

## EL SECTOR INFORMAL URBANO EN EL ECUADOR\*

X

María Mercedes Placencia\*\*

### I. GENESIS Y CONFORMACION DEL SECTOR INFORMAL URBANO (SIU)

El empleo constituye uno de los indicadores más importantes entre aquellos que permiten medir tanto la situación económica de la población como la dinámica del aparato productivo del país.

Sin embargo, no se ha puesto suficiente énfasis en su conocimiento y análisis. Por lo tanto, en muchos países y en Ecuador en este caso, no existen metodologías de medición adecuadas que reflejen nuestra realidad en este aspecto. Por consiguiente, las estadísticas existentes provenientes de censos, encuestas de hogares e investigaciones parciales no expresan a cabalidad la realidad del empleo que debería incluir no solo categorías tales como empleo y desempleo

---

\*/ Ponencia presentada en el "Seminario Internacional sobre el Sector Informal Urbano, Apoyo a la Microempresa". Guayaquil, Febrero, 1987.

\*\*/ Consultora OIT. Directora Ejecutiva del Centro de Promoción y Empleo para el Sector Informal Urbano (CEPESIU).



sino además y fundamentalmente subempleo con sus diversas variantes, el llamado sector informal urbano así como la distribución por sexo a su interior. De ahí que algunas de las cifras que se anotan en este documento son estimaciones y proyecciones.

Así, por el desconocimiento real y objetivo de la información, se observa la tendencia a encarar el análisis del empleo como una dicotomía entre empleados y desempleados. Este enfoque es aplicable en la mayoría de los países desarrollados, cuyas estructuras económico-productivas, políticas y sociales son significativamente distintas a las nuestras y en donde efectivamente existe el segmento de plena y adecuadamente empleados y aquel de desempleados abiertos, es decir de las personas que buscan trabajo y no lo encuentran. Actualmente se habla también de la economía "sommersa" o sumergida, que tiene relación básicamente con el problema de la legalidad<sup>1</sup>, y que se lo conoce también como "trabajo negro".

En nuestros países, por el contrario, por diversos factores que analizaremos más adelante se ha venido configurando una estructura ocupacional que además de considerar la población desocupada exige la atención y el análisis de la población mal ocupada por la calidad de trabajo y el nivel de ingresos.

Ciertamente, el contar con 360.000 desempleados abiertos, aproximadamente, para 1986, que corresponde al 12o/o de la población económicamente activa (PEA) es importante e inquietante, pero refleja tan solo parcialmente la situación del empleo.

De ahí que este documento se ocupará de analizar la génesis y características principales de un sector de autoempleados, mal ocupados, por lo general, denominado SECTOR INFORMAL URBANO, que según estimaciones del Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe de la Organización Internacional del Trabajo (PREALC - OIT) su magnitud alcanzaría al 34o/o aproximadamente, de la PEA urbana, lo que significaría que nos referimos a 1'000.000 de ecuatorianos que se desempeñan en activida-

---

\*/ CANTELLI, PAOLO. "L' Economia Sommersa". Ed. Riuniti. Roma, 1980.



des de producción, comercio y servicios, con baja productividad e ingresos quienes tradicionalmente han estado asimilados a la categoría de subempleo por ingresos.

El término de SIU ha sido acuñado fundamentalmente por PREALC-OIT y si bien ha provocado y aún provoca cuestionamientos y polémicas, por su ambigüedad y restricción interpretativa de la realidad, ha permitido, por otra parte —en tanto que categoría económica circunscribir, caracterizar y operar un universo económico-productivo que hasta hace pocos años era concebido y analizado con enfoques socio-antropológicos y culturales en donde cobraban importancia definiciones de pobreza, marginalidad social, lumpen, etc.

Evidentemente, un análisis de esa naturaleza no podía dar cuenta de ese fenómeno que se manifestaba en las calles céntricas, en los tugurios de las ciudades y en las áreas suburbanas o menos favorecidas, a través de la presencia cada vez más creciente de trabajadores que deben ganar su sustento utilizando espacios y creando actividades no tradicionales. Así, una calle, una vereda, un kiosco o el patio de una casa son adecuados para vender ropa, baratijas, fruta, arreglar un aparato o fabricar un mueble, etc.

