excluir a establecimientos informales. No obstante, en tanto que tales procesos suelen generar una dinámica de ramificación, sus terminales pueden incursionar en el mundo informal e incorporar unidades productivas del mismo.

Hay que recordar que este tipo de fenómeno fue enfatizado por el enfoque neo-marxista sobre la informalidad, a inicios de los 80, con su tesis de la salarización encubierta; o sea, trabajadores por cuenta propia que, en última instancia, laboraban para empresas formales a través de distintas mediaciones. La principal causa de la deslocalización productiva, apuntada desde ese enfoque, era abaratar los costos salariales, especialmente los indirectos (prestaciones sociales). En la actualidad, se argumentaría que, si bien tal razón persiste, lo más importante parecerían ser las necesidades de flexibilización de las estrategias empresariales.

La posible dinamicidad generada por la deslocalización productiva no significa necesariamente posibilidades de acumulación sostenida. Todo dependerá del tipo de nexos con el sector de transables que es el gran desafío que afronta este escenario. En este sentido, un referente útil es el modelo de relaciones con proveedores que caracteriza la denominada "empresa ohniana".[10]

9. El único estudio en la región, al respecto, sería el de San Pedro Sacatepéquez, en el departamento de Guatemala, realizado por Pérez Sáinz y Leal (1992). Esta comunidad kakchiquel que, históricamente, había logrado conformar una aglomeración de pequeños talleres de confección, con el auge de la industria de la maquila en ese país, se ha visto involucrada en la dinámica de globalización a través de la subcontratación por parte de empresas localizadas en la capital. Esta realidad también puede ser analizada desde la perspectiva del tercer escenario neoinformal que se va a esbozar más adelante.

10. El término es de Coriat (1993) y remite a T.Ohno, famoso ingeniero de la

En este modelo, los nexos son de naturaleza institucionalizada y tienden a incentivar las innovaciones de las firmas proveedoras. En este tipo de situación, de carácter horizontal, se puede pensar que se impondría una dinámica acumulativa sostenida de los establecimientos proveedores o subcontratados, tanto informales como no. Por el contrario, si los nexos son verticales, el dinamismo puede ser meramente espúreo."

Atomización sería el rasgo de identificación más importante a resaltar en este segundo escenario. Dependiendo de la existencia de dinamicidad o no, se puede pensar si las orientaciones identitarias se configurarían en términos empresariales o, simplemente, de trabajo. En este segundo caso se puede postular que tal identidad laboral sería más bien frágil y habría dos polos que la podrían definir: por un lado, el de la autonomía proyectándose hacia el cuentapropismo; y, por otro lado, el de la dependencia en términos de salarización encubierta.

El tercer escenario sería, sin duda, el más optimista y promisorio. Obviamente, las aglomeraciones de pequeñas empresas son heterogéneas y pueden incluir establecimientos propiamente informales como también aquellos donde ya se ha operado una división del trabajo taylorista. Este tipo de escenario se caracteriza por la existencia de socio-territorialidad lo que supone su mayor potencial para poder evolucionar hacia situaciones que se asemejarían, manteniendo las diferencias, a los distritos industriales del Norte.[12]

Toyota, inventor del conocido método del Kan-Ban ("justo a tiempo") que no supone una simple estrategia de minimización de existencias sino que lo que busca es una gestión óptima de recursos tanto en términos laborales como de nexos con proveedores.

11. Sayer y Walker (1994: 186-91) han planteado la existencia de dos tipos básicos de subcontratación: asociativa u horizontal y vertical o jerárquica. Dentro de estas últimas habrían tres modalidades: la primera sería la que relaciona establecimientos productores; la segunda, por el contrario, supone el control de productores dispersos por una firma comercial; y; la tercera, sería la que se establece en términos de franquicias.

12. De la copiosa bibliografía existente sobre este fenómeno, cabe destacar el texto de Becattini (1992) por su intento de adecuar el concepto original, el del economista británico Alfred Marshall, a la realidad de la denominada "Tercera Italia". En este sentido, el autor italiano enfatiza la socio-territorialidad como

La existencia de socio-territorialidad tiene una doble consecuencia importante para el análisis de este escenario. Por un lado, está la dimensión de espacialidad presente en el mismo. Es decir, la aglomeración de pequeñas empresas se enmarca dentro de un ámbito comunitario del cual forman parte. Al respecto, se puede argumentar que contextos metropolitanos no son propicios a la constitución de este tipo de tejido socio-económico por la ausencia de lazos comunitarios. Por consiguiente, sería en los niveles más bajos del sistema urbano, en las fronteras con la ruralidad, que este tipo de escenario tendría mayores posibilidades de desarrollo. Aquí se abre todo un campo de análisis sobre el fenómeno informal muy poco conocido, desde la perspectiva espacial, ya que la reflexión al respecto se ha limitado a centros metropolitanos, escenario por antonomasia del proceso modernizador previo. Es decir, con la globalización la neoinformalidad puede presentar una espacialidad distinta de la que predominó en el período anterior.

Por otro lado, socio-territorialidad supone también que este proceso de aglomeración y dinámica económicas tienen que ser analizados en términos del contexto socio-cultural que los enmarca. En este sentido, el concepto de capital social aparece como crucial y, al respecto, cabe la existencia de posibles modalidades. La primera es la que se define como introyección de valores que remite a la existencia de una cierta ética y cultura económica que pueden ser compartidas como recursos por los miembros de la misma colectividad. La segunda forma es denominada reciprocidad y se refiere a acciones donde se persiguen fines personales pero que no involucran transacciones monetarias; o sea, se trata de redes de intercambio recíproco no mercantil que en América Latina han sido estudiadas en relación a la marginalidad urbana. Tercero, solidaridad confinada expresaría la reacción de la comunidad ante percepción de amenazas u hostigamiento externos. Y,

elemento definitorio central del distrito industrial. Se debe añadir que Sabel (1988), uno de los principales inspiradores del enfoque de especialización flexible, habría propuesto -hace algún tiempo- la potencialidad de ciertos sectores de la informalidad latinoamericana para evolucionar hacia una situación de distrito industrial. No obstante, hay que tener cuidado, como siempre, con la universalización de modelos.

confianza exigible, entendida como la subordinación y adecuación de los deseos individuales a las expectativas colectivas, representaría la cuarta modalidad de capital social (Portes y Sensenbrenner, 1993:1323-1327). Todas estas modalidades expresan cómo comportamientos, económicos o no, de miembros de una colectividad inciden en el desarrollo de la economía comunitaria de la cual forman parte. Es decir, la existencia de capital social muestra cómo los recursos mercantiles se movilizan con base en marcos socio-culturales que los viabilizan.[13]

Los retos que afrontan este tipo de escenario remiten, en primera instancia, a la especialización, fundamentalmente entre actividades productivas con aquellas de servicios de apoyo. Si la misma no se da, se corre el peligro que la cooperación entre productores se minimice y prevalezca la competencia basada en la imitación. Es decir, la ausencia de innovación, incentivada por la dinamicidad de este escenario que puede generar la ilusión que la demanda es ¡limitada, supone que el mercado se imponga con lógicas de naturaleza perversa. Por el contrario, la especialización puede coadyuvar a que las lógicas mercantiles devengan positivas en el sentido que se incentive la competencia por innovación. Es este tipo de competencia el que permite su combinación con la cooperación creando así un círculo virtuoso de crecimiento que es lo que ha caracterizado el desarrollo exitoso de los distritos industriales del Norte.

Es de esperar que este tipo de escenario sea favorable para la constitución de fuertes identidades sociales. Se postularía que sería el referente comunitario el más pertinente en tal configuración. O sea, se debe estar ante identidades de tipo local que revindican, vigorosamente, la pertenencia socio-territorial a la respectiva comunidad. En este sentido, ciertas modalidades de capital social, especialmente la introyección de valores y la solidaridad confinada, pueden apuntalar este proceso identitario. No obstante, la dialéctica cooperación-competencia puede reforzar o debilitar el proceso. Es decir, si predomina la dinámica virtuosa hay que esperar cohesión societal; si, por el contrario, es la

13. En el mencionado estudio sobre San Pedro Sacatepéquez, ha sido esta perspectiva del capital social la privilegiada.

competencia imitativa la prevaleciente puede generarse un proceso de atomización que cuestionaría la solidaridad comunitaria y, por tanto, la identidad local.

2

NEOINFORMALIDAD DE SUBSISTENCIA: EL CASO DE EX-EMPLEADOS PÚBLICOS EN MANAGUA, NICARAGUA

Como se ha argumentado en ei capítulo de alcance teórico, este primer escenario es -en gran parte- una prolongación histórica de la informalidad de subsistencia. No obstante, se ha apuntado también la presencia de elementos inéditos. Al respecto, cabe plantear -de manera hipotética- la presencia de los denominados "nuevos pobres". O sea, aquellas personas, normalmente asalariadas y empleadas del antiguo sector formal, que ante el embate de la crisis, a través del deterioro salarial o del desempleo, se han visto desplazadas hacia la pobreza. Antiguos empleados públicos, que han tenido que abandonar las instituciones gubernamentales, como consecuencia de la reforma estatal que conllevan los programas de ajuste estructural, podrían formar parte de esta categoría.

El universo de estudio seleccionado para ilustrar este primer escenario neoinformal consiste, precisamente, de ex-empleados públicos, víctimas de programas de reducción de personal, en Managua. La ubicación geográfica de este universo responde a dos razones: por un lado, esta ciudad es, sin duda, el centro urbano de Centroamérica donde el fenómeno de la informalidad ha alcanzado mayores proporciones desde los 80; y, por otro lado, han sido en este país donde se ha operado una reforma del Estado más drástica. La misma no sólo responde a imperativos del ajuste estructural, sino que es también una respuesta a desmontar el

aparato estatal del régimen sandinista, el cual tuvo un papel fundamental en el modelo que se intentó desarrollar.

El presente capítulo, tal como se mencionó en la introducción, tiene dos apartados. El primero, de naturaleza contextualizadora, remite a dos referentes: los programas de ajuste estructural aplicados en Nicaragua y el desarrollo de la informalidad en Managua, que son abordados en términos generales. Dentro del primero se enfatiza las acciones específicas de reducción de personal dentro de las instituciones gubernamentales que es el contexto más inmediato del universo que se indaga. En un segundo acápite se pasa a analizar la evidencia recabada de 20 casos de estudios de ex-empleados públicos que, en la actualidad, desarrollan actividades de tipo informal. Al respecto se han considerado diferentes aspectos, tales como las características personales y familiares; las historias laborales; las dimensiones principales de los establecimientos y sus respectivas lógicas de funcionamiento; y, los cambios operados en las identidades laborales con esta transformación ocupacional.

AJUSTE ESTRUCTURAL, EMPLEO PÚBLICO E INFORMALIDAD

Los primeros antecedentes de ajuste estructural se pueden ubicar en el giro que sufre la política económica del régimen sandinista, en 1985, con medidas tales como reforma tributaria, eliminación de subsidios, incremento de precios oficiales, devaluación del córdoba y legalización del mercado libre de divisas (López 1986: 183-184). No obstante, las mismas no consiguieron los objetivos planteados ya que se mantuvieron distorsiones en los precios relativos claves de la economía (tasa de interés, tipo de cambio y salario). Esto conllevó a que el gobierno, en 1988, profundizara este tipo de políticas. El nuevo programa de estabilización buscaba, fundamentalmente, dos objetivos para frenar la acelerada inflación: por un lado, disminuir la brecha del sector

externo mediante la recuperación del córdoba y, por otro lado, reducir el déficit fiscal. Respecto a este último, se procedió a un redimensionamiento del sector público que tuvo efectos sobre el empleo estatal, como se apreciará más adelante.

Pero, sin lugar a dudas, fue con la instalación del nuevo gobierno, el presidido por Violeta Barrios de Chamorro, cuando se procedió a aplicar, de manera profunda, la estrategia de ajuste estructural. En marzo de 1991, se implementaron distintos tipos de medidas entre las que cabe destacar varias. Primeramente, se procedió a una devaluación del 400% del córdoba, respecto al dólar, con el compromiso de dejar fijo el nuevo tipo de cambio por un período no especificado. Complementariamente, se ajustaron otros precios pero, en el caso del salario, tal ajuste fue muy inferior al tipo de cambio. Segundo, se planteó la reducción del déficit del sector público con base en drásticos recortes de gastos corrientes que, en el futuro, deberían ser financiados, únicamente, con ingresos fiscales ordinarios, buscando incluso generar superávit. Además, el sistema impositivo fue reformado. Tercero, se inició el proceso de privatización de empresas estatales que eran numerosas dado el papel económico clave que jugó el Estado en el período sandinista, como ya se ha mencionado. Cuarto, se introdujeron reformas al sistema financiero. Y, quinto, se procedió a la liberalización comercial con medidas tendientes a la reducción arancelaria así como de otras barreras que afectaban a los intercambios con el exterior (Renzi, 1994).

A mediados de 1994, el Fondo Monetario Internacional aprobó un préstamo de apoyo al programa de ajuste estructural por el trienio 1994-97, lo cual demostraba que los organismos financieros internacionales estaban satisfechos con los avances del gobierno nicaragüense al respecto. Este préstamo, como suele ser usual, ha supuesto la aplicación de una serie de medidas importantes de política económica. Entre las mismas caben destacar, por su relevancia para la problemática de estudio, las formuladas en los terrenos fiscal y laboral. En cuanto al primero se ha planteado lo siguiente: incremento del ahorro público; ajuste mensual del precio de los combustibles; ampliación de pagos en ciertos servicios de salud y educación, priorizando los estudios de primaria en

detrimento de los de secundaria y universitaria; y, una serie de reformas administrativas en el campo de lo fiscal. Por su parte, en términos laborales, dos son las principales medidas planteadas: por un lado, la reestructuración de los sistemas de remuneración en el sector público, ligando compensación a productividad; y, por otro lado, la revisión del Código del Trabajo para lograr mayor flexibilidad laboral (Renzi, 1994).

De este conjunto de medidas, las que interesan son las que han afectado al empleo público, ya que ha acaecido una importante reducción tanto de funcionarios gubernamentales como de trabajadores de las empresas estatales. Al respecto, se debe mencionar que, durante el período sandinista, hubo un importante crecimiento del empleo público. En este mismo sentido hay que mencionar, que, a mediados de los 80, se estimaba que el Area de Propiedad del Pueblo, generaba, aproximadamente, el 40% y el 60% del empleo en la agricultura y en la industria manufacturera, respectivamente. No obstante, con la política de reducción de gasto gubernamental, ya en 1988 hubo una eliminación de 3,000 puestos de trabajo en el gobierno central por fusiones ministeriales. Pero, fue al año siguiente, que el gobierno sandinista, ante las crecientes dificultades económicas, aplicó la llamada política de compactación que afectó a 9,000 personas en el gobierno central y a 8,000 más que perdieron sus trabajos en entes autónomos y empresas estatales. Si bien el gobierno planteó que este excedente laboral podía trasladarse al sector agrícola, incorporándose a cooperativas o formando nuevas unidades, se sospecha que la gran mayoría quedaron desempleados o tuvieron que integrarse a la informalidad (Evans, 1995: 223).

Con la instalación del gobierno de Chamorro, el empleo público se vio afectado de una doble manera: por un lado, hubo despidos de naturaleza política que no se limitaron a cargos de dirección y, por otro lado, se planteó la necesidad de reducción del gasto público. Estos despidos, junto a la suspensión de la Ley de Servicio Civil, llevaron a la huelga nacional de mayo de 1990, convocada por los sindicatos sandinistas. Para evitar nueva conflictividad social, el gobierno optó por otro tipo de estrategia y en febrero de 1991 se formuló el denominado Programa de Conver-

sión Ocupacional (peo) que contó con un financiamiento de 25 millones de dólares proporcionado por la AID.[14] El objetivo era lograr la reducción de 10,000 empleados, lo cual representaba, en aquel entonces, el 15% de la tuerza laboral del gobierno central. La denominada "conversión" debía ser voluntaria y para incentivarla se procedió a una intensa propaganda donde se loaba las virtudes de la microempresa, que debería ser uno de las principales metas de tal "conversión".

Dentro de este programa se contemplaron cuatro opciones. La calificada como A, orientaba a los empleados hacia una empresa privada. La persona recibía 12 meses de salario que, en cualquier caso, no debía exceder un monto de 1,500 dólares y la empresa receptora se beneficiaba con el abono del 50% del salario de esa persona, por un año, mediante la deducción del monto correspondiente al pago de los impuestos. La opción B tenía como meta el establecimiento de una propia microempresa. Se recibía el mismo monto de salario que en la primera opción y, además, se podía solicitar un crédito hasta por un poco más de 3,000 dólares. La opción C ofrecía 20 meses de salario, hasta un techo de 2,000 dólares, que se recibía de una sola vez. Y, la opción D, posibilitaba 30 meses de salario, con el mismo techo que la opción precedente, pagaderos en 10 cuotas mensuales. Además, cualquiera que fuera la modalidad aceptada, los empleados y trabajadores asumían el compromiso de no volver a trabajar en el estado por un período de cuatro años (Evans, 1995: 225-227).

El cuadro 2 muestra los logros obtenidos por el PCO. Ante todo hay que resaltar que el número total de personas acogidas al mismo, 25,000, superó ampliamente la meta fijada que era de 10,000, como se ha mencionado. No sólo el gobierno central fue el afectado sino también otras áreas del aparato estatal. De hecho, se comenzó con aquella instancia, para ampliar este programa, posteriormente, a entidades autónomas y, hacia fines de 1991, se extendió a la Corporación Nacional del Sector Público (CORNAP),[15]

14. No hay que olvidar que entre 1991 y 1992 hubo una desmovilización masiva de efectivos del ejército que afectó alrededor de 100,000 personas. Este ha sido el cambio mayor en términos de personal estatal pero no remite al universo de estudio.

Cuadro 2

NÚMERO DE PERSONAS AGOGIDAS AL PLAN DE CONVERSIÓN OCUPACIONAL

Institución	No. de personas	% hombres	% mujeres
Gobierno Central	10,334	32.3	53.5
Entes autónomos	4,160	19.2	13.1
Empresas CORNAP	4,923	26.8	9.9
Sistema financiero	4,153	13.4	20.9
Instituciones adscritas	1,468	8.3	2.6
Total	25,038	100.0	100.0

Fuente: Ministerio de Finanzas.

al sistema financiero y a entidades adscritas al gobierno central que no fueron afectadas en la primera fase.

Como se puede apreciar en este cuadro, el mayor impacto tuvo lugar en el gobierno central y, especialmente, en los Ministerios de Salud y Educación donde 3,070 y 1,970 personas fueron cesadas, respectivamente. Este primer desplazamiento de fuerza laboral afectó principalmente a mujeres; por el contrario, fue mano de obra masculina la desplazada de otras instancias estatales, fundamentalmente, en las empresas de la CORNAP. Hay que añadir, ya que no se refleja en el cuadro, que mayoritariamente las personas que se movilizaron fueron empleados y trabajadores de bajo nivel (secretarias, conserjes, choferes, etc). Se estima que en torno a un cuarto de los casos correspondió a cargos de técnicos medios.

15. Esta entidad fue creada en 1991 para "desincorporar" las 351 empresas estatales, existentes en aquel entonces, legado de la experiencia sandinista. **A** fines de 1994, la CORNAP había "desincorporado" 98% de las empresas, bajo distintas modalidades. La gran mayoría de los casos correspondieron a adscripciones, devoluciones, liquidaciones y ventas y en el resto de las situaciones se recurrió al sistema de renta de activos. Sobre el total de la fuerza laboral afectada, no hay información pero según De Franco (1995), la mayoría de las empresas eran, en términos de empleo, grandes.

La casi totalidad de los empleados y trabajadores se acogieron a la opción C que, como se ha mencionado, suponía recibir la indemnización de una sola vez. Por el contrario, apenas el dos por ciento optó por la segunda modalidad, mostrando que la campaña de promoción de las virtudes de la microempresa no resultó ser demasiado exitosa. En términos de las motivaciones para la "conversión" se puede hacer un par de reflexiones. Por un lado, si bien el programa fue voluntario, la situación de crisis política y económica, hace pensar que la estabilidad de empleo dejó de ser un referente importante en el imaginario laboral de estas personas. Por otro lado, esas mismas causas, junto a la desconfianza de que el gobierno no cumpliera con los pagos de la indemnizaciones, llevó a que la gente optara por la vía más segura para obtener tales montos. Además, hay que mencionar que en esos años, muchas instancias públicas se vieron paralizadas en su quehacer diario. Pasaba largo tiempo para que los funcionarios, de nivel medio, recibieran instrucciones de sus superiores y eran, a menudo, marginados en las decisiones. Esto lesionó la autoestima profesional de los mismos.

Resumiendo, desde un punto de vista cuantitativo, el PCO fue un éxito total al rebasar, en creces, las metas propuestas. No obstante, el programa fue implementando de forma desordenada lo que creó fuertes desequilibrios en algunas instituciones en términos de su organización administrativa.[16] Al contrario de la mencionada compactación llevada a cabo por el gobierno sandinista no hubo una evaluación de áreas críticas para que la reducción de puestos de trabajo no afectara a programas prioritarios.

Con la aprobación del préstamo del FMI en 1994, mencionado anteriormente, se planteó un nuevo intento de reducción del empleo público bajo el nombre de Programa de Movilidad Laboral (PML). Su objetivo final es la eliminación de 13,500 puestos de trabajo, para fines de 1996, de manera escalonada en el tiempo:

16. Por ejemplo, Id masiva reducción de personal de enfermería en centros sanitarios de ciertos departamentos del país, generó un gran desequilibrio entre personal médico y auxiliar que ha repercutido, hasta hoy en día, en la calidad de los servicios ofrecidos. Igualmente, la salida de personal calificado del Instituto de Energía Eléctrica llevó a que se tuviera que contratar nuevo personal al que hubo que capacitar.

7,000 para 1994; 4,000 para 1995; y, los restantes 2,500 para 1996. En esta ocasión, el financiamiento proviene del propio presupuesto nacional e, inicialmente, se estableció un mecanismo de pago por mes según una escala asociada a la antigüedad que variaba desde 36 meses de salario por indemnización para una antigüedad de más de 12 años a seis meses de salario por menos de un año de haber laborado en el sector público.

El cuadro 3 muestra los logros obtenidos hasta el mes de julio de 1995. Varias son las observaciones que se pueden hacer del mismo. Primero, al contrario del **PCO,** ha sido en las instituciones autónomas, y no en el gobierno central, donde se ha dado una mayor reducción de plazas. Un quinto (20.3%) de las mismas han correspondido a personal de Ejército y del Ministerio de Gobernación; un 25.3% a diversas instituciones dei área social; 12.0% a ministerios del área económica; y, el resto, a otras instituciones. Al margen de los ceses en los aparatos de seguridad, la mayoría de los casos (38%) corresponden a puestos técnicos mientras que el 28% a personal de servicio y administrativo. Segundo, los hombres se ven más afectados que las mujeres en comparación al programa previo. Y, tercero, lo más importante, los datos disponibles indican que no se están cumpliendo los objetivos establecidos. Así, a fines de 1994, sólo 3,985 personas se habían acogido

Cuadro 3

NÚMERO DE PERSONAS ACOGIDAS AL PLAN DE MOVILIDAD LABORAL
-Julio de 1995-

Institución	No. de personas	% hombres	% mujeres
Gobierno Central	953	28.6	25.2
Entes autónomos	2,574	71.4	74.8
Sub-total	3,527	100.0	100.0
Defensa y Seguridad Interna	1,808		
Total	5,335		

Fuente: Ministerio de Finanzas.

al PML, lo cual suponía un poco más de la mitad de la meta prevista para el primer año.

Si bien, parte de este fracaso lo explicaría el retraso en la privatización de la empresa estatal de comunicaciones (TELCOR), que implicará el despido de 2,900 trabajadores, hay también dos causas importantes al respecto. Por un lado, la precariedad existente en un sector informal saturado y donde las lógicas de subsistencia predominan sobre las de acumulación, parecería que ha llevado a que los empleados públicos hayan reevaluado su visión de la inseguridad en el sector estatal. O sea, se estaría eligiendo entre dos males el menor. Y, por otro lado, en tanto el PML, al contrario del PCO, planteó un pago fraccionado mensualmente de las indemnizaciones, ha desestimulado a trabajadores y empleados acogerse a este tipo de esquema. Esto ha llevado a que, ya en abril de 1995, el gobierno cambiara la forma de liquidación a un único pago, pero introduciendo también una reducción en los montos. Así, con excepción de la cantidad más baja de indemnización (para trabajadores con menos de seis meses de antigüedad), el resto ha sufrido recortes y, por ejemplo, las personas de más de 12 años de servicio público, en lugar de 36 meses cobrarán 28.

También es importante, mencionar que, para paliar el principal defecto que caracterizó al previo PCO, el Ministerio de Finanzas ha establecido un sistema de control trimestral buscando que el PML no afecte programas prioritarios. No obstante, la reforma del Estado, otorgando una mayor autonomía financiera a ciertas instancias, ha supuesto que las mismas definan su propia política laboral y se opongan, en ciertos casos, a los objetivos de este programa. En el mismo sentido, hay que mencionar el impacto de la cooperación internacional, en el financiamiento de sueldos, que escapa al control de este Ministerio; un problema que se trata de subsanar.

Resumiendo, la reducción de empleo público ha pasado, en Nicaragua, por tres fases: la del período sandinista, la del PCO y la actual del PML. En cada una de ellas, se han aplicado criterios distintos y se han obtenido también resultados diferentes pero este proceso no ha concluido aún. Los destinos de esta fuerza laboral

cesada son varios y, de manera hipotética, se pueden plantear las siguientes opciones. La migración que podría acaecer en el caso de personal calificado y profesional y que no es un fenómeno nuevo en Nicaragua. La inactividad que podría estar afectando, fundamentalmente, a las mujeres si en el respectivo hogar hay generación suficiente de ingresos. El desempleo abierto que, probablemente, estaría incidiendo más en los hombres pero al que tampoco escaparía la fuerza laboral femenina. Y, la movilidad hacia la informalidad, ámbito respecto al cual las mujeres tendrían más proclividad para incorporarse. Es, justamente, esta última situación la que define nuestro universo de estudio. Al respecto, y para completar el análisis de contextualización, se van a analizar los rasgos más sobresalientes de este fenómeno informal.

