

EL SECTOR INFORMAL Y LA EVOLUCIÓN HISTÓRICA DE LA "PEQUEÑA EMPRESA" EN AMÉRICA LATINA, EN LA SEGUNDA MITAD DEL SIGLO XX.

Fidel Márquez Sánchez, PhD.

Doctor en Ciencias Económicas.

Rector de la Universidad ECOTEC.
Profesor Titular de la Universidad ECOTEC.
Profesor Titular de la UEES.

fmarquez@ecotec.edu.ec

Fecha de recepción: 4 de noviembre de 2014.

Fecha de aceptación: 25 de noviembre de 2014.

RESUMEN

Con el presente trabajo se pretende realizar un análisis histórico de la evolución conceptual e interrelación de dos fenómenos económicos muy discutidos en la segunda mitad del siglo XX y que en la segunda década del siglo XXI siguen teniendo vigencia. Hay que destacar que la pequeña empresa ya empezaba a cambiar su parte fenoménica en las tres últimas décadas del siglo pasado y metamorfosearse con la informalidad y las TIC.

Descriptores: Sector Informal, Pequeñas Empresas, TIC, Economía Subterránea y empleo.

ABSTRACT

The present work intends to make a historical analysis of the conceptual evolution and interrelation of two economic phenomena discussed in the extending half of the 20th century, and that in the second decade of the 21st century continue to have validity. It should be noted that the small company already began to change its phenomenal part in the last three decades of the last century and morph with informality and TIC.

Keywords: Informal Sector, Small Business, TICs, Underground Economy and Employment.

INTRODUCCIÓN

Aproximación a diferentes enfoques.

Como punto de partida, es conveniente presentar y comentar algunos aspectos significativos de intentos y aproximaciones logradas para una conceptualización del sector informal en América Latina que, en la búsqueda de antecedentes, se pueden encontrar en la literatura, elaborada por varios investigadores de esta problemática.

Aunque se corre el riesgo de que, por su forma de presentación, puedan parecer, a primera vista, un "inventario" de definiciones, considerando que entre los estudiosos del tema no hay unanimidad en cuanto a definición, por sus diversos enfoques teórico-metodológicos, en lo adelante se comentarán una serie de tendencias y posiciones, en muchos casos polémicas, en torno al sector informal, así como apreciaciones propias del autor de este trabajo.

Algunos investigadores^[1] tienden a realizar el análisis partiendo del aspecto legal de las actividades que conforman dicho "sector"; entendiéndolo por tal que estén registrados en el fisco, para pagar impuestos, y aparezcan en los distintos controles establecidos.^[2]

Los seguidores de esta tendencia presentan la economía de los países subdesarrollados como una dicotomía entre el sector formal y el sector informal. Pero dicha dicotomía responde más a la subjetividad y a los fines prácticos de los registros legales, que a la propia realidad en la que ambos sectores se entrelazan. Esta es la razón por la cual, resulta limitada dicha opinión, en lo que se refiere al análisis de las relaciones sociales de producción, puesto que no llega a la esencia de las mismas.

Con dicha tendencia está muy relacionada la conceptualización, a partir de un enfoque neoliberal, de Hernando de Soto, entre los autores que abordan, el sector informal uno de los más difundidos en América Latina. Basado en un estudio sobre este fenómeno en Perú, el referido autor hace ciertas generalizaciones sobre el fenómeno, que considera como resultado del predominio de actividades no declaradas o extralegales, cuyo origen atribuye a la excesiva regulación estatal que pone trabas, a través de la legislación tributaria, laboral y empresarial, así como por la regulación salarial, al libre desarrollo empresarial.

De Soto realiza un análisis supraclasista del sector informal, pues no aprecia cuales intereses contradictorios operan en su interior y lo homogeniza en un solo interés común: alcanzar la propiedad privada. Lo presenta como la "tabla salvadora" (de la que habló Friedman), que se opone a las fuerzas negativas de la economía, y contrapuesto al sector formal por la reglamentación estatal. De ahí que la propuesta hecha por De Soto se ciñe fundamentalmente a cambios en las instituciones que, según él, frenan el desarrollo de la libre empresa y la iniciativa privada.

