

“LA PEQUEÑA Y MEDIANA PRODUCCION EN EL MEDIO URBANO EN EL ECUADOR: EL CASO DE LA RAMA METALMECANICA EN QUITO”

Investigador Responsable:

Econ. Marco Jaramillo

BASES Y ALCANCE CIENTIFICO DEL PROYECTO

Justificación e importancia del problema

La Economía Política es la ciencia de la producción del valor mercantil y de las condiciones sociales de su reproducción.

Si las teorías económicas clásicas y neoclásicas trataban exclusivamente sobre las condiciones económicas del enriquecimiento de la burguesía europea, conceptos nuevos, forjados en el siglo XIX, mostraron que la “economía real” no era exclusivamente un campo de la acumulación generalizada de las riquezas.

Estrechamente vinculados con el análisis del capital, estos conceptos tales como pre-capitalismo, reproducción mercantil simple, ejército industrial de reserva, son expresiones que van a empezar, implícitamente, a manifestar la existencia de “formaciones sociales”, distin-

tas las unas con las otras, y por otra parte, a abrir el análisis sobre las relaciones socio-económicas que se desarrollan en el seno de estas formaciones.

En este sentido, los enfoques según la noción de "sector informal", multiplicados en las economías subdesarrolladas desde los años 70, o más recientemente, el interés por la economía subterránea en Europa, constituyen otros tantos reconocimientos empíricos del carácter fundamental de la noción de "formación social", especialmente en las ciudades cuyo crecimiento demográfico y económico alimenta y amplifica este fenómeno.

Entonces, surge un nuevo debate, especialmente en las economías dependientes y periféricas, a propósito de las dinámicas y de las relaciones entre los segmentos sociales y económicos que componen estas formaciones sociales.

A propósito de este debate, es posible seriar el conjunto de las preguntas y de las controversias que surgen alrededor de la pequeña producción, con las siguientes interrogantes:

¿La dinámica de la pequeña producción, desde el punto de vista de la constitución del capital, es solamente de tipo extensivo con una multiplicación de las unidades productivas funcionando según el modelo de la reproducción mercantil simple, o, al contrario, muestra una capacidad significativa de aumentar el capital de cada unidad económica?

¿Si esta capacidad de crecimiento realmente exista, cuál es su peso relativo en el conjunto de la pequeña producción mercantil urbana?

¿Si es así, esta capacidad de expansión toma la forma de un desarrollo gradual de unidades productivas que pasan poco a poco de una forma precapitalista (artesanía) hacia condiciones de producción de tipo capitalista (el asalariado permanente, los ingresos capitalistas,

la acumulación de capital, la división del trabajo, etc.) o, al contrario, se trata de la coexistencia, al seno del sector informal, de dos conjuntos cuyas dinámicas opuestas son respectivamente la del crecimiento de empresas de tipo capitalista (que nunca fueron artesanales) y la del estancamiento de unidades que funcionan al nivel del sostenimiento?

Está claro que un enfoque macro-económico, al nivel de una rama por ejemplo, complementado por una problemática micro-económica que aborda la formación de capital y de su reproducción, permite tratar estas preguntas (además, veremos que éste enfoque ofrece la doble ventaja de no partir de una definición a priori del "sector informal" o de la "pequeña empresa" y, al mismo tiempo, de contribuir de manera inductiva o definir segmentos productivos pertinentes en el contexto urbano ecuatoriano de 1988).

Los diversos estudios ya realizados han mostrado (a pesar de las aproximaciones a nivel de la definición y de las estadísticas que tratan de la pequeña y mediana empresa) su papel fundamental para el empleo urbano, el abastecimiento de productos finales con destino para el conjunto de los sectores sociales urbanos (aunque es probable que los estratos populares sean los principales clientes de la pequeña producción).