Y, lo alarmante de esta situación como se observa más adelante, estriba en el hecho de que la presencia de ese gran ejército de autoempleados no es coyuntural sino estructural y responde a un conjunto de hechos históricos de carácter económico, político, social. Su complejidad no es fácil desentrañar y analizar y tampoco puede ocupar la atención central de este trabajo, pero sí es importante mencionar, por lo menos someramente los principales factores condicionantes de su génesis, que hacen relación con el excedente precapitalista, la explosión demográfica, la migración y el modelo de desarrollo aplicado en las últimas décadas.

Respecto al primer elemento, según Carbonetto, tendríamos que remontarnos al siglo pasado, a los albores del capitalismo periférico para encontrar algunas raíces del fenómeno aquí estudiado y los desalentadores resultados de nuestro marco económico polí-



tico y social.

En efecto, para entender la presencia de ese "excedente laboral originario"<sup>2</sup> es importante recordar que la conformación de las estructuras económico-productivas internas estuvo fuertemente influenciada e inducida por los centros de desarrollo a partir de sus propias necesidades e intereses y por consiguiente surgieron ya estigmatizadas por su carácter de dependencia. Así, a la penetración de bienes importados baratos, siguió el proceso de desarticulación de las economías tradicionales (manufactura-artesanía) para dar paso al desarrollo de una estructura volcada hacia afuera y sobre la base de "especializaciones" en uno o pocos productos de exportación de materias primas y agrícolas, fundamentalmente.

Al tiempo que un sector minoritario de la población se alistaba a integrarse a la vida occidental vía a la cultura y la adquisición de mercancías, la descomposición productiva tradicional interna, con la consecuente reorganización productiva (explotación extensiva y uso intensivo de la tierra y a bajo costo de fuerza de trabajo), marginó a un sector de la fuerza laboral que se vio obligado a replegarse hacia antiguas formas de trabajo, que acompañaron consumo de supervivencia y precarios niveles de vida. En Ecuador y particularmente en el Quito Colonial urbano habría existido una forma de economía informal, eminentemente doméstica, cuando se habla de las "gateras" o vendedoras de sal, quesos, jamón, etc. quienes, como ahora los pequeños comerciantes, eran perseguidas y castigadas según la ley<sup>3</sup>.

La situación descrita corresponde básicamente a la sierra. Para la costa ecuatoriana no hay investigaciones históricas que den cuenta

---

2/ CARBONETTO, DANIEL. "La heterogeneidad de la estructura productiva y el sector informal" en "El sector informal urbano en los países andinos". Ed. ILDIS-CEPESIU. Quito, Ecuador, 1985.

3/ MINCHOM, MARTIN. "La economía subterránea y el mercado urbano, pulperos, 'indias gateras' del Quito Colonial". En memorias del primer simposio europeo sobre antropología del Ecuador. Ed. ABYAYALA. Quito, Ecuador, 1985.



de la formación del excedente laboral pero parecería que los procesos de reflujo cíclico en las épocas agro-exportadoras jugaron un rol preponderante en el fenómeno analizado.

La demanda cada vez más creciente de los productos de exportación (cacao, café, banano) provocó la introducción de tecnologías mejoradas y de relaciones salariales distintas que permitieron elevar la producción y la productividad, a fin de responder en mejor forma a la situación del mercado, acompañando a este proceso la aparición de monopolios nacionales y extranjeros.

Paralelamente, las ciudades empiezan a crecer y expandirse y aparecen nuevos centros de desarrollo urbano. La infraestructura vial, así como los servicios básicos, se desarrollan en función de los centros productivos más importantes.

De otra parte, la expansión latifundista, vía expropiación factual de la tierra (siglo pasado y principios del actual), la explotación de la población rural, el repliegue de ésta a tierras infértiles, provocan las primeras oleadas migratorias importantes hacia zonas productivas agro-exportadoras y hacia las ciudades.

Todo ello, fue configurando un proceso de desarrollo no armónico, desigual con la presencia de un sector relativamente moderno, dinámico y vinculado con el exterior, junto con otro sector interno desarticulado y pobre.

Por otra parte, siguiendo el análisis pre-establecido, se observa un importante crecimiento demográfico en las últimas décadas y particularmente en el sector urbano. Así, de 1950 a 1982, la población ecuatoriana se multiplicó por 2,5 veces, exhibiendo un crecimiento del 150% en donde el incremento poblacional urbano fue elevado y sostenido principalmente entre los años 1974 y 1982, cuya tasa de crecimiento alcanzó el 4,6%.

Para el caso de Guayaquil, entre 1950 y 1974 la población se multiplica, alcanzando una tasa de crecimiento de 7,3% por año y una de las más altas de América Latina.