Hacia 1982, se estimaba que un poco más del tercio (35.0%) de la PEA de Managua se ubicaba en el denominado sector informal (PREALC, 1986: cuadro 22). Para fines de esa década ese porcentaje se había elevado al 47.7% (Pérez Sáinz y Menjívar Larín, 1991: 23). Y, en 1994, alcanzaba ya el 51.8% pero que en relación a la población ocupada, se elevaba al 55.9% (MITRAB, 1994). Durante todos estos años, este ámbito laboral ha pasado por varias etapas. Así al inicio del régimen sandinista, entre 1979 y 1983, se dio una etapa de expansión del mismo. En el trieno siguiente, hasta 1987, acaeció polarización y diversificación en el interior de la informalidad. La aplicación de medidas de estabilización en 1988, ya mencionadas, supuso que el sector se viera sometido a fuertes restricciones (Chamorro et al., 1991: 218-223). Y, en la presente década, las tendencias son varias y vienen signadas por la pauperización, la masificación y la diversificación.

Una caracterización somera de este ámbito laboral, a partir de rasgos básicos, lo permite el cuadro 4 que toma en consideración los tres hitos temporales contemplados.[17]

17. La delimitación de 1982 se ajusta, estrictamente, a la definición utilizada por el PREALC O sea, excluye, profesionales independientes y PEA agrícola y se limita a cuatro categorías ocupacionales: microempresarios (propietarios de establecimientos, empleando, de manera remunerada, hasta cuatro personas); asalariados de microempresas; trabajadores por cuenta propia; y, trabajadores familiares no remunerados. Por el contrario, con los datos de 1989 no se han aplicado los dos criterios de exclusión, lo que supone cierto sobredimensio-

Cuadro 4

INDICADORES DE INFORMALIDAD
-1982, 1989, 1994-

% PEA informal	1982[1]	1989[1]	1994[2]
Mujeres	n.d	46.8	51.2
25 años y menos	n.d	28.5	30.6
Primaria y menos	n.d	49.0	59.0
Microempresarios	5.0	12.4	2.5
Trabajadores por cuenta propia	68.0	67.3	52.9
Industria manufacturera	20.6	18.4	30.8
Comercio	46.6	44.4	42.9
Servicios	22.2	22.5	25.0

1. Sólo Managua.
2. Managua, León y Granada.

Fuente: **PREALC** (1986); Pérez Sáinz y Menjívar Larín (1992); y, **FIDEG** (1 994).

En términos de las características de la fuerza laboral, lo primero que se debe resaltar es que la informalidad se mostraba a fines de los 80, como un ámbito de fácil acceso para las mujeres donde su presencia era casi pareja a la de los hombres. Esta presencia se ha acentuado en la presente década y se puede decir que se ha dado un cierto proceso de feminización de este espacio ocupacional. También, se detecta que la informalidad ha sido, y sigue siendo, puerta de entrada al mercado laboral para fuerza de trabajo joven. Y, en la presente década se ha incrementado el peso de mano de obra menos escolarizada, lo que insinúa creciente precarización.

Del lado del puesto de trabajo, los datos permiten remontarse hasta 1982. En términos ocupacionales, el comportamiento de

namiento del fenómeno informal. Y, la información de 1994 tampoco excluye a la PEA agrícola e incluye al empleo doméstico; además, no se reduce a Managua. Por consiguiente, el análisis de tendencias que se hace en los siguientes párrafos, sólo puede tener un carácter aproximativo.

categoría de microempresarios es fluctuante lo que sugeriría la dificultad de mantener la propiedad de medios de producción en este espacio económico. Este mismo fenómeno se detecta, para el segundo intervalo considerado, con los trabajadores por cuenta propia. El corolario de ambos hechos, es el crecimiento de las categorías dependientes, especialmente la del trabajo familiar no remunerado, mostrando la precarización de este ámbito. Por el contrario, en términos de rama de actividad, y con la excepción del crecimiento de la industria manufacturera en el segundo intervalo, no se detectan mayores cambios en el tiempo.

Es posible profundizar esta primera aproximación, analizando la heterogeneidad de este ámbito laboral y las lógicas que lo cruzan. En un primer estudio, realizado a fines de los 80, se contrastaron casos de microempresarios con trabajadores por cuenta propia en las tres principales ramas de actividad identificadas. Tomando en cuenta distintas dimensiones acumulativas, tanto en términos de medios de producción como de fuerza laboral (generación de empleo o incremento de salarios para los casos de microempresarios), en ninguna de las dimensiones consideradas hubo más de un quinto de casos donde existiera dinámicas acumulativas. Además, las mismas se concentraban en los aspectos menos sólidos, tales como compra de herramientas, almacenamiento de materias primas o mercaderías, o ampliación de local. Es decir, la lógica de acumulación era minoritaria, frente a la de subsistencia, y además no mostraba mayor solidez. Las mayores posibilidades de dinamismo se encontraban en los microempresarios y en la actividad de servicios, mientras que el trabajo por cuenta propia y el comercio emergían como los espacios signados por lógicas de reproducción simple (Chamorro et al., 1991: 228-234).

Un análisis más refinado se ha realizado a inicios de la presente década. En el mismo se ha diferenciado, según criterios de acumulación y de racionalidad empresarial, tres tipos de informalidad: dinámica, intermedia y de subsistencia. Para los universos indagados en Managua[18], más de la mitad (55.6%) de

18. La correspondiente encuesta se aplicó en el barrio Monseñor Lezcano y en el Mercado Israel Lewits. Para una descripción de tales universos ver Santa Cruz

los establecimientos encuestados correspondieron a la categoría de subsistencia, mientras apenas 15.4% a la modalidad dinámica. En todas las dimensiones contempladas se encontraron diferencias, estadísticamente, significativas entre los tipos de establecimientos. Así, el perfil de los establecimientos de subsistencia corresponde a las siguientes características: relativamente pocos años de funcionamiento; alta concentración en el comercio (más de dos tercios de los casos); sin propiedad de local para ejercicio de la actividad; con bajo promedio de trabajadores (apenas 0.8) que en su mayoría son mujeres, familiares y no remunerados. Por su parte, el perfil de la modalidad dinámica es, justamente, la opuesta (Pérez Sáinz y Menjívar Larín; 1993: 46-56).[19] También es importante mencionar, en tanto que ha sido el énfasis de este estudio, que las diferencias de género resultaron ser también significativas. Es decir, las mujeres estaban relegadas a las actividades de subsistencia mientras que los hombres tenían mayores posibilidades de acceso a establecimientos dinámicos (Pérez Sáinz y Menjívar Larín; 1993: 81-62).

Por consiguiente, la evidencia empírica existente insinúa un doble fenómeno para Managua. Por un lado, el empleo informal se ha mostrado durante todos estos años como el principal, aunque no el único, mecanismo de ajuste del mercado laboral. En tanto que la reforma del Estado, en su aspecto ocupacional, conlleva reducción del empleo público, ha activado mecanismos de ajuste laboral y, en especial, el informal. Y, por otro lado, este ámbito está signado por el predominio de lógicas de subsistencia y las posibilidades de desarrollar una dinámica acumulativa parecen ser limitadas.

EX-EMPLEADOS PÚBLICOS EN LA NEOINFORMALIDAD

Con este apartado se pasa ya a analizar la evidencia empírica recabada a partir de 20 casos de antiguos trabajadores y emplea-

et al. (1993: 31 1-314).

19. La única variable que no ha mostrado diferencias significativas ha sido la duración de la jornada laboral.

dos públicos que, en la actualidad, desarrollan actividades informales en Managua.[20] Varios son los aspectos que se quieren abordar: características personales y familiares; historias laborales; dimensiones principales de los establecimientos y lógicas de funcionamiento; y, los cambios operados en las identidades laborales con esta transformación ocupacional.

En cuanto a las características socio-demográficas, lo primero que se debe resaltar es que se está ante un universo, predominantemente, femenino. En efecto de los 20 casos considerados, 16 son mujeres. Este dato, apoyaría dos de las hipótesis formuladas, en el apartado anterior, respecto al sentido de la movilidad ocupacional que ha caracterizado a los ex-empleados públicos. Por un lado, los hombres se verían más afectados por el desempleo, mientras que las mujeres estarían más proclives a ingresar en la informalidad. Otro rasgo demográfico considerado es la edad cuyo promedio es de 39.4 años lo que muestra una fuerza laboral madura. De hecho, el caso de menor de edad es de 25 años, mientras el extremo opuesto alcanza los 53 años. 14 de las personas entrevistadas son originarias de Managua y las restantes tienen muchos años de residencia en la capital y, por consiguiente, ya han sido socializadas en este espacio metropolitano. Y, se está, como era de esperar, ante una fuerza laboral con relativa alta escolaridad. Apenas hay un caso donde sólo se logró la primaria y otro que alcanzó el primero de secundaria. Por el contrario, existen varios casos de educación universitaria y un par de personas poseen postgrados. Además en casi la mitad de los casos, han seguido cursos de capacitación. Resumiendo, se está ante el siguiente perfil de fuerza laboral: femenina, en edad madura, originaria de Managua y con relativa alta escolaridad.

20. Estos casos han sido identificados, a través de contactos personales, a partir de informantes claves. Hay que resaltar la dificultad de delimitar este tipo de universo compuesto por personas dispersas en toda Managua. Una diferencia importante, de orden metodológico, con los otros dos universos de este mismo estudio donde su delimitación territorial ha sido, relativamente, sencilla como se apreciará en los siguientes capítulos.

El promedio de miembros del hogar es de 5.1, destacando un caso de familia extensa de 16 miembros. Por su parte, hay una media de 1.7 perceptores de ingresos, lo que supone que, en promedio, cada persona que trabaja debe sostener dos inactivas. Es importante, mencionar que en la mayoría de los casos donde otra persona de la propia unidad doméstica esta también empleada, lo suele hacer en la misma actividad informal.[21] O sea, se insinúa que, en este tipo de actividades, prevalecen los establecimientos de tipo familiar. A pesar del predominio de mujeres en este universo, la jefatura recae en ellas sólo en seis hogares. En todos estos casos, la mujer es la única proveedora con una única excepción donde otra mujer aporta también monetariamente. Los ingresos aproximados familiares fluctúan entre 600 córdobas, en dos situaciones, y 30,000 en el caso más aventajado.[22] Fuera de los ingresos de origen laboral son pocos los casos donde existen otros de índole distinta: uno de ayuda familiar; tres de remesas pero sólo uno lo percibe de manera regular; y, tres pensiones, dos de ellas alimenticias para los hijos y la otra de un nicaragüense jubilado en los Estados Unidos.[21]

Cada caso considerado, supone una trayectoria laboral particular sin embargo, hay ciertos fenómenos-de significado general- que merecen ser resaltados. Sin incluir la actual ocupación informal, hay que señalar -primeramente- que sólo en un caso, el empleo en el sector público fue el primero de la vida. Es decir, se está ante trayectorias dilatas lo cual parece congruente con la edad de esta fuerza de trabajo. Segundo, en un poco más de la mitad de los casos, la gran parte de la movilidad tuvo lugar en el interior del propio Estado. Esto reflejaría la constitución de orientaciones ocupacionales decantadas dentro de la función pública. Relacionado con ello está el fenómeno, detectado en ocho casos, de

21. Sólo en cuatro casos, la otra persona tiene otro empleo. Todos ellos corresponden a situaciones de trabajo asalariado.

22. En el momento de realización del trabajo de campo, un dólar estadounidense era equivalente a 7.67 córdobas.

23. Sólo en cuatro casos, los ingresos familiares declarados estarían por debajo de la línea de pobreza que, para agosto de 1995, sería de 1,470.10 córdobas (canasta básica de 53 productos).

promoción dentro de la misma institución. Es decir, parecería que, en un número significativo de situaciones, las orientaciones laborales habrían estado signadas por la movilidad interna institucional como suele ser acaecer dentro del ámbito público. Tercero, son muy pocos los casos de experiencias previas en la informalidad; de hecho, sólo en uno se puede decir que gran parte de la correspondiente trayectoria tuvo lugar dentro de ese espacio ocupacional. Cuarto, en general no se aprecia gran estabilidad. Del total de los 77 empleos identificados para esos 20 casos, sólo en un cuarto de las ocasiones se permaneció en el trabajo cinco años o más. Y, finalmente, las causas de movilidad son múltiples pero destacarían tres: las familiares; las estrictamente económicas ligadas, especialmente, a la mejoría de ingresos; y, el ascenso profesional que está relacionado con las orientaciones signadas por la movilidad institucional interna, mencionada anteriormente.

Un momento clave en las trayectorias iaborales es el que tiene que ver, justamente, con la finalización del empleo en el sector público. Al respecto hay que señalar que, en un poco más de la mitad de las situaciones, se laboraba en instancias del gobierno central, mientras en seis se hacía en entidades autónomas; los tres restantes casos corresponden a personas que pertenecían a aparatos de seguridad (Ejército y Ministerio del Interior). Los cargos que desempeñaban eran diversos pero hay que resaltar que nueve de las personas consideradas ejercían como responsables de departamentos en sus respectivas instituciones. O sea, eran empleados ubicados en posiciones medias-altas del escalafón administrativo. Con la excepción de cuatro casos que finalizaron sus relaciones laborales en el período sandinista, el resto pertenece al período de aplicación del **P C O** , el primer programa de reducción de personal del actual gobierno. Por el contrario, en el universo considerado no hay ningún caso que corresponda al **P M L** , actualmente, en vigencia. **Y,** en cuanto a las razones de finalización del empleo, se detectan tres tipos de situaciones: la mayoría, once casos, fueron despedidos; seis personas se acogieron al correspondiente programa, en concreto al **P C O ;** y, el resto renunció. No obstante, este último tipo de movilidad no fue tan voluntaria,

como pueda parecer, ya que en un caso fue la baja remuneración lo que conllevó a la renuncia y en otro, los malos tratos.

Aspectos fundamentales de este hito en las trayectorias laborales fueron sus efectos tanto en un plano material como sicológico. Respecto a los primeros, en más de la mitad de los casos resintieron económicamente la pérdida del empleo público. Esto se reflejó en ajustes en el gasto del respectivo hogar. Así, se menciona que "...sí me impactó porque ya estaba acostumbrada a un salario fijo del cual ya tenes su distribución en tu hogar, tus gastos planificados"; o "...estábamos en crisis. Tenía ciertas reservas, pero se iban agotando, agotando, agotando. Sacaba la cuenta y ésta se iba reduciendo. Tuvimos que reducir el consumo de alimentos, la recreación, el vestuario y el calzado".

Por el contrario, en los restantes casos no se dio tal situación, sea porque recibieron ayudas de familiares o porque, rápidamente, se iniciaron en la actual actividad ya que, de hecho, la comenzaron a desarrollar cuando ejercían el empleo público, como un medio de complementar el sueldo. Ejemplos al respecto, son los siguientes: "...prácticamente no tuve ningún impacto porque antes de salir del Estado realizaba viajes a Panamá a traer mercadería y la vendía entre los empleados y este negocio me daba más dinero, era más rentable. Me di cuenta que ser buhonera era más rentable"; o "...en realidad siempre he tratado de sobrevivir. Cuando trabajaba en el Estado no sólo tenía el salario, porque yo siempre me la rebuscaba de cualquier forma. Cuando comenzaba la gente a viajar, yo busqué a una señora que me daba ropa y yo la vendía entre los compañeros de trabajo, para tener más ingreso".

También son doce las personas que expresaron haber sufrido, sicológicamente, con la pérdida de trabajo en el sector público pero no hay siempre correspondencia con los efectos económicos; o sea, hay casos de personas que no sufrieron económicamente pero si sicológicamente y viceversa. El impacto sicológico se manifestó de varias formas. La más generalizada parece haber sido la pérdida de la socialización que se realizaba en el trabajo como lo expresa el siguiente testimonio: "...el trabajo no es igual, las relaciones con las personas son diferentes. Además me hacía falta

las relaciones con mis compañeros de trabajo. Mis relaciones ahora en el mercado son muy diferentes. El ambiente es diferente". También hay casos donde lo que se ha resaltado es el estado depresivo en el que se sumió la persona ante la pérdida del empleo. Así, uno de estos casos comenta: "...estuve con depresión. Yo me preguntaba, ¿dará esto resultado? Yo me sentía como que no tenía nada, yo decía: yo estoy aquí toda. Nunca había tocado la harina, me golpeó bastante el cambio, me dio mucha inseguridad". Y, en el mismo sentido, otra persona relata que "...me afectó porque realmente al salir a la calle no tenía empleo, no tenía ninguna entrada. Me ayudó mi familia, pero me afligí mucho al verme en esa situación". Pero tal vez, el caso más dramático ha sido el de una mujer que al tener que dejar su trabajo administrativo en un Ministerio y convertirse en vendedora de abarrotes en un mercado, fue abandonada por su esposo. Al respecto esta persona expresa: "...me afectó de manera profunda. Cuando salí del Estado, mi hogar se desestabilizó porque dejé de aportar económicamente y mi esposo hizo su vida por aparte. Fue un proceso duro haber dejado el Estado. Mi hogar se desbarató y la responsabilidad pasó toda a mi cargo. Mi mamá que estaba en los Estados Unidos me mandó dinero y yo que no soy nada haragana me puse a lavar y planchar ropa ajena"

Y, continúa: "...mi salida del Estado influyó bastante en que mi esposo me dejara. Mi posición era buena, yo lo proyectaba a él y cuando sintió que ya no había ningún tipo de roce social, me dejó. Lo económico también influyó, él era conductor de un taxi y cuando vio que yo casi no aportaba y me convertía en mercadera, me dejó".

Por consiguiente, el universo de estudio muestra trayectorias laborales diversas pero sobresalen aquellas orientadas dentro de la función pública, buscando la movilidad ascendente en el interior de las propias instituciones. No obstante, este tipo de dinámica se vio, abruptamente, abortada con la salida del sector público que en la mayoría de los casos fue forzada a través del despido. Los costos económicos y, sobre todo, los sicológicos de esta movilidad no voluntaria parecen haber sido altos y, en algunas situaciones, dramáticos.

Con la excepción de tres casos, no se desempeñó empleo alguno en este intervalo de movilidad laboral, del sector público al informal. En la mayoría de estas situaciones, se inició, casi de inmediato, la actual actividad. Hay apenas cuatro casos donde ese lapso fue mayor, normalmente de un año. Al corresponder a mujeres, se puede pensar en un período de inactividad -en términos de empleo- con dedicación a tareas domésticas. Todo esto implica que se está ante actividades con poca antigüedad: apenas en dos casos se iniciaron en 1988 e, incluso, hay tres casos de comienzo en 1994.

Respecto al inicio hay varios aspectos a considerar. Primeramente, hay cinco casos donde familiares se desempeñaban ya en la actividad informal e introdujeron a los respectivos ex-empleados públicos en la misma. Normalmente, esto supuso incorporarse a un negocio familiar ya existente. También son cinco los casos, donde e! inicio de la respectiva actividad fue producto de consejos de amigos o familiares. En apenas tres situaciones prevalecieron razones de orden doméstico. O sea, la flexibilidad espacial de la informalidad permitía una combinación más fácil de tareas económicas, ligadas a la actividad, con domésticas; recuérdese que se está ante un universo, predominante, femenino. El resto de casos responde a causas variadas y específicas. Un segundo aspecto que se debe considerar son los medios utilizados para iniciar la respectiva actividad. En tres cuartos de las situaciones, se utilizó el dinero de la liquidación que se había recibido. No obstante, en la mayoría de los casos resultó insuficiente y necesitó complementarse sea con ahorros ya existentes o con ayudas familiares. O sea, como suele ser usual, las redes familiares jugaron un papel importante, en el inicio de la actividad, no sólo proveyendo ayudas monetarias sino también el propio empleo como se ha mencionado anteriormente. Otra dimensión que se tiene que considerar sería la movilización de recursos no materiales, en concreto experiencia previa. Al respecto se detectan tres tipos de situaciones: la mayoría no tenía experiencia alguna; apenas en un caso si había; y, en los restantes siete casos se capitalizó la experiencia de familiares. Finalmente, el inicio de la actividad confrontó varios tipos de problemas con la excepción

de una persona que mencionó no haber tenido problema alguno. En un poco más de un tercio, las dificultades remiten a la demanda: poca clientela, no devolución del crédito otorgado, etc. En cuatro casos se identificó la falta de capital mientras que en otros cuatro la poca experiencia, un fenómeno relacionado con lo anteriormente mencionado. Y, en el resto de situaciones, los problemas fueron de distinta índole.

Pasando ya a considerar las actuales dimensiones de la actividad, lo primero que se debe resaltar es que en la totalidad de los casos, las personas indagadas participan -de manera directa- en el respectivo proceso laboral. Es decir, de acuerdo al criterio definitorio explicitado en el capítulo precedente, se está ante un universo, inequívocamente, informal. También hay que resaltar que, con la excepción de tres casos (en concreto, dos panaderías y una prestamista), el universo de estudio presenta gran homogeneidad en términos del tipo de actividad. Se está ante actividades de comercio: la casi totalidad son ventas al por menor de diversos tipos de artículos y hay dos casos de cafetines y otro de una licorería. Este hecho no es de extrañar por una doble razón: por un lado, son actividades, económicamente, de fácil acceso y, tradicionalmente, suelen ser desarrolladas por mujeres.

En términos de medios de trabajo, por el predominio de las actividades comerciales, no hay mayor inversión al respecto. Incluso, en los dos casos de panaderías, los hornos son simples, utilizando la leña como combustible. No obstante, hay cuatro casos donde se observó la existencia de equipamiento moderno que ha sido adquirido recientemente. En este sentido, se puede decir que, dada la poca antigüedad de los establecimientos, la gran mayoría de los casos ha realizado algún tipo de inversión en los últimos tres años; especialmente, ha sido la infraestructura la beneficiada al respecto. Esto lleva a considerar la ubicación de la actividad que es variada: siete casos de localización en la propia vivienda; otros siete en puestos de mercado; cuatro de locales separados, categoría a la que pertenecen las dos panaderías; y, finalmente, dos vendedoras sin ubicación fija (la ya mencionada prestamista cuyo espacio de trabajo son terminales de buses, ya que su clientela son los conductores y una vendedora de lotería,

de "raspaditas"). Por consiguiente, se ha detectado cierta dinámica acumulativa pero que no puede ser desligada de la poca antigüedad de los establecimientos. De hecho, de los cuatro casos que iniciaron antes de los 90, sólo en uno de ellos se hizo una inversión significativa.

Relacionado con las posibilidades de crecimiento, está el tipo de clientela que se ha establecido. La identificación más recurrente, por parte de los propios informantes, es la de "...todo tipo". No obstante, apreciaciones más matizadas tiende a calificar a los compradores como pertenecientes a sectores populares. Así, se la identifica como "...gente pobre" o" ...gente humilde de pocos recursos económicos" y se menciona que "...me compran media cuarta de aceite, media libra de arroz" o "...me compran cincuenta centavos de tomate". Sólo en dos casos, la especificación se hizo en términos de clase media como la de propietaria de una tienda de artículos de belleza que identifica a su clientela como "...mujeres de clase media". Es decir, parecería que la gran mayoría de los establecimientos considerados estarían articulados a demandas provenientes de sectores populares.

Para poder identificar la modalidad de lógica que rige el desarrollode la actividad, además del tipo de nicho en el mercado, hay que tomar en cuenta la forma de racionalidad en la gestión del establecimiento. En este sentido hay dos dimensiones que se pueden considerar. Por un lado, estaría el tipo de contabilidad. En la mayoría de las situaciones, once, se lleva un cuaderno donde se registran las ventas. Y, en el resto, no se lleva contabilidad alguna. Esto último sorprende ya que se está, como ya se ha mencionado, ante personas con relativa alta escolarización. Así, hay testimonios como "...no llevo nada, si yo compro un producto se que voy a tener un margen de ganancia. Ya se sabe que no puedo gastar más de lo que tengo. Puedo estar errada, pero así es la forma en que trabajo"; o "...no llevo contabilidad, pero llevo mi propio control. El efectivo diario, gastos diarios, sólo controlo lo que vendo, especialmente porque doy mucho fiado"; o "...más que todo lo que llevo son controles, ventas diarias en un cuaderno, control de pagos y compras. Inventario no hago, eso se lo dejo a la mano de Dios, por eso uno busca a personas de confianza, les

enseña, aquí es como una escuela para ellas, yo tengo confianza que las dependientas no me roban". Por otro lado, en tres cuartos de los casos no se separa los gastos del negocio de los del hogar, articulando así -de manera estrecha- lógicas económicas propias del establecimiento, con las de subsistencia correspondientes a la unidad doméstica. Es decir, no parece que en el universo indagado prevalezcan racionalidades de tipo empresarial.

Como ya se había insinuado se está, predominantemente, ante establecimientos de tipo familiar. De hecho, con la excepción de un caso, en todos se utiliza fuerza laboral familiar, muchas veces no remunerada como sucede con los hijos. Apenas en seis establecimientos se contrata mano de obra ajena que sólo en una situación alcanza el número de cuatro trabajadores. Esta fuerza laboral es, mayoritariamente, femenina, joven (aunque hay dos casos de personas en edad madura) y se la remunera, preferentemente, sólo con salario aunque hay dos casos de pago en especie (alimentación, e incluso vivienda). Se debe añadir que las jornadas de trabajo, como suele ser usual en este ámbito ocupacional, son muy prolongadas con más de la mitad de los casos sin día de descanso en la semana.

En casi la mitad de los casos, estos establecimientos se han acogido algún programa de apoyo a la microempresa. La ayuda recibida ha sido crediticia que, en algunos casos, ha sido considerada vital para el mantenimiento de la actividad. No obstante, cinco informantes han mostrado una actitud de rechazo a tal tipo de apoyo sea porque no lo necesitan, por tener capital propio, o por temor a endeudarse.

Finalmente, se han identificado dos grandes tipos de problemas que afrontan en la actualidad los establecimientos estudiados. Por un lado, en siete casos, se ha apuntado la falta de capital. Y, por otro lado, en ocho situaciones, son factores asociados con la demanda (falta de clientela, competencia, precios, etc.) los identificados. Sólo en un caso se ha testimoniado falta de problemas y en otro, los mismos son reducidos al pago de impuestos.