Sin embargo, desde el punto de vista de los intercambios económicos intersectoriales, habría que precisar el sitio y la función de la pequeña y mediana producción frente de los sectores fabriles dominantes: por ejemplo, ¿el subcontrato confiado a la micro-empresa constituye un factor favorable para el sector industrial capitalista nacional desde el punto de vista de la competencia con las firmas exteriores? O aún, ¿cómo se opera la segmentación de los mercados según la formas de producción que intervienen dentro de una rama determinada?

Preguntas semejantes aparecen al nivel de la tecnología, de las finan-

zas, y más generalmente, al de la complementariedad o de la competencia que van a regir las relaciones entre los distintos segmentos productivos donde la pequeña producción fabril y el sector capitalista constituyen las dos dimensiones principales.

Además, el papel del Estado debe ser tomado en cuenta, tanto en su objetivo de promoción de la pequeña y mediana empresa como de control del sector informal.

Así, el papel importante ocupado por la pequeña producción y sus varios componentes (sector informal, artesanía, micro y medianas empresas. . .) en el equilibrio social y económico urbano, conducen a la investigación económica a abordar este tema de manera cuantitativa (nivel del empleo, ingreso, endeudamiento, inversión, actividad, etc. . .), así como cualitativa (origen, formación y organización de los trabajadores, factores de involución o de evolución de las empresas, trayectoria económica de las unidades de producción, interacción entre las diferentes formas de producción) al seno de una formación social determinada.

En consecuencia, tanto al nivel de la política económica aplicada a las actividades productivas en el marco urbano (apoyo en favor de sectores claves —por razón social o técnica— de la economía nacional) como al nivel del análisis de modos de desarrollo económico, de sus conceptos (economía informal, dual, marginal y también pre-industrial) y de sus problemáticas (evolucionista, articulación de las formas de producción, o también la imposible promoción de la artesanía hacia formas modernas de producción) hay que profundizar la observación empírica y el conocimiento teórico de la economía ecuatoriana.

Con este propósito hemos escogido para el estudio la rama de la producción metalmecánica, ya que, sin duda, dicha actividad tiene una particular importancia en lo que respecta al desarrollo manufac-

turero del país, a su capacidad de suministrar una amplia variedad, tanto de bienes de uso como de bienes básicos (máquinas, repuestos, partes fabricadas con fines específicos, etc.), a su capacidad de producción instalada, y a la amplia gama de sectores que suministra sus bienes y servicios. Por lo anotado, constituye una rama clave en lo que tiene que ver con la creación de tecnologías alternativas y adaptadas a los recursos y necesidades de países como el nuestro.

Por otra parte, la heterogeneidad de la rama metalmecánica en cuanto a capital, empleo, incorporación tecnológica, tipo de producción, etc., hace que tengamos un espectro bastante completo de las diferentes condiciones de producción de las diferentes unidades productivas en la rama señalada, y por lo tanto lograr una comprensión de su estructura, sus dinámicas, y sus interrelaciones. Así pues, ofrece la posibilidad tanto de aportar con elementos "prácticos" en la rama estudiada, y al mismo tiempo con elementos teóricos para la comprensión de la pequeña producción en el contexto social y económico.

Finalmente cabe anotar que el proyecto de investigación responde a las preocupaciones que el Instituto de Investigaciones Económicas y la Facultad de Economía de la U.C. vienen desarrollando alrededor del tema del empleo y la fuerza laboral, y hacia el cual ya han contribuído investigaciones financiadas por el CONUEP como: "La fuerza de trabajo en Quito, análisis metodológico y estructura ocupacional", IIE-UC, dirigida por Armando Pérez; "Migración a la ciudad de Quito, mercados, fuerza de trabajo y salarios", Facultad de Economía, U.C., dirigida por Nelson Rodríguez.

Así pues, la presente investigación pretende aportar en la profundización del conocimiento en el mencionado campo de estudio.