Por otra parte, los avances científicos y tecnológicos en el campo de la salud y la consecuente disminución de la mortalidad infantil contribuyeron a la expansión poblacional. Mientras en 1959 la tasa bruta de mortalidad era 140 por mil habitantes, para 1979 fue de 75 por mil (INEC).

En la conformación del excedente laboral urbano, la migración campo-ciudad ha jugado un rol importante. En 1950 la población total rural representaba el 71o/o mientras que para 1982 ésta decreció al 51o/o (INEC). La inmigración se incrementó en casi 3 veces; de 1962 con 536.529 personas, se eleva a 1'381.546, para 1982. En este proceso, la Costa y fundamentalmente Guayas fue la más afectada, absorbiendo un éxodo de alrededor del 30o/o del total, superior a aquel registrado para Pichincha hasta 1982.

El proceso de urbanización de algunas ciudades principales y secundarias, aparejado con la fuerte y prolongada crisis del agro (tenencia de la tierra, producción, ingresos) explica una tendencia evolutiva de país rural a uno urbano, en el que se van advirtiendo características de modernidad.

Ahora bien, si el arranque de nuestro desarrollo capitalista se basó en una estructura económica dependiente (tecnológica, cultural, política y económica) el desarrollo industrial posterior emprendido fundamentalmente a partir de los años 50, no podía romper esa línea predeterminada de desarrollo que antes que provocar un proceso autónomo y sostenido ha ido configurando cada vez más un país caracterizado y estigmatizado por el subdesarrollo<sup>4</sup>.

El famoso modelo de sustitución de importaciones, permanentemente nombrado, debatido y aplicado en la mayoría de los países de la región desde mediados de este siglo, debía constituir una suerte de alternativa de salida, en el largo plazo a un proceso auto-centrado que permitiera un desarrollo interno y que conlleve a una

---

4/ PLACENCIA, MARIA MERCEDES. "El sector informal urbano: Notas acerca de su génesis y funcionamiento. En Revista Ecuador Debate, No. 11, Junio 1986, Quito.



---

elevación significativa del nivel de vida de la mayoría de la población.

Pero no podía lograrse ese objetivo ya que en la aplicación estaba aparejado su carácter dependiente tradicional que se traducía en: endeudamiento externo para invertir, debido a nuestra exigua acumulación histórica de capital; importación de insumos y paquetes tecnológicos —porque no somos fabricantes del sector I, es decir de bienes de capital— diseñados para otros mercados y realidades, con uso intensivo de capital, que generaban acumulación antes que empleo; exportación en condiciones ventajosas, de gran parte de la producción nacional, atendiendo los intereses y necesidades foráneas.

En las condiciones descritas se logró entonces crecimiento significativo de la producción y el producto, arrojando índices de hasta 90/o de crecimiento promedio del producto interno bruto (PIB), para el período 1970-1977 (CONADE).

Pero ese modelo altamente productivo con contracción de demanda interna provocó concentración de riqueza e ingresos, que llevó al “agotamiento”<sup>5</sup> del modelo de sustitución hacia adentro, y que ha sido expresado en las diversas crisis que nuestro país y los de la región vienen soportando. A modo de ejemplo, e ilustrando lo dicho, se señala que mientras el producto fabril creció al 25,80/o entre 1970-1979, el empleo sólo creció al 9,30/o<sup>6</sup>. Asimismo, respecto a los ingresos, según datos del INEC, para 1975 (época de auge petrolero y bonanza económica) el 430/o de la fuerza de trabajo urbana percibía ingresos inferiores al salario mínimo legal.

---

5/ *DA CONCEICAO, TAVARES. “De la sustitución de importaciones al capitalismo financiero”. Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1980. Analiza profundamente proceso brasileño.*

6/ *INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONOMICAS, Universidad Central. “La fuerza laboral en Quito. Informe final”. En preparación; Agosto 1986. Quito-Ecuador.*



Sobre estos aspectos se ampliará más adelante.

Sintetizando lo señalado, las siguientes serían las características más sobresalientes del proceso sustitutivo:<sup>7</sup>

- a) Constitución de un sector manufacturero doméstico fuertemente dependiente en materia de tecnología, insumos y equipos del norte desarrollado.
- b) Escaso grado de articulación interna de los perfiles industriales.
- c) Bloques cíclicos del crecimiento originados por el sector externo.
- d) Ritmo insuficiente de creación de puestos de trabajo respecto a las altas tasas de crecimiento demográfico.
- e) Estancamiento progresivo del mundo agrario y expansión del subempleo rural.
- f) Urbanización acelerada y terciarización de la fuerza laboral.