Por consiguiente, se está ante un universo de establecimientos que pueden ser calificados, de manera inequívoca, como informales. La gran mayoría de ellos se dedican a actividades comerciales

y se organizan como unidades económicas familiares, donde la contratación de mano de obra ajena es marginal. Se caracterizan por cierta dinamicidad en términos de inversión, pero al respecto no se puede olvidar la poca antigüedad de los mismos. No obstante, la gran mayoría se encuentran articulados a demandas provenientes de sectores populares que, dada la situación de pauperización en Managua, no se puede esperar que dinamicen tales actividades. Por otro lado, es clara la falta de racionalidad empresarial a pesar del nivel educativo de los propietarios. En este sentido, con la excepción de tres casos,[24] se puede concluir que la gran mayoría de estos establecimientos tienden a regirse por lógicas de reproducción simple y corresponden a la modalidad de informalidad de subsistencia.

La última dimensión analítica considerada, respecto a este universo de estudio, remite a la problemática de las identidades. La misma comporta varios aspectos: la valoración de la presente actividad en contraste con el empleo público que hubo que abandonar, así cómo la que hacen los "otros" cercanos, los familiares; la autodefinición como sujeto económico; las ventajas y desventajas de estar, ocupacionalmente, inserta(o) en la informalidad; la configuración de identidades colectivas en términos de percepciones sobre otros sujetos informales y la problemática organizativa; y, las aspiraciones laborales tomando en cuenta también las añoranzas del empleo público.

La valoración de la actual ocupación, que hacen los propios ex-empleados públicos, se ha llevado a cabo de una doble manera. Por un lado, en términos materiales, en la mayoría de los casos hay una valoración positiva del presente empleo. La misma remite a que, en la actualidad, se gana más que en el sector público. Así, hay relatos como "...ahora gano más, puedo hacer lo que yo

24. Estos tres casos corresponden, en primer lugar, a una mujer que posee una tienda, en su casa, de artículos de belleza y que ha identificado a su clientela, como se ha visto, como "mujeres de clase media". El segundo caso también es otra mujer que se dedica a la venta de ropa importada pero, como se verá más adelante, con muy poca autoestima laboral respecto a su actual ocupación. Y, finalmente, estaría una mujer que posee una farmacia en un mercado que combina con otro establecimiento del mismo género pero que maneja el esposo.

quiera, puedo hacer planes que antes eran sólo sueños. Para darte una idea, hace poco regresé de un viaje que siempre había soñado hacerlo, me encanta viajar. Fui a Tierra Santa, Egipto y a Israel, fue un logro que se lo debo a este tipo de trabajo"; o "...ahora gano más, mi ingreso es superior. Si yo no tuviera este negocio no se me ocurriría tener a mi hijo mayor en la universidad en que está, y a mi otro hijo en la universidad que quiere entrar ahora que se bachillere. Son universidades privadas, de mucho prestigio". Pero, también hay valoraciones negativas. Así, en los restantes siete casos se valora más el empleo en el sector público con base en dos referentes: el ingreso fijo y la existencia de prestaciones sociales.

Por otro lado, en términos simbólicos, la autoestima respecto a la ocupación actual presenta toda una gama de valoraciones. En primer lugar, están las que perciben su presente empleo en términos positivos. En este sentido hay testimonios como "...me siento mucho mejor, es una experiencia. He alcanzado un buen nivel. Por mi tipo de negocio, la gente no te mira como una mercadera, aunque estés en el mercado te respetan. La relación con los proveedores te da prestigio cuando sos buena paga. Con este tipo de trabajo te sentís incentivada"; o "...yo me siento que soy dueña de mi misma. Yo soy propietaria, dispongo y tengo libertad para abrir o cerrar mi negocio. No me siento mal al estar despachando. Yo pienso que, no por dejar de ser una profesional de escritorio se es menos. Yo me siento bien. Mucha gente me dice que fue una excelente decisión por el nivel económico que he alcanzado". En este sentido hay que mencionar un caso interesante, donde la valoración positiva de la actual ocupación se ha hecho con base en pérdida de autoestima de género. Esta persona argumenta que "...me siento mejor que antes porque tengo el respeto de la gente. Antes tenía problemas con mi marido por mi hora de llegada del trabajo, ahora los dos trabajamos juntos. Me siento bien".

En el polo opuesto se encuentran las personas con baja autoestima respecto a su presente empleo. La resignación es lo que marca los siguientes testimonios: "...en relación con el empleo del Estado siento que he ido para atrás. Como todo el tiempo había

estado en una oficina, el hecho de imaginarme estar en un mercado, me lo imaginaba una cosa denigrante. Cuando mi esposo me dio la idea de abrir el negocio yo pensé: por la misma situación del país no estoy en condiciones de encontrarme otro empleo, entonces me dije: "vamos". Ahora ya me resigné, además no podía quedarme en la casa. Me costó aceptar la idea de poner un negocio en el mercado". O lo que relata otro informante "...te haré un poco de anécdota. En un comienzo yo me sentía desmoralizado, incluso en broma yo decía: "me he vuelto un vil y vulgar mercader". Me sentía desmoralizado, pero en la medida que la vida te va dando golpes, vos vas sintiendo que si no es así, te morís. Luego fui aceptando la realidad por el mismo instinto de conservación, pero albergo la esperanza que saldré adelante algún día y que no voy a estar siempre como un "vil y vulgar mercader". Y, o con el mismo sentido otra persona opina "...le voy a ser sincera. Me siento frustrada porque incluso por aquí pasan compañeros de trabajo y me dicen: "Idiay, jodida aquí estás, quedaste de come mierda", pero de alguna forma estoy sobreviviendo. Al comienzo sentí rechazo de trabajar en el mercado, pero la necesidad me llevó a esto y en todo caso, mi trabajo no es deshonra". Pero, el caso más extremo de baja autoestima lo representa una de las tres mujeres exitosas de este universo. Así, expresa su frustración laboral: "...siento, sinceramente, que mi vida personal y profesional están acabadas, siento que he prostituido mi profesión, te vendes por dinero. Siento que vendí mis sueños. Generalmente tengo sentimientos de derrota ya que todo mi esfuerzo por estudiar y lo que logré alcanzar profesionalmente se ha ido a la basura".

Igual diversidad de posiciones se encuentra en la valoración que hacen los "otros" próximos: los miembros del propio hogar. De lado de las valoraciones positivas se pueden rescatar varios testimonios tales como "...mi esposo quería que trabajara en la casa, pusimos una ventecita, pero nos fue mal porque los cortes de energía nos fundieron las dos refrigeradoras que teníamos y por eso me tuve que lanzar a vender raspaditas. Ahora mi esposo está desempleado y valora lo que hago porque digamos que soy la que estoy manteniendo la casa"; o "...mi esposo estuvo de acuerdo que saliera de trabajar, porque él se quedó trabajando para mientras

nuestro negocio daba ganancia. Ahora nos va super bien económicamente, estamos felices por esto". También está la de la mujer que tuvo que transigir con su identidad de género y que, por supuesto, ha implicado reconocimiento por parte del esposo: "...ahora tengo menos problemas con mi marido porque antes él era panadero y yo oficinista. Ahora los dos somos panaderos, somos socios y aportamos igual ingreso a la casa. Ni yo doy más, ni él da menos. Cuando yo era oficinista, el se sentía menos que yo. Ahora gracias a Dios nos llevamos mejor, antes teníamos muchos problemas". Y, del lado opuesto, los argumentos apuntan a la pérdida de "status" laboral. Así, una de la informantes menciona que "...cuando salí del Estado mis hijos estaban pequeños y no sintieron el cambio, pero ahora que están grandes, especialmente mis hijas mujeres, les da vergüenza ir al mercado, les da pena que sus amigas las vean vendiendo en el mercado".

La autodefinición como sujeto económico ha llevado a indagar las autoidentificaciones como empresaria(o) o trabajador(a). Sólo tres personas se han autocalificado como empresarias en términos como los que expresa esta definición: "...sí me siento una empresaria, pero en pequeño ya que tengo un negocio, pago mis impuestos, genero empleo y con esto apoyo a mi país". En el resto de los casos, la respuesta ha sido negativa recurriendo al argumento que la falta de capital les hace tener negocios pequeños. Por consiguiente, el tamaño grande del establecimiento, fruto del proceso acumulativo, sería lo que definiría a la empresa. Es decir, se maneja una imagen propia del mundo del fordismo que ha sido el tipo de imaginario impuesto por la modernización. En este sentido, el siguiente testimonio es revelador: "...me siento una microempresaria, pienso que todavía no tengo, no he llegado a ser una empresaria. Una empresaria tiene un negocio muy grande y tiene la capacidad de solventar cualquier problema económico. Para ser una empresaria yo tendría que tener una cadena de farmacias y una gran capacidad económica". Pero también hay, argumentaciones que apuntan hacia la participación directa en el proceso laboral. Así, una de las informantes, con una claridad envidiable para los dentistas sociales que analizamos esta problemática, argumentó que "...me siento una trabajadora más como

siempre ya que estoy integrada a la división del trabajo que hay en la panadería".

Es este tipo de razonamiento, el que se muestra más recurrente para la autodefinición como trabajadores que es totalmente generalizada. Ejemplos al respecto lo representan los siguientes testimonios: "...sí soy una trabajadora porque estoy al frente de mi negocio. Sin embargo, tengo la meta de desligarme de las actividades operativas y dedicarme a proyectar mi negocio, es decir, quiero dar el salto cualitativo que me hace falta dar"; o "...sí, porque realizo personalmente todas las etapas de un trabajo. Realizo viajes a Panamá, a Estados Unidos, vendo en mi casa y oficinas, cobro, etc."[25] Hay que mencionar que sólo una persona no se autoidentificó como trabajadora argumentando que "...tampoco me puedo considerar un trabajador, porque ser un trabajador es depender de un salario de alguien. Yo me definiría como propietario del negocio o como copropietario". No obstante, es interesante resaltar que esta persona no se autodefine como empresaria. Lo mismo pasa con los tres casos que expresan una autoidentificación positiva como empresarias ya que también se autodefinen como trabajadoras. Es decir, no se ha detectado ningún caso donde la identificación empresarial sea nítida.

Apenas en un caso se enfatiza que la pertenencia al ámbito informal no presenta ventaja alguna. En el resto hay dos tipos de factores que se valoran positivamente. Por un lado, está el mayor control que se tiene sobre el tiempo como lo muestra la siguiente argumentación: "...una de las mayores satisfacciones que me da tener un negocio es que mi tiempo es libre, que yo lo puedo invertir, hay un reto de ser creadora de algo. Estoy cada vez más convencida de que no me podría adaptar a un horario rígido porque ocupo mi tiempo lo mejor posible, estoy más tiempo con mis hijos". Y, por otro lado, más recurrente, es el argumento sobre la independencia, elemento que es altamente valorado. Al respec-

2 5. Estos testimonios son de gran pertinencia analítica. Mostrarían que el criterio definitorio de informalidad que se está utilizando no peca de tanto etnocentrismo y, por el contrario, intenta rescatar una visión desde el propio mundo informal. Es sólo de esta manera como se puede superar las definiciones negativas de este fenómeno que son las que han predominado (Pérez Sáinz, **1991).**

to, hay manifestaciones tales como "...yo soy mi patrona, puedo tomar decisiones, nadie me manda, nadie me dice: " tenes que sacar este trabajo en tanto tiempo". Claro que yo trabajo y en la medida que trabajo resuelvo mi situación, pero no tengo ninguna presión por parte de nadie"; o "...no me manda nadie, no tengo horario, que si yo quiero no trabajo. Soy independiente, no tengo patrón ni horario"; o "...lo que tenes es tuyo, lo que trabajas es para vos, para tus hijos. Uno por eso trabaja sin horario y de eso depende el futuro de la familia, por eso le pones todo tu esfuerzo porque sabes que todo es para vos".

No obstante, los discursos resultan contradictorios ya que la desventaja más mencionada es la de los horarios agotadores y falta de vacaciones. Así, hay quejas como "...no paso todo el día con mi familia, porque para poder ganar, trabajo todo el día y si no trabajo a ese ritmo no saco ni para comer"; o, el testimonio más trágico en términos de "...no tengo vacaciones, no tengo descanso porque el horario es cansado, me quita la vida". O sea, si bien hay un mayor control sobre el tiempo de trabajo, la precariedad que signa a este tipo de actividades conlleva la autoimposición de jornadas laborales demasiado extensas. Además de este problema, en tres casos se ha mencionado ausencia de ingresos fijos como la principal desventaja de la actual ocupación. Como se puede apreciar, se destila nostalgia del empleo en la función pública.

La siguiente dimensión considerada trata de explorar la configuración de identidades de alcance colectivo dentro de este universo. En este sentido, un primer aspecto tiene que ver con la existencia y percepción de nexos con otros informales. Este fenómeno acaece en más de la mitad de los casos y parece expresar dos tipos de intercambios. Por un lado, están los que buscan, únicamente, compartir su visión del mundo de la informalidad: "... si la relación es buena, nos comunicamos nuestros problemas, nuestras ansiedades, nuestras inquietudes, nuestro deseos, nuestras angustias, lo que necesitamos y deseamos". Y, por otro lado, existen también intercambios de información económica como el caso que declara: "...a veces, compartimos información de cómo ubicar a proveedores, como manejar el negocio". Es importante hacer notar que no se ha detectado ninguna situación donde

existiera intercambios de orden material. En el resto de los casos, la ausencia de vínculos se argumenta en términos de falta de tiempo y, sobre todo, por el tipo de competencia que caracteriza a este espacio económico. En este sentido, se menciona que "...aquí todo el mundo es independiente. No hay mucha cohesión ni solidaridad. Cada quien busca como defenderse por su propia cuenta"; o el siguiente testimonio que muestra las relaciones ambiguas con dueños de negocios similares dentro del mismo espacio económico: "...aquí hay mucha envidia y competencia, por ejemplo, aquí hay otro bar y el dueño era profesor universitario y no tengo ningún tipo de afinidad ni relación porque la concepción de él es muy humillante hacia otra gente. No guardo ningún tipo de afinidad ni relación con él. Con otro dueño de bar sí tengo relación, es un "ex-guardia". El padece de sus locuras de grandeza, pero tenemos relación de cooperación. Cuando no tengo algún producto, él me lo facilita y viceversa. Es con el único que tengo relación porque con el resto de dueños de bares no tenemos la misma actividad, tienen otra línea de venta. A veces nos consultamos los precios".

Otro aspecto considerado tiene que ver con la pertenencia a una organización. Este hecho se da únicamente en seis situaciones, pero en un par de casos se valora negativamente en el sentido que no ha aportado mayores beneficios. En el mismo sentido, es interesante mencionar que tres personas pertenecen a organizaciones cuya principal función es visualizada como defensa contra los impuestos que exige la alcaldía de Managua. En las situaciones donde no hay pertenencia, los argumentos al respecto son varios: falta de tiempo que remite a un problema muy real y que ya se manifestó en relación a los vínculos con otros informales; estigmatización como actividad política; y, fuente de problemas. Estas dos últimas razones insinúan la configuración de conductas, fuertemente atomizadas, donde se piensa que de manera individual se pueden resolver y superar mejor los problemas.No obstante, hay que mencionar que en algunos casos, donde no existen ni vínculos ni pertenencia a organizaciones, habría disposición a orientaciones menos individuales, al menos para compartir problemas o intercambiar experiencias e información, en general.

El último aspecto remite a las aspiraciones laborales, enfatizando la disposición a regresar a la función pública. En este sentido, cinco de las personas entrevistadas expresaron su deseo de retorno al sector público. Al respecto, el argumento de mayor fuerza es el poder volver a realizarse como profesional. Igualmente, hay otros cinco casos donde se rechaza tal regreso. Esto conlleva la afirmación de la actual ocupación con argumentaciones como "...si se me presentase la oportunidad de regresar al Estado, no volvería. El salario es de hambre a menos que estés dentro de cúpulas y después de eso hay una corrupción enorme. De tal forma que en muchas ocasiones te sentís presionado a prestarte al juego de ciertos interese ajenos, de los jefes"; o "...no regresaría porque quiero alcanzar prestigio por mi misma, ya estoy jineteando el caballo y me he propuesto desarrollar mi creatividad, hacer algo por mi misma, especializarme". El resto, justamente la mitad de las personas, muestran una actitud ambigua. De hecho, lo que les gustaría es poder combinar ambas actividades: el empleo público y la actual en la informalidad. Así, se manifiesta que "...yo podría pagarle a alguna persona para que hiciera mi trabajo en la panadería y siempre tendría mi ganancia. Pondría a alguien en mi lugar y yo ganaría por otro lado. La panadería es buen negocio, me gustaría ser empresaria y trabajar en lo que estoy estudiando en la universidad"; o le gustaría regresar a la función pública "...pero dejaría establecida la licorería. Se la dejaría a mi esposa para que ella la administrara y de esa manera tendría dos ingresos". Es decir, lo que se insinúa es que la orientación laboral, en estos casos, vendría marcada por las necesidades reproductivas y se enmarcaría dentro de las lógicas de subsistencia.

Estrechamente ligado con la actitud respecto al regreso a la función pública, está la problemática de las aspiraciones laborales. Como era de esperar se reproducen los tres tipos de situaciones. Primeramente, están las personas que, como se acaba de decir, buscan más bien fortalecer sus lógicas reproductivas y no expresan aspiraciones laborales claras. Segundo, están los casos donde las orientaciones laborales plantean la vuelta al empleo público por las mismas razones expresadas anteriormente, destacando entre ellas la recuperación de la autoestima laboral. Y, finalmente, están

las situaciones donde la aspiración laboral se enmarca, inicialmente, dentro del mundo de la informalidad. Pero, tal aspiración se verbaliza en términos de crecimiento y, por tanto, de evolución hacia la constitución de una empresa. Es decir, las orientaciones apuntan a superar la situación actual de informalidad que es identificada con negocios pequeños, tal como se ha apreciado párrafos atrás.

Por consiguiente, se podría decir que hay dos elementos compartidos en este universo, en términos de identidades laborales. El primero, tal vez el más nítido, supone que en la autoidentificación, en relación a la pertenencia al mundo informal, se hace en términos de trabajo y no de empresa. Y, el segundo, muestra las dificultades y no mucha disposición a configurar identidades de tipo colectivo, buscando los vínculos con otros informales y la participación en alguna organización. Por el contrario, en términos diacrónicos, se puede hablar de tres configuraciones identitarias. Primero, la más común, se plantea en términos de necesidades reproductivas y buscaría combinar la actual actividad con el posible regreso a la función pública. O sea, no se insinúa una identidad laboral fuerte sino que el trabajo, cualquiera que fuere su naturaleza, es más bien un medio para subsistir. La segunda situación expresa, claramente, nostalgia del pasado en el empleo público, anhelando su regreso, y, por tanto, la configuración identitaria se formula en términos de recuperar y realizar un proyecto profesional. Finalmente, existe una tercera situación donde, el pasado es pasado, se asume plenamente el presente informal pero se aspira al crecimiento del establecimiento. En este caso, hay una orientación en términos de llegar a constituir una verdadera empresa.

3

NEOINFORMALIDAD SUBORDINADA: EL CASO DE TRABAJADORAS A DOMICILIO EN PUENTE ALTO, HONDURAS

El universo seleccionado para ilustrar el segundo escenario de neoinformalidad es un conjunto de mujeres de la comunidad de Puente Alto, en el departamento de Cortés, Honduras. Las mismas trabajan a domicilio, subcontratadas por una empresa exportadora. En este sentido, el primer apartado de este capítulo, el de naturaleza contextualizadora, remite a dos referentes. Por un lado, está el desarrollo del nuevo modelo de industrialización, orientado hacia la exportación, respecto al cual se analizan sus aspectos más relevantes, especialmente los referidos a las relaciones laborales que se han configurado; también se presenta información básica sobre el funcionamiento de la empresa subcontratante en cuestión. Y, por otro lado, está la comunidad en la que residen este grupo de mujeres de la cual se hace una breve descripción. En cuanto al segundo apartado, ya centrado sobre las trabajadoras a domicilio, en el mismo se contemplan los siguientes aspectos: características socio-demográficas de las mismas y rasgos básicos de sus respectivos hogares; trayectorias laborales; condiciones de trabajo y organización del proceso laboral; e identidades laborales.

En Honduras, los antecedentes inmediatos de este nuevo modelo, orientado hacia la exportación, hay que ubicarlos en los años 70. En esa década, como en el resto de casi todos los países centroamericanos, se establecieron zonas francas. En el caso hondureño fue la Zona Franca de Puerto Cortes creada en 1976 y que comenzó a operar dos años más tarde. Si bien, la misma acabó mostrando mayor dinamismo que sus similares en la región, no se constituyó en alternativa de industrialización. Se puede decir para Honduras, como para el resto de Centroamérica, que este primer intento puede interpretarse como una fase más, caracterizada por el crecimiento de exportaciones no tradicionales, de la evolución del modelo agro-exportador, instaurado en la región desde fines del siglo pasado (Bulmer-Thomas, 1989).

No obstante, la crisis de los 80 y la aplicación de medidas de ajuste estructural han creado un marco histórico distinto del de los 70. Esto se ha reflejado, tanto en Honduras como en otros países centroamericanos, en un impulso de este nuevo tipo de industria que aparece más autosostenido y con mayor incidencia. En ello ha sido, fundamental, la voluntad estatal con la promulgación de legislación tendiente a promover esta industrialización.

Así, el primer intento legislativo acaeció en los años 70 para crear y regular la Zona Libre de Puerto Cortés administrada estatalmente, como ya se ha mencionado. En los años 80, este régimen ha sido revisado creándose varias zonas gestionadas de manera privada. Este es el caso de tres de los parques localizados en el área de Choloma (CHIP Choloma, INDHELVA, Parque Industrial Galaxy) así como de las Zonas Libres de La Ceiba, Tela y Omoa. En 1987 se emitió el decreto 37-87 para legislar las denominadas Zonas Industriales de Procesamiento (ZIP) que, a inicios de la presente década, contabilizaban ya cinco parques: Búfalo, Choloma, Continental, San Miguel y Villanueva. Un año antes se revisó la Ley del Régimen de Importación Temporal mediante el decreto 186-86, ofreciendo a empresas exportadoras no localizadas en

zonas francas ventajas impositivas similares; la principal diferencia es que las empresas bajo este régimen no controlan sus propias divisas aunque esta desventaja se ha limitado por la actual liberación del lempira.

Todo este impulso se ha plasmado en un incremento importante de proliferación de empresas industriales exportadoras. Así, en abril de 1993, las siete zonas libres, incluyendo la de Puerto Cortés, contabilizaban 60 empresas mientras que las cinco Zonas Industriales de Procesamiento, existentes, 26 firmas (**B C H** , 1993, cuadro 1. Sin embargo, Pérez y Várela (1995: 17-18) apuntan la existencia, en 1994, de 1 75 firmas a las que añadir 70 de las 328 acogidas al régimen de importación temporal que pueden ser consideradas como maquilas.

El perfil de este tipo de empresa corresponde, como en otros países centroamericanos, a las siguientes características: plantas de reciente implantación (promedio de 4.6 años); con predominio de inversión norteamericana pero presencia también significativa de capital de origen asiático; producción orientada en su casi totalidad al mercado estadounidense; predominio del textil con base enl ensamblaje de prendas de vestir; y, uso de tecnología intensiva en mano de obra y con poco uso de maquinaria automatizada programable (Walker y Gómez Zúñiga, 1994: 204-207).

En cuanto al empleo generado, se ha estimado que, para 1993, 17,134 empleos en las Zonas Libres, incluyendo la de Puerto Cortés, y 10,083 en las cinco Zonas Industriales de Procesamiento (BCH, 1993: cuadro 1). Pero, los cálculos de Pérez y Várela (1995: 1 7), para 1994, son superiores: 48,477, además de los puestos de trabajo de las 70 empresas acogidas al régimen de importación temporal. Y, como en otras realidades centroamericanas, la fuerza laboral empleada presenta un conocido perfil socio-demográfico: predominantemente femenina; jóvenes y -por tanto- solteras; con poco nivel de instrucción; y, no ejerce la jefatura del hogar no aportando al mismo la mayoría de su ingreso (Walker y Gómez Zúñiga, 1994: 219-222; Price Waterhouse, 1993).[26]

2 6. En su estudio sobre las Zonas Industriales de Procesamiento, Price Waterhouse (1993: 6) ha encontrado que apenas el 1 7% de los entrevistados son los únicos

En términos de relaciones laborales son tres los aspectos que se deben resaltar. Primero, se está ante una gran rotación de la fuerza laboral con una mediana apenas de 14 meses de permanencia en el empleo. Segundo, las jornadas laborales suelen ser prolongadas por la realización frecuente de horas extras; además se trata de jornadas muy intensas. Y, las remuneraciones suelen ser bajas.[27] Así, para el año 1992, los salarios mensuales promedios en los parques industriales (Zonas Libres y Zonas Industriales de Procesamiento) eran el 58.6% de los pagados en el resto de la industria manufacturera. Incluso, permanecían, ligeramente, inferiores a las remuneraciones obtenidas en el cultivo del camarón y casi la mitad de los pagados en el sector bananero (BCH, 1993, cuadro 9).[28]

El tipo de proceso laboral, prevaleciente en este modelo industrializador, suele regirse por principios de producción de masa. En este sentido, y debido a la orientación hacia el mercado estadounidense, se está haciendo una utilización plena de las capacidades técnicas y laborales. Es decir, se están aplicando -de manera eficiente- principios tayloristas de organización laboral. No obstante, se han detectado casos donde se están implementando innovaciones organizativas, especialmente del lado del control de calidad (Walker y Gómez Zúñiga, 1994, cuadro 2).

Finalmente, hay que señalar que, como en el resto de los países centroamericanos, el empresariado es reticente a la presencia sindical. No obstante, hay que mencionar la reciente creación de una comisión tripartita, (empresarios maquiladores, dueños de parques industriales y sindicatos) con sede en San Pedro Sula. La misma sugiere que se está dando un cambio de actitudes, sobre todo del lado empresarial, que tiende a reconocer el derecho a la sindicalización de las trabajadoras.

contribuyentes de ingresos en sus respectivos hogares.

