

## INTRODUCCION

Este trabajo parte de la observación de un fenómeno reciente: el surgimiento de microemprendimientos en el conurbano bonaerense. A partir de las dos últimas hiperinflaciones y, especialmente a partir del deterioro generalizado de las condiciones de ingreso y empleo de los sectores populares, se observa en algunas organizaciones y redes barriales una tendencia al surgimiento de formas extrafamiliares y familiares de generación de empleo/ingresos con un importante apoyo financiero y de gestión de organizaciones no gubernamentales, eclesiales y del Estado (fundamentalmente en el ámbito municipal).

De ningún modo puede hablarse de un impacto masivo de estas experiencias, son apenas una porción muy pequeña del universo de actividades informales. Esto nos llevó a formular el problema que orientó buena parte de la investigación y que se refiere a las condiciones fundacionales de estos microemprendimientos.

Observamos que la salida más común frente a situaciones de desempleo o precariedad laboral es el autoempleo, los trabajadores informales son fundamentalmente trabajadores por cuenta propia en emprendimientos familiares. Esta situación de tener que resolver el problema de la subsistencia por no poder insertarse en el mercado de trabajo formal hace que estas estrategias de generación de ingresos formen parte de las estrategias de supervivencia que despliega el grupo doméstico para poder garantizar su reproducción.

Que estrategias diferenciales están en juego en la constitución de microemprendimientos? Si esta no es la salida más habitual significa que allí están en juego fenómenos particulares que es necesario analizar. El objetivo central que orientó esta investigación es **reconocer cuáles son las estrategias de supervivencia que dan lugar a la constitución de un microemprendimiento, estableciendo los distintos recursos involucrados, las redes de intercambio en las que están implicados, su vinculación con organizaciones barriales y su articulación con las políticas sociales y políticas públicas.** Partimos de dos observaciones iniciales:

1. No todas las actividades económicas de autogeneración de empleo tienden a conformarse como microemprendimientos. Es posible que en estos últimos estén implícitos recursos y estrategias de supervivencia diferentes a los de otras actividades informales.

2. La mayoría de los microemprendimientos conocidos en el conurbano bonaerense establece algún tipo de articulación con organismos gubernamentales, no gubernamentales, eclesiales, etc. La hipótesis es que la constitución de los mismos requiere de cierta capacidad de gestión y financiamiento difícil de obtener a partir de las redes de intercambio locales. La articulación con esos organismos quizás implique otro comportamiento de supervivencia para garantizar la viabilidad del microemprendimiento.

Para analizar estos aspectos hemos realizado un estudio de carácter exploratorio que nos permitiera generar categorías y propiedades sobre un fenómeno poco estudiado y con escasos antecedentes en nuestro país. Realizamos entonces una muestra intencional de veinte microemprendimientos en el conurbano bonaerense localizados en distintos barrios, asentamientos y villas de emergencia en los partidos de Tigre, Vicente López, Morón, Almirante Brown, Lomas de Zamora, Moreno, Merlo, Quilmes y Florencio Varela.

Se trata de una exploración microeconómica de este tipo particular de unidades económicas informales en el marco de su contexto social de producción: el hábitat popular. Ello implica recuperar la perspectiva de los actores y sus estrategias para poder pensar la "racionalidad" de estas experiencias a partir de comprender que papel juegan en las condiciones de reproducción social de estos estratos de los sectores populares.

Desde esta perspectiva, sería posible aproximarnos -indirectamente y a través de un subuniverso muy pequeño- al fenómeno de la informalidad a partir de las estrategias de los sujetos involucrados, su forma particular de relacionarse con sus pares, las relaciones que establecen con el mercado y la sociedad global, y las articulaciones y conflictos derivados en el campo de lo social y lo político.

#### **ANTECEDENTES**

En nuestro país, las experiencias de generación de empleo vinculadas a las políticas sociales y públicas, surgidas a partir de organizaciones sociales preexistentes y localizadas fundamentalmente en ámbitos territoriales específicos han recibido el nombre genérico de microemprendimientos y surgen fundamentalmente en el contexto de las dos últimas hiperinflaciones.

Ello los diferencia de los emprendimientos de base familiar que no tienen vinculación con las políticas sociales -de hecho buena parte de las actividades informales tienen esta característica- y que existen incluso desde hace muchas décadas. Quienes se autodefinen como integrantes de un microemprendimiento, integran redes u organizaciones sociales preexistentes y se vinculan con organismos que le prestan algún tipo de asistencia.

En otros países estas experiencias han sido denominadas organizaciones económicas populares (Razeto, 1992) o experiencias económicas populares. En Argentina son un subuniverso muy pequeño y se diferencian de las microempresas por su carácter económico-social (a diferencia de la microempresa que surge como una estrategia de autogeneración de empleo preponderantemente económica) y de los emprendimientos de base familiar por su vinculación con las políticas sociales y públicas y por su carácter extrafamiliar.

En el caso de los microemprendimientos que analizamos, la hiperinflación significó en los hechos un cuello de botella para el acceso a estrategias de supervivencia no conflictivas. La primera respuesta a esta situación fue el surgimiento de comedores populares. Solo con el tiempo, algunos grupos con ayuda de redes y organizaciones preexistentes empezaron a plantearse la posibilidad de generar microemprendimientos.

A partir de allí lo que se observa es una progresiva reconversión desde organizaciones sociales a organizaciones económico-sociales, en el cual las políticas sociales y públicas juegan un papel importante.

Durante el mismo período (1989-1992) surge la mayor parte de la oferta de créditos y subsidios para la generación de microemprendimientos. Si bien hay importantes diferencias entre los distintos programas (como ilustración de su heterogeneidad señalemos que había desde subsidios de las organizaciones internacionales hasta pequeños créditos de la iglesia a través de Cáritas), todos ellos compartían el criterio de reemplazar la asistencia a través de comedores por la promoción social sintetizada en la generación de empleo.

La principal dificultad de estos programas ha sido el desconocimiento de la heterogeneidad del universo de actividades informales. Así, frente a una situación generalizada de deterioro de condiciones de ingresos y empleo, buena parte de las redes y organizaciones sociales buscaron generar un microemprendimiento, aún desconociendo que rama de actividad encarar.

En ese punto, los microemprendimientos que cinco años después han podido "sobrevivir", han sido aquellos que se apoyaron sobre un sustrato económico informal previamente existente. Es decir, se trata de iniciativas donde algunos de los miembros ya tenían experiencia en la rama de actividad encarada, conocían

posibles nichos de mercado y tenían fuerte conexión con redes de intercambio locales y redes institucionales.

### **MARCO CONCEPTUAL**

Un aspecto que es central en estas experiencias -común a las demás actividades económicas informales- se refiere a la superposición de ámbitos entre unidad doméstica y unidad económica. Aún cuando gran parte de los microemprendimientos esta conformado por miembros de distintos grupos domésticos, existe un intercambio muy fluído entre las unidades domésticas y el microemprendimiento (de ahora en adelante ME).

No solo buena parte de los recursos con que originariamente se monta el ME son de uso doméstico sino que además la reproducción de los miembros que se suman a la experiencia, y que originariamente reciben una remuneración muy escasa o nula es garantizada por las respectivas unidades domésticas. Es por ello que la mayoría de las unidades económicas son originariamente y por mucho tiempo de ingreso complementario al presupuesto familiar.

Este es el punto clave que acierta en la comprensión de la supervivencia no solo de estos grupos sino de buena parte del sector informal urbano. En tanto se originan por la incapacidad estructural del sistema socio-económico para garantizar la reproducción cotidiana y generacional de importantes estratos de población, su objetivo no es la maximización de la ganancia (que de hecho no es posible debido a sus restricciones originarias de capital) sino la obtención de un flujo lo mas sostenido posible de ingresos de subsistencia.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup>R. Mizrahi señala que las condiciones fundacionales para el sector informal urbano estaría dada por el tipo de cálculo de oportunidad del capital que las unidades informales realizan. El mismo se refiere a evaluar distintos rubros de actividad que aseguren un flujo lo mas sostenido posible de ingresos de subsistencia. Mizrahi, R: (1987).