El cuadro brevemente descrito conduce a afirmar —como ya lo advertiera Aníbal Pinto hace más de dos décadas— que el desarrollo y la dinámica del proceso están basados en una estructura productiva esencialmente heterogénea a nivel tecnológico, ocupacional, de mercado, de ingresos, de productividad, que impidió un crecimiento armónico entre los distintos factores.

## II. EVOLUCION DEL EMPLEO

De hecho, el divorcio entre el ritmo de acumulación de capital del

---

7/ CARBONETTO, DANIEL. "El sector informal urbano en Lima Metropolitana" Proyecto CEDEP—CIIDE. Enero 1985. Perú.



sector moderno —junto con la lenta y exigua creación de puestos de trabajo— y la creciente mano de obra absorbida, deja en evidencia las fuertes limitaciones del modelo sustitutivo, pues, como sugiere Mezzera<sup>8</sup> no es un fenómeno de insuficiencia dinámica sino, en esencia, un fenómeno de pequeñez relativa original y de heterogeneidad en los mercados de trabajo.

En efecto, en el área de empleo, una rápida visión estadística del período 1974-1982, una de las épocas más dinámicas de nuestra economía, permitirá advertir el desfase entre el ritmo de crecimiento de la fuerza laboral y la oferta de puestos de trabajo del aparato productivo moderno.

Para 1974, la PEA total estaba cerca de 2'000.000, de ésa, el 42o/o se desempeñaba en la zona urbana y el 58o/o en el sector rural, registrándose para ese año una tasa de desempleo abierto de 4o/o. Para 1982, con una PEA incrementada (2'346.063), el 52o/o se encontraba en las áreas urbanas y el 48o/o en el sector rural. Ciertamente, “el sector agrícola tradicional absorbe temporalmente la fuerza de trabajo arrojada por las unidades productivas modernas para luego transferir pendular y más tarde definitivamente a las urbes”<sup>9</sup>. Para ese mismo año, 1982, la tasa de desempleo abierto subió al 6.5o/o, estimándose que para principios de 1987, ella es de 12o/o aproximadamente.

En Guayas, de 1974 a 1982, la PEA crece en un 71o/o, de 248.000 pasa a 426.000 personas. En Pichincha, el otro polo de crecimiento y desarrollo, para ese mismo período, la PEA se incrementa en un 46o/o, observándose que de 223.496 pasa a 328.100 personas.

---

8/ MEZZERA, JAIME. “Apuntes sobre la heterogeneidad en los mercados de trabajo de América Latina”, del libro “El Sector Informal Urbano en los Países Andinos”. Carbonetto y otros. Ed. ILDIS—CEPESIU, 1985, Quito-Ecuador.

9/ MAIGUASHCA, LINCOLN. “Subempleo y desempleo en el Ecuador. Rev. Ecuador Debate No. 11 Junio 1986. Ed. CAAP. Quito - Ecuador.



Frente a este desenfrenado crecimiento de la fuerza de trabajo en oferta, el sector moderno tiene un comportamiento conservador y pobre. En la década pasada, el conjunto de la industria creció en 9.70/o anual promedio mientras que la ocupación industrial sólo lo hizo al 3.40/o. De 1974 a 1985 la estructura ocupacional muestra claramente un estancamiento en las actividades productivas y un significativo crecimiento para las actividades de comercio y servicios.<sup>10</sup>

La expulsión o no incorporación de mano de obra por parte del sector moderno, se refleja también en la participación disminuida en la PEA de los trabajadores asalariados. Así, de 76.50/o en 1974 habría descendido al 68.90/o en 1985. Se registra crecimiento, en cambio, para los trabajadores por cuenta propia, quienes para el mismo período, crecen del 17.60/o al 23.60/o.<sup>11</sup>

En relación a la participación de la fuerza laboral "Subempleada por ingresos", en el total de la PEA urbana, evolucionó desde 290/o en 1970 a alrededor de 400/o en 1980, y entre 50 y 550/o para 1986, registrándose altos índices de terciarización ocupacional.

Para completar el cuadro ocupacional del período, el PREALC estima que el desempleo equivalente en el subempleo sólo disminuyó en tres puntos, pasando de 34.10/o en 1970 a 31.10/o en 1980.