Exposición detallada de los Objetivos

Los objetivos generales de esta investigación son de dos tipos:

Por una parte, tienden a suministrar elementos sintéticos de observación y análisis sobre la situación y la evolución de la pequeña y mediana producción fabril al seno de una economía determinada, pues es conveniente, desde el punto de vista científico, evitar toda posición normativa a priori: se sabe las consecuencias poco positivas que han tenido las tesis demasiado optimistas tales como la "promoción de la micro-empresa industrial" y de la "emergencia de la artesanía". Así, nos demarcaremos de ciertas proposiciones apologéticas relativas a la micro empresa y basadas sobre una visión idealizada de la libre empresa, muy de moda.

Por otra parte, la substancia de este estudio constituye una de las bases empíricas para una reflexión epistemológica sobre la noción de desarrollo periférico, del cual la pequeña y mediana producción son uno de sus capítulos. Al conceptualizar sus resultados, al compararlos con otras situaciones a nivel mundial, este tipo de investigación participa en la actualización y la profundización del conocimiento científico de la "economía real".

Más precisamente, los objetivos específicos de este trabajo de investigación serán los siguientes:

1. Análisis y síntesis de los estudios y encuestas realizadas ya en el Ecuador sobre el tema de la pequeña y mediana empresa en el medio nacional.
2. Estudio de una rama de actividad específica: la Metal-Mecánica, en Quito.

Este sector es uno de los que más absorbe mano de obra y capital en el sector fabril. A su vez su heterogeneidad y multiplicidad de condiciones (capital, empleo, tecnología, mercado, tipo de productos,

propiedad. . .) son muy contrastadas, lo que permitirá precisamente una comprensión de la situación de la pequeña y mediana producción. Este será un inicio de una serie de estudios sobre los otros sectores productivos para a la larga disponer de una visión completa de este campo de la sociedad urbana.

Dos series principales de datos serán colectadas: las unas relativas a la estructura interna de unidades económicas en el momento de la observación (empleo, volumen de venta, estructura del capital, inversión, endeudamiento), las segundas que tratan de las relaciones con las otras unidades económicas (competidores, proveedores, subcontrato, organismos financieros, poder público, el extranjero). Está claro que los dos tipos de enfoques se complementarán para establecer un diagnóstico en profundidad sobre el estado de este sector, desarrollando al mismo tiempo un análisis teórico sobre el concepto de pequeña y mediana producción en el medio urbano.

Por el momento, parece que hay dos ejes principales de trabajo con respecto al medio económico urbano circunscrito:

- a. Reforzar el análisis de varias formas de producción de manera de salir de la dicotomía reduccionista y aproximativa de la comunmente utilizada pareja SIU/Sector Moderno.

Para ello se combinarán los tres conceptos:

Economía Informal (en el sentido definido aquí) con su peso en las diferentes formas de producción.

Reproducción de las unidades económicas.

Estrategias de sobrevivencia de los hogares populares.

Se debería disponer de ciertas categorías (es decir segmentos pro-

ductivos) adecuadas para entender esta parte de la realidad urbana.

No obstante, aquí debemos precisar que las grandes empresas de la rama elegida, típicamente capitalistas, no serán estudiadas aunque estén totalmente concernidas por el concepto y la realidad de la Economía Informal como la definimos aquí, pero nuestro objeto de investigación no es la Economía Informal en sí misma, es la pequeña y mediana producción urbana sin que por el momento estemos en medida de ubicar el límite superior de esta zona.

También este estudio será limitado a Quito para probar la eficiencia de esta metodología. Pero su extensión hacia Guayaquil o Cuenca por ejemplo, es completamente proyectable en principio.