[1]. Por ejemplo: Hernando de Soto, Paul Samuelson y Moisés Ikonicoff.

[2]. Siguiendo este criterio se tiende a una identificación entre economía informal y subterránea.

Hernando de Soto, que ve a los informales como los empresarios del futuro, expresa:

"Esta capacidad de arriesgar y calcular es importante porque significa que el país ya está creando una base empresarial amplia. En el Perú la informalidad ha convertido a una gran cantidad de gente en empresarios. Es decir, individuos que saben aprovechar oportunidades administrando con relativa eficiencia los recursos disponibles, incluyendo su propio trabajo.

Este es el fundamento de cualquier proceso de desarrollo porque la propiedad no es otra cosa que la posibilidad de combinar recursos intercambiables en base al trabajo productivo. La propiedad se alcanza fundamentalmente gracias a un esfuerzo propio". (De Soto, H. 1987)

Plantea, que si se lograra que la energía informal no continuara frustrada y se le diera acceso a todos para que integren la actividad económica y social y puedan competir en igualdad de condiciones, se podría lograr un desarrollo sobre la base de este empresariado. Por lo tanto, se ve la confianza que tiene en este sector informal, pues reconoce que en él existe un potencial económico altamente valioso.

En relación con la posibilidad de que las unidades económicas informales se conviertan en unidades económicas formales Roberto Mizrahi dice:

"Las diferencias entre la composición técnica del capital del sector informal y el formal requerirían de montos adicionales de capital para saltar esa brecha que las unidades informales son incapaces de generar por su cuenta con los patrones prevalecientes de acumulación. Esto no quiere decir que algunos casos especiales favorecidos por ciertas circunstancias de excepción y un apropiado apoyo externo, no pueda transformarse en unidades económicas formales con una aceptable tasa de crecimiento. Lo que sí es difícil es que segmentos significativos del sector informal pudieran cubrir esa difícil transición". (Mazrahi, R. 1987)

Y agrega en una nota a pie de página:

"Casos exitosos aislados pueden de todos modos cumplir el rol ideológico de expandir la creencia de que existen oportunidades con límites amplios para todos". (Mazrahi, R. 1987)

Opinamos que es innegable el avance y la pujanza experimentados por este sector a lo largo de su existencia, pero no podría considerarse a sus miembros como los empresarios del futuro, ya que sólo en situación ideal pudiera proporcionárseles el apoyo del Estado y las condiciones necesarias para su desarrollo, como propone De Soto. No hay que olvidar que esto se produce en países donde ya están establecidos el régimen capitalista y sus empresarios, no en una economía "virgen" ni en el momento de la formación y desarrollo de las relaciones de producción capitalistas.

Téngase en cuenta que el mismo desarrollo que alcanzaran estos "empresarios" les haría cambiar radicalmente sus objetivos, pues con el crecimiento de sus negocios, ya no estarían trabajando con el fin de subsistir, sino de acumular e incrementar cada vez más sus ganancias. Así, su misma evolución conllevaría una lucha, entre los competidores, los cuales para tratar de tomar la mejor parte intentarían monopolizar las actividades que realizan, lo que terminarían por lograr.

Así se reeditaría el proceso de concentración y centralización de la producción y el capital, es decir, el proceso histórico de la transformación de la pequeña producción mercantil a la gran producción capitalista, lo cual en las condiciones actuales solamente es posible como ejercicio teórico, pero en la práctica se presenta como algo imposible para la gran mayoría de los integrantes del sector informal, por el papel que les ha tocado desempeñar en las economías de los países subdesarrollados.

Por su parte, Víctor Tokman, hace un análisis más realista del fenómeno, pues no parte de elementos de la superestructura, sino de la economía misma. No obstante, no llega a relacionarlo con la esencia misma de las relaciones de producción capitalistas en las condiciones de los países subdesarrollados.