Ello no invalida la posibilidad de que algunas experiencias puedan llegar a un nivel de acumulación de capital. Se trata de señalar cuales son los rasgos constitutivos de estas experiencias lo que no implica limitar "a priori" su horizonte de desarrollo.<sup>2</sup>

De hecho en los casos analizados, cuando se ha logrado establecer redes institucionales que permitieron resolver los problemas centrales de ausencia de capital de giro y falta de mercado, los microemprendimientos han logrado rápidamente un nivel de reproducción simple, lo cual no debe ser subestimado.<sup>3</sup>

Estas últimas consideraciones nos permiten señalar cuatro rasgos distintivos de las actividades informales (al menos en América Latina) señalados por otros autores y que recuperamos en nuestro análisis:

**1. Se trata de iniciativas de autogeneración de empleo donde no hay relaciones claramente diferenciadas entre capital y trabajo.** Las mismas surgen a partir de garantizar la reproducción social de los grupos domésticos, el recurso intensivo es la fuerza de trabajo y por lo tanto la contratación de mano de obra es de carácter eventual y subordinada a las contingencias del ciclo económico.<sup>4</sup>

---

Desde la perspectiva de la teoría chayanoviana los trabajos de Cuellar y Cortés ponen el acento en la coexistencia de unidad de producción y unidad doméstica, con lo cual son las relaciones familiares y extrafamiliares las que constituyen la unidad económica. Cortés, F. y Cuellar, O (1990).

<sup>2</sup>José Luis Coraggio, señala desde un enfoque alternativo, que el desafío a construir desde el sustrato de lo que denomina "economía popular" es el objetivo de lograr la reproducción ampliada de la vida (en lugar de la reproducción ampliada del capital) para ello son fundamentales políticas sociales que canalicen recursos en ese sentido, la reasignación de los gastos nacionales y la constitución de redes de capacitación y comercialización entre organizaciones sociales, organizaciones no gubernamentales, organizaciones corporativas, etc. Coraggio (1994).

<sup>3</sup>La referencia al nivel de reproducción simple sigue una clasificación desarrollada por Carbonetto, Hoyle y Tueros: Los autores distinguen entre unidades económicas informales de acumulación ampliada (logran retener los excedentes generados en el proceso productivo en un grado que les permite la reproducción de las condiciones productivas a una escala ampliada o creciente) unidades informales de acumulación simple ( logran retener los excedentes generados en el proceso productivo en un grado menor, que les garantiza escasamente reproducir el proceso de producción en la misma escala que venía realizándose y unidades económicas de subsistencia (se sitúan por debajo de los niveles de acumulación, no logran producir y/o retener el excedente económico necesario para crear un capital o para reproducir el proceso de producción, sino que se limitan a remunerar el trabajo. Ver: Carbonetto, Hoyle y Tueros (1988).

<sup>4</sup>En este punto pueden recuperarse los trabajos -a mi juicio- más fructíferos del enfoque OIT-PREALC y los desarrollos orientados por la teoría chayanoviana.

Los trabajos de Carbonetto, Hoyle y Tueros han apuntado a mostrar a través de indicadores directos, que las unidades económicas informales operan con un nivel de dotación por hombre ocupado muy inferior al de las empresas modernas, ello implica una restricción constitutiva en el modo de operar en relación a las empresas modernas e influye en su nivel de productividad. Carbonetto, Hoyle y Tueros, op.cit. 1988.

## **2. La existencia de una tensión permanente entre supervivencia y acumulación.**

El hecho de reunir las características de una unidad doméstica y una unidad económica hace que estos rasgos muchas veces entren en contradicción.

Como lo señalan Cariola, Lacabana y otros (1989) este rasgo, lejos de ser un emergente es más bien constitutivo de estas actividades. Ello no excluye que haya actividades económicas informales que logren en determinados contextos un cierto nivel de acumulación.<sup>5</sup>

## **3. Un bajo desarrollo tecnológico.**

Este último rasgo permite diferenciar a las actividades informales de aquellas actividades económicas de pequeña escala en la que puede no haber separación entre capital y trabajo, pero en las que hay una dotación tecnológica importante proveniente de una capitalización anterior. En el caso de las actividades informales el nivel de desarrollo tecnológico es incipiente, porque el principal factor intensivo es la mano de obra y porque se restricción constitutiva es la falta de capital.

**4. Es importante reconocer el carácter histórico de la composición del sector informal en cada país,** donde "las variaciones en la forma y los efectos del proceso de informalización no son al azar sino que reflejan de manera consistente el carácter del específico orden económico y social en que se producen. La geometría cambiante adoptada por la relación entre lo formal y lo informal sigue los contornos delineados

En una línea similar R. Mizrahi señala que las condiciones fundacionales para el sector informal urbano estaría dad por el tipo de cálculo de oportunidad del capital que las unidades informales realizan. El mismo se refiere a evaluar distintos rubros de actividad que aseguren un flujo lo mas sostenido posible de ingresos de subsistencia. Mizrahi, R (1989).

Desde la perspectiva de la teoría chayanoviana los trabajos de Cuellar y Cortés ponen el acento en la coexistencia de unidad de producción y unidad doméstica, con lo cual son las relaciones familiares y extrafamiliares las que constituyen la unidad económica. Cortés y Cuellar. Op. cit.

<sup>5</sup>R. Grompone, señala la existencia de una dinámica de creación, capitalización y subordinación de los talleres informales, en donde un mayor nivel de capitalización o una califiación previa superior a los de un mismo oficio permite acceder a un margen de ganancia suficiente y previsible a partir del que se pueda acumular. "Sin embargo, no puede decirse a priori que estos márgenes de libertad sean ventajosos o perjudiciales para estos artesanos. Dependerá de las circunstancias. En ciertos casos, los talleristas o los trabajadores a domicilio están supeditados exclusivamente a los trabajos que les deriva la industria para obtener una ganancia mínima que les permita seguir en la actividad y tener ciertas garantías de estabilidad". Grompone R (1985).

por la historia económica, el carácter de la autoridad del Estado y las pautas de su interacción con los intereses privados". (Portes, 1990. p 337)

Los microemprendimientos son organizaciones económico-sociales que rebasan el ámbito de los grupos domésticos y sus estrategias, sin embargo, en tanto estrategias de autoempleo deben ser analizados en relación al papel que juegan en las estrategias de supervivencia de los grupos domésticos, fundamentalmente en términos de su adecuación a la organización doméstica y en lo que se refiere al papel que juegan los ingresos obtenidos en el ME en el total del ingreso doméstico.

Optamos por el término estrategia de supervivencia (en lugar de estrategia de vida) para referirnos a comportamientos de los grupos domésticos donde no están garantizadas las condiciones básicas de reproducción y por ello, es necesario recurrir a la generación de actividades económicas informales.<sup>6</sup>

El concepto no se restringe solo al plano de los comportamientos económicos, sino que aludiría a lo que Bartolomé denomina estrategias adaptativas: remite "al patrón histórico que emerge de la forma en que interactúan las prácticas de los actores en relación a la identificación y explotación de los recursos sociales y físicos de su medio ambiente". (Bartolomé, 1985, 80-1)

Recuperamos entonces, la noción originaria de la supervivencia tal como fue desarrollada por Lomnitz donde los "mecanismos de supervivencia de los marginados comportan la totalidad de su sistema de relaciones sociales. Debido a lo inestable y precario de la situación laboral, el aspecto de seguridad económica reviste una importancia desusada para el marginado". (Lomnitz, 1975. P.11)

En este contexto las redes de intercambio son estructuras sociales generadas para contrarrestar la inseguridad de empleo e ingresos, "representan parte de un sistema económico informal, paralelo a la

---

<sup>6</sup>Según O. Argüello, el concepto de estrategias familiares, que surge -en la versión de Duque y Pastrana (1973)- aplicado a la comprensión de estrategias de supervivencia económica, se refiere a acciones destinadas a garantizar la reproducción material de la familia. Presisamente el hecho de ser comportamientos destinados a enfrentar situaciones límite hace que no se incluya la reproducción social dentro de los mismos. El concepto de estrategias familiares de vida, surge a partir de la reelaboración que hace PISPAL, como una herramienta de análisis para entender comportamientos destinados a la reproducción material y social. El concepto de estrategias familiares de vida toma forma definitiva en la reelaboración de S. Torrado, definiendo una serie de comportamientos básicos referidos a dichas estrategias para el análisis de las estrategias de la clase obrera. Ver Duque, J y Pastrana, E (1973); Argüello, O (1981). PISPAL: (1978), 1978. Torrado, S (1980).

economía de mercado, que se caracteriza por el aprovechamiento de los recursos sociales y que opera en base al intercambio recíproco entre iguales". (Lomnitz, 1975. p. 12).