Si la crítica situación del empleo, brevemente analizada, se presenta no como resultado de una situación de estancamiento sino más bien de expansión económica, se debe sugerir, como señala

---

10/ INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONOMICAS. *Universidad Central, Op, cit. Quito.*

11/ INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONOMICAS. *Universidad Central, Op. cit. Quito. Para 1974, la manufactura constituía el 17.9, el comercio el 15.3 y los servicios el 39.1 . Para 1985, la manufactura se eleva apenas al 18.2, mientras el comercio al 19.6 y los servicios a 41.8.*



Kritz<sup>1 2</sup>, la existencia de un problema inicial de subempleo estructural de tal magnitud que, incluso con tasas de crecimiento como las observadas, resulta sumamente difícil de resolver.

### III. CARACTERÍSTICAS DEL SIU - ALGUNOS DATOS EMPIRICOS

Ahora bien, parece importante revisar algunas características del llamado sector informal urbano, conformado justamente por ese excedente estructural que acabamos de analizar y que de acuerdo a las estimaciones, agruparía a 1'000.000 de personas aproximadamente, lo que corresponde al 11o/o de la población total.

Se abordará el tema señalando que la informalidad en tanto autoempleo o marginación del mercado formal de trabajo, hace relación a la unidad de producción y no al trabajador, es decir, se analiza el establecimiento, no las personas. En esa medida, la conformación de ese universo de microempresas está dada por sus propietarios-patronos, por sus trabajadores-asalariados y por sus familiares no remunerados que participan en ellas. Habría que distinguir además los cuenta-propia que, por cierto, se estima sobrepasan el 60o/o del total del SIU.

Las principales características de la empresa informal son las siguientes:

- a) Escaso capital por puesto de trabajo (k/l)
- b) Tecnologías primarias e intensivas en mano de obra
- c) Baja productividad de la mano de obra
- d) Bajos sueldos y salarios
- e) Escasa o nula capacidad de ahorro-inversión
- f) Escaso o nulo acceso al crédito formal
- g) Utilización de crédito usurario

---

12/ KRITZ, ERNESTO. "Una alternativa para la generación de empleo e ingresos en una economía con excedente estructural de mano de obra y escasez relativa de capital". Proyecto ECU-79-006 Guayaquil, Julio 1984.



- 
- h) Utilización de mano de obra asalariada, pero también de mano de obra familiar no remunerada
  - i) Funcionamiento fuera del marco legal tradicional (impuestos, seguridad social, etc.)
  - j) Bajos niveles de capacitación técnica y de gestión
  - k) Inserción mercantil complementaria, subordinada o diferenciada.

A continuación examinaremos algunas características distintivas de las unidades microempresariales y además haremos referencia a una investigación realizada por el Centro de Promoción y Empleo para el Sector Informal Urbano (CEPESIU)<sup>13</sup>, en Julio de 1986, sobre la base de información empírica de investigaciones de tres instituciones.

La muestra que permitió configurar algunas cifras la conforman 300 unidades de producción, comercio y servicios, que no han recibido apoyo microempresarial, que se desenvuelven en diversas zonas suburbanas y tugurizadas de Quito y Guayaquil.

Partiremos señalando que si bien el conjunto de empresas que hacen el SIU tienen algunos denominadores comunes de cara al sector formal, a su interior se observa una fuerte heterogeneidad en la mayoría de las variables analizadas, como se aprecia a continuación:

**a) Relación capital - trabajo (K L)**

El escaso capital por puesto de trabajo (K/L), se encuentra en relación directa con las inversiones de la empresa. Para Julio de 1986, el promedio de activos de las unidades analizadas de producción, comercio y servicios, alcanzaba S/.221.000 (US\$. 1340), observándose un promedio superior del 250/o para el sector productivo (US\$ 1672), y un promedio inferior de 750/o para el comercio

---

13/ PLACENCIA, MARIA MERCEDES, VASQUES, HUGO "Reflexiones acerca de las condiciones de trabajo y de vida en el Sector Informal Urbano". Mimeo. Coloquio Ecuador. Julio 1986, Quito.



(US\$ 339).

Considerando que operan tres trabajadores por empresa, aproximadamente, el promedio del costo por puesto de trabajo sería de S/.100.000 (US\$ 600). La investigación muestra claramente que hay mayor número de unidades productivas en los niveles superiores de la relación K/L. Así, el 36o/o de las unidades de producción alcanzaba un K/L de US\$1.000, cifra análoga a aquella registrada en Guayaquil, por el Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Católica de Guayaquil<sup>14</sup>, para este mismo sector productivo.

La relación K/L de la pequeña industria se estima se entra 5 ó 6 veces más elevada (alrededor de US\$ 3.000) que en el SIU y por lo menos 20 veces superior en la gran industria (alrededor de US\$ 18000).