Regresando a la problemática, se puede pensar que esta perspectiva va más allá de la sencilla categorización. En efecto, el mismo modo que la comprensión del SIU nos envía, en lo que concierne a la América Latina, al sistema capitalista periférico, este análisis hace referencia a los lazos de la Economía Informal con el Estado.

b. Para cada segmento productivo, habrá que analizar cómo las condiciones de producción evolucionan en el contexto de crisis actual. También tendremos en cuenta las vinculaciones entre estos segmentos. Con este eje de la problemática, se estudiará finalmente las condiciones de producción y de reproducción de cada segmento productivo y sus lazos recíprocos. Aquí se encuentra nuestra inquietud a propósito de la evolución de la capacidad del (o de los) segmento(s) productivo(s) mercantil simple de generar valor económico cuando por ejemplo las condiciones generales de la economía nacional se degradan o las condiciones de competencia al seno de esta economía mercantil simple se agudizan.

Además debemos señalar que este enfoque, en términos de valor económico, debería ir más allá del valor agregado de manera de to-

mar en cuenta las relaciones de intercambio entre esos segmentos productivos y también los precios en el mercado. Pero debemos ser muy cuidadosos al respecto, porque se sabe que los problemas metodológicos están ligados con el concepto de valor. Pero de todas maneras la variable que representa el valor agregado podrá constituir un buen indicador en esta perspectiva.

Además del informe final, nuestro objetivo es el de realizar, aprovechando la oportunidad que nos brindará la encuesta, un anexo fotográfico en el cual, a partir de una tipologización de las diversas unidades productivas, se pueda mostrar de una manera visual las diferentes condiciones (de trabajo, tecnológicas, tipos de obreros, productos, etc.) existentes en la rama de estudio. Consideramos que de esta forma se puede lograr una visión más objetiva de dichas condiciones ya que la descripción verbal de las mismas no siempre logra la representación deseada. Constituirá, además, un documento socio-histórico de mucho valor.

Así mismo existe el propósito de conformar un archivo bibliográfico sobre la temática del estudio, para que sirva a personas interesadas en la problemática.

c. Paralelamente al trabajo de investigación científica, será conveniente considerar este programa como una oportunidad de formación para la investigación científica (problemática, metodología, tratamiento informático, análisis, redacción y difusión) a través de la colaboración de estudiantes con el propósito de una monografía o una tesis.

Marco teórico o conceptual e Hipótesis de Trabajo

El marco teórico general es el estudio de las formas de producción que no pertenecen al sector moderno de tipo industrial, al considerar de entrada que no existe una discontinuidad única e inmutable entre, por una parte, la economía industrial, llamada moderna, orga-

nizada y controlada, y por otra parte, la economía productiva no-industrial (informal, artesanal y de transición).

El objeto del debate, al nivel de los organismos de desarrollo o científicos internacionales, se refiere tanto a la definición de distintos segmentos productivos como a sus relaciones (¿autonomía, interdependencia, dominación o explotación?) y a sus dinámicas propias (¿proliferación de las unidades de producción o más bien expansión de una proporción significativa de las firmas? ¿sector de subsistencia —esquemáticamente con un excedente neto nulo-dominante o al contrario entidades con capacidad de financiamiento generalmente subestimada?).

La importancia de estos debates teóricos no es ligera puesto que sus conclusiones constituyen uno de los referentes de las políticas económicas que van a ser desarrolladas en favor de estas actividades “no-modernas”. En este enfoque, el Banco Mundial ha definido incluso como una prioridad de intervención y de acción los proyectos relacionados con la pequeña y mediana producción.

A partir de algunos textos analizados sobre el denominado sector informal urbano (en cuanto tiene relación con nuestro objeto de estudio, es decir la pequeña y mediana producción urbana) proponemos algunas reflexiones sobre ciertos enfoques que se han elaborado para el Ecuador, haciendo al mismo tiempo algunas precisiones teóricas.

La mayoría de los textos que analizan el sector informal, parten de la óptica del excedente estructural de la fuerza de trabajo, poniendo el acento sobre la estructura del empleo, subempleo y desempleo, a partir sobre todo de los datos disponibles en el INEC.