Este autor señala entre las causas del sector informal: el proceso de industrialización llevado a cabo en América Latina, las tasas de crecimiento de la población y lo asocia con una mala política de desarrollo en la región.

Otro estudioso del tema, Alejandro Portes, en su artículo "El sector informal de la Economía" expresa:

"El concepto es portador de la idea de que los pobres no están "allí" simplemente como una cosa inerte que no tiene participación en la sociedad moderna, y nos da, en su lugar, la imagen de un tipo de gente dedicada a un sinnúmero de actividades que, no siendo muy remunerativas, por lo menos les proporciona la manera de subsistir a ellos y a sus hijos". (Portes, A. 1985)

La visión, que da dicho sociólogo estadounidense elude una clasificación de este sector, a través del concepto "pobres", y no plantea cómo este se inserta en el aparato reproductivo capitalista. Pero sí permite apreciar claramente algunas características importantes del fenómeno, como la referida a la estrategia de sobrevivencia.

También encontramos las definiciones de la socióloga Dagmar Raczynski, que parte de las hipótesis siguientes:

- a) una serie de unidades económicas, de individuos y de empresas; b) una sección de la población económicamente activa;
- c) un estrato socioeconómico de la población en general.

Estas hipótesis por separado dan un análisis fragmentado del problema, pero aún unidas conforman una visión limitada, porque lo presenta, también como algo homogéneo y no deja ver su verdadera esencia y el porqué de su existencia y proliferación.

La definición ofrecida por la socióloga peruana Eliana Chávez O'Brien, lo presenta como un "conjunto de unidades productivas que operan con un bajo nivel de capital, desarrollan actividades poco tecnificadas e incorporan un volumen considerable de fuerza laboral". (Chavez, E. 1987)

Se repite aquí la opinión de que todos sus integrantes son homogéneos, amén de que enuncia algunas de sus características.

Otra valoración que sería de utilidad es la de Katerine E. Stearns, quien dice:

"Una definición estricta del sector informal resulta elusiva. En general, el término se refiere a la porción de la economía que está compuesta por gente que trabaja en empresas muy pequeñas y carece de reconocimiento formal del gobierno, registros y apoyo para sus negocios, que no tienen acceso a las fuentes comerciales de créditos, obtiene bajos ingresos y no disfruta de seguridad en el empleo". (Stearns, K. 1986)

También en esta definición se incurre en la deficiencia de englobar el fenómeno como un todo homogéneo, especialmente en lo referido a la remuneración, porque si bien el ingreso medio es bajo, no todos lo perciben así.

En esta gama de definiciones no podría faltar, la del organismo internacional que bautizó el fenómeno, es decir, la utilizada por la OIT que, por supuesto, ya no es la misma que hace años; aunque esencialmente no ha variado mucho. Veamos qué dice:

"En general, se define de manera negativa las actividades "informales": se trata de todas las actividades económicas que no están sometidas a normas contractuales, a autorizaciones, a una fiscalidad, a una inspección del trabajo, etc., de carácter "estructurado" ... , pero la mayor parte de la población activa de las ciudades trabaja de una u otra manera en condiciones menos estructuradas. Hay, pues, una considerable diversidad de actividades que pueden considerarse como "informales" o "no estructuradas". Estas actividades pueden comprender la mano de obra ocasional del sector de la construcción, empleada directamente por un subcontratista que trabaja él mismo para un ministerio; los servicios domésticos de uno u otro tipo; toda una serie de tareas, frecuentemente ilegales, que se montan en torno al consumo de bebidas alcohólicas y de la prostitución; los parásitos de la industria del turismo; los vendedores callejeros, los comerciantes al por menor de productos alimenticios llevados por una sola persona y la producción, a muy pequeña escala, de productos de base que reciclan los desperdicios en forma de material de construcción o de sandalias, por ejemplo". (OIT. 1984)