Se trataría de un modo de analizar la supervivencia, no desde una perspectiva exclusivamente económica, sino desde lo que Lomnitz denomina "matriz ecológica", ésto es, a partir de un sistema global de recursos y condiciones de vida. (Lomnitz, *ibídem*, p.29).

El concepto de estrategia, quizás sea el menos convincente, porque alude a una cierta racionalidad "ex-ante" por parte de los actores. En la perspectiva que se sigue en esta investigación, la noción alude a comportamientos y arreglos mediados por los condicionantes sociales y estructurales, pero también orientados por distintas valoraciones y motivaciones.<sup>7</sup>

#### **CARACTERÍSTICAS DEL UNIVERSO DE ESTUDIO**

Una dificultad importante ha sido encontrar una definición que permitiera aclarar las características específicas de los microemprendimientos. En realidad ello fué parte de la teoría emergente de la investigación. Encontramos abundante literatura sobre la microempresa que nos sirvió para contextualizar las características económicas de los microemprendimientos y por comparación establecer las diferencias entre ambos.

**Los microemprendimientos son organizaciones económico-sociales orientadas a la obtención de ingresos principales o complementarios para el presupuesto familiar de sus integrantes, surgidas en los últimos años a partir de un deterioro generalizado de las condiciones de empleo e ingresos de los sectores populares. El carácter de estas organizaciones está dado por su origen -apoyado en redes sociales y de intercambio**

---

<sup>7</sup>Bourdieu (1988) desarrolla, en este sentido, un concepto de estrategia que se define por su oposición a la idea de reglas: "...la noción de estrategia es el instrumento de una ruptura con el punto de vista objetivista y con la acción sin agente que supone el estructuralismo. Ella es el producto del sentido práctico, como sentido del juego, de un juego social particular, históricamente definido..Esto supone una invención permanente, pero esa libertad de invención, de improvisación, que permite producir la infinidad de jugadas hechas posibles por el juego (como en el ajedrez) tiene los mismos límites que el juego.." Bourdieu, P (1988).



**preexistentes-, por la presencia de objetivos donde coexisten una lógica orientada a lo social y una lógica orientada al mercado y por su importante articulación con programas sociales y políticas públicas.**

Desde modelos de análisis que priorizan exclusivamente la factibilidad económica de los mismos, muchas veces se enfatiza su escasa racionalidad en virtud de que esta lógica social impide la acumulación. Sin embargo, este rasgo que algunos tienden a ver como "desviación" es en realidad de carácter constitutivo en estas experiencias.

La mayoría de los microemprendimientos en el conurbano bonaerense surge -como ya dijimos- a partir de las dos últimas hiperinflaciones. Es en ese momento donde se observa un cambio en las estrategias de supervivencia de los grupos domésticos de los sectores populares y el autoempleo aparece como una importante alternativa de subsistencia aún en condiciones muy deficientes.

En este contexto las organizaciones sociales y redes de intercambio preexistentes funcionan como redes de seguridad y contacto facilitando el surgimiento de microemprendimientos.(Forni y Roldán, 1993).

En todos los casos analizados en esta investigación (a excepción de dos que luego fueron considerados como microempresas) hay una red o una organización preexistente de base territorial (la sociedad de fomento, el club de madres, el grupo de mujeres, la mutual de ayuda mutua, el grupo parroquial, una agrupación política de base, etc.) que frente a una situación crítica (la pérdida de empleo, la ruptura de la cadena de abastecimiento durante la hiperinflación) o incluso antes, como parte de una actividad comunitaria, provee los recursos básicos para el surgimiento del microemprendimiento.

Las redes y organizaciones son muy importantes, además, en el establecimiento de contactos con organismos de apoyo y financiamiento a microemprendimientos que proveen el crédito o subsidio inicial con que se inicia la experiencia.

En consecuencia, estas dos dimensiones: **preexistencia de redes sociales y de intercambio y vinculación con las políticas públicas y sociales** son dos aspectos distintivos en las experiencias de generación de microemprendimientos. En términos económicos no existen importantes diferencias entre microempresas y microemprendimientos. Sin embargo, en los aspectos sociales, los microemprendimientos reúnen una serie de

rasgos característicos que permiten diferenciarlos y que incluso tienen implicancias diferentes en lo que se refiere a su racionalidad.

Cuando decimos que son organizaciones económico-sociales estamos aludiendo a las siguientes características:

a) En todos los casos hay una red u organización social preexistente que funciona como promotora de la constitución del microemprendimiento.

b) Cuando se establece el contrato fundacional de la experiencia siempre se alude a la posibilidad de generar ingresos y al mantenimiento o consolidación del grupo que ya existía con anterioridad.

c) Muchas veces se establecen criterios adicionales con respecto a quienes pueden conformar el ME definiendo grupos que se consideran más expuestos al desempleo: jóvenes, madres jefas de hogar, etc. Esto se vincula además con los integrantes históricos de estas redes y organizaciones (grupos de jóvenes, club de madres, "casa de la mujer", parroquia, comunidad de culto, etc.).

d) En todos los casos hay líderes barriales que tienen un papel preponderante en el surgimiento de la experiencia, muchas veces son los únicos que permanecen a lo largo del tiempo y fundamentalmente quienes tienen capacidad de apropiación de espacios institucionales. Ellos pueden establecer contactos con organismos no gubernamentales, eclesiales, del Estado, etc. y acceder a instancias de financiación, capacitación y comercialización a partir de vínculos preexistentes entre las redes y organizaciones en las que estos líderes participan y aquellos organismos.

e) En todos los casos hay una actividad de producción de bienes o servicios orientada a un mercado, aunque sea informal y aunque la retribución obtenida no alcance para cubrir los requerimientos mínimos de subsistencia. No fueron considerados como microemprendimientos aquellas experiencias destinadas al autoconsumo.

f) Existe una escasa diferenciación entre capital y trabajo. Tal como fue expuesto más arriba en la caracterización de las actividades informales, en tanto estrategias de autoempleo, los microemprendimientos implican una utilización intensiva de fuerza de trabajo, donde lo característico es que todos sus miembros

están involucrados "directamente" en el proceso productivo. Ello no implica que no existan ciertas formas de contratación (en la mayoría de los casos informales) que haya miembros que desarrollen tareas de conducción del proceso productivo e que incluso reciban una remuneración mas alta que el resto. Sin embargo, las relaciones de producción no están diferenciadas entre empleadores y asalariados.

g) La dotación tecnológica y de capital es insuficiente.

En este punto retomamos buena parte de la literatura acerca del sector informal (Carbonetto, Hoyle y Tueros, 1988; Cortés, 1990; Cariola y otros, 1989; Parra Escobar, 1984). En tanto el origen de estas actividades económicas esta dado por la dificultad para garantizar condiciones mínimas de reproducción, las mismas surgen de condiciones de escasez de tecnología y capital, lo que constituye una restricción constitutiva muy importante, ya que implica operar con niveles de productividad inferiores a los de las empresas modernas.

h) Las formas de producción son artesanales con escaso empleo de maquinarias.