27. El estudio de Price Waterhouse (1993: 5), sobre las Zonas Industriales de Procesamiento, permite comparar promedios salariales por sexo. El ingreso devengado por las mujeres es apenas el 97% del obtenido por los hombres.

28. Hay que advertir que en la estimación del salario de los parques industriales se incluye las remuneraciones de 3,400 empleos de subcontratación que, muy probablemente, hacen disminuir el promedio.

Es justamente, una empresa industrial, orientada a la exportación, la que subcontrata a mujeres en la comunidad donde se ha realizado el estudio. Esta firma inició operaciones en 1979, acogida al régimen de Zona Libre que es el que existía en el país por esas techas, tal como se acaba de mencionar. Se trata de una empresa de capital mixto, norteamericano y hondureno, dedicada a la producción de pelotas de béisbol para el mercado estadounidense.

En sus inicios, toda la producción se realizaba en una sola planta. Se pagaba a destajo pero con precio unitario constante, indistintamente de la cantidad producida. Posteriormente, se establecieron tablas de salarios, buscando maximizar la producción. En esta primera etapa se reporta un clima tenso en las relaciones entre trabajadoras y supervisoras/[29] Hace unos ocho años se llegó a formar un sindicato pero parece que desapareció al cabo de cierto tiempo. A partir de ese momento se inicia otra etapa donde la producción se fragmenta en tres momentos. El primero tiene lugar en una planta ubicada en Choloma, donde se selecciona, prepara y corta el cuero de las pelotas. El segundo momento es el referido al cosido y es el que tiene lugar en diversas comunidades con base en trabajo domiciliario, al cual nos referiremos a continuación. Sin embargo, hay que mencionar que esta fase productiva se implemento, inicialmente, en un taller localizadoen Puente Alto (la comunidad del presente estudio) que se ubicaba en los locales donde se encuentra, en la actualidad, la escuela. Y, finalmente, el control por calidad y acabado se lleva a cabo en la planta localizada en Puerto Cortés, desde la que se exporta al mercado estadounidense.

La subcontratación en las comunidades se realiza a través de intermediarios que son contratados, a su vez, por la empresa por períodos de seis meses renovables. Estos deben, primeramente, identificar las comunidades potenciales. Al respecto la empresa exige la presencia entre 60 y 80 familias con disponibilidad para

29. Esta información, así como la referida a otros aspectos relacionados directamente con los mecanismos de subcontratación domiciliaria y que se recuperará en el próximo apartado, ha sido provista por el jefe de personal de esta empresa en una entrevista que se le realizó.

realizar este tipo de trabajo; de esta manera, se garantiza la sustitución en casos de abandono. Posteriormente, el contratista debe conseguir un local que sirve como centro de distribución de materias primas y de recolección del producto. Una vez seleccionada la comunidad, la empresa da capacitación, por uno o dos meses, a las mujeres seleccionadas. En esta fase se selecciona la supervisora de la respectiva comunidad, entre las cinco trabajadoras más productivas, con base en sus capacidades-de mando. Esta persona, se le considera empleada de la empresa y no responde al intermediario.

En la actualidad, esta empresa tiene trabajo domiciliario en unas diez comunidades: Chachaguala y Mochelena, ubicadas entre Puerto Cortés y Omoa; Pinalejo y Quimistán, en el departamento de Santa Bárbara; Monterrey y La Jutosa en los Bajos de Choloma; y Baracoa, Talán, Cedros y el universo de este estudio, Puente Alto, localizadas entre Puerto Cortés y Choloma. Sería un total de 600 mujeres, además de otras personas que también colaboran, como se verá en el próximo apartado, las involucradas en este mecanismo de subcontratación.

Pasando ya a describir la propia comunidad, hay que resaltar -en primer lugar- que Puente Alto es una aldea, perteneciente al municipio de Puerto Cortés, que se encuentra sobre la carretera que une este puerto con San Pedro Sula. Está compuesta por los barrios de Los Leones, Puente Alto, Gracias a Dios, el Triunfo y el caserío de Nisperales. Los registros del Centro de Salud de Puerto Cortés reportaban 2,284 habitantes en 1994.

En términos económicos, la actividad tradicional ha sido, como era de esperar, la agricultura. Existen pequeñas parcelas dedicadas a la producción de granos básicos, maíz y frijol, así como pequeñas fincas de naranja y cacao. También algunas explotaciones se dedican a la ganadería. Según el testimonio de líderes comunales, este tipo de actividades son ejercidas sólo por personas mayores. Entre la gente joven, especialmente mujeres, es la actividad de maquila la que sobresale como nueva fuente de empleo. Esta actividad ha atraído, en los últimos tres años, un significativo flujo de migrantes que utilizan la comunidad como lugar de dormitorio, desplazándose a trabajar en los parques

industriales de Puerto Cortés y Choloma, principalmente. También se ha reportado cierta emigración masculina hacia las Islas de la Bahía y Belice, en busca de empleo en la pesca y la navegación.

354 son las viviendas reportadas, dando un promedio de nueve personas por unidad habitacional. El mencionado flujo de inmigración ha conllevado un incremento de la demanda por vivienda que se ha traducido en la proliferación de cuarterías con el subsiguiente hacinamiento.[1,1] Este crecimiento poblacional ha dado lugar a que el actual gobierno, con base en una promesa electoral, haya formulado un proyecto habitacional del Fondo Social de la Vivienda de 5,000 unidades. No obstante, las solicitudes provienen, en su gran mayoría, de personas fuera de la comunidad.

En términos de servicios, Puente Alto cuenta con una escuela primaria que parece estar bien provista en términos de recursos humanos y materiales. Es la asociación de padres de familia, con cierta ayuda de la Cervecería Hondurena, la que financia el mantenimiento de la instalación. La cobertura de la población escolar, entre 5 y 14 años, es alta: cercana al 80%. No obstante, se reportan problemas de rendimiento escolar por el alto porcentaje de alumnos, más de un tercio, que tienen que repetir grado. Por su parte, salud es un servicio con menor cobertura. Hay un Centro de Salud Rural, cerrado en el momento de trabajo de campo, por licencia de maternidad de su encargada que no ha sido substituida. También hay un puesto de la Asociación Hondurena de Planificación Familiar.

Finalmente, hay que mencionarque la comunidad cuenta con un patronato. Su principal actividad en la actualidad, es la gestión de la ampliación de las fuentes de agua potable. El incremento poblacional, ya mencionado, ha conllevado que éste sea uno de los principales problemas que afronta Puente Alto. Este patronato no cuenta ni con apoyo gubernamental ni privado. Sus magros ingresos provienen, por un lado, del pago de un modesto canon de agua (1.50 lempiras por vivienda) y, del arriendo de un local

30. El precio de arriendo por cuarto varía entre 120 y 150 lempiras por mes.

al subcontratista de la empresa productora de pelotas de béisbol por el cual ingresa 250 lempiras mensuales.[31] Es este local el que sirve de centro de distribución de material para las trabajadoras y como lugar de recogida del producto.

TRABAJO DOMICILIARIO EN PUENTE ALTO

Este apartado analiza la evidencia empírica recabada a través de entrevistas a profundidad a 17 personas que trabajan en sus hogares para la empresa en cuestión. Como se ha mencionado en la introducción del presente capítulo, varios son los aspectos que se van a analizar.

El primero tiene que ver con las características socio-demográficas de las propias trabajadoras así como algunos rasgos de sus respectivos hogares. Al respecto hay que mencionar que se está ante un universo, casi totalmente, femenino. Sólo en un caso se ha detectado la presencia de un hombre que además responde a una situación muy específica. La condición de sordomudez de su esposa le ha llevado a que permanezca en la casa, colaborando con su cónyuge en la actividad de cosido de pelotas.

La edad de estas mujeres varían entre los 21 y los 42 años, teniendo un promedio de 30 años. Esto supone, y esto es lo importante respecto a la dimensión etárea, que estas mujeres se encuentran en su fase procreativa y de crianza de sus respectivos hijos. De hecho, la calificación más importante de estas mujeres es su condición de maternidad. En efecto, en todos los casos existen aún hijos conviviendo en el hogar, variando tal presencia desde ocho menores hasta apenas uno; este último caso corresponde al de maternidad más joven. En el mismo sentido, se puede apuntar que en cuatro de los casos, la edad del(de la) hijo(a) menor es de un año o menos.

31. Este local funcionaba, anteriormente, como centro de atención pre-escolar financiado por la Junta Nacional de Bienestar Social. Una vez tal apoyo finalizó, el centro dejó de funcionar.

Las originarias de la propia comunidad representan un poco menos de la mitad de los casos. El resto, con la excepción de tres mujeres, provienen del Norte del país, región donde se ubica Puente Alto. Las causas de migración han sido, fundamentalmente, familiares, aunque hay que resaltar un par de casos por desastre natural, en concreto por los estragos causados por el huracán Fifí que azotó Honduras en 1974.

Escolaridad es una dimensión muy homogénea. Se está ante personas que lo máximo que han logrado ha sido completar la primaria e incluso, en tres casos no tuvieron acceso a la escuela.

Y, en términos de jefatura del hogar, en casi la mitad de las situaciones, la misma es asumida por una mujer. En cinco de ellas es la propia trabajadora, lo cual no implica la ausencia de cónyuge o compañero, y en otros tres casos las jefas son otras mujeres del hogar.

Por consiguiente, se está ante un universo que, en términos de su perfil socio-demográfico, se presenta muy homogéneo (con la excepción de la dimensión referida a la jefatura del hogar): mujeres, provenientes de la región septentrional del país, con muy poca escolaridad y en el momento procreativo de su ciclo vital. Sería esta última característica la más importante ya que, como se ha visto, en el apartado anterior, es este tipo de fuerza laboral que la empresa en cuestión trata de controlar a través del sistema de trabajo domiciliario. Además, como se apreciará más adelante, la posibilidad de laborar en el propio hogar es uno de los elementos centrales en las autopercepciones, como trabajadoras, que desarrollan estas mujeres.

Intimamente, ligado a esta característica demográfica se encuentra la dimensión de la participación de estas mujeres en el trabajo doméstico de sus respectivos hogares. En efecto, en todos los casos, excepto uno, se da tal participación aunque los grados varían. Así, en apenas en dos situaciones tales tareas son asumidas, fundamentalmente, por otra mujer del hogar, mientras que, en casi la mitad de los casos, la trabajadora en cuestión no tiene ayuda alguna y, por tanto, realiza sola las tareas domésticas. Así, una de las informantes menciona, de manera muy enfática, que "...Usted sabe que una siempre tiene atrasos, por eso no hago más pelotas.

O sea que yo soy hombre y mujer aquí". En los restantes casos hay ayudas, no sólo en términos de trabajo doméstico sino también en el cosido de las pelotas, aspecto que se considerará más adelante. Tales ayudas son provistas por otras mujeres del hogar.
El siguiente testimonio ilustra muy bien esa cooperación y combinación de tareas: "..estamos trabajando y haciendo lo de la casa también. Cuando voy a hacer la comida, mi hija se queda haciendo pelotas. De allí, cuando hacemos la comida, almorzamos y seguimos. Entre las dos hacemos todo el trabajo porque como ella no estudió, porque como una es pobre. No estudian los hijos, sólo sacan el sexto. Ella me ayuda a barrer, trapear, arreglar camas, hacer la comida entre las dos".

Otro nexo importante entre trabajo y hogar es el que tiene que ver con el impacto del ingreso generado en esta actividad en el ingreso familiar. En la mayoría de los casos se ha considerado como complementario del que genera, normalmente, el esposo o compañero. Esta complementariedad es valorada de manera muy dispar. Así hay casos en los que se tiende a trivializar el ingreso obtenido mientras en otras situaciones se le valora. Ejemplo del primer tipo de actitud lo recoge el siguiente comentario: "...el ingreso principal es de mi esposo, si esto es casi por pasar entretenida. Este ingreso ayuda algo". Por el contrario, otras informantes enfatizan que "...las que tenemos un jefe de familia, una sabe que tiene esa ayuda y lo que una gana ya sirve para la casa. El ingreso principal en la casa es el de las pelotas. El trabaja en electricidad. Lo buscan así por contratos, o sea que no tiene trabajo fijo". O, en el mismo sentido: "...por ejemplo el hombre sólo compra la comida pero hacen falta el agua, el gas, otras cosas". Estas dos últimas apreciaciones insinúan un papel limitado por parte del hombre como proveedor del hogar. Pero, es tal vez, en el siguiente testimonio que tal tipo de queja se hace más patente: "...una lo hace porque no puede ir a trabajar a otro lado por los cipotes[33], que no tengo quién los cuide. El papá de ellos

32. Hay una excepción que corresponde al caso del único hombre de este universo de estudio que comparte el trabajo doméstico con su mujer.

33. Término que designa a niños.

trabaja pero... yo no me quejo de él... de aquí yo tuve que hacerme grencha" a volverme a juntar con él por estos cipotes, sino porque la vida de ahora no está para estar una sola. El es albañil. El, dinero en las manos no me da. No acostumbró nunca eso. El sostiene la casa, nada más que cuando no hay, entonces yo la sostengo. Por ejemplo ahorita él compró un rifle y estábamos así, ¿verdad? Entonces estábamos sostenidos con las pelotas, así le digo yo a él. ¿Qué tal si yo me hubiera salido? (...) El trae la comida, lo único que no me da a mí el dinero en las manos. Por eso es que yo le hago ganas de hacer estas pelotas, no porque ya nadie quiere trabajar en esto".

No obstante también hay casos, cinco en concreto, en los que al ingreso generado por el cosido de pelotas se le considera como el principal del hogar. Dos de ellos corresponden a jefaturas de la unidad doméstica ejercidas por las propias trabajadoras, mientras un tercero por otra mujer, pero en los dos casos restantes hay hombres cuyos ingresos son considerados como irregulares. En las tres restantes situaciones, se ha valorado que el ingreso generado es igualmente importante que el aportado por otros miembros del hogar.

Respecto a los otros ingresos del hogar hay que mencionar que se detectan tres tipos de situaciones. La primera, minoritaria, remite a jóvenes (hijos o hermanas de la trabajadora) que obtienen salarios por su empleo en empresas de zonas francas. La segunda situación, la más recurrente, se refiere al ingreso generado por el esposo o compañero donde lo que predomina son las situaciones donde tal generación es fluctuante ya que no remite a empleos fijos. Y, finalmente, hay otras situaciones de distinta índole donde habría dos en las que se sospecha que el hogar indagado es el segundo del hombre en cuestión.

Resumiendo, estas mujeres tienen un papel protagónico en su respectivo hogar. Por un lado, en la mayoría de los casos asumen la realización de las tareas domésticas. Y, por otro lado, su contribución monetaria, por el ingreso que generan de esta acti-

34. Hacerse la tonta.

vidad, es importante en términos de la reproducción material de su respectiva unidad doméstica.

Trayectorias laborales es el segundo aspecto que se contempla. Al respecto hay que mencionar-en primera instancia- que, con la excepción de tres personas, que han ingresado al mercado laboral con la presente actividad de trabajo domiciliario, en el resto de los casos hay experiencia de empleos previos. En relación a esta dimensión se ha insistido sobre tres hitos de las trayectorias laborales: el primer empleo de la vida; posibles trabajos previos en zonas francas; y, el inicio de la presente ocupación.

Respecto al primer aspecto, hay que señalar la existencia de dos tipos básicos de situaciones. Por un lado, se ha detectado algunos casos de empleo doméstico. Ocupación que se ha mantenido a lo largo del tiempo, con cambios de casas. Y, por otro lado, en seis casos donde ha sido la actividad de cosido de pelotas el primer empleo; en concreto, no bajo la modalidad de trabajo domiciliario como existe en la actualidad, sino en el taller que la empresa estableció en la comunidad tal como se ha mencionado en el apartado anterior. A ellos hay que añadir los tres que remiten a la situación en la que la presente ocupación coincide con el primer trabajo remunerado de la vida.

En cuanto al segundo hito, en seis casos se ha detectado experiencias laborales en empresas de zonas francas, uno de ellos dentro de la misma firma subcontratante pero en su planta de Choloma. De los mismos, en cuatro ocasiones el abandono de este tipo de empleo asalariado respondió a causas de orden familiar, en concreto a procreación y crianza. De esta manera, se reafirma la dimensión demográfica referida al momento del ciclo vital que caracteriza a esta fuerza laboral, como se ha enfatizado previamente. Y, los dos casos restantes respondieron a causas de las propias empresas; o sea, fue una movilidad, claramente, involuntaria.

Dentro de las trayectorias laborales un momento importante ha sido la forma de contacto con la empresa. Al respecto son varios los aspectos que se pueden apuntar.

Primero, estaría el momento. Al respecto hay que señalar que hay casos donde el contacto es antiguo con diez o más años de

existencia. Por ei contrario, hay también casos donde los nexos con la empresa son muy recientes. También hay que tener en cuenta, situaciones donde esta relación ha estado interrumpida por algún tiempo; o sea, personas que trabajaron en el taller, cobraron sus prestaciones y después de cierto tiempo comenzaron de nuevo a trabajar pero a domicilio.

En cuanto a las modalidades del contacto, hay que señalar, por un lado, que en casi la mitad de los casos la propia empresa buscó a las mujeres, especialmente a través de la supervisora. Y, por otro lado, funcionaron redes, en concreto las familiares, pero también se han dado un par de casos de aprendizaje; o sea, personas que laboraron como ayudantes durante cierto tiempo para luego establecer contacto directo con la empresa.

Finalmente, las razones para buscar tal contacto y, por consiguiente, las causas de movilidad laboral son de dos tipos. Primero, están las familiares que predominan de manera clara. Es decir, la posibilidad de trabajar en el propio hogar para atender las responsabilidades domésticas, especialmente la crianza de los hijos, es la principal razón de haber aceptado el presente empleo. Al respecto, hay testimonios como "...estaba este trabajo de pelotas y me vine para acá porque en cocina no se reciben vacaciones ni aguinaldo. El salario es poco pero la razón para tener este trabajo es que una tiene hijos pequeños y trabajar afuera de la casa una piensa en los hijos, si le caen enfermos y estando uno aquí, si le cae un hijo enfermo, una puede perder un día, ya dos días no porque la mochan[15] a una sin derecho a nada. Aunque gane poco, el salario no da para pagar quién le cuide los hijos a una. La ventaja es que una puede estar en su casa". O, en el mismo sentido, "...cuando trabajaba en fábrica en Choloma, pagaba para que me cuidaran a las cipotas... y aquí una hace la comida, está al cuidado de sus hijos, no paga pasaje. Nada me quedaba, yo ganaba 300 lempiras y le pagaba 180 lempiras a la señora que me cuidaba los niños y la comida allá y el pasaje".

Pero, también se identifican factores de orden económico. Así, se argumenta que se ha aceptado el presente empleo "...por

3 5. La cortan, la despiden en este caso.

el costo de la vida. Tenemos que trabajar todos para salir adelante". O, el siguiente que concuerda con lo ya testimoniado sobre la irresponsabilidad masculina en los aportes al hogar: "...por la situación y lo que le dan los hombres a una es bien poco. Porque tal vez ellos ganan algo, pero como tienen vicios y la comida está cara también. Ellos tal vez dan para la comida pero lo demás tiene que ver una cómo hace". Es decir, junto a los factores familiares, emerge una segunda racionalidad de movilidad laboral de completar ingresos de la respectiva unidad doméstica.

Añadamos que sólo dos de estas personas realizan un trabajo complementario. Se trata, por un lado, de una mujer que hace costura por temporadas, cuando abandona temporalmente la actividad del cosido de pelotas y, por otro lado, otra que hace delantales. Esta última, compara los ingresos que obtiene de ambas actividades. Así, "...a veces me he probado y hago unos cinco delantales de las cincode la mañanaa las ocho de la mañana y en ese mismo tiempo puedo hacerme, por hacer el oficio y todo, tal vez unas diez pelotas, sólo son seis lempiras y si costuro unos cinco delantales son 25 lempiras. Entonces allí mira que hay otras cosas más ventajosas. A veces una lo hace por tener ganado el aguinaldo y las vacaciones que es un pisto[36]" que le viene junto, pero si no hubiera eso, mejor no trabajarlo, porque para hacer 60 lempiras o 50 lempiras en la semana, mejor buscar otro trabajo. Vienen 400 lempiras en las vacaciones y aguinaldo".

Por consiguiente, se está ante mujeres que tienen una experiencia laboral limitada con dos patrones básicos de movilidad ocupacional. Por un lado, las que provienen del empleo doméstico a la actual ocupación. Y, por otro lado, las que han tenido experiencias dentro del mundo laboral de las zonas francas y de la industria de maquila, donde sobresalen las que trabajaron en el taller instalado en la propia comunidad. Las razones de orden doméstico aparecen como las más fuertes para explicar la lógica de movilidad. En este sentido, se reafirma, como se ha dicho, la dimensión demográfica referida al ciclo vital de estas mujeres que las constituye en un segmento peculiar de fuerza de trabajo que

36. Dinero.

la empresa en cuestión, con su estrategia de deslocalización productiva, ha sabido controlar.

Condiciones de trabajo y organización del proceso laboral son los siguientes aspectos que se considerarán. Se puede decir que existe una cierta **institucionalizacion** de la relación laboral. **O** sea, no se está ante una situación de completa desregulación pero obviamente no se cumple con todo lo ordenado por la legislación laboral vigente en Honduras.

Así, hay pago de vacaciones. También de treceavo mes que se estima con base en el mínimo de pelotas, inicialmente, exigidas; o sea 32. Si el número de aceptadas ha sido inferior, se estima el promedio de remuneraciones mensuales. Iguales criterios rigen para el pago del séptimo día pero con las remuneraciones de la semana: 17.60 lempiras o menos. Hay reconocimiento de un monto de 250 lempiras en caso de despido; monto que es fijo y que, por tanto, no responde a antigüedad alguna. Se pagan siete lempiras por día de incapacidad pero, como ha manifestado más de una de las informantes, cuando la incapacidad es recurrente se reduce esa cantidad a cinco lempiras. Además hay que presentar el certificado del Centro de Salud de la comunidad. Tal certificado es importante como ha manifestado una de las informantes:"...si un hijo se le enferma, una puede dejar de trabajar un día, no importa, pero ya dos días, y la despiden a una sin derecho a nada. Solamente que una sacara una incapacidad, entonces sí puede perder el día". Y, finalmente, se ha mencionado también reconocimiento de maternidad.

Esta regulación parcial genera valoraciones de signo opuesto. Así, se encuentra opiniones como "...si no hubiera aguinaldos y vacaciones, no valdría la pena este trabajo. Eso es como estar metiendo dinero en una alcancía, que al final una sabe que tiene sus fichitas ahorradas, por ver junto ese dinero". Pero también, argumentaciones como "...ellos a nosotras nos tienen trabajando con un contratista. Con las cláusulas que tiene un contrato colectivo es distinto a trabajar como nosotras trabajamos con un contratista que ni siquiera conocemos. Siempre cuando lo vamos a buscar porque no hay agujas con qué trabajar o nos exigen

producción, lo hemos ido a buscar a Choloma y no lo hemos encontrado".

Es importante resaltar que esta institucionalización parcial, según lo expresado por mayoría de las informantes, se debe al sindicato que se formó en la empresa y que tuvo presencia en el taller localizado en la comunidad. Es decir, se estaría ante logros de las luchas de las propias trabajadoras y no, ante dádivas empresariales.

En este sentido, merece la pena rescatar testimonios relacionados con la existencia del sindicato y sus luchas como de la estrategia empresarial para desbaratarlo e impedir su posterior reorganización. Así, un de las informantes relata que "...eran como 40 trabajadoras en el 83, pero en eso metimos el sindicato y siempre lo mismo, los patrones son fregados. Siempre teníamos vacaciones y aguinaldo pero ya el salario no ajustaba así como es la situación de cara. Pues entonces con los de Choloma, porque en la Jutosa tienen cuatro centros, nos pusimos de acuerdo todos y formamos un sindicato. Yo me salí porque no estaba ganando nada. Ajustando el año de haberme salido, dieron las prestaciones para deshacer el sindicato. Ahora dicen que ya no es la fábrica sino que es contratista. Nosotros fuimos al Ministerio porque nos tenían con firmas ajenas. Hay una muchacha que siempre es activa. Ellos no volvieron a meter a la gente que había estado en la directiva del sindicato... Esta muchacha nos dijo que fuéramos al Ministerio porque nosotras aquí no tenemos doctor, si caemos enfermas no podemos sacar incapacidad porque son otras personas las que aparecen como empleadas, así que fuimos. Esto fue el año antepasado. Desde entonces ya nos dieron el contrato a nosotras". Y, en el mismo sentido otro testimonio apunta que "...el sindicato duró como cuatro años. Cuando teníamos el sindicato viera qué costaba reunir a la gente. El sindicato estaba ganando, más bien había conquistado, pero no les parecieron la alteración de las cláusulas. Esa gente le teme negociar. Esas son gentes que un centavito se les hace demasiado. Ahora tienen una estrategia porque no es cierto que tienen contratistas, eso lo hacen para que no vuelvan a organizarse. Ellos dicen que se entienden con el contratista y son ellos mismos, pero como saben bien que menos

de 30 personas no pueden organizarse, entonces con cada contratista tienen 28 personas trabajando. Cada contratista tiene un centro porque si hubiera un mismo contratista con dos centros, ya habría un apoyo para formar un sindicato".

Elemento fundamental de las relaciones laborales es la modalidad y montos de remuneración. Como ya se ha dicho se está ante un sistema de pago a destajo con tres escalas. Menos de 33 pelotas, se paga la unidad a 0.33 lempiras; entre 33 y 79 a 0.62; y, por encima de esta última cantidad, a 0.72.