#### b. Productividad

Se ha señalado que las microempresas tienen baja productividad. Efectivamente, la constatación de un diferencial menor de productividad comparado con el sector moderno constituye una de las principales características que da lugar a una estructura segmentada de la productividad de la mano de obra y los ingresos.

En nuestro país, no hay mediciones de esta variable que permitan realizar comparaciones con el sector moderno. Sin embargo parece importante comentar, como situación referencial, las cifras encontradas en Lima, Perú para 1983<sup>15</sup> que muestran que la productividad de la mano de obra (Q/L) del SM es nueve veces mayor

---

14/ ROSERO, LUIS. "La microempresa y el Subempleo en Guayaquil" Centro de Investigaciones Económicas. Universidad Católica, Enero 1987. Guayaquil.

15/ CASTIGLIA, M. ANGEL. "El sector informal urbano en el Perú (IDESI)". Mimeo. Lima, Diciembre de 1986.



que la del SIU, lo que ayuda a explicar las fuertes diferencias de salario y condiciones de trabajo entre uno y otro.

Inversamente, se muestra que la productividad del capital (Q/L), en el SIU es 5 veces superior a la del SM, lo que explica el aprovechamiento intensivo de este recurso.

Es justamente ese diferencial de productividad física el que obliga al microempresario a desarrollar mecanismos de compensación que le permitan insertarse en el mercado, a través de uno o varios de los siguientes ahorros:

- consumo de insumos por unidad de producto
- consumo de capital
- disminución de sueldos y salarios
- utilización de mano de obra familiar no remunerada
- contracción o eliminación del margen de ganancia
- tipo de locales

Esta "estrategia del ahorro" constituye, definitivamente, la posibilidad de sobrevivencia de las microempresas y su capacidad de competir.

### c) Inserción Mercantil

Esa escasa dotación de capital por hombre que a su vez condiciona bajos niveles de productividad obliga, necesariamente, a los microproductores a poner en marcha su "estrategia de ahorro" y convertir esos condicionantes negativos socio-económicos y productivos en ventajas relativas, con el fin de garantizar su creación y posterior inserción mercantil en el corto y mediano plazo.

Ahora bien, los mercados de bienes y servicios en los que operan los informales son básicamente tres: complementarios, subordinados o netamente diferenciados del sector formal. Es decir que por un lado compiten en los estratos más bajos de los mercados oligopólicos vía el ofrecimiento de productos o servicios análogos a los



---

del sector formal pero de menor calidad o precio, y por otro, venden sus bienes o servicios no productivos por el sector formal.

#### d) Crédito

La carencia de este recurso se produce, generalmente, en dos niveles, para la inversión inicial y para el capital de giro. Entre las diversas formas de financiamiento inicial se excluye aquella que pudiera provenir del sector formal, encontrándose como fuentes comunes el ahorro previo, una liquidación laboral, un préstamo familiar y un préstamo usurario.

Ahora bien, a primera vista se estaría frente a una situación paradójica, ya que se conoce acerca de la disposición de importantes líneas de crédito para la pequeña microempresa. En efecto, la existencia de fondos es una realidad y el deseo de llegar a esos sectores es un hecho, pero no están creados los mecanismos adecuados para viabilizar ese servicio. Y, en muchos casos, tampoco existe una nueva mentalidad para el logro de tal objetivo.

De una parte, están, entonces, los sistemas bancarios o financieros que corresponden a la realidad formal y, de otra, están los usurarios informales sin garantías patrimoniales para respaldar su crédito y sin experiencia ni capacitación en este campo.

La ausencia de financiamiento formal al inicio se presenta casi en la totalidad de las empresas investigadas, encontrándose el uso de pasivos en la etapa de funcionamiento. Así, el 30o/o del sector productivo analizado recurrió al crédito de cooperativas y firmas comerciales. Para el caso de los comerciantes, el 10o/o utilizó créditos de cooperativas y bancos. El registro de crédito usurario varió en función del sector; el 9o/o de los productores utilizaban este sistema mientras que el 24o/o del sector comercio recurría a él.



### e) Remuneraciones o ingresos

La remuneración promedio del SIU en la muestra señalada es de S/.11.000 (US\$ 67.), y se ha considerado tanto a propietarios como a los trabajadores asalariados.

La heterogeneidad del SIU también se refleja en este rubro pero menos acentuada. Se registran cifras superiores al promedio para los trabajadores-propietarios y se observa una tendencia a generar mayores remuneraciones en el sector productivo.