Como se observa en esta extensa definición, la más abarcadora entre las mencionadas, se prioriza el aspecto descriptivo, lo que sin duda alguna es de gran utilidad para realizar estudios empíricos, lo que tiene mucho que ver con los objetivos de la OIT, sobre todo las comisiones que realizan trabajos como el desarrollado en Kenya. (OIT. 1972)

Evidentemente, aunque mucho se ha avanzado, faltan aún elementos esenciales para una mejor valoración cualitativa del sector informal. Opinamos que si se busca la esencia del problema, lo principal no radica en la formalidad o la informalidad, sino en las propias condiciones del sistema de producción capitalista y sus contradicciones, que son las que han propiciado el florecimiento del sector informal como elemento de las políticas de ajuste neoliberales en el continente latinoamericano, en cuanto a la problemática del empleo se refiere.

Nótese que, si bien se señalan defectos, carencias, a los conceptos hasta ahora comentados, se considera, lejos de un análisis maniqueísta, lo valioso de cada uno de ellos, lo cual permite una mayor aproximación y comprensión del asunto.

Informalidad y Pequeña Empresa

En este trabajo se parte de la tesis de que el sector informal es un elemento imbricado en la estructura económico-social de los países latinoamericanos, que como rasgo cualitativo es una manifestación del subdesarrollo, adecuación del mecanismo económico a las particularidades de su desarrollo en las condiciones de la región.

En las décadas de los años 80 y 90 del siglo pasado se dio una interesante polémica, en torno a si este fenómeno es propio de la etapa premonopolista o si es completamente nuevo en la época de la existencia de los monopolios.

Sobre esto Alejandro Portes dijo: "En el capitalismo del siglo XIX no existía la distinción entre un sector formal y otro informal, lo cual no se debe a que las actividades que hoy se denominan informales no existieran entonces, sino más bien a la falta de un punto de contraste adecuado". (Portes, A. 1985, p. 28)

Desde cierto punto de vista pudiéramos estar de acuerdo con el criterio de este autor, pero es necesario detenerse un poco en las "vicisitudes" de la pequeña empresa en el desarrollo del capitalismo para hacer notar que el denominado sector informal es un fenómeno cualitativamente nuevo del capitalismo en su fase monopolista aunque se puedan contar algunas similitudes con actividades que existían en la época premonopolista e incluso en modos de producción precapitalistas.

Para nadie es un secreto que las empresas capitalistas de producción, en sus orígenes, surgieron de las pequeñas empresas mercantiles, de su crecimiento, y durante la primera fase de su desarrollo están estrechamente imbricadas con estas pequeñas unidades productivas. En otras palabras la aparición de talleres relativamente grandes por la unión de pequeños productores represento el paso a una forma más elevada de la industria. De la pequeña producción dispersa nace la cooperación capitalista simple.

Si se continúa el decursar de la historia se llega a la manufactura, donde se encuentra la pequeña empresa en desarrollo acelerado. Hasta ese estadio de desarrollo las pequeñas empresas incluso pueden hacer competencia en el mercado con otras empresas mayores. Pero, evidentemente, las empresas pequeñas tienen desventajas en esta competencia. Entre estas desventajas se destacan por su importancia las siguientes: no poseen todas las herramientas necesarias, no disponen de las posibilidades de producir ciertas mercancías, se ven en la necesidad de vender más barato y los costos de producción son relativamente más altos.

Ahora bien, si las grandes empresas, con el desarrollo del capitalismo, tienden a apoderarse de todo el proceso de reproducción capitalista, no por ello niegan totalmente la existencia de las empresas pequeñas; por el contrario, entre ambas existirá necesariamente un condicionamiento.

Cuando el capitalismo de libre competencia arriba a la producción maquinizada, a la pequeña empresa se le hace más difícil su existencia, aunque no desaparece. Como elementos que condicionan esta situación se puede recordar el incremento de los niveles de productividad del trabajo y el recrudecimiento de la competencia, que lleva a la ruina de muchas pequeñas empresas; y a que sus productores directos ingresen al mercado laboral.