La información recabada ha mostrado un máximo de 70 pelotas y un mínimo de 20 y el promedio es de 36.2 pelotas, o sea ligeramente superior al mínimo de 32 exigido por la empresa. Lo que varias de las informantes han enfatizado es que, en los últimos tiempos, se ha elevado el nivel de exigencia de calidad. Esto ha supuesto un incremento de rechazos. Así, se señala que "...en un momento lo botan a una, si hasta los punzones nos han quitado, nos han hecho que reparemos con aguja y con eso duelen los dedos. Si las demás no se ponen a andar en el Ministerio y cosas así, no le hubieran aumentado a estas pelotas. Ahora ya no las quieren socadas, las quieren algo flojas y uno se friega bastante porque las haga buenas o malas siempre las sacan. Una busca que no salgan hoyudas. A veces una no las hace hoyudas y siempre las sacan". O, "...ahora exigen tanta cosa que es difícil hacer una meta como una hacía antes. La calidad la requieren demasiado. Nosotros no hemos tenido problemas porque nos enseñaron las nicaragüenses que eran bien estrictas. Ahorita algunas no ganan nada porque les sacan hasta la mitad de la producción".

En los casos estudiados se dan situaciones donde hay entre 10 y 15 pelotas rechazadas y situaciones, apenas seis, donde se ha manifestado que no tienen casi nunca rechazos. El promedio de porcentajes de rechazos encontrado sería ligeramente superior al diez por ciento, pero con variabilidad entre los casos. Al respecto, se ha encontrado quejas sobre el material que incidiría sobre los rechazos. Así, "...cuando el material viene malo de 33 le van quedando 18 a una. Le sacan a veces hasta 12 pelotas malas. Ellos actúan mal porque ellos mandan mal material y uno trabaja de gusto. Con el material de puro cuero es que salen muchas

pelotas malas. Es mejor trabajar con el de hule. El puro cuero tiene más trabajo hasta para ellos porque tienen que plancharlo".

Tal vez lo más importante de este aspecto es que, ante el aumento de rechazos, las propias mujeres han desarrollado su propia racionalidad económica, reduciendo el número de pelotas cosidas para intentar así minimizar el porcentaje de rechazos. Al respecto, el siguiente testimonio es suficientemente elocuente: "..con ayuda hago 20. Antes hacía más pero como rechazan bastantes porque están exigiendo buena pelota. No se gana nada. Así como estamos nos sacan 5 malas, nos quedan 15, por eso no hacemos bastante porque hasta dando bochos[37] y no pagan bien. Hasta 1 2 y 15 nos dejan. Yo me hacía 50 primero pero ahora sólo hago 20. Todas bajamos la producción".

En cuanto la jornada laboral, en general, se puede decir que tiene lugar entre ocho de la mañana y cuatro de la tarde. La empresa ejerce cierto control sobre la misma en el sentido que, entre cuatro y seis de la tarde, la supervisora recibe pelotas. No obstante, no hay que olvidar que estas mujeres combinan esta actividad con tareas domésticas por lo que se está más bien ante jornadas flexibles organizadas por las propias productoras, intentando cumplir ambas funciones. Así, se encuentran testimonios como el siguiente que describen tal organización: "...lo que pasa es que como una se está levantando a hacer cosas, que hacer comida, que lavar, y sólo llevo cuatro hasta ahorita. Tal vez logre hacerme diez de aquí hasta las tres de la tarde pero ya con la ayuda de ellos (sus hijos), sí salimos, tal vez a las tres de la tarde". Sin embargo, hay informantes que consideran esta forma desventajosa: "...las horas reglamentarias de trabajar son ocho, pero con esto del trabajo a domicilio... una no sabe ni cuántas horas trabaja... ellos no se dan cuenta si una está trabajando o está durmiendo. Allí es donde tiene una desventaja bastante".

Esta última observación introduce ya el tema del proceso de trabajo. Ante todo hay que mencionar en qué consisten las tareas productivas que realizan esta mujeres y cómo las ejecutan.

3 7. Haciéndolas avergonzar.

El lugar de trabajo se suele ubicar en los patios de las casas. Las mujeres disponen de un banco de trabajo el cual tiene incorporado lo que se denomina "clan" que es un utensilio que sirve para sujetar las pelotas. La primera operación es la de forrar la pelota para pasar inmediatamente a engraparla. Una vez engrasado el hilo se procede con el cosido que es la operación clave. Se concluye con el remate que busca dejar las costuras bien terminadas. Además de los medios de trabajo ya mencionados, se utiliza también aguja y punzón. Todos estos medios, junto a la materia prima (cuero e hilos) son provistos por la empresa.

Ocho personas aprendieron esta actividad en el ya mencionado taller que la empresa estableció en la comunidad. Otras cinco fueron ayudantes de otras trabajadoras y se capacitaron como aprendices. Y, el resto, declaran que ha sido observando a otras productoras como han aprendido. En cualquier caso, por la participación de otras personas, como se apreciará inmediatamente, existe una dinámica de socialización de esta actividad en la comunidad, lo que hace que existan -desde este punto de vista- las aptitudes laborales requeridas.

En efecto, con la excepción de un único caso donde la persona labora sola, en el resto de las situaciones hay participación de otras personas. Al respecto hay que mencionar, en primer lugar, que hay predominio de familiares en tal participación; sólo en tres casos se reportó la presencia de aprendices que suelen ser hijos de vecinos. Segundo, esta fuerza laboral es de corta edad; de hecho, en casi la mitad de la totalidad de los casos participan niños de menos de 14 años. Tercero, estas personas realizan todas las etapas del cosido excepto la reparación; o sea, cuando las pelotas son rechazadas y necesitan ser cosidas de nuevo. Y, por último, hay que mencionar que cuando los familiares pertenecen al mismo núcleo doméstico de la trabajadora, no se les suele remunerar. Por el contrario, cuando es otro tipo de familiar o en el caso de hijos de vecinos, se les paga según las pelotas cosidas. Ambos tipos de situaciones se reflejan en el siguiente testimonio: "...cuando se acercan los aguinaldos sí busco ayudantes para sacar un poquito más de aguinaldos, tirando más producción. Al ayudante

le pago a lo mismo que me las pagan a mí, a 0.52 lempiras. Con los hijos, es parte de la ayuda misma".

Finalmente, hay que mencionar que varias de las informantes se han quejado de los efectos para su salud este tipo de trabajo. En este sentido, están las denuncias de cortaduras que origina el uso de instrumentos como la aguja o el punzón. Dolores de cabeza y, sobre todo, de espalda son otras de las quejas formuladas. Y, en menor medida, problemas de vista y respiratorios, por el polvillo del material, son las otras objeciones planteadas. Así, se encuentran quejas como "...este trabajo es de hombre, le raja los dedos a uno, ahora que una con obligación tiene que enfrentarse", o "...es un trabajo bien pesado, mire como tengo las manos y estar todo el día en ese banco, le digo que se le cocinan los ríñones a una".

Resumiendo, se está ante una actividad que, contrario a lo que se podría esperar, está signada por cierta regulación. Pero, al respecto hay que tener claro que tal hecho se debe a la existencia previa de un sindicato que logró ciertas conquistas cuando se laboraba en el taller. Como es propio de este tipo de actividades de subcontratación, la forma de pago a destajo representa el principal mecanismo de control sobre la fuerza de trabajo. No obstante, esta lógica se ha visto cuestionada por el mayor énfasis en calidad que la empresa ha impuesto en los últimos tiempos lo que ha conllevado a un incremento en el rechazo de pelotas. La respuesta de las trabajadoras ha sido, no buscar la maximización de su producción, sino minimizar los rechazos. Por su parte, el proceso laboral se presenta como muy simple e intensivo en trabajo con utensilios muy sencillos. Es importante, resaltar que este tipo de actividad no es unipersonal sino que suele incorporar a otras personas especialmente a familiares conformando así una unidad productiva doméstica.

Se quiere concluir este apartado, esbozando el tipo de identidades laborales que se estarían configurando en este universo de trabajo domiciliario.

Un primer aspecto que se tomará en cuenta tiene que ver con la valoración que han hecho las propias informantes sobre su actual ocupación en relación a empleos anteriores. Hay que

resaltar que en la mayoría de casos con trayectorias laborales, se valora -de manera muy nítida- las ventajas de trabajar en la casa y, por tanto, de poder atender las tareas domésticas. Ya se ha detectado este fenómeno en relación a la movilidad laboral, donde se rescataron algunos testimonios al respecto. Vale la pena mencionar lo relatado por una de las informantes donde se enfatiza, de manera muy clara, la importancia de los hijos. Así, esta mujer expresa que trabaja "...para no estar de valde, una tiene que trabajar. A veces se desmoraliza una pero pienso que siquiera hago algo porque no quiero que ellos anden vagando, como andan un montón de cipotillos perdidos. Aunque yo ya no mire, pero ratos viendo y ratos ... Quiero que mis hijos aprendan a trabajar y que sepan lo que cuesta el billete". Por consiguiente, se considera que con la nueva ocupación ha existido mejora en relación a empleos anteriores. Pero tal mejora se argumenta también en relación a otros factores tales como "...este trabajo me gusta más porque andar vendiendo mercadería, yo no tenía un puesto fijo y es cansado tanto caminar, el sol y todo eso, afecta bastante"; o, "...este es mejor porque en la fábrica andan encima. Allí no puede ni platicar una, ni comer ni una galleta. Aquí no y si una trabaja bastante, gana bastante".

No obstante, existen también testimonios de signo contrario, o sea de deterioro, como relatos de corte ambiguo. Así, se menciona que "...allá en la zona libre era mejor porque semanal eran 280 lempiras y trabajaba hasta los viernes a las cuatro de la tarde, pero como en eso salí embarazada, tuve que retirarme porque el embarazo no me dejaba trabajar. Ahorita estoy con las pelotas porque mientras miro a la niña, mi hermana hace y así". O, el siguiente que es más claro haciendo el balance: "...una de las ventajas es que este trabajo lo dan para hacerlo en su casa. También hay desventajas principalmente en lo económico porque el pago es bajo. A veces hay que esforzarse no sólo en el día sino también en la noche para poder ganar más o menos".

El discurso que parece predominar del lado de los "otros" de la comunidad, familiares y vecinos, sobre este tipo de actividad se sustenta en dos elementos: por un lado, una valoración positiva en el sentido que las mujeres para trabajar no necesitan salir de la

casa; y, por otro lado, una percepción negativa por las malas remuneraciones que se obtienen. Ejemplos ilustrativos de lo primero lo constituyen los siguientes testimonios: "...mi niña desde hace tres años terminó la escuela. Ella quería seguir estudiando, pero mi marido no quería. Como el papá le dice que no trabaje en fábrica, sino que aquí en la misma casa. Mi esposo piensa que este trabajo está bien porque ambas nos ayudamos y así no está pensando mal, él"; o, "...a algunas les gusta este trabajo, a otras no. Porque cuando no han agarrado callo se lastiman los dedos. Los amigos de mi esposo que vienen aquí, le dicen que tiene suerte al tener a su hija y esposa con el trabajo en la casa y sin tener que salir"; o, "...para muchas compañeras mías dicen eso, que la ventaja es que es a domicilio. Que tienen tierno, cuidan los niños, la comida, los demás; mientras que si se sale a trabajar a Choloma, a Cortés tienen que regresar hasta en la noche". Y de lo segundo, el siguiente comentario: "...mi papá no se mete en eso. Más bien nos dice que nos salgamos porque aquí no pagan bien".

No obstante, no hay que olvidar el momento del ciclo familiar y vital que caracteriza a esta mujeres. En este sentido se han encontrado percepciones negativas que identifican este empleo con mujeres maduras ya que las jóvenes buscan trabajar fuera de casa, en fábricas y -en concreto- en zonas francas. Así, el siguiente testimonio es esclarecedor al respecto: "...hay varias mujeres que tienen sus hijos y se salen de trabajar (en fábrica). Tal vez sólo tienen dos, tres meses y les cae enfermo un hijo, se salen de trabajar porque esos coreanos[18] son fregados, no les dan ni permiso. Aquí es poca la gente que trabaja en esto. A la mayoría de las muchachas no les gusta. Ellas sólo buscan las fábricas. En esto casi sólo mujeres macizas[19] trabajamos. Habían muchachas pero en eso abrieron una fábrica aquí en Los Leones y se han salido bastantes muchachas. Por una parte mejor porque la juventud que esté perdiendo su tiempo aquí, el salario es poco. Si no tienen ni niños, mejor que estén trabajando en fábrica".

38. Como en otros países de la región, las empresas coreanas tienen fama de aplicar métodos extremadamente autoritarios con los trabajadores.

39. En edad madura.

Otro elemento que se ha considerado en relación a esta problemática de las identidades tiene que ver con la autopercepción en términos de trabajadoras asalariadas o por cuenta propia. Es la primera visión la que se impone expresándose distintos tipos de argumentos: la empresa impone las condiciones de trabajo; la presencia de la supervisora; y otros razonamientos. Entre estos últimos hay que destacar el que argumenta que debido a la presencia del contratista "... aparentemente somos trabajadores independientes. Es una pantalla. Prácticamente todo pertenece a la empresa. Dicen que hay un contratista pero sólo es para que la empresa no esté de frente". Recuérdese que este tipo de razonamiento se relaciona con lo que se piensa que es la estrategia empresarial para evitar la conformación de un nuevo sindicato.

En cuanto a las autopercepciones cuentapropistas es, ante todo, la autonomía en la toma de decisiones que hace sentir a estas mujeres, laboralmente, independientes. Al respecto se encuentran valoraciones como la de la trabajadora que se siente "...independiente, porque si yo decido mañana ya no seguir haciendo pelotas, ya no sigo. Mientras que si fuera asalariada, seguiría porque en realidad lo necesitara y tendría que aguantar todo". Y, hay un caso, muy interesante, donde la valoración es mixta y muestra la ambigüedad situacional a la que están sometidas estas mujeres: "...cuando estoy realizando el trabajo me siento libre porque nadie me está mandando, nadie me está regañando ni nada y si quiero hago 10, 20. Cuando voy a entregar, entonces ya estoy con la supervisora".

Es importante también mencionar que en la mayoría de los casos se mantiene viva la memoria sobre la acción sindical, incluso en personas que no trabajaron en el taller y, por tanto, no experimentaron de manera directa esas luchas. Todas las valoraciones, excepto una, sobre la acción sindical es positiva. Tal vez el testimonio que resume mejor tales valoraciones es el siguiente: "...aquí antes cuando estaba el sindicato nos daban una canasta de provisión para Navidad. Ahora ya no tenemos esas ayudas. El sindicato logró bastantes conquistas. Cuando se celebraba el día del niño también la empresa daba dinero. Se moría un familiar de uno, le daban hasta 300 lempiras. De año en año el sindicato iba

aumentando todo eso para ayuda del trabajador, pero en eso dieron prestaciones para deshacer el sindicato. Habían unas que ya no querían trabajar porque tal vez tenían marido y les daba lo suficiente, pues no tenían necesidad de trabajar. Pues ellas corrieron a agarrar sus prestaciones. Entonces la directiva del sindicato quedó sola".

Finalmente, se han tomado en cuenta las aspiraciones laborales de estas personas. Al respecto hay cuatro posiciones. Primero, están las que se orientarían hacia el trabajo en fábricas, como asalariadas, buscando estabilidad y, sobre todo, incrementar los ingresos. La segunda posición remite a personas que aspirarían a independizarse laboralmente mediante el desarrollo de un oficio, tales como el de costurera o enfermera. Al respecto se encuentra el siguiente testimonio: "...me gusta bastante la costura, pero como no se puede. Sería bueno aprender porque son oficios que a uno le sirven. Aquí mandar a hacer un vestido es caro. Sería bueno ser independiente porque así una no está sumergida por el patrón".

En tercer lugar se encontrarían las que postergan tales aspiraciones por su actual situación familiar, en concreto la crianza de niños y se plantearían su futuro laboral cuando cambie el momento del ciclo doméstico. Ejemplo de esta situación es el siguiente testimonio: "...sería bueno trabajar en fábrica porque se gana más pero hay una no puede dejara los hijos solos." En el mismo sentido se argumenta que "...si pudiera hacer otra cosa, mejor. Este trabajo lo mata a una y lo peor es que muy bajo pagan. Para hacer otra cosas no sé, el problema es que tengo muchos cipotes y para decir que voy a dejar, no se puede".

Y, finalmente, estarían las personas que rechazan el empleo actual pero no se plantean alternativa alguna. Tal rechazo se hace de manera explícita o a través de la resignación. Ejemplo de esto último es la opinión por una trabajadora de credo evangélico: "...como no hay otro tipo de trabajo, por los momentos, así estaremos con la ayuda de Dios". Mientras que apreciaciones más enérgicas serían las siguientes: "...de diciembre para allá quién sabe si sigo en esto. Ni mañana voy a hacer pelotas. Esto es aburrido. Siquiera pagaran bien"; o, formulado de manera más trágica, "...no quiero envejecer haciendo pelotas, a saber qué voy

a hacer, pero no voy a estar haciendo pelotas todo el tiempo. Ahorita porque aguanto. Tal vez otros dos años". Pero, es tal vez el siguiente testimonio el que sintetizaría mejor esta última postura ante las aspiraciones laborales: "...ahorita estoy aguantando porque de un momento a otro la botan a una. Para una, darles tanto los pulmones y que lo vengan a botar, o tal vez una se sale de voluntaria y a los días botan a las otras, las otras logran algo y uno no logra nada por haberse salido. Yo en la casa les digo que aguanto por mientras ellos se deciden a botarla a una. Yo cuando salgo ya de aquí, de este clan, salgo cansada. Todavía no sé a qué me gustaría dedicarme porque a él(el esposo) le decía que pusiera un negocio pero él dice que no le gusta eso y entonces yo le digo que si es así que mejor no hago nada, que mejor me dedico a los cipotes".

Por consiguiente, se podría decir que en este ámbito laboral tiende a predominar una lógica de identidad de género en el sentido que es la localización en el hogar, y la posibilidad de atender a tareas domésticas, lo que se tiende más a valorar. Esta dimensión se vería reforzada por la percepción de precariedad que se tiene del trabajo actual. En este sentido, este empleo no se visualiza en términos de futuro laboral. Es decir, no parecería que en este universo se estén configurando identidades laborales sólidas sino lo que se refuerza es una identidad tradicional de género. También hay que resaltar que si bien el trabajo domiciliario tiende a confinar la constitución de identidades en términos individuales, persiste memoria colectiva sobre el sindicato cuyas acciones son valoradas positivamente.

4

NEOINFORMALIDAD DINÁMICA: EL CASO DE LA ARTESANÍA DE SARCHÍ, COSTA RICA

En este capítulo se aborda el tercero de los escenarios neoinformales identificados: el de comunidades de pequeñas empresas dinámicas. Al contrario de los capítulos previos, el presente contiene tres apartados. En el primero se lleva a cabo una aproximación al desarrollo reciente de la comunidad de Sarchí. En el segundo acápite se identifican distintos tipos de establecimientos encontrados en esta aglomeración económica. Y, se concluye con el análisis de las modalidades de capital social detectadas. Se debe recordar que esta problemática de capital social remite a la característica central de este escenario: la socio-territorialidad.[40]

SARCHÍ: CUNA DE LA ARTESANÍA NACIONAL

Hablar de Sarchí, es hablar de artesanía. Tanto para los sarchiseños como para los costarricenses, la mención de Sarchí se encuentra mentalmente asociada a la carreta y, en general, a la artesanía. En 1984 se hizo un concurso para que los sarchiseños pintaran sus casas y establecimientos con motivos típicos. Al final

40. Se debe mencionar que este capítulo recoge partes de un texto ya publicado (Pérez Sáinz y Cordero, 1994).

del mismo, miles de nacionales y extranjeros visitaron el cantón para admirar no solamente los productos del concurso, sino la diversidad de productos artesanales. En esa ocasión el gobierno le otorgó a Sarchí el título de "cuna de la artesanía nacional", con lo cual se oficializó una realidad que arranca en la lejanía de los primeros años de colonización de estas tierras, cuando la actividad económica del Valle Central se empezó a ensanchar, especialmente alrededor del desarrollo cafetalero.

Empero, si se logra dejar de lado esta imagen de Sarchí íntimamente vinculad a la rueda pintada de una carreta -símbolo del trabajo- es difícil, en un primer momento, diferenciarlo de otros lugares del Valle Central, y en específico de cantones aledaños como Grecia, Naranjo, Palmares y San Ramón. En efecto, sus tierras, como en estas otras localidades, se encuentran sembradas de productos como café y caña. De vez en vez, el paisaje nos muestra una pequeña casa de madera con una o dos vacas pastando en los alrededores.

Sin embargo, una segunda mirada, ahora más sistemática, evidencia una importante diferencia respecto a otros cantones cercanos. Esta tiene que ver con la tenencia de la tierra. Mientras en esos otros lugares es muy visible la presencia de la pequeña y mediana propiedad agrícola, en cambio, Sarchí, históricamente se estructuró alrededor de grandes haciendas cafetaleras, básicamente "La Eva" y "La Luisa", las que fueron absorbiendo las pequeñas propiedades campesinas. En cuanto a "La Eva", originalmente fue propiedad de Remigio Quirós y después fue adquirida por la familia Peters. "La Luisa", era de la familia Terán, pero en 1956 también fue comprada por los Peters. Entre ambas fincas suman alrededor de 1,000 hectáreas, mientras que la producción de café pasó de 3,000 fanegas, a mediados de los años 50, a 30,000 fanegas en la actualidad, además de 15,000 toneladas de caña de azúcar.

Se puede decir que hasta el momento en que la artesanía se empieza a desarrollar, las únicas posibilidades de trabajo para los sarchiseños eran en las fincas de los Peters, ya sea como jornaleros o en los pocos puestos técnicos y administrativos que estas empresas generaban. Se debe tener en cuenta que Sarchí a finales

de los años 40, tenía poco menos de 5,000 habitantes, mientras que su población activa apenas si sobrepasaba las 2,000 personas. Probablemente alrededor de la mitad de la población activa laboraba en esas tincas, si se tiene en consideración que en la actualidad éstas generan entre 400 y 500 empleos fijos, mientras que en la temporada de recolección se requieren entre 1,500 y 2,000 personas adicionales, y que en ese tiempo el trabajo se encontraba menos tecnificado. Por su parte, es significativo que una gran mayoría de los informantes de la presente investigación confirmaran que antes de la artesanía se dependía por entero de las fincas de los Peters. Así, uno de los más viejos y afamados artesanos sarchiseños, salido de los cafetales de los Peters señaló: "...antiguamente, cuando yo estaba nuevillo[4]", yo me inicié por medio de los Peters. Aquí en Sarchí, en ese tiempo, sin los Peters no era nada. Ahora con el turismo y la artesanía, gracias a Dios, la mayor parte de Sarchí vive de la artesanía, pero antiguamente era con los Peters... yo aprendí a trabajar con los Peters, ellos me enseñaron a trabajar, a volar pala y machete, regar veneno y podar palos. Yo todo eso lo hago. Sarchí no sería nada sin los Peters, pero en ese tiempo apenas habían algunos ta!lercillos como el de los Chaverri".

Fue en un contexto netamente agrario y con una importante concentración de la tierra, donde surgió la carreta pintada. El Sr. Hebly Inksetter, quien recopiló una serie de anécdotas sarchiseñas, las cuales plasmó en una monografía del cantón, indica que a principios de siglo, Felipe Arias, un modesto campesino fabricaba carretas en su casa, labor que realizaba completamente a mano. Según este autor: "...estas carretas eran decoradas pintándoles unas rayas de distintos colores con las que formaban distintas figuras geométricas. Este fue el origen de la carreta decorada" (Inksetter, 1987: 78). Pero, propiamente la primera carreta pintada surgió de la "travesura" de un niño que llegó a pasar unos días a la casa de don Felipe Arias. Al ver este niño una carreta recién pintada, de un solo color encontró la oportunidad de pintar una rosa de los vientos con sus cuatro puntos cardinales, que le había

4 1. Jovencito.

enseñado a dibujar su maestro. Al dueño de la carreta le gustó tanto la travesura que le impuso como castigo pintar la otra rueda de igual manera.

Posteriormente, alrededor de 1904, en los talleres de la Hacienda La Eva, la producción de carretas adquirió mayor desarrollo. Se importaron ejes y bocinas de hierro que le dieron más consistencia a las nuevas carretas. Pero la tradición de pintarlas fue recuperada, de manera que se le trazaban sencillos arabescos.[42] Para el autor citado anteriormente: "...los dibujos y el colorido con que se decoran nuestras carretas son netamente típicos y representativo de una modalidad artística, en la que parece salir a la luz la alegría escondida en el subconsciente de nuestro pueblo" (Inksetter, 1987: 78).

La artesanía y la fabricación de muebles dieron sus primeros pasos en la Hacienda la Eva. Algunos de los técnicos que laboraban en sus talleres se destacaron por su creatividad tanto en el campo directamente productivo, como en la fabricación de máquinas e instrumentos que favorecieron ulteriormente el desarrollo artesanal. Así, en 1908 el Señor Daniel Alfaro creó en esos talleres la ahora conocida silla Sarchí, mientras que el Sr. Antonio Alfaro experimentaba con el primer torno eléctrico instalado en la región, al mismo tiempo que empezó a aconsejary a suministrar máquinas a los primeros artesanos que se independizaron.[43]

El 26 de octubre de 1949, Sarchí es declarado cantón, pues antes de esa fecha era el distrito cuarto de Grecia. El 1 de enero de 1950 se realizó la inauguración oficial del nuevo cantón con una gran fiesta popular. Para lograr su autonomía hubo anteriormente una serie de movimientos comunales que sólo fructificaron en el contexto de la segunda república. El procedimiento para lograr el cantonato fue la celebración de un plebiscito, en el cual el 95% de los ciudadanos sarchiseños votaron a favor de esta iniciativa.

42. Algunos de los primeros ejemplares de decoración, aún pueden observarse en la única fábrica de carretas que sobrevive y la cual, en su totalidad, se encuentra accionada por energía hidráulica que obtiene de un molino.

43. Don Antonio, inventor autodidacta, mantuvo correspondencia con Thomas A. Edison como lo testimonian las cartas guardadas por una de sus hijas.

Aparentemente, las razones de fondo que llevaron a los sarchiseños a "independizarse" de Grecia, es que el desarrollo se concentraba básicamente en el distrito central, mientras que los sarchiseños históricamente se sentían excluidos. Si bien, la "independencia" no les significó mayores dividendos en términos de ayuda estatal, es posible que sí contribuyera a que la comunidad ganara en identidad propia, la cual, en el anterior marco se encontraba un tanto diluida. No obstante, en la actualidad no se notan significativas rivalidades respecto a Grecia. La separación que se experimentó hace más de cuarenta años, parece que es un hecho suficiente consolidado como para generar mayores resentimientos en el presente. Más bien da la impresión que los sarchiseños no tienen mayores complejos de inferioridad. Por el contrario, reconociendo diferencias respecto a otros cantones, en especial Grecia, están seguros de sí mismos, de sus cualidades y atractivos, especialmente vinculados a sus inclinaciones artísticas.