Ello se relaciona con los puntos anteriores, la escasa dotación de capital, el bajo nivel de calificación anterior y la utilización intensiva de fuerza de trabajo inciden en el uso de tecnologías intensivas en el único recurso con que se cuenta que es la mano de obra.

### **LOS RESULTADOS MAS IMPORTANTES**

A partir de aclarar la distinción entre actividades económicas informales, microempresa y microemprendimientos, construimos una definición de estos últimos que apunta a tres dimensiones principales: su rasgo de actividades económicas de autogeneración de empleo, su inserción en redes de intercambio preexistentes, y su vinculación con las políticas públicas y sociales.

Sin embargo, estas tres dimensiones no son suficientes para comprender "la racionalidad interna" de estas experiencias.

Un primer aspecto clave se refiere al tipo de política pública o social a partir de la cual surge el microemprendimiento. Las experiencias "autopromovidas", es decir aquellos grupos que ya existían con anterioridad y se vinculan a los distintos programas de generación de empleo, tienen mayor chance de

supervivencia que las experiencias "promovidas a partir de la intervención externa". La situación de estar conformando al mismo tiempo un grupo de pares y una unidad económica introduce elementos conflictivos adicionales, en tanto no media un proceso anterior de conocimiento y reciprocidad entre los miembros y todo el ritual de la interacción se inicia en el contexto de las dificultades adicionales que genera llevar adelante una actividad productiva.

Cuando los grupos vienen de realizar actividades en común en el ámbito social este proceso de acomodamiento del grupo a las exigencias de la actividad productiva presenta menores dificultades. Un aspecto clave es la existencia de miembros en el grupo que ya tienen experiencia anterior en actividades informales. La capacidad de gestión de estos integrantes, sumado a su conocimiento previo de los posibles mercados, es de fundamental importancia en la continuidad de la experiencia y permite la transferencia de saberes a partir del manejo de códigos comunes.

Desde el punto de vista de los programas de generación de empleo, el aporte más interesante se refiere a la capacitación -vinculada al análisis de las restricciones que enfrentan los microemprendimientos- la provisión de capital de giro -que como vimos es un problema nodal- y el asesoramiento y capacitación en el logro de canales de comercialización. El desarrollo de redes de comercialización sería uno de los caminos estratégicos que mayor beneficio produciría para la consolidación de los microemprendimientos.

Un segundo aspecto clave se refiere a las identidades de los grupos, lo cuál introduce aspectos diferentes en relación a las expectativas y proyectos en relación a lo que se quiere lograr con la experiencia.

Las diferentes trayectorias seguidas por los grupos de mujeres, jóvenes, migrantes, comunidades de base de la iglesia, antiguos agrupamientos políticos, nos muestran la importancia de considerar a los ME como unidades económico-sociales, donde las capacidades sociales acumuladas, las diferentes percepciones con respecto al trabajo remunerado, la distinta vinculación previa con redes de intercambio y redes institucionales define trayectorias diferentes.

La distinción desarrollada para analizar el nivel de consolidación económica de los ME (subsistencia-reproducción simple-reproducción ampliada) dice mucho en relación a el tipo de rama elegida, el nivel de calificación anterior de los integrantes y al apoyo recibido de las políticas públicas y sociales, etc.

En términos generales podemos decir que las posibilidades diferenciales de acumulación de capital de estas experiencias estan dadas en los siguientes factores:

- la ausencia de gastos fijos: como hemos visto ninguno de los ME tiene gastos de alquiler y en muchos casos tampoco se pagan gastos como luz, agua, impuestos municipales bien porque se sitúan en un asentamiento o villa, bien porque funcionan en una institución de bien público que paga los impuestos correspondientes al local. Tampoco pagan honorarios ya que muchas veces las asesorías legales y contables las obtienen en redes de colaboración.

- La posibilidad de generar estrategias de comercialización hacia el mercado formal. Los grupos que logran convenios de comercialización con una repartición pública, otras organizaciones o empresas tienen mayores posibilidades de capitalizarse porque logran un mercado "cautivo".

- La flexibilidad frente a los cambios del mercado y la posibilidad de trasladarse a ámbitos físicos diferentes. Como el recurso intensivo es la mano de obra, estas experiencias pueden reconvertirse hacia otros ramos (siempre que exista la calificación necesaria) y pueden incluso trasladarse físicamente sin demasiados costos.

Hay algunos ME que cambiaron de ramo cuando vieron que la actividad no era rentable y existe el caso de una cooperativa de construcción de casas de madera que logró el convenio con una empresa del mismo ramo que por costos operativos no podía trasladarse a trabajar a un lugar muy lejano de la sede.

- productos y/o servicios innovadores: esto se ha observado en menor medida, sin embargo hay dos ejemplos nítidos: el transformar el tradicional ME de comidas en un servicio de comidas en ámbitos de trabajo y el caso de las casas de madera de calidad superior a las que se venden en el mercado (en este caso el costo es un poco superior pero existe posibilidad de competir con la calidad).

- Eliminación de intermediarios: la mayoría de los ME produce para consumidores finales y quienes se ocupan de producir o de ofrecer el servicio se ocupan además de la venta, ello disminuye mucho los costos de intermediación.

- La posibilidad de obtener subsidios que permitan capitalizarse en maquinarias ahorradoras de costo o en la obtención de un local próximo a las zonas con mejores oportunidades de comercialización o créditos para capital de giro.

Las dificultades más importantes en el logro de un nivel de acumulación ampliada son las siguientes:

- La dificultad de acceso a los mercados. Las posibilidades de acceso a los mismos no dependen exclusivamente del producto o servicios que se ofrece sino de la información que se tenga, los contactos institucionales, la posibilidad de publicitar el producto, etc. Como lo dijimos en otro punto todos los ME se encuentran en una situación de vulnerabilidad en este aspecto porque ya desde el punto de partida surgen como una estrategia de autogeneración de empleo, con ello el único recurso intensivo es la mano de obra.

- La baja capitalización inicial para encarar una actividad productiva o de servicios, ello implica trabajar más tiempo, en peores condiciones, supliendo las deficiencias tecnológicas con la utilización intensiva de la mano de obra. Ello hace además que pocas veces se logre tener un stock suficiente para encarar una estrategia de comercialización.

- La falta de capital de giro, que es la otra cara del proceso anterior, como no hay existencia de dinero en efectivo los ciclos son muy cortos, se produce muy poco, se vende y se recupera rápidamente para poder comprar nuevamente materia prima. Con ello no se puede ofrecer en el mercado más producción que la que efectivamente se puede sostener con el capital que se tiene.

- La falta de capacitación en gestión y estrategias de comercialización. Es un aspecto reiteradamente señalado por los distintos integrantes de los grupos: se produce sin prever las posibilidades de comercialización del producto. Se disocia la actividad productiva de la actividad de comercialización y se desconocen los posibles canales de comercialización de un determinado producto.

Sin embargo, este aspecto referido a las posibilidades de acumulación del ME debe conectarse con otro aspecto de central importancia. Se refiere al papel que juega el ME en las estrategias de supervivencia de sus integrantes.

En este punto, es importante recuperar la noción de estrategia tal como la desarrollamos en el marco conceptual. El concepto alude a un conjunto de arreglos y mecanismos destinados a garantizar la reproducción del grupo doméstico. Los mismos no solo se refieren a la dimensión económica, también hacen alusión a aspectos culturales y a distintas valoraciones con respecto a lo que se quiere obtener.

El carácter complementario o principal del ingreso obtenido por el trabajo en el ME obedece en algunos casos a una restricción objetiva (el integrante no tiene otro trabajo, se quedó sin trabajo o no tiene ninguna otra oportunidad laboral) pero también puede referirse a una opción (en aquellos casos en que tiene

otro empleo formal o informal y/o hay otros miembros del grupo doméstico que aportan ingresos al presupuesto doméstico).