Cabe desprender que este enfoque sobre el empleo se ubica a nivel macro-económico. Es decir que no disponemos de datos sobre la si-

tuación y la dinámica del empleo acerca de las empresas y de los puestos de trabajo. Por ejemplo, al respecto, tenemos pocas informaciones sobre la movilidad de la mano de obra (movilidad inter-rama, intersectorial, inter-puesto. . .) o también sobre el tamaño del empleo según ciertas características de las empresas.

Y más aún, se sabe pocas cosas de los ingresos obtenidos por estos empleos.

De manera general, a través de la mayoría de los estudios, aprendemos pocas cosas sobre el funcionamiento de las empresas y también de los hogares al nivel micro-económico. Sin embargo, hemos encontrado una excepción a través del trabajo de J.P. Pérez-Sainz sobre algunos hogares de los obreros textiles, con sus actividades asalariadas y por cuenta propia, pero paradójicamente el autor no compara nunca esas actividades mercantiles simples con el fenómeno llamado "SIU".

En materia de ingreso, capital, inversión, valor, agregado, etc., tenemos generalmente cifras promedio que borran todos los matices y diferencias entre las unidades económicas observadas. Un razonamiento que se queda al nivel del promedio permite solamente una descripción aproximada de la realidad, pero no es suficiente para el análisis de ésta.

Finalmente, se destaca que, con este enfoque dominante, hace falta en sumo grado un conocimiento concreto de las empresas.

Utilizando generalmente los datos oficiales del empleo, los estudios no pueden ir más allá de consideraciones globales que demuestran los efectos del modelo de desarrollo sobre la estructura del empleo. Es decir que tenemos un tipo de respuesta a la pregunta del origen estructural del SIU, ya que el SIU es estudiado como una consecuencia del modelo capitalista dependiente o periférico.

Y a falta de otros datos que los ofrecidos por las entidades oficiales, se puede temer que el conocimiento del SIU se limita a seguir en realidad la evolución de las cifras globales del empleo nacional. Aquí hay sin duda a la vez un riesgo de reducción de la problemática del SIU y también un efecto de mimetismo de las reflexiones producidas.

Otro punto que se desprende: predomina una perspectiva que se queda a un nivel altamente dualista, aunque el papel del SIU, en relación al sector capitalista, sea un aspecto puesto en evidencia por la mayoría de los autores. Desde luego, aquí la palabra "dualista" no significa que los autores nieguen las relaciones entre los dos sectores, sino justamente que ellos razonan a partir de dos sectores que parecen bien delimitados y sin que sea discutido ese recorte y tampoco la adecuación entre lo que quieren definir y la terminología utilizada. Hay sin duda, con el uso sistemático de la noción del SIU, una aproximación terminológica y una reducción de la complejidad económico-social.

La definición misma de las varias formas de producción que existen en la economía urbana ecuatoriana, sus relaciones efectivas de complementaridad o de competencia parecen poco estudiadas: ¿cuáles son las vinculaciones entre esas formas de producción en términos de movilidad de la mano de obra, de formación, pero también que pasa a nivel de los precios a través del suministro de bienes intermedios o de bienes de capital o de la subcontratación, o aún más, qué tipo de las relaciones se realizan dentro del mercado?

De manera general, la tesis de la articulación de las formas de producción no es valorizada por los autores que prefieren seguir utilizando las categorías dualistas tipo Sector Moderno (o Capitalista) y SIU aunque, por cierto, la problemática de la articulación es a la cual los autores hacen referencia más o menos implícitamente.

Pero por una parte, aquellos reducen estas formas de producción a

dos únicas (a veces con una tercera categoría híbrida, difícil de ubicar en este enfoque: la micro-empresa) reutilizando la terminología dualista tecnocrática. Y por otra parte, ellos no disponen de datos apropiados para entrar en el desarrollo de esta problemática.