La declaración de Valverde Vega como cantón permite recuperar información censal, lo que posibilita trazar al menos a grandes rasgos el desenvolvimiento posterior del mismo. Se trata de un lugar donde su pequeña población[44] tiene una condición básicamente rural, aunque debe tenerse en cuenta que Sarchí se encuentra ubicado a escasos 25 kilómetros del centro de la Provincia de Alajuela, que es la segunda provincia más grande del país, y tan solo a 52 kilómetros del centro de San José. Además cuenta con aceptables vías de comunicación, amplia red de teléfonos, correo y servicios en general.[45]

De manera similar a como sucede con la población costarricense, principalmente la que se concentra en el Valle Central, la incidencia del analfabetismo es muy baja y en las últimas décadas muestra una tendencia sostenida hacia su decrecimiento. Por su

44. En la actualidad se estima que la población total de Sarchí llega a 13,932 personas. Por su parte la extensión del cantón es de 120.5 kilómetros cuadrados.

45. Aunque debe anotarse que una importante reivindicación comunal es la construcción de una carretera que comunique directamente al cantón con la autopista que va de Alajuela hasta San Ramón. De esa manera, piensan los sarchiseños, el turismo se vería incrementado, pues por el momento para llegar hasta ahí se debe hacer a través de Grecia o de Naranjo.

parte, los censos de vivienda realizados permiten apreciar una caracterización general de la comunidad en términos de satisfacción de algunas necesidades básicas. Así, la mayoría de las viviendas cuentan con servicio sanitario y con agua potable desde principios de los años 50. No obstante, el uso de electricidad es menos generalizado.[46] Es decir, puede afirmarse que Sarchí es un cantón que tiene un nivel aceptable en relación a la satisfacción de algunas necesidades esenciales.

Con el desarrollo de la artesanía y, en general, del comercio y los servicios experimentado en las últimas décadas, puede observarse importantes contrastes entre lo que serían los distritos centrales de Sarchí (Sarchí Norte y Sur) respecto a aquellos donde continúan prevaleciendo condiciones básicamente rurales, tales son los casos de San Pedro (donde se encuentran las haciendas de los Peters), Toro Amarillo y Rodríguez. Mientras en los primeros una mirada rápida permite observar viviendas espaciosas, construidas con buenos materiales, bien pintadas y rodeadas de pequeños jardines, en cambio en la medida que se sube hacia San Pedro es frecuente ver pequeñas casas de madera, algunas suministradas por las propias fincas, donde las condiciones son muy inferiores. En la zona de Toro Amarillo hay pequeños propietarios agrícolas y lecheros, pero su situación general es muy precaria.

Pero lo descrito hasta el momento no posibilita encontrar significativas diferencias de Sarchí con respecto a otros cantones del Valle Central, donde, en general alrededor de sus distritos centrales se concentra un mayor desarrollo, mientras que en sus periferias se encuentra la población relativamente más pauperizada. Lo que sí permitiría un acercamiento a la especificidad sarchiseña es la tendencia a la pérdida de la importancia relativa de la agricultura, en favor del fortalecimiento de las actividades artesanales, lo que se puede inferir cuando se estudia la evolución reciente de los grupos ocupacionales. Mientras las personas ocupadas en actividades agrícolas pasaron a constituir casi las dos

46. De acuerdo al censo de vivienda de 1963, un 46.5% de las viviendas tenían electricidad. Los censos posteriores no suministran información al respecto. Por otra parte, el censo de 1984, indica que en un 28% de las viviendas se usaba electricidad para cocinar (Pérez Sáinz y Cordero 1994: cuadro 3).

terceras partes del total de la población activa, para 1984 no llegaban ni a la mitad. En cambio, los artesanos y operarios pasaron de menos de un décimo a cerca de un cuarto de la población activa (Pérez Sáinz y Cordero, 1994: cuadro 4). Es muy probable que durante la última década (para la cual no se dispone de información censal), la tendencia aquí observada se haya profundizado, pues ha sido en este período cuando el desarrollo turístico se ha intensificado, y por consiguiente, la extensión de las actividades artesanales y la fabricación de muebles.

Es decir, es durante las últimas décadas, en el contexto de la consecución de su autonomía como cantón, cuando se ha definido el perfil que identifica tan claramente a la población de esta comunidad. Algunos de los factores más relevantes que lo han posibilitado son las cualidades innatas a nivel artístico que desde tempranos años distinguieron a sus campesinos, el crecimiento del turismo y el proceso de concentración de la tierra en escasas manos.

Este último factor es incluso reconocido por uno de los dueños de las fincas "La Eva" y "La Luisa" quien al preguntársele a que atribuía el desarrollo artesanal respondió: "...al tener nosotros tanta tierra y al no desarrollarse la pequeña producción, como si ocurrió en otros cantones, las personas han buscado otras actividades, como la artesanía. Esto unido a que fue en la hacienda "La Eva", donde un empleado nuestro -Toño Alfaro- empezó a generar figuritas en el torno eléctrico que teníamos".[47]

Así, el campesino sarchiseño vio frustrada su aspiración de poseer su propia parcela, lo que si había sido logrado, al menos en buena medida, por sus vecinos de otros cantones centrales de Costa Rica. En contraposición, canalizó sus energías creativas no hacia el cultivo de su propio terruño, sino hacia la expresión, si se quiere puramente artística. Por su parte, el desarrollo técnico alcanzado en los talleres de las haciendas, permitió ir perfeccionando los primeros ensayos y a través de la producción de carretas,

47. Se buscó información censal que permitiera comprobar esta aseveración, pero no fue posible dado que los datos relativos al tamaño de las fincas se encuentran agrupados por provincias, lo que impide este tipo de análisis más desagregado.

darle un nivel comercial. Hasta que finalmente, durante las décadas más recientes, la artesanía logró independizarse de sus vinculaciones agrícolas. Así, uno de los informantes de la presente investigación dividió la historia del cantón en dos: antes y después de la madera.

¿Pero cuál sería propiamente el año donde empieza para Sarchí la historia de la madera? Es difícil precisarlo en un año, pues más bien pareciera que se trata de un proceso paulatino. En efecto se puede señalar que la mayor parte de los dueños de establecimientos entrevistados en el marco de esta investigación, tal y como se verá más adelante, señalaron que iniciaron sus actividades a mediados de la década de los 70 y especialmente a lo largo de la década pasada. Es entonces significativo, el año de 1984, que, como ya se mencionó, es cuando de manera oficial se declara a Sarchí "cuna de la artesanía nacional". El contexto socioeconómico de este despegue fue el crecimiento del turismo por una parte, mientras que por la otra, el proceso de concentración de la tierra había llegado a su máximo grado.

En un primer momento montar un negocio vinculado a la artesanía o la mueblería era muy fácil debido a la demanda. Uno de los informantes cuenta: "...mi padre era agricultor muy pobre, nada más lo que se tenía era una finquita que había heredado y con eso construyó esto. Pero decidió ponerse a trabajar en artesanía, sin saber absolutamente nada. No sabíamos ni cómo colocarle la tapa a una carreta, esa es la verdad. Si hasta se burlaban de nosotros porque veían una carreta mal armada que ni la podíamos empacar. Pero era tanta la gente, tanta la demanda del producto que encontramos cabida, aún sin saber nada del negocio. Si la plata estaba alrededor de nosotros, ¿por qué no hacer el negocio? Inclusive, en los inicios de la construcción de este establecimiento, la gente entraba para ver qué y cómo lo estaban haciendo, y, mi padre, que es el fundador de esto, decía: ...diay, si vienen a vernos paleando mezcla ¿por qué no van a venir a comprarnos mercadería?"

Pero esta época dorada del desarrollo artesanal, en que parecía que la actividad tenía una capacidad de extensión ¡limitada, finalizó en el momento que hubo muestras de que el mercado

se empezó a saturar y, por consiguiente, la competencia se hizo patente entre diversos sectores, tanto del comercio como de la producción. Habría que agregar que esta situación se reforzó al influjo de una cultura campesina, que aunque en este caso no se pudo concretar en la posesión individualizada de la tierra, si aspiraba a la posesión de un taller propio. Así, en la actualidad, se calcula que en el cantón funcionan alrededor de 130 establecimientos vinculados a la producción y comercialización de muebles y "souvenirs".

Como era de esperar, este crecimiento inusitado de la actividad artesanal, acarreó problemas como la competencia de precios y un aumento de los precios de los insumos requeridos. En tal contexto, en 1982, se creó la Cooperativa de Artesanos de Sarchí (COOPEARSA), la cual, justamente, tendrá como tareas principales resolver los problemas antes indicados. Si bien esta cooperativa solamente agrupa en la actualidad a 28 asociados, ha logrado en buena medida llenar sus cometidos, no sólo con sus propios miembros sino hacia el conjunto de la comunidad en tanto actúa como el principal ente regulador de precios.

COOPEARSA funciona, entonces, como la estructura más formalizada a través de la cual se busca canalizar la colaboración interna entre algunos de los artesanos sarchiseños, pero esto debe hacerlo en el marco de una actividad muy fragmentada, permeada de importantes elementos culturales individualistas y de un mercado saturado. El gerente de esta cooperativa, sintetizando tal situación nos expresó:"...hay un factor muy importante que nos hace competir entre nosotros que es el mercado. O sea, la oferta que nosotros tenemos es demasiado grande para un mercado tan pequeño. El problema número uno de COOPEARSA, y también de Sarchí, es que estamos trabajando con un mercado muy pequeño, por eso se da uña fuerte competencia. En muebles, por ejemplo, todo el mundo hace lo mismo y son muy pocos los que se han especializado".

Desde un punto de vista general, otro de los problemas que más frecuentemente se mencionaron por parte de los informantes es la migración de sarchiseños hacia Estados Unidos, que según diversas fuentes puede andar entre un 15 o 20%. Esto ha signifi-

cado la pérdida de artesanos que viajan a ese país a trabajar en restaurantes y en variados servicios personales, que aunque se trata de trabajos menos especializados les rinden mayores dividendos. Además, se indica que al regreso de estas personas, inciden en la pérdida de tradiciones culturales de la población autóctona, debido a las modificaciones socio-culturales que necesariamente experimentan.

Para finalizar con este ejercicio de contextualización del universo de estudio, se debe mencionar que, desde 1994, en Sarchí ha empezado a funcionar un grupo de personas con cargos importantes en establecimientos e instancias públicas del cantón y aunque se encuentran en trámites para definir su personería jurídica, parece que se orientan hacia la conformación de una especie de Fundación. Y, en el mismo sentido hay que apuntar que, en 1995, se ha conformado una cámara de negocios que intenta aglutinar a las diferentes actividades de esta comunidad.

ESTABLECIMIENTOS: GÉNESIS Y DINÁMICA

Los orígenes de la actividad de transformación maderera en Sarchí ya han sido relatados en el apartado anterior. Se trata ahora de abordar tal proceso a partir de ejemplos concretos. Al respecto se han considerado un total de 20 establecimientos cuyas características más relevantes se pasa, a continuación, a considerar.[48]

Los datos referidos del año de inicio, muestran que el caso de mayor antigüedad remonta a fines de los 50, mientras el más reciente es un taller creado un año antes de la realización del presente estudio, o sea 1993. No obstante, el grueso de los establecimientos surgen en la década de los 70 y, sobre todo, en la pasada. Esto supone que se puede afirmar que se está ante

48. Estos 20 casos de estudio fueron identificados, en su gran mayoría, a partir de una selección hecha por el Gerente de COOPEARSA que además fue entrevistado como informante clave, así como el Presidente del Consejo Municipal y un miembro de la familia Peters.

unidades económicas que pueden considerarse -en su gran mayoría- como consolidadas. Además de este datos sobre la antigüedad, se ha recabado información sobre las circunstancias que rodearon el inicio de estos establecimientos.

Así, en primer lugar, hay que mencionar la existencia de dos patrones de movilidad ocupacional referidas a los dueños de establecimientos. Por un lado, están aquellos que iniciaron sus historias laborales en el ámbito de esta misma actividad, sea en talleres familiares o ajenos, y que -en cierto momento- lograron independizarse. Son estos casos los que muestran claramente trayectorias laborales con orientación de oficio; o sea, es un determinado saber hacer o experiencia, en este caso el trabajo de la madera, el elemento central que estructura tales trayectorias. Por el contrario, un segundo patrón refleja movilidad intersectorial desde el trabajo agrícola (normalmente como peón en las fincas de la familia Peters a lo cual se ha hecho mención en el apartado anterior) al trabajo en la artesanía de madera.

En ambos patrones de movilidad, tanto en el intra como en el intersectorial, han incidido dos factores que se han articulado entre sí. En primer lugar está la necesidad económica con el propósito de incrementar los ingresos. Y, en segundo lugar, hay que mencionar el deseo de independencia laboral dentro de la cual se ha subsumido el primer factor. De hecho, se puede decir que las trayectorias laborales muestran la constitución de una clara mentalidad cuentapropista que, como se verá más adelante, es elemento importante en término de gestación de capital social. Además, tal mentalidad puede explicar porqué los establecimientos no han evolucionado hacia empresas en el sentido pleno del término y, se han mantenido más bien en su forma original de talleres artesanales.

Un segundo elemento que se debe destacar en la creación de estos establecimientos tiene que ver con los medios de inicio. Al respecto hay tres fenómenos que mencionar. Primero, los préstamos bancarios han jugado un papel importante.[49] Este hecho refleja cómo el cantón se encuentra integrado en una economía

49. Parece que los establecimientos creados en la década pasada, aprovecharon la existencia de políticas gubernamentales de apoyo crediticio a la artesanía.

de mercado cuyo origen corresponde más bien al dinamismo de cantones vecinos como Naranjo y Grecia. Si bien se insinúa un inicio de los establecimientos dentro de un contexto muy mercantil, hay que matizar esta primera imagen, ya que la gran mayoría de las fianzas para la obtención de los créditos fueron otorgadas por familiares. O sea, la confianza basada en el parentesco surge como un recurso fundamental en la creación de los establecimientos, mostrando que en el proceso fundacional han operado redes de naturaleza familiar. Segundo, esta importancia de lo familiar se ve acentuada por el papel que han jugado las herencias o los préstamos directos de familiares.[50] Y, tercero, se ha detectado cierta cooperación de otros talleres mediante el préstamo de maquinaria, herramientas o materia prima (madera) para facilitar el inicio del establecimiento. Es decir, además de las redes familiares han existido otras de carácter más comunal aunque de menor incidencia.

Tercero, respecto al aprendizaje, recurso fundamental en la creación de establecimientos, hay que mencionar que en casi todos los casos el mismo ha acaecido dentro del ámbito comunitario. (De hecho, sólo hay un caso donde el mismo tuvo lugar en una instancia pública: el Instituto Nacional de Aprendizaje). Ha sido mediante el trabajo en otros talleres, familiares o ajenos, que se ha logrado una experiencia mínima. En este mismo sentido hay que mencionar el papel socializador que han jugado ciertos elementos de la comunidad. Por un lado, las fábricas originarias de carretas han constituido verdaderas escuelas de formación ya que por ellas han pasado varios de los actuales propietarios de establecimientos. Y, por otro lado, han existido figuras reconocidas en la comunidad, como la del Sr. Antonio Alfaro, mencionado

50. Uno de los casos contemplados ilustra esta solidaridad familiar. Así, "...en un principio para comprar este terreno vendimos una herencia que nos había dejado nuestra madre; vendimos el pedacito que nos había tocado a cada uno. Entre los nueve hermanos a los que nos había tocado la herencia nos ayudamos mutuamente, para que los tres que queríamos poner el taller lográramos iniciar. Al comprar el terreno, entonces solicitamos un préstamo para poder resolver otras necesidades del negocio. Después les devolvimos lo que cada uno puso".

en el apartado precedente, que han ayudado y fomentado la creación de talleres diseminando su saber sobre esta actividad.

Finalmente, el principal obstáculo para lograr la consolidación del establecimiento, ha sido la captación de clientela. Este ha sido un problema superado con la perseverancia y que, por tanto, ha requerido tiempo. No obstante, hay que resaltar que en varios de los casos la creación de COOPEARSA, cooperativa de comercialización a la que nos hemos referido en el apartado anterior, ha supuesto una mejor inserción en el mercado. Además hay que mencionar que el auge reciente del turismo ha dinamizado la economía comunitaria, beneficiando a los productores existentes aunque también ha incentivado la emergencia de nuevos.

Una segunda dimensión que se debe considerar tiene que ver con el tipo de actividad que se realiza. Al respecto se puede hablar de varias situaciones. En términos de producción hay que diferenciar aquellos talleres de ebanistería (fabricación de muebles) de los que elaboran artesanías como tales ("souvenirs" en la jerga local). Tales situaciones tienden a ser mutuamente excluyentes porque el tipo de maquinaria que se utiliza difiere y no suele ser compatible. De hecho, no se encontró ningún caso que realice -de manera simultánea- ambos tipos de producción. Por otro lado, está la actividad comercial que presenta dos modalidades a las que nos referiremos más adelante. El comercio sí suele combinarse con la producción.[51] Es decir, se está, en numerosos casos, ante establecimientos que compatibilizan las actividades artesanales con la comercial.

En cuanto a la dimensión laboral, ante todo hay que resaltar el hecho que se está ante establecimientos que, desde el punto de vista del empleo generado, pueden ser calificados como pequeños. La excepción la constituye el primer caso que se refiere a una de las fábricas históricas de carretas de Sarchí. Respecto a este caso es importante mencionar que en 1979 los propios trabajadores compraron el establecimiento a los dueños y se ha conformado un sistema de relaciones laborales sui géneris. Por un lado, están los nuevos propietarios y un cierto número de empleados estables

51. De hecho, sólo hay un caso donde se realizan únicamente ventas.

(especialmente en el área de comercialización) que perciben remuneraciones fijas. Por otro lado, la gran parte de la producción la realizan grupos de artesanos. A los mismos se les ofrece el espacio donde trabajar (lo cual forma parte también del "marketing" cara a los turistas que pueden observar el proceso de producción de carretas, especialmente lo que tiene que ver con la pintura de las mismas que es la fase más artística y vistosa) así como insumos. El pago es por lo que se produce y no se hace individualmente sino en grupo. Es decir, se está ante una organización del proceso del trabajo que parecería se ajusta, en términos de esta dimensión laboral, al modelo de especialización flexible.

En casi todos los casos contemplados se ha generado empleo y sólo en uno de ellos hay menos trabajadores en la actualidad que en el inicio del establecimiento. Este crecimiento ha sido mayor en las situaciones donde se ha logrado integrar producción con comercialización. No obstante, no hay que olvidar que se está ante un universo de pequeñas empresas y, por tanto, la generación de empleo tiene lugar más bien a través de la proliferación de talleres que por el crecimiento y transformación de los mismos en fábricas o empresas. Este fenómeno se asocia al hecho que en casi todos se encuentran familiares trabajando lo cual reafirma la incidencia de este factor tal como se ha mencionado en relación a los medios de inicio. También lo familiar juega un papel importante en la valoración positiva que tienen los propietarios de la fuerza laboral que utilizan. Y, en este sentido, se resalta también el entusiasmo por aprender que se enmarca dentro de las aspiraciones de independencia que tienen los trabajadores. Es decir, se confirma en las percepciones de los informantes sobre la fuerza laboral que emplean, la importancia del aprendizaje y de los valores de cuentapropismo en la dinámica de crecimiento económico de la comunidad.

Otra dimensión que será tomada en cuenta tiene que ver con las modalidades de comercialización. Al respecto se puede hablar de tres tipos de situaciones. La primera remite a los pequeños productores artesanales que tienen que vender sus productos en salas de Sarchí, pero también en comercios de la propia capital. (Este último fenómeno se da, por ejemplo, con uno de los viejos

artesanos del lugar que además es respetado y reconocido en la comunidad por sus habilidades artísticas). Estas relaciones comerciales son valoradas de manera positiva y, según lo expresado por los informantes, se basan en la confianza. El segundo tipo de situación es la referida a la cooperativa. O sea, es un modelo de productores independientes pero asociados en la comercialización. Los actuales integrantes de COOPEARSA valoran de forma muy favorable, el papel de la misma por dos razones básicas: representa un mecanismo para la venta de los productos y juega un papel regulador de precios, limitando así los estragos de la competencia desleal. Finalmente, la tercera situación es la representada por aquellos casos donde, de manera individual, se ha logrado la integración entre producción y comercialización.

Hay que mencionar también que la gran mayoría de los establecimientos se encuentran en una situación intermedia entre una organización del trabajo informal y otra típicamente empresarial. De hecho, esta última se da en el primer caso que es el único establecimiento que podría ser calificado como fábrica. Por otro lado, hay seis casos donde la autopercepción lleva a los informantes a calificarse como productores, ubicándose así en la informalidad. Son en estos casos que se detectan las situaciones donde no se lleva contabilidad alguna, y que, por tanto, sugiere la inexistencia de alguna racionalidad empresarial al contrario del resto de los casos.

Con base en estas tres últimas variables, se ha intentado hacer una tipología de establecimientos del universo indagado tal como se refleja en el cuadro 5. En este sentido se podría hablar de tres situaciones. La primera correspondería a los casos donde se ha logrado la integración entre producción y comercialización, con una división deltrabajo con criterios empresariales en algunos establecimientos y con racionalidad formal. El segundo grupo tiene características, en lo organizativo y las orientaciones, muy similares al primero, pero la comercialización se hace de manera asociada entre los productores a través de la cooperativa. Es respecto al tercer grupo que se muestran, sin duda, las diferencias mayores. En estos casos se está sólo ante productores de naturaleza

claramente informal y, por lo tanto, con orientaciones basadas en racionalidades de orden sustantivo.

Cuadro 5

TIPOLOGÍA DE ESTABLECIMIENTOS

Tipos de establecimientos	Organización del proceso laboral	Racionalidad de gestión
Integración de producción y comercio	De transición con atisbos de formalidad	Empresarial
Cooperativa	De transición	Empresarial
Pequeños artesanos	Informal	Sustantiva

Fuente: Pérez Sáinz y Cordero (1994, cuadro 6).

COMUNIDAD, ESTABLECIMIENTOS Y CAPITAL SOCIAL

Como se ha mencionado en la introducción de este capítulo se quiere interpretar dinamismo económico detectado en Sarchí a partir de la incidencia de capital social. Esta categoría se utiliza en la forma definida por Portes y Sensebrenner (1993) tal como se explicito en el primer capítulo del presente texto.

En relación a la introyección de valores, como una primera forma de capital social, son varias las observaciones que se pueden realizar. En primer lugar, hay que resaltar que hay una opinión generalizada que los sarchiseños son gente trabajadora. Apenas en dos de los casos considerados se relativizó esta percepción mencionando que hay buenos pero también malos trabajadores; y, sólo un informante expresó opiniones negativas sobre la predisposición al trabajo de sus paisanos relacionándolo con el fenómeno de la migración a los Estados Unidos ya que la gente regresa con algún capital y no trabaja mucho. Segundo, esta proclividad

al trabajo está relacionada, estrechamente, con los anhelos de independencia que se ha mencionado en varias ocasiones en el apartado anterior.

Pero, es interesante apuntar que esta percepción sobre el trabajo no se asocia necesariamente a orientaciones empresariales. Así, uno de los testimonios clarifica este punto mencionando que "...somos buenos trabajadores. Aquí todo el mundo trabaja pero en la administración somos malos". Esta misma idea parece confirmarse con la predisposición de los sarchiseños a tomar iniciativas pero no asumir riesgos. En este sentido, se puede plantear -a manera de hipótesis- que en Sarchí prevalece un patrón socio-cultural común al Valle Central, de estirpe campesina, que busca la independencia laboral pero no anhela el fuerte crecimiento empresarial.

La tercera observación que se puede hacer tiene que ver con el hecho que esta introyección de valores sobre el trabajo se proyecta en términos de identidad cantonal. El nexo es la artesanía que es lo que particulariza la ética laboral y hace destacar al cantón dentro de la sociedad costarricense como "cuna de la artesanía". Así, hay testimonios de alta autoestima tales como "...nosotros tenemos el ego inflado, como somos fabricantes y nos visita mucho turismo. Nos consideramos bastante diferentes. No es que todas las personas piensen así, pero como trabajamos en lo nuestro, nos sentimos diferentes". O, "...yo digo que en todo lado hay gente capaz y que sabe trabajar. Aunque el sarchiseño sobresale más en la cuestión que es arte, hace muñequillos de madera, armados, y eso. No todos por supuesto. Porque yo le cuento que por aquí, hay un vecino que hace "Santas Cenas" talladas en madera que hasta que uno queda asustado de lo bonitas que quedan. Eso no lo conseguís ni en Naranjo, ni en Grecia".

Esta comparación con los cantones vecinos remite a la identidad local y se puede expresar de distintas maneras. Por un lado, está la que marca meras diferencias cualitativas como "...en Sarchí vivimos de la artesanía, en cambio en Grecia viven del comercio". Y, por otro lado, la que explícita oposiciones como la del testimo-

52. Respecto a la gente de Grecia y Naranjo.

nio que califica a la gente de Sarchí de "...muy chispa. El sarchiseño es una persona que tiene el dicho al día, le gusta mucho los apodos. Además es gente humilde, digámoslo comparándola con la de Grecia donde ellos están como a otro nivel. Ellos han tenido profesionales. Es un cantón más grande. Por lógica han tenido un capital más grande. Gente que se ha ido saliendo de una clase. Aquí es una clase baja, casi todo el mundo. En cambio, en Grecia es una clase media".