La supeditación formal del trabajo al capital se trueca en supeditación real, por lo que a la gran masa de trabajadores no le queda más alternativa que someter su capacidad de trabajo a la producción capitalista.

Para ilustrar con una actividad, ya existente en la segunda mitad del siglo XIX y que es típica del sector informal, el trabajo a domicilio se realiza y desarrolla siempre en la misma rama de producción con la industria mecanizada o, por lo menos, con la industria manufacturera, que la pobreza en que está inmerso el trabajador le priva de las condiciones más indispensables de trabajo, de locales, de luz, de ventilación, etc.; que las irregularidades y fluctuaciones del trabajo florecen bajo esta forma y, finalmente, que en éste último refugio al que vienen a parar los desplazados por la gran industria y la agricultura, la competencia en el mercado laboral alcanza su punto culminante.

Algunas de las actividades que conforman el sector informal ya existían en la época premonopolista, pero fueron perdiendo fuerzas en la medida en que se desarrollaba el capitalismo, es decir, mientras se incrementaba la concentración y centralización de la producción. No obstante, no desaparecieron totalmente, pues fueron asimiladas y subordinadas al aparato reproductivo capitalista.

La pequeña empresa, típica de la producción mercantil precapitalista, constituye premisa necesaria para la empresa capitalista. Dominantes las relaciones capitalista, la pequeña empresa coexiste con las capitalistas y pasa a formar parte de la reproducción del sistema económico, presentando una situación inestable de ruina y subsistencia según los avatares de la competencia.

Cuando el desarrollo económico y empresarial alcanza niveles elevados de productividad en el siglo XX y se cambian los mecanismos de reproducción del capital, se despliega, por ejemplo, la ley del desarrollo desigual. Aquí se da el proceso de "reaparición" de las pequeñas empresas bajo las grandes, pero de una forma distinta. El sistema de relaciones monopolistas determinan el dominio del sector monopolista sobre el no monopolista, surgen varios elementos cualitativamente nuevos en lo referente a la pequeña empresa.

Vale destacar, entre otros, que la pequeña empresa puede ser capitalista o no capitalista -según emplee o no fuerza de trabajo asalariada- y ambos también se pueden diferenciar atendiendo al criterio de clasificación por su pertenencia al sector formal o al informal, aunque realicen o se especialicen en las mismas actividades económicas.

Estas pequeñas empresas de la nueva era del capitalismo, aunque con puntos en común con las pequeñas empresas que le dieron origen, a diferencia de aquellas, no son premisa, sino resultado del nuevo mecanismo económico en el cual surgen y se desenvuelven. Ocupan un eslabón necesario en el mecanismo de la realización^[3] y, por tanto, de la reproducción capitalista contemporánea, especialmente importante por sus peculiaridades en las economías subdesarrolladas.

Existe la tendencia también a identificar el sector formal de la economía con el "moderno", intensivo en capital, y el informal con el "tradicional", intensivo en fuerza de trabajo, aunque esta correlación tiene una fuerte base empírica sustentada en la prevalencia de la realidad objetiva, no se debe generalizar de forma mecánica. De hecho existe en los países subdesarrollados un sector que por su base técnico-productiva, organizativa, etc, continua

siendo "tradicional" en el cual se inserta el sector informal y continua también una parte del sector formal.

El propio mecanismo monopolista que reproduce el subdesarrollo con sus rasgos característicos de atraso económico, baja productividad, insuficiente absorción de la fuerza de trabajo, desempleo crónico, etc., genera el florecimiento de la pequeña empresa con un carácter informal que viene a convertirse, de hecho, también en un rasgo de éstas economías.

Aunque parezca paradójico, las pequeñas empresas pueden sobrevivir la competencia de los monopolios gracias a la propia existencia de los monopolios. Entre otras cosas, por los precios monopolistas, y la alta ganancia monopolista, que es superior a la ganancia media.