Además, se podría destacar que lo que hemos leído hasta ahora se refiere a los mecanismos históricos y económicos que van a explicar el origen del SIU. Pero notamos también que las condiciones efectivas de producción se quedan a menudo a la sombra, y particularmente la creación de valor no es tomada en cuenta.

En efecto, hay que distinguir, en el SIU, la creación de puesto de trabajo y la creación de valor por ese trabajo. Parece tal vez pertinente no confundir empleo y trabajo, pues atrás de un puesto de trabajo, pueden esconderse niveles de ingreso diferentes y evolutivos.

Aquí, se halla quizás el límite de un enfoque que se queda limitado al empleo, pues la evolución del empleo a nivel global no nos dice nada en cuanto a las condiciones de creación de valor, al monto de ingresos obtenidos de las unidades del SIU y a sus evoluciones.

Este enfoque reducido del SIU hace creer implícitamente que, sobre todo en el contexto de crisis actual, se puede considerar al SIU como un colchón que tiene la capacidad de crear a la vez empleo y, automáticamente, ingreso ya que esa literatura no dice nada sobre la variedad y la variación del monto de ese ingreso frente a los cambios recesivos de la economía global.

A menos que la perspectiva sea otra: con este enfoque dominante parece que las condiciones internas de producción de valor en el SIU no serían el objetivo final. En cambio, las del sistema capitalista dominante y periférico son de las cuales se hace el análisis mostrando sus límites.

En otras palabras, se podría creer que la meta principal no es tanto analizar si, y como, el SIU tendrá siempre la doble capacidad de absorber el excedente de mano de obra expulsado por el sector capitalista y de asegurar la sobrevivencia de la misma. Pero ¿no se trata más bien de demostrar la incapacidad del modelo capitalista de emplear toda esta sobreabundancia relativa de oferta de trabajo? hablando del SIU, no son las formas no-capitalistas que son estudiadas, sino de hecho el sistema capitalista del que el SIU es una consecuencia.

Sin duda hay que hacer el análisis del modelo de subdesarrollo periférico y dependiente, también tenemos que vincular el SIU con la economía general y más precisamente descubrir sus lazos con el sector capitalista, pero aquellos temas, por lo menos, no agotan la cuestión del SIU el cual no es estudiado a su interior.

Algunas Críticas Generales sobre el Término de Sector Informal y su contenido.

Quisiéramos mostrar aquí la gran ambigüedad que surge con el uso repetido y sin análisis de la noción de SIU (que por otra parte puede ser una consecuencia de la demostración anterior). Pero aquí solamente se trata de exponer algunas reflexiones todavía incompletas y en curso de elaboración. Aunque parece útil someterlas ya a la crítica.

1. En primer lugar, un aspecto de esta ambigüedad proviene de la obvia confusión entre el concepto de Economía Informal y la noción de Sector Informal.

Si siempre nos es difícil definir al SIU, al contrario, la Economía Informal es algo muy sencillo en su principio: se trata de los actos económicos o conjuntos de actos económicos, que escapan a las normas legales, en materia fiscal, social, jurídica y de inscripción estadística.

La atomización y la generalización de esta economía informal hacen que ella opere en todos los sectores de la vida económica:

- Sectores primario, secundario y terciario;
- Sectores rural y urbano;
- Sectores público y privado;
- Sectores Mercantil (Empresas ligadas al mercado) y no-mercantil (Servicios públicos).

Todos estos sectores contienen en varios grados y en formas específicas, elementos informales; es decir, una vez más, en estos sectores se desenvuelven actos económicos que no respetan las normas vigentes, sin prejuzgar por el momento la índole de las unidades en las cuales estos actos se producen.

Las empresas públicas y privadas, llamadas modernas, están más o menos, involucradas en este concepto de "economía informal": todas sus prácticas delictuosas e ilegales dependen de esa economía informal.

De la misma manera, las pequeñas actividades económicas urbanas, y que el Estado no puede controlar, hacen parte de esta lógica de la "economía informal".