Pero, de esta identificación cantonal con base en la artesanía, tal vez lo más importante que se debe resaltar sea que la misma responde a procesos de socialización temprana. En este sentido merece la pena plasmar varios testimonios que son tremendamente elocuentes. Así, un primero expresa: "...la única conclusión a que yo he llegado es que dicen que cuando los niños están en la escuela, ellos pasan y ven en toda parte trabajando la madera. Tal vez, hasta tienen la oportunidad de ver cuando se está haciendo un trabajo. Aquello les va causando admiración y también va provocando un interés sobre la madera. Viera que nosotros hemos tenido obreros que los hemos traído de los cafetales, donde no hacían más que volar pala en las haciendas de por ahí, y esos obreros, según el trabajo que uno les pusiera, ligerito en dos o tres meses, ya ellos hacían algo".

Con un tono más personal y biográfico, un segundo testimonio resalta: "...desde chiquitillo a mí sí me gustaban lo que eran los buecillos. Antes era un polvazal, entonces con unos palillos, ahí se les metían unos clavos y tal vez me hacía un dibujillo de unos buecillos y le guindaba una latilla de sardinas. Lo hacíamos más por vacilar para ver las rayas que dejaba la latilla en el polvo. Así fui empezando, pero ahí estaba muy chiquitillo. Pero ahora hago de todo y no me cuesta nada".

Y, tal vez, el más elocuente de los testimonios: "...yo empecé en esto de la artesanía desde que era muy pequeño, porque me gustaba, me llamaba la atención ver a las personas trabajar en la madera. Entonces con un amigo, que éramos compañeritos en la escuela, llegábamos donde un muchacho que trabajaba en tornería a que nos hiciera trompos. Nosotros le llevábamos frutas y compartíamos con él un rato, entonces él a cambio nos hacía

yo-yos y trompos y después de eso fuimos haciendo amistad con él. Entonces como ya traíamos el gusanito ése de la artesanía, le pedíamos que por qué no nos ponía por ahí con una máquina a trabajar, a lijar cositas que él iba haciendo. Mientras hacía los trompos, le pedíamos que nos pusiera a hacer algo. Entonces empezamos a conocer lo que es la maquinaria y de hecho, los sábados en las tardes cuando él limpiaba su taller, yo le pedía que por qué no me daba un pedacito de madera y me lo ponía en el torno para travesear, a hacer cositas como ceniceritos, los mismos trompos, claro muy mal hechos, pero claro ya uno nace con aquello. Entonces él nos daba la oportunidad, y fue así como yo empecé a trabajar en lo que es la tornería. Cuando empecé a descubrir esto, todavía estaba en la escuela. En vacaciones le pedía al muchacho que por qué no me daba la oportunidad de estar ahí ganándome algo, después de las cogidas de café, porque esa era la principal entrada de las familias pobres, de la mayoría de las familias de Sarchí. Pero cuando terminaban las cogidas de café en enero, todavía nos quedaban dos meses de vacaciones, entonces le pedíamos la oportunidad de estar ahí para ganar alguna cosilla. Más adelante, en el colegio, decidí terminar los estudios en la noche para poder dedicarme a esto. Así, me fui quedando trabajando en esto".

La segunda modalidad de capital social es la que remite al principio de reciprocidad. Al respecto, lo primero que se tiene que resaltar son las redes detectadas en el inicio de los establecimientos y que se mencionaron en el apartado anterior. Se debe recordar que las ayudas familiares han jugado un papel fundamental en un doble sentido: por un lado, como garantía de los préstamos obtenidos y, por otro lado, como herencias. Es decir, tanto en términos de confianza como de recursos monetarios, lo familiar ha sido elemento fundamental en la constitución de los establecimientos. Pero, también las redes han trascendido este ámbito y se han detectado casos donde los préstamos de materia prima (madera) y herramientas, por parte de otros productores, han posibilitado tal constitución. Por consiguiente, se puede hablar de existencia de redes de orden comunal pero sobre todo de índole

familiar que mostrarían la incidencia de este segundo tipo de capital social.

Pero, en términos del actual desarrollo de la actividad de transformación de madera en Sarchí, lo más importante con esta modalidad es que plantea la problemática de las relaciones entre cooperación y competencia. Al respecto, lo fundamental que se debe enfatizar es que hay testimonios encontrados. Así, por un lado, se resalta la cooperación como cuando se menciona que "...si mi hermano J.M.," el de la fábrica de bastones, necesita un trabajo especial que le precise, yo se lo hago. Por ejemplo, el necesitaba unas mesitas que podemos hacerle con una máquina que nosotros tenemos, entonces yo paré todo el trabajo para hacerle eso. Y, si yo necesito una madera especial que él tiene, él me la facilita sin cobrarme un cinco, entonces yo se la recompenso con otra cosa. Así también con otros talleres a veces nos intercambiamos madera o nos prestamos maquinaria y herramientas, como taladros, lijadoras alemanas, cepillos. Hace poquito intercambié maquinaria con un amigo mío, T., y también con F.Q. El me presta una máquina y yo le presto otra, según las necesidades que tengamos". O, como expresa otro testimonio: "...tenemos relaciones con otros productores de muebles, por ejemplo, con éste que tiene la tienda aquí al frente y que es primo hermano mío. Hablamos de los precios de los muebles, qué materias primas se pueden trabajar para ir mejorando las cosas. Aparte de que, muchas veces los que nos venden materias primas nos mandan cursillistas para prepararlos cada día mejor en cuanto a la materia prima, ya que se ha avanzado mucho en el trabajo de la madera. También con la Fábrica Joaquín Chaverri, en la que trabajan familiares nuestros, primos y hermanos, nos relacionamos con ellos. A veces nos mandan muchos clientes que ellos tenían cuando fabricaban muebles pero como ahora no trabajan en esta línea entonces nos los mandan a nosotros". U, otro ejemplo como "...con todos los productores me relaciono. Nosotros tenemos unas máquinas, que son copiadoras, entonces todos los dueños de negocios traen sus cosas para que les hagamos trabajos.

53. Se utilizan iniciales en los nombres para mantener, por razones obvias, el anonimato de los informantes.

Después a mí me buscan mucho cuando necesitan una máquina que van a comprar, entonces me piden consejo".

Pero, por otro lado, hay también opiniones que argumentan que "...aquí hay una competencia muy tuerte. Todo el mundo desconfía. Por ejemplo, vamos a hacer la Cámara de Turismo, entonces toda la gente, la de la Fábrica de Carretas, la de COOPEAR-SA, la del comercio, están viendo por qué es que se están metiendo, detrás de qué anda cada quién y a quiénes puede beneficiar esto. No se fijan en qué beneficios puede traer a la comunidad". Por consiguiente, la conclusión principal que se puede llegar es que ambos tipos de lógicas atraviesan el universo indagado. Al respecto el siguiente testimonio tiene alto valor paradigmático: "...somos amigos y familiares la mayoría de los sarchiseños. Una sola familia que vive en una casa que se llama Sarchí, digo yo, porque la mayoría nos conocemos de toda la vida y tenemos amistad. A veces necesitamos conseguir madera y conversamos con un compañero y ya sea que él vaya y nos lleve, o que nosotros vayamos y lo llevemos y conseguimos madera para los dos y la conseguimos más barata. Después en cualquier cosa como herramientas, si alguno necesita una herramienta y tal vez otro la tiene, uno sabe que con mucho gusto se la cede. Esto se da en una gran mayoría de talleres. También hay información sobre clientes, bueno al menos nosotros pensamos así. En caso de que otra persona produzca algo similar a lo que yo estoy haciendo, nosotros no vamos a competir con él, a no ser que el dueño de un comercio venga donde nosotros a pedirnos ese producto, entonces nosotros hablaríamos cuáles son las razones por las que se está cambiando de proveedor. Bueno, nosotros pensamos así, aunque aquí también se da mucha piratería. Que yo le hago un producto, entonces llega otro que se lo ofrece más barato. Pero muchas veces son los clientes los que tienen la culpa de esta situación porque en lo que se fijan es en el precio y no en la calidad. Hay que tener en cuenta que alguna gente viene a comprar para revender".

No obstante, es necesario diferenciar tres tipos de situaciones que muestran, a su vez, vías de cómo puede evolucionar la artesanía sarchiseña y cuyas consecuencias se retomarán en

las conclusiones cuando se reflexione sobre el futuro de esta comunidad.

La primera de estas situaciones responde a los casos donde se ha logrado cierta especialización con el producto. En estos casos no se resiente competencia, más bien hay proclividad a la cooperación. La segunda correspondería a los miembros de la cooperativa. En este sentido, una de las ventajas que le ven a pertenecer a la misma es que actúa como reguladora de precios y constituye un auténtico paraguas contra la competencia desleal/[4] Sin embargo, los anhelos de independencia laboral, que como se ha mencionado en varias ocasiones constituye un elemento central de la cultura económica prevaleciente en Sarchí, hace que tal acción reguladora no sea percibida como ventaja por todo el mundo. Así, un excelente testimonio de orientación marcadamente individualista afirma que "...a mi me dijeron que me metiera en una sociedad pero a mí no es que me gusta mandar, sino que a mí me gusta darme yo mismo las opiniones". Y, la tercera, refleja las percepciones del resto de casos, donde se resiente la competencia que es calificada como desleal. Al respecto, se explicitan dos tipos de argumentos.

Por un lado, se enfatiza la falta de fijación de precios bajos que no reflejan los costos verdaderos: "...aquí entre los productores no hay intercambio de nada, igual a nivel comercial. Es una competencia muy desleal la que se da en Sarchí. Aunque es una comunidad muy pequeña, nosotros tenemos alrededor de ciento y resto de talleres acá y todos tienen que comer y trabajar, de ahí que si hay que hacer una silla, es lógico que todos se peleen para ver quién la hace. Y, a veces no saben ni cómo hacerla, o no se sabe cuánto cuesta en realidad porque no se sabe calcular los costos verdaderos, pero con tal de venderla, se vende más barata que su costo real". O, "...en muchos talleres le serruchan a uno el trasero, como dicen. Que es que aquel trabaja muy mal, que yo uso este producto, que yo doy el producto más barato. Tal vez, es hasta mentiras, es nada más por el hecho de sacarlo a usted".

54. No obstante, hay también visiones críticas de miembros de la cooperativa que mencionan que dentro de la misma acaece también competencia ya que "...no ***tenemos conciencia de lo que*** es ***ser cooperativista".***

Y, por otro lado, la argumentación enfatiza la imitación, sobre todo, por parte de los nuevos talleres: "...el problema aquí de Sarchí es que hay demasiada competencia. Por ejemplo, yo me mato la cabeza sacando un diseño, buscando en un catálogo, hablando con un amigo, buscando un diseñador, porque todo es a base de ayuda. Y, me jodo la cabeza para sacar, digamos una cama diferente, saco el costo de esa cama y vale diez mil pesos, ganándome yo un 35 ó 40%, porque algo tengo que ganarme, si no mejor no trabajo. Pero yo tengo que pagar peón, seguros. Pero llega un carajo que aprende en un taller y después monta un taller detrás de la casa y dice: "...yo aquí me gano la mano de obra" y viene y vende la cama en siete mil colones, pero ese carajo no está ganando nada. Ese carajo, en realidad, no tiene una empresa y así hay muchos aquí que en realidad están arruinados porque ni siquiera tienen la madera para trabajar". O, "...siempre la gente tiene como cierto celo, como un orgullito, de que si alguien va mejorando más y también hay otros que se dedican mucho a repetir; son muy copiones. En este momento hay mucha competencia y lo que hay que hacer es mejorar la calidad. Nadie afloja en los precios y esto hay que mejorarlo".

Este problema del cruce de lógicas de cooperación con la de competencia no innovativa tiene también su reflejo en las actitudes hacia la confianza, elemento central en la viabilidad de las transacciones mercantiles. Así, existen opiniones de inspiración bíblica que fulminan en términos de "...maldito el hombre que confía en el hombre" hasta posturas que defienden la horandez de los sarchiseños como elemento idiosincrático pasando por opiniones más matizadas: "...como en todo; hay gente que sí y otra que no. Hay gente que no se le puede confiar ni un recado". Lo importante en términos de capital social es que se insinúa que su modalidad basada en la confianza exigible no parece materializarse en el universo indagado.Aún más, no se detectan mecanismos que puedan sugerir la imposición de objetivos comunitarios a las conductas económicas individuales de los productores sarchiseños. En este sentido, parecería que el tipo de competencia no innovativa prevaleciente acompañada por el individualismo

que el éxito económico habría acentuado, conspiran contra esta forma de capital social.

Por el contrario, la restante modalidad, la solidaridad confinada, sí parece operar parcialmente. La misma tiene su origen en un doble tipo de competencia externa a la comunidad. Por un lado, está la producción de ciertas artesanías de madera realizada fuera de Sarchí. Una competencia que -en cierta manera- se justifica por la falta de iniciativa en materia de innovación de la comunidad. En este sentido, el siguiente testimonio es elocuente: "...la gente se mete, pero nosotros mismos tenemos la culpa porque no nos queremos superar. No queremos invertir. Aquí si hay que invertir, la gente dice : "...no...no". Al menos yo, si tuviera dinero tendría un señor taller porque me gusta eso y no me da pereza invertir en una máquina. Pero, este señor de Alajuela, "Zapatón"[55] le digo yo ...¿Qué ha hecho "Zapatón"? Llega aquí y me dice : "...hola Don M., ¿cómo estás?, ¿qué estás haciendo ahora en el taller?" "...Bueno, esto y esto". "Ah qué linda", dice él. Le saca una foto y se la lleva para Estados Unidos, trae la máquina y hace pa, pa, pa y hace un montón. Eso es lo que ha hecho, venir a copiar aquí; ése es un copiador. Y, con esas copias se ha hecho millonario. Sólo él ha hecho más plata que todo Sarchí. Por ejemplo, nosotros hacemos con cuidado las copitas, claro "Zapatón" es un cerebro y tiene plata, les saca una foto, él trae una máquina donde por debajo mete el palo y por arriba van saliendo las copas. Claro así las puede vender más baratas. Y, así con un montón de cosas como las sandías y las frutas. ¿Cómo se puede comparar un carajo torneando a mano todo el día con una máquina que las produce en serie? Bueno, pero al hombre no le da miedo. Y, es que la tecnología ha avanzado mucho. Pero, nosotros seguimos allí".

Por otro lado, otra fuente de competencia es la presencia de negocios de no sarchiseños en el propio Sarchí y, especialmente, en la Plaza de la Artesanía. Los comerciantes locales se resienten y hay comentarios como "...se están aprovechando de la buena fama que tiene el cantón. Tienen un capitalito y vienen y ponen

55 Este calificativo responde al número de zapato que usa este individuo.

aquí una salita y la desarrollan porque saben que aquí viene mucha gente. Obviamente se están aprovechando. Esto lo deberían hacer los propios sarchiseños". O, el testimonio que cuestiona el hecho que se venda incluso artesanía de otros lugares: "...hay un grupo que nos oponemos totalmente a eso. No es el hecho de que venga gente de otros lugares o que sea extranjera a conocer el cantón. El problema es que se están cambiando las costumbres y hasta la misma artesanía. No es gente que ha venido a fomentar la artesanía, ni el turismo, ni otros campos, sino que ha venido a cambiar las costumbres. Incluso, se está gestando un tipo de comité, que quiere solicitarle a la Municipalidad que no se le otorgue ninguna patente a gente que no sea de Sarchí, por lo menos en el campo de la artesanía. Esto sería indispensable para que los artesanos, empresarios y gente de Sarchí puedan salir de este bache que tenemos". Pero, este tipo de opinión no es generalizada y hay testimonios como "...yo digo que toda competencia, según como venga, es buena. Hay veces que lo cuelgan a uno pero hay veces que le ayudan a uno. Por ejemplo, un señor de afuera pone una ferretería, todo eso es bueno para hacerle la competencia al otro. Mientras los productos bajen y a uno le vaya mejor, yo digo que eso es bueno". De hecho, se puede decir que el grupo de productores, calificados como pequeños artesanos en el apartado anterior, consideran positiva la presencia de este tipo de negocios ya que les ofrece más alternativas para la venta de sus artesanías.

Si bien la solidaridad confinada tiene actualmente un carácter limitado, hay indicios que en el futuro pudiera generalizarse y devenir en una de las principales formas de capital social en Sarchí. La razón estaría en las amenazas que se vislumbran por cantones aledaños que podrían promocionar la venta de artesanías como sería el caso de Grecia. También se menciona el proyecto de la Costanera (carretera que comunicará Santa Ana con Puerto Caldera) que podría implicar que el flujo de turistas se desviaría de Sarchí. Este tipo de preocupaciones, hoy en día sólo presentes en los sarchiseños con una visión más estratégica, pueden ser compartidas, en un futuro no muy lejano, por el resto de la comunidad.

El cuadro 6, en su primera columna sintetiza el conjunto de reflexiones que se han realizado sobre capital social mientras las restantes matizan esas observaciones para los tres tipos de establecimientos identificados en el apartado precedente.

En términos de introyección de valores se puede decir que existe una ética generalizada del trabajo que se articula a fuertes orientaciones por la independencia laboral. Esta cultura se ve reforzada por el hecho de que representa uno de los fundamentos de la identidad cantonal y que, además, parece responder a procesos de socialización primaria. Esta apreciación es común a los tres grupos de establecimientos, si bien en el tercero de ellos, el de pequeños artesanos, este tipo de percepciones se relativizan con opiniones no tan positivas sobre la predisposición de los sarchiseños al trabajo.

La reciprocidad se ve expresada en el universo, indagado por la existencia de redes, especialmente de carácter familiar, que se han dado en el inicio de los establecimientos. Sin embargo, en la actualidad este principio de cohesión social se ve cruzado por lógicas de signo opuesto: por un lado, las de signo cooperativo y, por otro lado, las de la competencia en su dimensión negativa, o sea en la basada en la imitación y no en la innovación. Cada grupo de establecimientos presenta situaciones diferentes. Es en el correspondiente a las unidades económicas integradas donde este contraste entre cooperación y competencia se expresa de manera más nítida. El conjunto de establecimientos pertenecientes a la cooperativa corresponde a una situación de cooperación institucionalizada pero, como se ha advertido, no siempre se da en la práctica. Y, es en el tercer grupo donde parece que las lógicas de cooperación predominan sobre las de competencia.

La tercera modalidad de capital social tiene menor incidencia que las dos precedentes y, se puede decir, que la solidaridad confinada opera sólo de manera parcial y, de hecho, únicamente respecto a los dos primeros grupos de establecimientos. Como se mencionó, la presencia de negocios no sarchicenses en el propio cantón y la copia de artesanías fuera del mismo, son las dos principales amenazas que inducen la activación de esta modalidad de capital social. Pero, peligros más tangibles y que afectan a

Modal idades de capital social	General	Integrados	Cooperativa	Pequeños artesanos
Introyección de valores	Trabajo independiente. Artesanía como identidad cantonal. Socialización primaria	ídem que general	ídem que general	ídem que general
Reciprocidad	Cooperación vs. competencia (por imitación)	ídem que general	Cooperación institucionalizada	Predominio cooperación
Solidaridad confinada	Parcial. Amenazas de competencia externa	ídem que general	ídem que general	No
Confianza exigible	Mecanismos de imposición debilitados por tipos de competencia	ídem que general	Exigencia limitada a miembros	ídem que general

Fuente: Pérez Sáinz y Cordero (1994, cuadro 7).

la comunidad en su conjunto, como se ha mencionado, pueden convertir a la solidaridad confinada en una de las fuentes más vigorosas de capital social en Sarchí.

Finalmente, la existencia de confianza exigible es apenas perceptible en el universo indagado. Sólo en el caso de establecimientos pertenecientes a la cooperativa se podría decir que existen mecanismos que pueden lograr que los comportamientos de los miembros se enmarquen dentro de las orientaciones institucionales. Pero, en el resto se pensaría que el tipo de competencia existente, basada en la imitación, impide la existencia de este tipo de mecanismos que garantizan que los deseos individuales se amolden a las expectativas colectivas.

5

CONCLUSIONES

Como se mencionó en la introducción, se quiere finalizar comparando los tres universos considerados para superar interpretaciones restringidas a las especificidades de cada realidad. Tal comparación se lleva a cabo con base en las dimensiones identificadas en el primer capítulo y, por tanto, busca la proyección teórica de la problemática de la neoinformalidad, para incentivar nuevos estudios sobre este fenómeno. En este sentido, en primer lugar, se toma en cuenta el tipo de contexto que caracteriza al escenario ubicándolo en términos de las dinámicas de globalización y exclusión. El tipo de neoinformalidad predominante (de subsistencia, subordinada o dinámica) es una segunda dimensión considerada. La tercera remite a los recursos que se pueden movilizar mientras la cuarta a los retos que se afrontan en cada escenario. Esta dimensión introduce, de manera explícita, la cuestión de los modelos de acción que se deberían ir delineando ante la emergencia de nuevas expresiones de informalidad. Y, finalmente, se considera la dimensión de configuración de sujetos. También este aspecto es crucial para los modelos de acción, si se quiere que los mismos sean implementados por los propios sujetos neoinformales. Pero, además, y esto es crucial, la dimensión de las identidades remite a la naturaleza, propiamente, societal de este fenómeno. Es decir, muestra cómo la neoinformalidad fortalece o vulnerabiliza a la sociedad.

Pero antes de abordar la primera de estas dimensiones, es importante resaltar que los tres universos indagados están signados por la presencia informal. Al respecto, es importante recordar, como se hizo en el capítulo de índole teórico, que este fenómeno ha sido delimitado con base en el criterio de división del trabajo. Es decir, se ha considerado como informal el establecimiento donde el(la) respectivo(a) dueño(a) participa, de manera directa, en la generación de bienes y/o servicios. En este sentido, es indudable que el universo indagado en Managua está compuesto, únicamente, por actividades de tipo informal. En efecto, en la totalidad de los casos indagados, los dueños participan en el desenvolvimiento cotidiano de sus negocios. Igual calificación se puede aplicar a las trabajadoras a domicilio de Puente Alto, en Honduras. No obstante este conjunto de mujeres pueden ser también calificadas como asalariadas encubiertas o indirectas de la empresa que las subcontrata. Esta calificación dual no refleja contradicción analítica alguna sino que expresa que este conjunto de trabajadoras están sometidas a una doble caracterización laboral. Y, sólo en el caso de la aglomeración de Sarchí, en Costa Rica, la presencia informal no es tan obvia. Como se ha argumentado, en el capítulo respectivo, la mayoría de los establecimientos tienen una naturaleza mixta ya que funcionan con base en ciertos principios empresariales y en lógicas informales. No obstante, se debe recordar que hay un estrato, el correspondiente a los talleres más sencillos, que puede ser calificado -sin ambigüedad- como informal. Además, como se ha argumentado en el capítulo teórico, tanto este escenario como el segundo suelen caracterizarse por su heterogeneidad, o sea por la presencia de varios tipos de establecimientos: propiamente informales como pequeñas e incluso medianas empresas.

En términos de contexto, parece indudable que el universo estudiado en Managua se inscribe dentro de la exclusión. Se trata de una fuerza laboral expulsada del sector público y que se ha visto forzada a ingresar en la informalidad. En este sentido, es importante no olvidar que en el origen de esta movilidad involuntaria se encuentra la aplicación de medidas de ajuste estructural en Nicaragua, en concreto las referidas a la reducción del gasto

público y a la reforma del Estado. No obstante, esta reforma no supuso una redefinición de funciones de este personal con el propósito de lograr un Estado más eficiente. Por el contrario, estas personas fueron víctimas de una estrategia que, de manera simplista, equipara reforma del Estado con su minimización. Por consiguiente, la inserción en la neoinformalidad, de este conjunto de ex-empleados públicos, se inscribe, claramente, dentro de los efectos excluyentes que los programas de ajuste estructural suelen tener.

Por el contrario, se puede decir que el universo hondureño se contextualiza en el proceso de globalización. Este conjunto de mujeres trabajan para una empresa exportadora, ejemplo de esa proliferación de zonas francas que se ha dado en el Valle del Sula. Pero, no hayqueolvidarque lacondición de subcontratación hace que tal inserción en la globalización sea mediada y, por tanto, frágil. Fragilidad que se manifiesta en la precariedad del tipo de proceso laboral, así como las condiciones de vida, que caracteriza al universo de Puente Alto y que remite más bien al fenómeno de la exclusión. De hecho, se está ante un elocuente ejemplo que muestra que estas dos dinámicas, la globalizadora y la excluyente, no son mutuamente excluyentes sino que constituyen las dos caras de la misma moneda.

En términos de globalización hay una característica de este universo que merece ser resaltada. Se trata de la contradicción que, recientemente, atraviesa la dinámica productiva de este universo. Por un lado, el pago del trabajo a destajo, con remuneraciones crecientes por unidad según mayor volumen, revela -de manera nítida- una lógica de producción en masa. Pero, por otro lado, el reciente énfasis en calidad cuestiona tal tipo de lógica. De hecho, lo que se detecta es una de las contradicciones básicas del proceso de globalización en Centroamérica: la revitalización del sistema taylorista pero cruzado con tendencias hacia innovaciones organizativas. Y, en este sentido y como se ha podido apreciar, las propias trabajadoras han desplegado su respuesta a esta contradicción: pasar de la maximización de la producción a minimizar los rechazos.

También el proceso de globalización constituye el contexto del caso costarricense. Al respecto merece la pena resaltar los dos procesos que explicarían la configuración de esta aglomeración de pequeñas empresas dinámicas.

Por un lado, estarían las peculiaridades del cantón Valverde Vega en términos de la estructura de la propiedad agraria. Al contrario de otros cantones del Valle Central en Costa Rica, la misma ha estado signada por una relativa alta concentración de la tierra que ha hecho que no se haya viabilizado una economía campesina. Esto ha supuesto la configuración de un proletariado agrícola con ingresos estacionales que ha conllevado que una gran parte de la población se haya encontrado en situación precaria tanto en términos de condiciones de vida como laboral. Hasta hoy en día, a pesar del crecimiento económico del cantón y de su actual bonanza, persiste, en el imaginario de los miembros de mayor edad de la comunidad, esa idea de pobreza al contrastarla con la situación de los cantones circundantes. La respuesta a este tipo de situación de precariedad ha sido doble. Por un lado, ha estado la migración al extranjero, en concreto a los Estados Unidos; un fenómeno que, si bien es significativo en otros países centroamericanos, es excepcional en Costa Rica. Y, por otro lado, ha estado la búsqueda de la diversificación ocupacional, lo cual lleva a considerar un segundo elemento en el proceso de génesis.