En ese sentido, complementar la información del ME referida a su nivel de acumulación con este dato relacionado al carácter complementario o principal del ingreso obtenido por sus miembros, nos permite entender porque hay ME que siendo de subsistencia persisten en el tiempo y otros ME que siendo de reproducción simple -alcanzan a reinvertir en el ciclo económico- generan una escasa retribución económica a sus miembros.

La importancia de analizar estos dos aspectos complementariamente se refiere a entender que papel juega el ME en las estrategias de supervivencia de sus integrantes. Muchas veces los ingresos obtenidos por los mismos parecen exigüos. Sin embargo la experiencia continúa porque hay otros miembros del grupo doméstico que aportan al presupuesto familiar y, de algún modo, financian al ME en su etapa de consolidación.

En otros casos, no hay posibilidad de reinvertir en el proceso productivo porque los integrantes necesitan una retribución de inmediato, este es el caso de los microemprendimientos de subsistencia e ingreso complementario.

Por su parte, la inserción previa en el mercado de trabajo influye en dos sentidos: por un lado los trabajadores con inserción estable (aunque en situación de deterioro de los ingresos) encaran microemprendimientos de ingreso complementario porque no tienen la certeza de que estos impliquen un ingreso mayor al que obtienen por su trabajo en el mercado formal. Por el otro, los trabajadores con inserciones previas en el mercado informal y con cierto nivel de calificación, son los mas propensos a encarar microemprendimientos de ingreso principal, en tanto ya tienen la experiencia de generar actividades por cuenta propia y conocen posibles nichos de mercado.

La lógica propia de estas unidades económicas esta, sin embargo, muy ligada a sus restricciones constitutivas: la baja dotación de capital, la escasa incorporación de tecnología y, en consecuencia, su menor nivel de productividad en relación a las empresas modernas. Existen sin embargo, algunos microemprendimientos que encuentran un nicho en el mercado, siempre y cuando resuelvan el problema de la escasez de capital de giro.

En este punto es donde la vinculación con redes de intercambio y redes institucionales juega un papel fundamental.

Las redes de intercambio y organizaciones locales preexistentes funcionan como mecanismo de seguridad y contacto que propicia la existencia de un mercado local (que sigue reglas informales de reciprocidad) y la ampliación del mercado mediante convenios y redes de comercialización.

Aquí es central lo que denominamos "capacidades sociales acumuladas" y que se refiere a aquello saberes acumulados históricamente a partir de la participación en redes organizaciones y movimientos sociales, políticos, sindicales, religiosos, etc. Ello ha propiciado en ciertos actores la capacidad de vincularse como interlocutor con las políticas públicas, reconocer distintas opciones en ese marco, demandar, negociar y generar instancias organizativas.

Los "microemprendimientos autopromovidos" surgen en relación a estas "capacidades sociales acumuladas" como una forma de reconversión desde organizaciones sociales hacia organizaciones económico-sociales. Distinta es la situación de los ME "promovidos desde la intervención externa". Aquí hay una mayor dependencia de la institución promotora, lo que limita el horizonte de desarrollo de la experiencia.

Esto no significa que las políticas públicas y sociales no tengan una importancia central en este proceso. De hecho estas experiencias surgen contemporáneamente a un cambio, también en las líneas de implementación de programas de acción social, en donde también las políticas se reconvierten hacia programas sociales de alcance restringido y orientados a grupos específicos.

A nivel estructural es difícil que se puedan replicar estas experiencias en un nivel de acumulación ampliada. Si es de esperar, frente al aumento de las tasas de desempleo y la fuerte recesión económica, que se multipliquen muchas de estas experiencias como microemprendimientos de reproducción simple o subsistencia.

Desde el punto de vista de las políticas públicas y sociales el principal desafío es desarrollar un modelo de factibilidad económico-social de estas experiencias que atienda a su propia lógica como organizaciones económico sociales. Este modelo requiere al menos la consideración de los siguientes puntos:

1. La capacidad de los proyectos de generar instancias organizativas. Ello se refiere a la posibilidad de que los beneficiarios tengan autonomía con respecto a las políticas públicas y puedan consolidar el microemprendimiento a partir de las propias capacidades sociales acumuladas y a partir de las orientaciones de valor que define el grupo de acuerdo a su identidad particular.



2. La capacidad de acumulación atendiendo a la posibilidad de encontrar nichos en el mercado, generar redes de comercialización. Esta capacidad de acumulación depende fuertemente de las posibilidades de acceso al crédito, en particular para capital de giro y de subsidios para la compra de locales en zonas que pueden captar segmentos mas amplios de mercado.

3. El nivel de adecuación de los proyectos a las estrategias de supervivencia de los beneficiarios. Este punto es central para definir políticas diferenciadas de acuerdo a los actores, que nos sean excluyentes en el sentido de definir "a priori" grupos improductivos para las políticas públicas. Si bien ciertos grupos (tales como los jóvenes o las mujeres) tienen mayores dificultades para sostener la continuidad de un ME, no puede decirse que no tengan estrategias propias de generación de ingresos. Se trata de conocer en mayor profundidad cuales son esas estrategias y aceptar la existencia previa de redes informales que no pueden ser ignoradas por las políticas públicas y sociales.

4. El desarrollo de estrategias de capacitación que transfieran capacidad de análisis con respecto a las restricciones que enfrentan estos grupos. Es fundamental un análisis de la factibilidad económica de las actividades que se encaran. En ese sentido muchas experiencias costosas derivadas de iniciar actividades sin ninguna chance en el mercado, podrían evitarse. En este punto las políticas públicas y sociales tienen una responsabilidad fundamental, en tanto no pueden impulsar actividades de generación de empleo sin tener una perspectiva clara con respecto a su posibilidad de inserción en el mercado.

5. Ligado con el punto anterior, un criterio importante para la factibilidad económico-social de estas experiencias se refiere al establecimiento de un marco jurídico específico que las regule (donde es fundamental la exención impositiva, al menos en la etapa fundacional) y el establecimiento de redes de comercialización con otros microemprendimientos, con el propio Estado, con las organizaciones sociales y con las empresas.

Si no se piensa en esos términos, la existencia de ME con posibilidades de acumulación ampliada es inviable en el largo plazo, porque ellos producen en el contexto de un mercado fuertemente concentrado, en ramas poco competitivas y muchas veces con dificultades tecnológicas importantes. Pensar en sobrecapitalizar algunas experiencias para volverlas rentables es compatible con la idea de programas piloto experimentales. Sin embargo, parecen pocas las chances de replicar masivamente estas experiencias porque en un modelo económico selectivo solamente sobreviven los que concentran capital. (Lezcano y Merlinsky, 1994).

El principal significado atribuido por los propios actores a estas experiencias se refiere a la supervivencia y al mantenimiento de lazos sociales construidos en el pasado. Algo que habla de la importante visibilidad social que tienen los propios trabajadores de sus posibilidades como microemprendedores.

No cabe duda de que el crecimiento de la informalidad y sus posibles significados ocupará un lugar importante en la escena y los conflictos sociales y políticos del futuro de nuestro país. Como siempre el desafío está en la sociedad civil y en la capacidad de las diferentes organizaciones de plantear alternativas para un modelo de desarrollo autocentrado. En ese aspecto, las experiencias recientes de generación de empleo de los sectores populares juegan un papel importante en el mantenimiento y reconstrucción de las redes sociales y en la posibilidad de incorporar formas activas de enfrentar la crisis económica.

## ANEXO METODOLOGICO

### EL DISEÑO DE LA INVESTIGACION

La investigación estuvo, desde el principio, muy condicionada por un diseño exploratorio, debido a la ausencia de antecedentes de investigación y la dificultad para obtener datos estadísticos que permitieran situarnos con respecto a la magnitud del sector informal en Argentina y en particular sobre las características de microempresas y microemprendimientos.