Frente al salario del sector artesanal, de S/.9.902 (US\$60) el ingreso promedio del SIU era 110/o superior. En cambio frente a la pequeña industria, cuyo ingreso promedio es de S/.16.047 (US\$98), la remuneración promedio SIU representaba el 69o/o, y respecto a la empresa formal, con S/.18.040 (US\$ 110), representaba el 61o/o. Es importante advertir que cuando nos referimos a las remuneraciones del sector formal y la pequeña industria, éstas incluyen el salario base más todas las prestaciones y bonificaciones sociales, aspectos que no contempla el sector informal.

A la remuneración SIU de los propietarios, se le podría asignar un porcentaje adicional menor no precisado (quizá un 30o/o) que corresponde a un porcentaje de su utilidad o excedente, asumiendo que en la mayoría de los casos hay alguna y que es utilizada tanto para inversión como para gastos personales.

Con las consideraciones anotadas, se obtendría un salario SIU promedio cercano a aquel de la pequeña industria (S/.16.047) e inferior al de la empresa formal (S/.18.047). Pero esta situación es relativamente cierta. Si se avanza un poco en el análisis y se considera el número de horas promedio trabajadas, encontramos que en el SIU éste es de 50, es decir 10 horas más por semana y 40 más por mes que en el sector formal, con lo cual la brecha salarial entre un sector y otro se ahondaría. Y esto, sin considerar que se está comparando con la escala inicial del sector formal, es decir que no se considera la antigüedad, calificación y experiencia, utilidades, etc., con lo cual en pocos años, un salario mínimo en el sec-



tor formal se incrementa.

Sintetizando, las remuneraciones promedio en el SIU son superiores al ingreso de la artesanía, análogos al de la pequeña industria e inferiores al sector formal. Sin embargo, un porcentaje de microempresas —particularmente del sector productivo— recibirían ingresos similares o superiores a aquel del sector formal.

De lo dicho, se desprende que descartando el segmento minoritario con ingresos superiores al mínimo legal, los restantes entrarían en la categoría de “subempleo por ingresos” que, por cierto, resulta totalmente insuficiente para el análisis ocupacional en el SIU. No es lo mismo un subempleo del sector formal que del SIU, en donde intervienen otros factores que afectan la calidad del trabajo y que inciden, en última instancia, en el reingreso y la calidad de vida.

En todo caso, hay que admitir que es un tema complejo, que demanda mayor reflexión y análisis y que exige el diseño de instrumentos específicos de medición.

#### f) Participación por sexo

Si bien no existen estadísticas que permitan conocer la participación de la mujer en el total del SIU, se estima que su presencia así como la de los jóvenes, es significativa.

Para el sector comercio, de un estudio realizado por Gilda Farrel<sup>16</sup>, se considera que la participación de la mujer varía en función del carácter principal o complementario del trabajo; así, en Quito su participación se registró en 700/o del total, mientras que en Guayaquil fue del 300/o aproximadamente, en donde su salario sería complementario a otros del núcleo familiar.

---

16/ Farrel, Gilda. “Los microcomerciantes del SIU: los casos de Quito y Guayaquil”. En “El sector informal urbano en los países andinos”. Ed. ILDIS-CEPESIU. Quito, 1985.



Al interior del sector productivo su participación es mínima, salvo para la rama de la confección, en costura y sastrería.

Esta participación mayoritaria en el sector terciario responde a diversos factores, por un lado comunes al resto de informales, y por otro, específicos de las mujeres. De hecho, la ideología marxista y los roles que la sociedad le encarga como madre y esposa, le restringen aún más sus posibilidades de acceso a generar empleo en mejores condiciones y con mayores ingresos.

Al análisis de las variables abordadas, se podría agregar aquello que tiene que ver con la ausencia de protección legal, la falta de seguridad social, inestabilidad laboral, accidentes de trabajo, locales precarios, uso de la vivienda, etc. que configuran un cuadro discriminatorio en el que se desenvuelven alrededor de 1'000.000 de microempresarios.

En todo caso, si bien existen ciertos denominadores comunes que permiten circunscribir y caracterizar al SIU frente al sector formal, no hay duda que a su interior existe una fuerte heterogeneidad. Por ello, investigaciones de OIT-PREALC, permitieron diseñar una metodología de clasificación en funcionales y disfuncionales frente al desarrollo global de la economía, agrupándolas a partir del examen de los resultados de su actividad y fundamentalmente de su acumulación histórica, según se encuentren en regímenes de reproducción ampliada, simple o deficiente. Esta clasificación es útil, fundamentalmente para el impulso de una metodología adecuada y diferenciada de promoción, a la que nos referiremos a continuación.