Al ser predominantes los precios de monopolio, estos sobrepasan por un alto margen los costos, y permiten a las pequeñas empresas, con costos mucho mayores, obtener márgenes de ganancia que, aunque reducidos, satisfacen una racionalidad basada en la supervivencia de los agentes económicos, principalmente de los informales.

Como es de suponer, el empresario del "sector moderno" aspira a la superganancia monopólica; esta racionalidad inherente a la gran empresa le posibilita y permite fijar precios altos que son los predominantes, o en todo caso son los precios oficiales. Pero el informal venderá estos mismos productos a un precio menor que le permita cubrir los gastos sobre los cuales sólo aspira a gravar un margen de "ganancia" que le asegure un ingreso de supervivencia. Por eso sólo logrará reproducir sus condiciones iniciales, a lo sumo.

[3]. Entendiendo la realización en su sentido amplio como reposición, consumo y acumulación.

A este nivel de análisis es necesario aclarar que dentro del sector informal existe una determinada gradación entre los elementos que lo componen. Y, por supuesto, no todos participan de igual forma en la realización del capital a nivel social, aunque sí todos de una forma u otra la facilitan.

El sector informal, al estar subordinado a la gran empresa, contribuye a la realización del capital.

Estas relaciones de subordinación, ya sea de las microempresas o de los trabajadores informales, se dan en los procesos de subcontratación, formas de salarización encubierta y todo tipo de relaciones que le permitan a la gran empresa, una disminución de los costos; fundamentalmente la reducción de las cargas laborales y sociales. A finales del siglo XX se dio la tendencia de tratar de eliminar las legislaciones laborales y las conquistas de los sindicatos utilizando a los informales para crear un mercado de trabajo competitivo, es decir, sin interferencias.

Otro de los mecanismos que ayuda al sector informal en la competencia es el sistema fiscal, que en el caso de los países subdesarrollados se basa fundamentalmente en la recaudación mediante impuestos indirectos que gravan, por consiguiente, los productos y servicios y no tanto los ingresos de los agentes económicos.

En estas condiciones, los aranceles por importación generalmente son altos, lo cual impulsa el contrabando, y este posibilita que los vendedores informales compitan en precio con las empresas formales; en muchos casos los precios de los informales son 1/2 o 1/3 de los precios oficiales.

Por ejemplo, los grandes supermercados tienen mucho mayor poder de negociación para adquirir los productos que comercializan a un precio que no está al alcance del pequeño vendedor ambulante; sin embargo, incurren en gastos que son prácticamente inexistentes para el vendedor informal, tales como los del local, empleados, impuestos, etc.

Por otra parte hay que diferenciar al sector informal de otros fenómenos, como el reciente proceso de descentralización de la producción por la utilización de microempresas que funcionan con tecnología de punta y tienen un gran acceso a los mercados de capitales, tecnologías y de bienes, por lo que presentan un gran dinamismo.

Estas microempresas son la solución del gran capital a otras contradicciones del sistema y no la respuesta a las necesidades de ocupación generada por la gran masa de fuerza de trabajo excedente del sector formal en los países subdesarrollados. Es decir, que la informalidad no sólo está dada por operar a escala de microempresas, sino fundamentalmente por el contexto socioeconómico en que se presenta el excedente de la fuerza de trabajo y por el tipo de articulación con el resto del sistema reproductivo.

CONCLUSIONES

Basado en las nuevas formas de organización del trabajo, se pudiera sustentar la tesis de que existe una nueva división del trabajo, consecuencia de la crisis mundial, que se manifiesta principalmente en un descenso de la productividad y las fluctuaciones de la demanda. Así, se ha dado una reestructuración de la economía mundial y las empresas han tratado de disminuir sus costos, fundamentalmente de los salarios, a través de nuevas formas de organización del trabajo y de la gestión de mano de obra.