El hecho que algunos talleres de producción de carretas se localizasen en Sarchí, ha permitido que se viabilizara toda una perspectiva alternativa al trabajo agrícola, basada en la actividad de transformación de madera. En este sentido, se posibilitó la paulatina constitución de talleres dedicados a este tipo de actividad, hasta configurarse la aglomeración productiva que caracteriza el universo indagado.

Esta aglomeración, por otro lado, ha logrado proyectar comercialmente sus actividades artesanales donde el turismo ha sido el factor crucial. Así, el espacio económico generado por este conjunto de actividades de transformación de madera no se ha limitado a un ámbito local o regional sino que ha alcanzado proyección nacional e, incluso, internacional. En el primer sentido, Sarchí ha logrado la denominación de "cuna de la artesanía

nacional" lo que le confiere un lugar privilegiado en la geografía socio-económica del país. Y, en el segundo sentido, el auge actual del turismo internacional emplaza a esta comunidad en la dinámica de la globalización.

Informalidad de subsistencia es la modalidad predominante en el universo de ex-empleados públicos en Managua. El estudio ha mostrado cierta dinámica acumulativa pero la misma no puede ser entendida sin tomar en cuenta la poca antigüedad de los establecimientos. Por otro lado, ha quedado, claramente, mostrada la ausencia de una racionalidad empresarial en este universo. Por consiguiente, con la excepción de tres casos, en el resto predominan lógicas de reproducción simple que permite afirmar que se está ante un escenario donde la informalidad de subsistencia es predominante.

Por su parte, en el universo hondureño, el carácter subordinado que tiene el mecanismo de subcontratación se manifiesta en la estrategia seguida por la empresa al respecto. En este sentido, hay tres rasgos centrales que conviene resaltar. Primero, se detecta una estrategia de deslocalización de parte del proceso productivo. Como era de esperar son las tareas más intensivas, en términos de mano de obra, las que se han deslocalizado. Segundo, la forma extrema asumida, el trabajo domiciliario, parece responder a la conflictividad generada por la organización de un sindicato por parte de los trabajadores. Al respecto se debe recordar que, inicialmente, tal proceso deslocalizador asumió la forma de organización de un taller en la propia comunidad donde las trabajadoras laboraban de manera colectiva. O sea, se está ante una estrategia de control de fuerza de trabajo a través de su atomización y relativa dispersión. Y, tercero, dentro de esta misma lógica de control, la empresa, de manera consciente, ha intentado cooptar un segmento muy específico de mano de obra: mujeres, en edad madura, que por su ubicación en la fase procreativa de sus ciclos vital y familiar tienen problemas de insertarse en el mercado laboral de manera externa a sus respectivas unidades domésticas.

Sarchí se ha mostrado como un universo dinámico. No obstante, a pesar de este dinamismo merece la pena resaltar varios rasgos de esta aglomeración económica ya que influyen en tal

dinamicidad. Primero, no existe una división del trabajo en el interior de esta aglomeración de establecimientos que permita el aprovechamiento de economías de este género. Segundo, el nivel tecnológico actual es bastante tradicional. Tercero, los procesos laborales están organizados de manera artesanal por lo que los mismos son espacios de transmisión de conocimientos del oficio; de ahí, que no es de extrañar que actúen como auténticas escuelas de aprendizaje que posibilitan que los trabajadores se puedan independizar y establecerse de manera autónoma. Cuarto, el proceso de comercialización se basa, fundamentalmente, en el contacto directo con los consumidores finales que visitan Sarchí si bien hay igualmente nexos con comercios de la capital. Y, quinto, este tejido no es uniforme sino que presenta cierta heterogeneidad tal como se analizó en el segundo apartado del capítulo anterior. En este sentido, el corte más significativo sería el que opone a pequeños productores informales con propietarios que han logrado integrar producción con comercialización. Dos observaciones complementarias a este último punto. Por un lado, la existencia de una importante experiencia de comercialización conjunta en la cooperativa que es un punto de referencia insoslayable en el desarrollo de esta comunidad. Y, por otro lado, es en los grupos de establecimientos integrados que se detecta -de manera más nítida- racionalidad empresarial.

Como era de esperar la disponibilidad de recursos en un universo como el estudiado en Managua, es muy exigua. Al respecto, hay dos fenómenos que se deben resaltar del estudio realizado. Primero, están los problemas identificados por los propios informantes. Entre ellos destacan la falta de capital y dificultades asociadas a la demanda. Esto último remite a un segundo fenómeno crucial para entender las limitaciones de este tipo de escenario. Entre los consumidores de este tipo de establecimientos, prevalecen las personas pertenecientes a sectores populares. Las cuales, presumiblemente, no deben caracterizarse por su alta capacidad de compra y por la posibilidad de ser un factor dinamizador de estos establecimientos. Por consiguiente, los recursos disponibles en este escenario son muy escasos.

También escasos parecen ser los recursos disponibles en el segundo universo indagado. Esta limitación está, fundamentalmente, asociada a la precariedad que signa las relaciones laborales existentes a pesar que la misma se ha visto limitada por los logros alcanzados anteriormente por la acción sindical y que ha conseguido cierta institucionalización de las mismas. Pero, los testimonios de las propias productoras fueron claros en no percibir mayor futuro en este tipo de actividad.

Distinto a los universos anteriores, es el caso costarricense. En él, el elemento clave es la existencia de capital social que, como se ha podido apreciar, ha constituido el eje analítico privilegiado en este estudio. Al respecto, hay que resaltar en primer lugar que sí se puede hablar de ciertos valores compartidos por la comunidad. Los mismos se refieren a una ética laboral con fuertes predisposiciones a iniciativas económicas que buscan -ante todo- la independencia laboral. Lo interesante de esta modalidad de capital social, que aparece como la más vigorosa en el universo estudiado, es que se sustenta en procesos de socialización primaria. O sea, varios testimonios han apuntado cómo la difusión espacial de la actividad artesanal en la propia comunidad, hace que la misma forme parte de la cotidianidad y de la cosmovisión infantil. Igualmente, es muy importante resaltar que lo artesanal constituye elemento fundamental de la identidad local. Es decir, es esta habilidad lo que confiere un rasgo básico y particular a los sarchiseños que los diferencia de los cantones vecinos.

Segundo, también se ha detectado redes basadas en la reciprocidad. Al respecto dos elementos que se deben resaltar. Por un lado, las mismas tienen vigencia sobre todo al inicio de los establecimientos; o sea, las ayudas juegan un papel fundamental en la gestación de los talleres. Y, por otro lado, son redes de naturaleza familiar, lo que imprime desde el inicio un sello doméstico a este tipo de actividades. No obstante, dentro del tercer grupo de establecimientos, el de productores informales, persiste la reciprocidad la cual, a su vez, trasciende el ámbito de lo meramente familiar mostrando mecanismos de cooperación dentro de este tipo de productores.

Como se ha mencionado en el capítulo correspondiente, no se ha detectado indicios de existencia de confianza exigible como forma de capital social. Al contrario, sí hay elementos que sugieren la existencia de solidaridad confinada. Distintos tipos de amenazas, especialmente la presencia de negocios no sarchiseños en la propia comunidad y la copia externa de artesanías, serían las fuentes que alimentarían esta modalidad. No obstante, es importante resaltar que este tipo de percepciones no son compartidas de manera generalizada y, por consiguiente, la incidencia de solidaridad confinada sería limitada. Tal vez, ante nuevos tipos de peligros (rumores de establecimiento de un mercado de artesanías en Grecia y el posible aislamiento respecto al flujo turístico que resultaría del trazado de la nueva carretera al Pacífico), esta modalidad se pudiera erigir en el futuro en una de las principales fuentes de capital social en Sarchí.

Una conclusión fundamental sobre la existencia de capital social y la incidencia de sus diferentes modalidades en este universo de estudio, es que permite afirmar que este desarrollo económico se ha viabilizado por el entorno socio-cultural en el que se ha dado. Ha sido, portanto, el incrustamiento en tal entorno lo que ha posibilitado este tipo de actividades mercantiles. Es decir, las lógicas del mercado se viabilizan porque se articulan a lógicas socio-culturales.

Estrechamente relacionado con la dimensión referida a recursos, se encuentra aquella que remite a los retos que afronta cada escenario. En el caso estudiado en Managua se ha constatado la típica situación de estancamiento que caracteriza a la informalidad de subsistencia, tanto precedente como nueva. Por un lado, se está ante establecimientos de muy baja productividad. Hay que recordar que la actividad predominante en este universo es la del comercio al por menor y además, para hacer económicamente viables estos establecimientos, son necesarias jornadas prolongadas y exhaustivas. Y, por otro lado, lo ya mencionado respecto a la dimensión de recursos: la falta de dinamismo por parte de una demanda generada en el consumo de sectores de bajos ingresos.

Respecto a este universo hay que recordar que un cierto número de casos participan en programas de apoyo a la microem-

presa. No obstante, la propia evaluación de los informantes apuntan dos tipos de impacto: su importancia porque permitió la sobrevivencia de la actividad o ausencia del mismo. Con la excepción de un caso, donde se afirmó que el apoyo crediticio sirvió para la ampliación del negocio, este tipo de programas no parecen haber tenido impacto alguno en dinamizar un universo como el indagado. Esto confirma, lo formulado en el capítulo teórico, que la superación de este tipo de escenario pasa por políticas globales de combate a la pobreza. De hecho, la neoinformalidad de subsistencia es parte inherente de este fenómeno que ni las políticas sociales focalizadas, tan de moda en los últimos años, y muchos menos los supuestos efectos virtuosos del ajuste estructural, a través del mercado, han logrado paliar en Nicaragua, así como en el resto de la región.

En cuanto al caso hondureño, hay que resaltar que la modalidad de trabajo domiciliario implica fragmentación de las productoras, como ya se ha apuntado. Si bien se constituyen unidades familiares productivas, las mismas son muy primitivas en términos del tipo de medios de trabajo utilizados y de organización del proceso laboral. La estrategia de atomización de las trabajadoras, recluidas en sus propios hogares, no permite que las mismas tengan perspectiva alguna de desarrollo de sus unidades productivas en términos ni organizacionales ni tecnológicos. Es decir, las posibilidades que este tipo de informalidad adquiera dinamismo está limitada por el carácter vertical y jerárquico que ha establecido y mantiene la empresa subcontratante. En este sentido, se está ante actividades de subsistencia para las productoras sin horizontes de dinamismo y posible acumulación.

A pesar de su dinamismo, Sarchí afronta importantes desafíos si quiere mantenerse de forma sostenible dentro de la dinámica globalizadora a ja que se ha integrado.

Se podría decir que el gran reto que se afronta en Sarchí tiene que ver con la especialización. Como se ha mencionado en párrafos precedentes y quedó establecido en el capítulo anterior, el nivel de especialización, tanto en términos de ebanistería como de producción de "souvenirs", es muy bajo. Incrementar tal nivel

permitiría desarrollar una cierta división de funciones al interior de esta aglomeración.

La primera que podría implementarse sería la relacionada con la provisión de insumos y, en concreto, de madera. Como se ha mencionado, esta provisión representa el problema más generalizado entre los productores entrevistados; y, en este sentido, no se trata sólo de mantener precios sino también de renovar un recurso ecológico fundamental. Igualmente, podrían existir actividades de diseño las cuales se podrían sustentar en el rescate de la tradición artística del cantón, adecuándola a las patrones estéticos imperantes en el mercado. También podrían surgir cierto conjunto de establecimientos con especialización en servicios tecnológicos, ya que es necesario que esta comunidad supere su primitivismo técnico. En este sentido, no se trataría de una importación masiva de maquinaria avanzada en el ramo de la transformación de la madera que además no está al alcance de todos los establecimientos. Lo que sí sería factible es que algunos de ellos obtuvieran tal tecnología y prestaran servicios para las operaciones requeridas; de hecho, ya algunos de los establecimientos prestan su actual maquinaria a otros talleres. Y, finalmente, podría desarrollarse una función de estrategia de comercialización que explore la exportación. La misma podría iniciarse en la región centroamericana donde parecería que la artesanía maderera y ebanistería sarchiseña no tendría mayor competencia. Pero, tal estrategia debería plantearse metas más ambiciosas y pensar en la exportación a terceros mercados que es donde se plantea el verdadero reto de la globalización.

Esta necesidad de especialización puede resultar obvia, a partir de la lectura de la evidencia empírica presentada en este texto, pero lo importante que se debe enfatizar es que no parece formar parte del sentido común de los productores de esta comunidad. Las causas de tal ausencia hay que rastrearlas en dos factores fundamentales que informa el actual desarrollo sarchiseño. Primero, tiende a primar la competencia sobre la cooperación; sólo en relación al grupo de pequeños productores y en el de los establecimientos especializados se invierte tal predominio. Y, segundo, eso se debe a que el tipo de competencia que se impone

es la basada en precios y no en calidad. Por consiguiente, se está ante una situación donde parecería que predominan lógicas depredadoras y perversas del mercado. Es decir, el éxito económico que caracteriza a este universo está llevando a la proliferación de establecimientos (locales pero también no sarchiseños) que basan su desarrollo en la imitación y no en la innovación, implicando que los nichos en el mercado se puedan saturar rápidamente. Desde esta perspectiva, parecería que la economía sarchiseña no ha logrado alcanzar esa combinación virtuosa de cooperación con competencia que ha sido elemento central en el desarrollo exitoso de los denominados distritos industriales del Norte.

Por consiguiente, el gran desafío de Sarchí no es de orden material. Por el contrario, se está ante un problema de capital social y, en concreto, de introyección de valores. Es decir, en esta comunidad, su actual dinamismo puede consolidar una cultura económica perversa. Evitar que los valores de la imitación se impongan sobre los de la innovación es lo que constituye el gran reto de Sarchí.

Finalmente, estaría la dimensión de la configuración de los sujetos que, en los respectivos estudios, ha sido abordada en términos de constitución de identidades laborales en cada uno de los universos.

En el caso de ex-empleados públicos en Managua, se ha mencionado la existencia de dos elementos compartidos en términos de configuración identitaria, detectados ya en otros estudios. Por un lado, la autoidentificación laboral se hace con referencia al trabajo y no tanto a la empresa. O sea, como informales se sienten trabajadores y no propietarios de medios de producción. Y, por otro lado, hay muy poca proclividad hacia acciones de tipo organizativo, lo que muestra serias limitaciones en la constitución de identidades de tipo colectivo. Desde una perspectiva diacrónica se muestra, claramente, la fragilidad de las identidades constituidas. Al respecto se ha apuntado la existencia de tres tipos de situaciones. La primera, que sería la más recurrente, se inserta dentro de orientaciones de reproducción en las que el trabajo es un mero medio para subsistir. Una segunda viene marcada por la nostalgia del empleo público y el deseo de poder

retomar orientaciones profesionales. Pero, dada la situación de reducción del aparato estatal en Nicaragua, un proceso inconcluso, es difícil que estas aspiraciones se logren materializar. Por el contrario, en la tercera situación se asume la condición de informal y se le proyecta hacia el futuro buscando el crecimiento del establecimiento. O sea, hay una orientación empresarial. Es sólo, en pocos casos, que se percibe la emergencia de un sujeto con orientaciones claras, aunque de tipo individual.

En cuanto al universo de Puente Alto, hay dos reflexiones que se pueden hacer al respecto. Por un lado, es evidente que la precariedad laboral que signa esta actividad no permite pensar en la constitución de identidades laborales fuertes. Sólo en relación al control relativo del tiempo se vislumbra algunos casos de afirmación de independencia laboral por oposición al trabajo asalariado en fábricas, especialmente en zonas francas. En el mismo sentido, se puede argumentar respecto al ingreso en situaciones de jefatura de las propias mujeres o de compañeros que no cumplen con sus responsabilidades familiares. Pero en ambos casos se diría que este tipo de percepciones reflejan más bien un rechazo, de la fábrica y del hombre como proveedor de la unidad doméstica, que una afirmación como trabajadora por cuenta propia o jefa del hogar.

Por el contrario, lo que sí se detecta es una reafirmación y consolidación de identidades tradicionales de género. Hay que recordar que razones de orden familiar han sido determinantes en términos de movilidad laboral, en la aceptación y búsqueda de este empleo; e igualmente, tales factores inciden de manera importante en la valoración de la presente ocupación. No hay que olvidar que el atributo más importante de esta fuerza laboral es su edad, en el sentido de encontrarse en el momento procreativo de sus ciclos vital y familiar. En este sentido, poder trabajar en el propio hogar para atender tareas domésticas, especialmente la crianza de hijos, resulta fundamental para entender la lógica del fenómeno indagado. Y, esta percepción se ve reforzada por las valoraciones al respecto que se desarrollan en el seno de la propia familia, por parte de esposos o compañeros, y de la propia comunidad en términos de control social de las mujeres maduras.

Este imaginario predominante resulta muy funcional a la estrategia de control de fuerza de trabajo que despliega la empresa subcontratante, como ya se ha argumentado. Es decir, se podría hablar de un triángulo armonioso entre las propias mujeres, sus respectivos cónyuges (y, por extensión el resto de la comunidad) y la empresa donde lo que se reafirma no son identidades laborales sino de género de factura tradicional. No obstante, esta imagen de armonía es muy relativa. Las aspiraciones laborales de las mujeres muestran que, si bien hay cierta resignación, en la mayoría de los casos este tipo de empleo no orienta, en absoluto, las trayectorias ocupacionales de las trabajadoras. Sólo la precariedad de sus existencias las conmina a permanecer en el trabajo domiciliario.

Finalmente, como en relación a otras dimensiones, Sarchí proyecta la imagen más optimista. Algunas modalidades de capital social existentes muestran el despliegue de identidades. Sin lugar a dudas, la existencia de valores compartidos, en torno a la actividad artesanal, ha creado un fuerte polo identitario. Identidad que tiene la gran ventaja de formarse en procesos de socialización primaria lo cual la fortalece. Además este proceso tiene una proyección colectiva, de naturaleza comunitaria. Es decir, identidades laboral y local son indisociables: Sarchí y artesanía son términos intercambiables. En este mismo sentido, la existencia de capital social, bajo la modalidad de solidaridad confinada, tiende a reforzar este proceso identitario. No obstante, esta robusta identidad se ve también sometida a dinámicas erosionadoras no muy perceptibles. Se trata de las que se estarían generando por la forma de competencia prevaleciente basada en la imitación. Este tipo de dinámica tiende a favorecer el distanciamiento e incluso, puede generar conflictos ¡ntracomunitarios. En este sentido, el gran reto de Sarchí de conseguir una inserción sostenible en el proceso de globalización, es también un reto por el mantenimiento y fortalecimiento de su identidad.

BIBLIOGRAFÍA

AVANCSO." El significado de la maquila en Guatemala. Elementos para su compresión", *Cuadernos de Investigación,* No. 10, Guatemala, AVANCSO 1994.

BCH Actividad económica de las Zonas Libres y las Zonas de Procesamiento Industrial, informe, Tegucigalpa, Banco Central de Honduras 1993.

Becattini, G. "El distrito industrial marshalliano como concepto socio-económico" en F. Pyke, G. Becattini y W. Senegenberger (comps.): *Los distritos industriales y las pequeñas empresas.* I, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social 1992.

Bulmer-Thomas, V. *La economía política de Centroamérica desde 1920,* Tegucigalpa, BCIE 1989.

Caballero, E. L. y Sánchez Lam, C." Sondeo sobre las condiciones de trabajo y contratación de las mujeres que laboran en la maquila de Puerto Cortés, Honduras". *Informe de investigación,* Tegucigalpa, Uno + Uno Consultoras 1992.

Camus, M. "La maquila en Guatemala: un acercamiento a las relaciones laborales" en J. P. Pérez Sáinz (coord.): *Globalización y fuerza laboral en Centroamérica,* San José, FLACSO 1994.

Castells, M. y Portes, A. "World Underneath: The Origins, Dynamics and Effects of the Informal Economy" en A. Portes, M. Castells y L. Benton (eds.), *The Informal Economy. Studies in Advanced and Less Developed Countries,* Baltimore the Johns Hopkins University Press, 1989.

Chamorro, A.; Chávez, M.; y Membreño, M. "El sector informal en Nicaragua", en J. P. Pérez Sáinz y R. Menjívar Larín (coord.), 1991.

Coriat, B. *Pensar al revés. Trabajo y organización en la empresa japonesa,* Madrid, Siglo xxi, 1993.

De Franco, M. "La economía política de la privatización en Nicaragua", *informe para la* CEPAL, Managua. 1995.

Evans, T. Ajuste estructural y sector público en Nicaragua, en T.Evans (coord.): *La transformación neoliberal del sector público, Managua, Latino Editores, 1995.*

FIDEC: Encuesta del sector informal urbano, Managua, FIDEG, 1994.

González, J. R. "Impacto socio-económico de las maquilas y las zonas francas en El Salvador". *Informe,* San José, OIT, 1995.

Inksetter, H. *Cantón de Valverde Vega (Sarchí),* San José, Costa Rica, Editorial Guayacán, 1987.

López, J. R. "Los orígenes económicos de la crisis en Centroamérica", en E. Rivera Urrutia et al.: *Centroamérica. Política económica y crisis,* San José, ICADIS/DEI, 1995.

Menjívar Larín, R. y Pérez Sáinz, J. P. (coord.) *Ni héroes ni villanas. Género e informalidad en Centroamérica,* San José, FLACSO, 1993.

Mezzera, J. "Informal Sector as in PREALC", *mimeo,* 1990.

MITRAB: La situación del empleo urbano en Nicaragua, Managua, Ministerio de Trabajo, 1994.

Pérez, N. C. y Varela, C. A. "Impacto socioeconómico de las maquiladoras y las zonas libres en Honduras", *Informe,* San José, OIT, 1995.

Pérez Sáinz, J. P. *Informalidad urbana en América Latina. Enfoques, problemáticas e interrogantes,* Caracas, FLACSO/ Nueva Sociedad, 1991.

——Globalización y neoinformalidad en América Latina", *Nueva Sociedad,* No. 135, 1995.

Pérez Sáinz, J. P. y Cordero, A. *Sarchí. Artesanía y capital social,* San José, FLACSO, 1994.

Pérez Sáinz, J. P. y Leal, A. "Pequeña empresa, capital social y etnicidad: el caso de San Pedro Sacatepéquez", *Debate,* No. 17, Guatemala, FLACSO, 1992.

Pérez Sáinz, J. P. y Menjívar Larín R. (coord.) *Informalidad urbana en Centroamérica. Entre la acumulación y la subsistencia,* San José, FLACSO, 1991.

Pérez Sáinz, J. P. y Menjívar Larín, R. "Género e informalidad en Centroamérica: una perspectiva regional", en R. Menjívar Larín y J. P. Pérez Sáinz (coord.), *Ni héroes ni villanas,* 1993.

Petersen, K. *The Maquiladora Revolution in Guatemala,* Yale, Orville H. Schell, Jr. Center for International Humman Rights at Yale Law School, Occasional Paper Series, 2, 1992.

Portes, A. y Sensenbrenner, J. "Embeddeness and Inmigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action", *American Journal of Sociology,* Vol. 98, No. 6, 1993.

Portes, A. y Schauffler, R. "Competing Perpsectives on the Latin American Informal Sector", *Population and Development Review,* Vol. 19, No. 1, 1993.

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

——*Empleo y equidad: el desafío de los 90,* Santiago, PREALC, 1991.

Rakowski, C. (ed.): *Contrapunto: The Informal Sector Debate in Latin América,* Albany, SUNY Press, 1994.

Renzi, M. R. Análisis de la situación política y económica de Nicaragua, 1990-1994 y perspectivas a corto plazo, *mimeo,* Managua, FIDEG, 1994.

Sabel, C: "Changing Models of Economic Efficiency and Their Implications for Industrialization in the Third World" en A. Foxley, M. S. McPherson y C. O'Donnell (eds.): *Development, Democracy and the Art of Trespassing. Essays in Honor of Albert O. Hirschman,* Notre Dame, University of Notre Dame, 1988.

Santa Cruz, J. C; Guerrero, L.; Schutse, A; y Chávez, M. "Informalidad urbana y género en Nicaragua", en R. Menjívar Larín y j. P. Pérez Sáinz (coord), 1993.

Sayer, A. y Walker, R. *La nueva economía social. Reelaboración de la división del trabajo,* Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1994.

Valverde, J. M., Trejos, M. E:. y Mora. M. *La movilidad laboral al descubierto. Impacto socio-laboral del Plan de Movilidad Laboral en Costa Rica,* San José, ANEP/ASEPROLA, 1993.

Walker, I. y Gómez Zúñiga, R. "La industria de maquila y la organización laboral. El caso de Honduras" en J. P. Pérez Sáinz (coord.), 1994.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN 9

NEOINFORMALIDAD EN CENTROAMÉRICA:
ALGUNAS PROPOSICIONES ANALÍTICAS 13

Hipótesis sobre la emergencia de una
nueva heterogeneidad ocupacional 13

Los escenarios de la neoinformalidad 16

2. NEOINFORMALIDAD DE SUBSISTENCIA:
EL CASO DE EX-EMPLEADOS PÚBLICOS EN
MANAGUA, NICARAGUA 25

Ajuste estructural, empleo público

e informalidad 26

Ex-empleados públicos en la neoinformalidad 37

3. NEOINFORMALIDAD SUBORDINADA:
EL CASO DE TRABAJADORAS A DOMICILIO
EN PUENTE ALTO, HONDURAS 57

Zonas francas y la comunidad de Puente Alto 58

Trabajo domiciliaio en Puente Alto 64

4. NEOINFORMALIDAD DINÁMICA: EL CASO DE LA ARTESANÍA DE SARCHÍ, COSTA RICA 83

Sarchí: cuna de la artesanía nacional 83

Establecimientos: Génesis y dinámica 92

Comunidades, establecimientos y capital social 98

5. CONCLUSIONES 111

BIBLIOGRAFÍA 125

ÍNDICE 129

Este libro se terminó de imprimir
en el mes de mayo de 1996
en los Talleres Gráficos de
EDITORAMA, S.A.
Tel.: 255-0202 - Apdo. 2171-1002
San José, Costa Rica

FLACSO
Facultad
Latinoamericana
de Ciencias Sociales
– Programa Costa Rica –