#### **IV. POLITICAS Y ESTRATEGIAS DE PROMOCION**

Una estrategia de promoción al SIU debe ajustarse, necesariamente, a las características y comportamiento del sector, y deberá estar orientada a levantar o minimizar las carencias o barreras que impiden su desarrollo.



Pero así mismo, por la heterogeneidad del SIU, una metodología de apoyo debe ser diferenciada. No es posible utilizar los mismos recursos humanos y económicos para todo el universo SIU.

Considerando entonces que el apoyo al SIU apunta a mejorar el empleo y los ingresos, mediante maximización del uso de la capacidad instalada y elevación de la productividad a continuación y "apretadamente" formulamos los propósitos básicos de un programa de promoción:

- a) Otorgar crédito pequeño y de inversión, a las microempresas y facilitar su acceso al crédito del sistema financiero.
- b) Organizar programas de capacitación técnica y de gestión, con diversos contenidos y duración, en relación al giro de la empresa, a su tamaño y potencialidad de crecimiento.
- c) En lo posible, interrelacionar los componentes de capacitación y crédito.
- d) Realizar seguimiento a la capacitación y al crédito y asesorar en aspectos productivos, de comercialización, legales, etc.
- e) Avanzar en el conocimiento del comportamiento sectorial de las microempresas a fin de ajustar o diseñar nuevos programas específicos.

Para el éxito de los programas, éstos deben ser ejecutados por instituciones con capacidad legal, técnica y económica, que garanticen agilidad y eficiencia.

Al respecto, hasta principios de la presente década no existían instituciones ni públicas ni privadas especializadas en el SIU.

En 1980, con el apoyo técnico de OIT-PREALC, se llevó adelante una investigación sobre la estructura ocupacional del



Guasmo y se diseñó una metodología de promoción<sup>17</sup>. A partir de 1982, algunas instituciones incorporan programas específicos de promoción al SIU y otras se crean especialmente para atender esta problemática. El año pasado, rescatan algunas investigaciones y experiencias de promoción, el Gobierno a través del Ministerio de Trabajo crea la Unidad de Apoyo a la Microempresa (UNEPROM) orientada a apoyar y coordinar diversas acciones de desarrollo del SIU, a nivel nacional.

Sin embargo de que existe una conciencia incipiente sobre el tema y programas específicos de apoyo, la cobertura y sus resultados son todavía pobres frente a la magnitud del problema. En efecto, el universo beneficiado hasta el momento cubriría apenas el 10/o ó 1.50/o del total.

## V. A MODO DE CONCLUSION

El cuadro anteriormente descrito es la situación crítica y por qué no decirlo dramática de la "estrategia de sobrevivencia" o alternativa de empleo desarrollada por centenares de miles de trabajadores ecuatorianos quienes, sin soporte técnico ni económico han inventado sus propios puestos de trabajo "atemperando" así la falta de empleo, fenómeno que debería ser encarado por el Estado y el sector privado, principalmente.

Considerando que la presencia y el crecimiento del SIU es insoslayable, que su carácter es estructural y que entre los factores principales que provoca y mantiene el fenómeno de la informalidad es el modelo de desarrollo, esencialmente dependiente, es indispensable revisar el o los modelos aplicados en las últimas décadas junto con sus políticas y medidas adoptadas, pues si crecimientos inusitados del PIB del 90/o no rectificaron el rumbo en el tema que nos ocupa, qué se puede esperar de una economía azotada por



la caída del precio del petróleo (producto de mayor exportación) cuyo crecimiento del PIB para 1986 alcanzó el 10/o<sup>18</sup> frente a una población que crece al 2.90/o.

Parece imperioso entonces, buscar nuevamente el crecimiento económico pero esta vez considerando nuestra realidad y nuestros factores, esto es abundante mano de obra y escasez de capital.

De lo dicho se concluye que ese universo de informales demanda atención de los sectores políticos y económicos y exige trabajar por un auténtico desarrollo nacional en el que se plasme la democratización de la producción y los ingresos, sino queremos asistir a procesos sociales conflictivos y dolorosos que, necesariamente, implicarían ruptura de nuestra incipiente y endeble democracia.

18/ SPURRIER, WALTER. "Análisis Semanal" Año XVII, No. 1, Enero, 1987.