Por otro lado, los relevamientos estadísticos existentes acerca del mercado de trabajo, quizás influenciados por los enfoques prevalecientes sobre el mercado de trabajo, pero también por la propia configuración histórica de aquel (donde efectivamente hasta hace unos años las actividades informales no eran de una magnitud importante) no incluyen indicadores "proxi" que se ajusten a un relevamiento de las unidades económicas informales. El indicador más afín (la relación entre capital y trabajo, controlada de acuerdo al tamaño del establecimiento), es muy difícil de calcular de acuerdo con los datos existentes.

Sin embargo, la dificultad más importante se refería a la construcción de un esquema conceptual con categorías que diesen cuenta del fenómeno en cuestión. De hecho la literatura existente sobre microempresas y microemprendimientos se refiere, en muchos casos, a conceptos en busca de contenido, si se aplica taxativamente las categorías desarrolladas por distintos autores, aluden a fenómenos diferentes.

Nos situamos entonces en la perspectiva de generar teoría a partir de datos recogidos sistemáticamente mediante el trabajo de campo. El sustento de la estrategia metodológica estuvo dado por la lectura de los trabajos de Glasser y Strauss (1967).

Tal estrategia se basa en una posición epistemológica que sustenta la generación de teoría a partir de la selección de grupos múltiples de comparación, lo que permite relevar un fenómeno en su mayor grado de heterogeneidad. Se opone por lo tanto a estrategias verificacionistas donde los datos siguen a la teoría como forma de contrastación. "Una teoría fundada en los datos es derivada inductivamente del estudio del

fenómeno que ella representa. Es decir que es descubierta, desarrollada y, provisionalmente verificada a través de la recolección y análisis sistemático de datos pertenecientes a ese fenómeno. De esta manera la recolección de datos, el análisis y la teoría están en relación recíproca unos con otros. Uno no comienza con una teoría y luego la prueba. Uno comienza con un área de estudio y trata de hacer emerger lo que es relevante para la misma". (Glasser y Strauss, 1967).

La principal herramienta para la definición de grupos múltiples de comparación es el muestreo teórico, que es un proceso mediante el cual el sucesivo registro de incidentes mediante el trabajo de campo va siendo codificado hasta generar categorías y propiedades. Se parte entonces de un "muestreo intencional" orientado por los criterios de propósito teórico y relevancia.

El propósito teórico que orienta el muestreo intencional se refiere a la posibilidad de generar categorías y propiedades a partir de la exploración de un fenómeno en su mayor rango de variación. Se vincula con la elección de las primeras dimensiones de análisis para recoger los primeros casos, que están orientadas por los antecedentes teóricos sobre el fenómeno.

Ello se relaciona con la relevancia en el sentido de que el muestreo de los grupos se va orientando de acuerdo a las categorías que van emergiendo.

Así la diferencia sustantiva entre este método de constante comparación y otras estrategias comparativas (por ejemplo el análisis de casos o los grupos de comparación estadística) es que en lugar de controlar a "priori" las similitudes y diferencias entre grupos, definiendo de antemano las principales categorías, lo que se busca es ver el mayor grado de variación posible de un fenómeno para observar el nivel en que las semejanzas y diferencias entre los grupos son importantes condiciones idóneas a partir de las cuales varían categorías y propiedades.

A medida que se avanza en el análisis de nuevos casos, ciertas categorías van apareciendo como más predictivas, otras van siendo deshechadas y, a partir de allí se va reorientando la recolección de nuevos casos. Se supone que la muestra está saturada cuando nuevos casos no agregan más información sustantiva.

En nuestra investigación, podríamos de antemano haber establecido una definición taxativa acerca de los microemprendimientos, estableciendo algunas dimensiones controladas para la comparación. Sin embargo las

definiciones previas con que contábamos no parecían dar cuenta del fenómeno tal como lo observábamos en el caso del conurbano bonaerense.

Partimos entonces de algunas dimensiones centrales de análisis delimitadas por la perspectiva teórica que adoptamos, y a partir de allí iniciamos el proceso de muestreo intencional. Elaboramos un cuadro de múltiple comparación con celdillas definidas por el entrecruzamiento de esas dimensiones. Las mismas se referían a:

**1. El tipo de estrategia de supervivencia involucrada:** Se buscó confeccionar una muestra incluyendo igual proporción de unidades domésticas que integraban ME que apenas alcanzaban el nivel de la subsistencia (se satisfacen tan solo necesidades alimenticias) e igual proporción de unidades domésticas en microemprendimientos que alcancen un nivel de sobrevivencia (superan el nivel anterior, teniendo cierta capacidad de ahorro e incluso, inversión). Esta era la dimensión central del fenómeno a relevar, en tanto partimos de la concepción de que las actividades informales son un respuesta a condiciones deficientes de reproducción, en donde el autoempleo juega un papel importante en el marco de las estrategias de supervivencia.

**2. El tipo de vínculo existente entre los integrantes del microemprendimiento:**

Sobre la base de la dicotomía anterior: (subsistencia-sobrevivencia) se buscó cubrir al menos un caso en cada tipo de organización:

- Microemprendimientos familiares (conformados por miembros de una misma unidad doméstica);
- Microemprendimientos asociativos (integrados por miembros de distintas unidades domésticas en forma asociada y con un reparto del excedente proporcional al trabajo realizado);
- Microemprendimientos empresariales (donde hay algún tipo de contratación de mano de obra).

Con ello no delimitamos a priori un tipo particular de organización como característica de los microemprendimientos.

Lo que define que una actividad sea informal es este rasgo de la autogeneración de empleo, pueden a partir de allí existir diferentes valoraciones o cosmovisiones respecto a la forma organizativa a adoptar.

### **3. La vinculación con redes preexistentes:**

Se buscó seleccionar al menos dos situaciones:

1. Microemprendimientos que emergían claramente de un proyecto comunitario "autopromovido", es decir que surgían de una iniciativa local y luego buscaban financiamiento en alguna institución promotora.

2. Microemprendimientos que se conformaban a partir de una iniciativa del organismo promotor, quien convocaba a la gente y proponía el proyecto, que ya había sido formulado de antemano. comunitaria.

**4. La articulación con organismos gubernamentales y no gubernamentales.** (Estado, ONG, y otros). Esta dimensión fue redefinida luego como vinculación con las políticas públicas y sociales. También aparecieron actores centrales que no habían sido tenido en cuenta orginariamente (por ejemplo las organizaciones eclesiales).

El muestreo intencional se conformó finalmente con un total de veinte microemprendimientos, en su gran mayoría con su sede en un barrio obrero, villa o asentamiento y localizados en los partidos de Tigre, Vicente Lopez, Morón, Almirante Brown, Lomas de Zamora, Moreno, Merlo, Quilmes, Berazategui y Florencio Varela.

La mayoría de los microemprendimientos fueron entrevistados en tres oportunidades, seleccionando para ello informantes clave que permanecían en el mismo a lo largo de los tres años que duró la investigación (1991-1994).

Los contactos se hicieron a través de organismos de promoción de ME (fundamentalmente ONG y eclesiales) que en su oportunidad fueron entrevistados, a través de la técnica de "bola de nieve" mediante la cual unos grupos nos fueron llevando a otros. También hicimos importantes contactos a partir de la participación en los cursos de capacitación para microemprededores dictado por el Secretariado de Enlace de Comunidades Autogestionarias, donde pudimos vincularnos con integrantes de experiencias de distintos

partidos del conurbano, muchos de ellos sin vinculación anterior con organismos promotores y que se acercaban por primera vez, en busca de información.

Sistemáticamente la información reunida mediante las entrevistas, a partir de cuadros de codificación fuimos construyendo categorías que nos permitían describir con mayor propiedad el fenómeno de los ME. Las cuatro dimensiones originales fueron útiles en la etapa de muestreo intencional pero presentaban problemas al momento de la comparación. El principal problema se refería a la identificación de los microemprendimientos de subsistencia y sobrevivencia, en tanto las categorías previas habían sido desarrolladas en relación a la unidad de análisis familiar. Cuando nos acercábamos a los ME, en una primera entrevista era muy difícil determinar el tipo de estrategia de supervivencia involucrada en relación a cada uno de los grupos domésticos que componían la experiencia.