En consecuencia, con este enfoque que vuelve a dar al concepto de informalidad su contenido de origen (véase Keith Hart, 1974), en ningún caso, podemos decir que existen sector informal urbano: no hay un conjunto bien delimitado de empresas que constituirían juntas el famoso SIU.

Al contrario, lo que existe son prácticas fuera de la ley y que nos envían a la "economía informal".

Aquí está una primera deficiencia del concepto del SIU porque no

existe un sector con empresas específicas ya que cada empresa de todo tipo (privada, pública, grande o pequeña), puede tener, más o menos, una parte de sus actividades, de manera permanente o temporal, que escapan al control legal, fiscal y estadístico del Estado.

Por cierto, si hay empresas que están poco involucradas en la Economía Informal, hay otras que están sumamente sumergidas en esta lógica. Pero en todo caso, no hay un sector que, al mismo tiempo, circunscribiría toda la Economía Informal y que estaría compuesto con empresas totalmente informales (según el sentido que damos ahora a este concepto). Y recíprocamente no existe un sector formal que sería, a la vez, el dominio de toda la Economía Formal y que juntaría empresas exclusivamente formales.

Este punto de vista es totalmente falso y no corresponde obviamente a la realidad. Es la razón por la cual no se puede hablar de un "sector" (en el sentido de un conjunto de empresas nítidamente definidas).

Además y para terminar, podemos sólo formular algunas hipótesis a propósito de los fundamentos de esta Economía Informal desde el punto de vista de la empresa y de el Estado:

a. La empresa: Por ejemplo, se puede proponer que existen dos tipos principales de empresas que escapan al Estado:

— Las empresas que buscan escapar a las obligaciones dictadas por el Estado para volver a introducir clandestinamente una movilidad del factor Trabajo no aplicando las leyes en materia del empleo, del salario, de la seguridad, etc. Hay también un objetivo, a veces ligado con el precedente, que concierne a las ganancias. Para reconstituir o multiplicar las ganancias, las empresas desarrollan formas de actividades informales o, a través de la subcontratación, recurren a otras empresas de este tipo. Generalmente, se trata de empresas de tama-

ño grande o mediano.

— Las empresas que no están en condiciones de aplicar las obligaciones administrativas, legales o fiscales, no pueden existir sino afuera de la ley. Para ellas, no se trata de reforzar la movilidad de la mano de obra que necesita, sino más bien asegurar la sobrevivencia de su dueño. El único medio para alcanzar esta meta es de no satisfacer estas obligaciones públicas; estas son financieramente por lo menos iguales al valor agregado de estas unidades: pagar los impuestos, por ejemplo, significa obtener un resultado económico nulo o deficitario y por lo tanto desaparecer. En un enfoque de la fuerza de trabajo excedentaria, esta forma de movilización del trabajo asegura la sobrevivencia de este excedente de mano de obra.

Además el concepto de Economía Informal cuestiona también la capacidad del Estado para poner en marcha su propio poder ante la economía real.

b. El Estado: ¿Cuáles son los elementos del funcionamiento del Estado que van a explicar, con respecto a éste, la existencia de la Economía Informal?

¿Se trata de una voluntad de no-intervención (sea por razones ideológicas, sea porque el Estado está en sí mismo implicado en ciertos aspectos de esta Economía Informal)?.

¿Se trata de una incapacidad de someter a todos los actores económicos a su poder, ligada a su propio funcionamiento deficiente?

¿Se trata, al contrario de un poder estatal a la vez demasiado poderoso e incapaz de responder a la demanda social y al mercado. En este caso, la Economía Informal permite el reajuste (véase la situación en las economías del Este de Europa)?

¿Se trata también de la naturaleza de estos actos económicos o de

estas microempresas que están fuera de la ley (atomización y disimulación de esta Economía Informal deben sin duda constituir obstáculos para la identificación de estos actos)?