Por otra parte, las nuevas tecnologías desarrolladas posibilitan la descentralización de los procesos productivos, por la utilización de maquinaria de usos múltiples que permite la diversificación productiva, lo que unido a la creación de redes de microempresas con un sistema de subcontratación muy dinámico permite paliar la crisis al gran capital. Los subcontratados, bajo esta modalidad, no son informales que trabajan con una alta productividad. Habría que precisar, pues, que estos que aparecen tanto en los países desarrollados como en los subdesarrollados, no son propiamente informales, ya que tienen otras características socioeconómicas.

En otro sentido, es importante tener en cuenta que en la actualidad se ha dado en apariencia un florecimiento de las pequeñas empresas. Pero es necesario aclarar que es muy diferente la microempresa del sector informal, que es creada por el individuo que no tiene otro medio del cual vivir y la empresa que utiliza tecnología de punta por muy pequeña que sea, que aunque en apariencia es independiente, produce un producto parcial o componente de un determinado producto que es integrado por un monopolio, lo que demuestra que con esto se incrementa el proceso de concentración de la producción y el capital.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Alburquerque, H. y L. Valdiviezo (2008). "Asociatividad empresarial para el fomento del empleo femenino: un análisis para la región Piura". Consorcio de Investigaciones Económica y Social, Facultad de Economía, Universidad Nacional de Piura.

Carrillo, H y A. Hualde (2002). "La maquiladora electrónica en Tijuana: hacia un cluster fronterizo". Revista Mexicana de Sociología 64(3): 125-171.

Chávez O'Brien, E (1987) "Los informales: del mito a la realidad". Rev Quehacer. No. 49. Lima, Nov.-Dic. .DESCO.

Chávez O'Brien, E. (1987) "Microempresas y desarrollo económico. El sector informal urbano en el Perú". Rev. Nueva Sociedad. No.90. Venezuela, julio-agosto.

De Soto, H. (1987) El otro sendero. Editorial Sudamericana, Segunda Edición. Buenos Aires. Argentina.

Galbraith, J. (2007). The Industrial State. New Jersey: Princenton University Press.

Hausmann, R. y C. Hidalgo (2009). The building Blocks of Economic Complexity. PNAS. Pp 1-42. Vol 106. No. 26. Cambridge, Reino Unido.

Márquez, F. (2011) Sector Informal y Economía Subterránea. Rev RES NON VERBA, No 1 (1-17). Universidad Ecotec. Ecuador.

Márquez, F. (1989) "El llamado sector informal de Economía". Rev. Economía y Desarrollo" No.3 mayo-junio de 1989. Fac. de Economía, UH, Cuba.

Márquez, F. y N. Rodríguez (1990) "EL Sector Informal en la República Dominicana". Rev. Economía y Desarrollo. No.3 mayo-junio 1990. Fac. de Economía, UH, Cuba.

Mezzer, J. (1987) "Abundancia como efecto de la escasez. Oferta y demanda en el mercado de trabajo". Rev. Nueva Sociedad. No.90. Venezuela, julio-agosto 1987.

Mizrahi, R. (1987) "La economía del sector informal: la de las pequeñas unidades y su viabilidad". Banco Interamericano de Desarrollo. Serie de Reimpresiones. No.171. Montevideo, mayo 1987.

Monge, R. C. Alfaro y J. Alfaro (2010). TICs en las PYMES de Centro América. San José: Editorial Tecnológica de Costa Rica.

OIT (1972). "Employment, incomes and equality. A strategy for increasing productive employment in Kenya". Ginebra

OIT (1984) El Trabajo en el mundo. OIT. Ginebra.

Portes, A. (1985) "El sector informal de la economía". Rev. América Latina. No.8. Academia de Ciencias de la URSS.

Souza, Paulo R. y V. Tokman. (1976) "El sector informal urbano en América Latina". Rev. Internacional del Trabajo. Vol. 94. No. 3, Ginebra, Suiza. Noviembre-Diciembre, 1976.

Stearns, K. E. (1986) "Cómo ayudar a las microempresas del sector informal". Rev. Perspectivas Económicas. No. 57. United States Information Agency. United States of America. Washintong, DC.