Ello se resolvió a partir de caracterizar a los microemprendimientos como unidades económico-sociales y a partir de la dimensión referida al papel del ingreso obtenido por el trabajo en el ME en el total del presupuesto doméstico de cada integrante. Este aspecto relacionado con los niveles de acumulación de cada grupo, permitió formular el problema con más claridad. Sin embargo, todavía no estamos satisfechos con ese nivel de conceptualización y quizás debamos profundizar este aspecto en futuras investigaciones.

El primer informe se basó en un total de trece categorías que nos permitieron hacer una descripción bastante detallada del fenómeno de los microemprendimientos. (Las categorías eran: contexto social de la experiencia, historia, proceso de trabajo, recursos, mercado, capacitación, aspectos financieros, forma jurídica y organizativa, estrategias de preservación del ME, características del grupo, vinculación con redes de intercambio, vinculaciones macroinstitucionales, representaciones y perspectivas. (Ver Cuadro 2)

Se puede decir, en el lenguaje de Glasser y Strauss, que lo que buscamos aquí fue minimizar diferencias, estableciendo los grandes rasgos que caracterizaban el fenómeno. Hasta allí fuimos **comparando incidentes aplicables a cada categoría**. El primer informe fue de tipo descriptivo, estableciendo los rasgos más importantes derivados de la comparación de los casos. En una segunda instancia hicimos una devolución de la información a los grupos entrevistados y a las organizaciones promotoras que facilitaron contactos. Ello nos permitió profundizar acerca del sentido que atribuyen a la experiencia los propios sujetos involucrados,

hacer un chequeo con respecto a la confiabilidad de los datos más significativos y, fundamentalmente cumplir con el compromiso ético de hacer una devolución de la información a los sujetos involucrados en la misma.

Intentamos a partir de allí reformular las categorías mas importantes de modo de integrarlas en categorías centrales mas abarcadoras. En esta etapa de redefinición del problema de investigación, hicimos un tercer bloque de entrevistas con cinco ME seleccionados para el análisis de casos por ser significativos en cuanto a su proyección regional, contactos institucionales, posibilidades de ampliar el mercado, mayor número de integrantes y su factibilidad de alcanzar un nivel de acumulación simple o ampliada.

En el último informe (Merlinsky, 1994) buscamos **integrar categorías y sus propiedades**. Los cuadros que siguen en las páginas diez a catorce muestran como fueron cambiando las categorías a partir del cuadro original con celdillas donde definimos la muestra intencional.

Las principales categorías emergentes nos permitieron una definición del fenómeno de los microemprendimientos atendiendo a su contexto de surgimiento. Asi pudimos establecer que la categoría central para la comprensión del fenómeno es la consideración de los microemprendimientos como unidades económico-sociales en donde las tres propiedades mas importantes son la condición de unidades económicas de autogeneración de empleo, el surgimiento a partir de redes de intercambio preexistentes y la vinculación con las políticas públicas.



CUADRO 1: DIMENSIONES PARA EL MUESTREO INTENCIONAL

TIPO DE ESTRATEGIA FAMILIAR		TIPO DE VINCULO ENTRE LOS INTEGRANTES								
		MICROEMPRESA FAMILIAR			MICROEMPRESA ASOCIATIVA			MICROEMPRESA EMPRESARIAL		
		ARTICUL. ORG. PROMOTOR			ARTICUL. ORG. PROMOTOR			ARTICUL. ORG. PROMOTOR		
		I*	OG*	ONG	I	OG	ONG	I	OG	ONG
MICROEMPRESA SUBSISTENCIA	PROMOVIDO				E15					
	AUTOPROMOVIDO	E13 E14	E10		E5 E6 E7 E8 E18		E2		E4	
MICROEMPRESA SUPERVIVENCIA	PROMOVIDO	E16			E3	E11	E1		E17	
	AUTOPROMOVIDO	E12			E9	E19	E20			

I\*: Iglesia/ OG\*: Organización gubernamental/ ONG\*: Organización no gubernamental.

CUADRO 2: CLASIFICACIÓN DE LOS MICROEMPRESARIOS DE ACUERDO A LAS PRINCIPALES DIMENSIONES DE ANÁLISIS

RAMA DE ACTIVIDAD	FORMA ORGANIZATIVA	INVERSIÓN ORIGINARIA	HÁBITAT DE ORIGEN	SEDE DEL ME	ORGANISMO PROMOTOR	NIVEL DE ACUMULACIÓN PAPEL ING ME	GENERO DEL GRUPO
1-CRIADERO DE CODORNICES	MUTUAL	AHORRO	BARRIO OBRERO MERLO	IDEM	IGLESIA	CAPACITACIÓN-INGRESO COMPLEMENT.	MIXTO
2-COMIDA PARA CONGELAR	COOPERATIVA	BIENES DE USO DOMESTIC.	BARRIO OBRERO MORÓN	CAPITAL FEDERAL (CONCESIÓN COMEDOR SINDICATO)	ONG	SUBSISTENCIA INGRESO COMPLEMENT.	MUJERES
3-SERVICIO DE CARGA Y DESCARGA DE CAMIONES	COOPERATIVA	FUERZA DE TRABAJO PRÉSTAM LOCAL	VILLA LOMAS DE ZAMORA	CAPITAL FEDERAL (PRÉSTAMO LOCAL AGRUP POLÍTICA)	ONG AGRUPACIÓN POLÍTICA	REPRODUCCIÓN SIMPLE-INGRESO PRINCIPAL	VARONES
4-FABRICACION DE BILLETERAS	EMPRESA COMUNITARIA	FUERZA DE TRABAJO BIENES DE CAPITAL DE UNO DE LOS MIEMBROS	BARRIO OBRERO MORENO	IDEM ANTERIOR	ONG COOP DE SEGUNDO GRADO	SUBSISTENCIA INGRESO PRINCIPAL	MIXTO
5-COSTURA (PROD.PROPIA Y TRABAJO PARA TERCEROS)	COOPERATIVA	SUBSIDIO	BARRIO OBRERO/ VILLA TIGRE	BARRIO OBRERO TIGRE	ONG-IGLESIA-ESTADO	SUBSISTENCIA INGRESO COMPLEMENT.	MUJERES

6-BOBINADO DE MOTORES	COOPERATIVA	SUBSIDIO	BARRIO OBRERO/ VILLA TIGRE	BARRIO OBRERO TIGRE	IGLESIA	SUBSISTENCIA INGRESO COMPLEMENT.	VARONES
7-VENTA DE ROPA	COOPERATIVA	SUBSIDIO	BARRIO OBRERO/ VILLA TIGRE	BARRIO OBRERO TIGRE	IGLESIA	SUBSISTENCIA INGRESO COMPLEMENT.	MUJER
8-PANADERIA	COOPERATIVA	SUBSIDIO	BARRIO OBRERO/VILLA	BARRIO OBRERO TIGRE	IGLESIA ONG	REPROD. SIMPLE INGRESO PRINCIPAL	VARÓN
9FABRIC.CASAS DE MADERA	COOPERATIVA	CRÉDITO	BARRIO OBRERO	BARRIO OBRERO FLORENCIO VARELA	IGLESIA ONG INTERNACIONAL	REPRODUCCIÓN SIMPLE INGRESO COMPL.	VARÓN
10-COSTURA	SOCIEDAD DE HECHO	CREDITO	ASENTAMIENTO URBANO ALMIRANTE BROWN	ASENTAMIENTO ALMIRANTE BROWN	ESTADO	SUBSISTENCIA INGRESO COMPLEMENTAR.	MUJER
11-ELABORACION DE COMIDAS PARA VENTA EN LOCALES DE TRABAJO	COOPERATIVA	SUBSIDIO/ CRÉDITO	VILLA BARRIO OBRERO LOMAS DE ZAMORA	CENTRO COMERCIAL LOMAS DE ZAMORA	ONG INTERNACIONAL AL ESTADO	REPRODUCCIÓN SIMPLE INGRESO PRINCIPAL	MUJER
12-ROTISERIA-LOCAL AL PUBLICO	GRUPO FAMILIAR INTEGRADO A GRUPO	CRÉDITO	VILLA VICENTE LÓPEZ	VILLA VICENTE LÓPEZ	IGLESIA	REPRODUCCIÓN SIMPLE INGRESO	MUJER

13-PELUQUERIA	SOLIDARIO DE CRÉDITO  TRABAJADOR CUENTA PROPIA INTEGRADO A GRUPO SOLIDARIO DE CRÉDITO	APORTE DE FUERZA DE TRABAJO INICIAL Y CRÉDITO	VILLA VICENTE LÓPEZ	VILLA VICENTE LÓPEZ	IGLESIA	PRINCIPAL  SUBSISTENCIA INGRESO COMPLEMENT.	MUJER
14-REPOSTERIA	TRABAJADOR CUENTA PROPIA INTEGRADO A GRUPO SOLIDARIO DE CRÉDITO	CRÉDITO	VILLA VICENTE LÓPEZ	VILLA VICENTE LÓPEZ	IGLESIA	CAPACITACIÓN INGRESO COMPLEMENTA R.	MUJER
15-COSTURA- PRODUCCION PROPIA Y PARA TERCEROS	COOPERATIVA	CRÉDITO	BARRIO OBRERO	MORÓN	IGLESIA	SUBSISTENCIA INGRESO COMPLEMENTA R.	MUJER
16-IMPRESA	EMPRESA COMUNITARIA	CRÉDITO CAPITAL INICIAL DE UNO DE LOS SOCIOS	CENTRO COMERCIAL MORÓN	CENTRO COMERCIAL ALMIRANTE MORÓN	IGLESIA	REPRODUCCIÓN SIMPLE INGRESO PRINCIPAL	VARON
17.TALLER DE COSTURA- PROD. PROPIA Y PARA	EMPRESA COMUNITARIA	CRÉDITO CAPITAL INICIAL DE UNO DE	CENTRO COMERCIAL ALMTE BROWN	CENTRO COMERCIAL ALMIRANTE BROWN	ESTADO	REPRODUCCIÓN SIMPLE INGRESO	VARÓN

TERCEROS		LOS SOCIOS				PRINCIPAL	
18-COSTURA ELAB. PROPIA MERCADO LOCAL	COOPERATIVA	CRÉDITO	ASENTAMIENT BARRIO OBRERO	BARRIO OBRERO QUILMES	IGLESIA	SUBSISTENCIA INGRESO COMPLEMENT.	MUJER
19-COSTURA	COOPERATIVA 2DO GRADO	SUBSIDIO	ASENTAMIENT BARRIO OBRER.	CENTRO COMERCIAL MORENO	ONG INTERNACION.	REPROD SIMPLE. ICOMP	MIXTO
20-GRANJA	COOPERATIVA	SUBSIDIO	BARRIO OBRERO	ZONA PERIURBANA MERLO	ONG INTERNACION AL	SUBSISTENCIA INGRESO PRINCIPAL	MIXTO

**BIBLIOGRAFIA**

- BORSOTTI,C (1981): "La organización social de la reproducción de los agentes sociales, las unidades familiares y sus estrategias". Cuaderno del CENEP nro 23. Bs As.
- CARBONETTO, HOYLE Y TUEROS (1988): "Lima: sector informal. Ediciones CEDEP. Lima.
- CARIOLA,C;LACABANA,M;BETHENCOURT,L;DARWICH,G;FERNANDEZ,G;GUTIERREZ, A.T. (1989): " Crisis, sobrevivencia y sector informal". ILDIS-CENDES. Editorial Nueva Sociedad, Caracas.
- CARTAYA,V (1987): "El confuso mundo del sector informal". En Revista Nueva Sociedad n°90.
- CASTELLS,M;PORTES,A (1989): "El mundo sumergido: los orígenes, la dinámica y los efectos de la economía informal. En: Portes,A (comp): "La Economía Informal en los países desarrollados y en los menos avanzados". Planeta, Bs. As.
- CETRANGOLO,A,GOLBERT,L (1995): "Desempleo en Argentina:Magnitud del Problema y políticas adoptadas". CECE. Serie de Estudios n°8. Bs.As.
- CORTES,F;CUELLAR,O (COORD)(1990): "Crisis y reproducción social: los comerciantes del sector informal. FLACSO, México.
- CHAVEZ O'BRIEN,E (1988): El sector informal urbano. De reproducción de la fuerza de trabajo a las posibilidades de producción. Fundación Friederich Ebert. Lima.
- CHAVEZ O'BRIEN,E (1990): "El empleo en los sectores populares urbanos: de marginales a informales". En: "De Marginales a Informales". DESCO, Lima.
- FORNI,F;ROLDAN,L (1993): "Pobreza y Territorialidad: estudios de casos de barrios de General Sarmiento y Moreno. PRONATASS, Bs. As.
- FORTUNA,J.C;PRATES,S (1989): "El sector informal versus las relaciones laborales informalizadas en el Uruguay". En Portes (comp.) Op.cit.
- GARCIA,MUÑOZ Y OLIVEIRA (1982): "Hogares y trabajadores en la ciudad de México. México, El Colegio de México-UNAM.
- GLASER,B Y STRAUSS,A (1967): "The discovery of grounded theory: strategies for qalitative research". Aldine, Chicago.
- GROMPONE,R (1986): "Talleristas y vendedores ambulantes en Lima". DESCO. Lima.
- LINDENBOIM, J (1988): "En torno al concepto de microempresa". Cuadernos del CEUR n. 27. Buenos Aires.
- LINDENBOIM, J (1989): "La inclusión de microempresas en el marco de políticas para la pequeña producción". En: Lindenboim, Rofman y Moreno: "La microempresa en una estrategia de crecimiento". CEUR/GADIS. Bs. As.
- LOMINITZ,L (1975): "Como sobreviven los marginados". Siglo XXI Editores, México.
- MARSHALL,A (1981): "El mercado de trabajo en el capitalismo periférico. El caso de Argentina. PISPAL/El Colegio de México. México.
- MEZZERA,J (1987): "La abundancia como efecto de la escasez". En nueva Sociedad n°90.

MONZA,A (1993) "La situación ocupacional argentina. Diagnóstico y perspectivas". En Minujín A. (editor): "Desigualdad y Exclusión. Desafíos para la política social en la Argentina de fin de siglo, UNICEF/Losada, Bs.As.

MIZRAHI,R (1987): "Economía del sector informal: la dinámica de las pequeñas unidades y su viabilidad". En Desarrollo Económico, revista de ciencias sociales. Vol 26 n°104. ene-mar de 1987.

NASH,J (1986): "A decade of research in women in América Latina". En: June Nash, Helen Safa and contributors: "Women and change in Latin American". Berguin & Garvey Publishers, Ins. Masachussetts, 1986.

NUN,J (1969): "Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal". Revista Latinoamericana de Sociología. Bs.As.

PARRA ESCOBAR,E (1984): "Microempresa y desarrollo". SENA/UNICEF. Bogotá.

PEREZ SAINZ,J.P (1991): "Informalidad urbana en América Latina. enfoques, problemáticas e interrogantes". FLACSO-Guatemala-Editorial Nueva Sociedad.

PREALC (1978): "Sector informal: funcionamiento y políticas". Santiago.

QUIJANO,A (1971): "Polo marginal, y mano de obra marginalizada". CEPAL, Santiago de Chile.

TOKMAN,V (1987): "El sector informal hoy: el imperativo de actuar. Documento de PREALC n°314.