Se ve que existe aquí un dominio de investigación muy amplio ya que la definición de lo que es informal pasa por el análisis del carácter del Estado.

2. En segundo lugar, se encuentra una ambigüedad en la confusión entre Sector Informal Urbano y Pobreza.

En efecto, en el conjunto de lo que llamamos la Economía Informal (que va, por otra vía, más allá de la noción del SIU), consideramos a las empresas que principalmente o exclusivamente, funcionan según esta racionalidad específica, es obvio que en este espectro, hay sin duda y mayoritariamente empresas cuyos resultados están cerca de la subsistencia. Pero, existen seguramente también empresas que obtienen resultados netos positivos, pero que se quedan en la informalidad para mejorar o mantener sus ganancias.

Justamente el debate sobre la ubicación teórica de la micro y mediana empresa, prueba que el SIU es heterogéneo desde el punto de vista de la reproducción y de la existencia o no de ganancia en las empresas que lo componen.

Por otro lado, hay también estratos de pobreza en el medio asalariado ligado con las empresas capitalistas (hasta se va a decir y medir que los ingresos promedio del SIU son a veces más importantes que los de los asalariados de las empresas capitalistas).

Finalmente, se ve que lo que es el SIU no es sólo sobrevivencia (aunque es dominante, por supuesto) y que la pobreza no es sólo el monopolio del SIU.

Por cierto, que la noción del SIU, se puede definir aproximadamen-

te un sector económico compuesto de unidades económicas que:

- escapan al control del Estado,
- están en una situación de subsistencia,
- son el resultado del excedente estructural de fuerza de trabajo.

Pero, por lo menos, la terminología carece de precisión porque:

- la economía informal va más allá del SIU,
- la pobreza no es una especificidad del SIU,
- el SIU no es sólo el resultado del famoso excedente de trabajo.

Quisiéramos regresar sobre el último punto porque la casi mayoría de los autores considera que el SIU tiene su origen en el excedente relativo de fuerza de trabajo. En realidad, existe también una estrategia de sobrevivencia de los hogares y de los individuos que combinan diversos recursos: principalmente salarios e ingresos que provienen de las actividades por cuenta propia.

Así, de la misma manera que no se puede delimitar un sector informal a nivel de las empresas, no se puede circunscribir “hogares informales” y “hogares formales o de los asalariados”. Por supuesto que existe este tipo de hogares con ingresos de un sólo tipo, pero es sólo una categoría entre otras.

En realidad, hay una escala en el nivel de recursos informales en los hogares, que pueden ir desde el punto cero (no existe ningún ingreso informal) hasta el nivel exclusivo (todos los recursos vienen de las actividades informales) y, por supuesto, los ingresos obtenidos del trabajo pagado por el sector capitalista, evolucionan de manera inversa a lo largo de esta escala. Según el estrato social y también según el estado de la economía, esta escala sin duda se modifica.

Esta cartografía social de los recursos informales demuestra que el

SIU tiene al menos dos orígenes:

- la carencia de puestos de trabajo en el Sector Moderno capitalista,
- pero también, el bajo nivel de remuneración real pagada por el empresario, en relación con las necesidades del hogar, que obliga a la incorporación de otros miembros (o también a la pluriactividad individual) en el mercado laboral "informal" (es decir en el SIU), con el afán de mejorar el presupuesto familiar. Además, la diferencia de nivel de ingreso que puede existir, en ciertos casos, entre la remuneración asalariada capitalista y los ingresos ofrecidos por las unidades informales, van a explicar la permanencia de estas.

Ahora estamos en condiciones de entender el gran desfase entre la terminología del SIU, con sus ambigüedades y sus aproximaciones, y la realidad que se quiere analizar con esta herramienta rústica.

Por cierto, si la noción del SIU ha permitido el reconocimiento de estas formas económicas urbanas específicas, con su amplitud, en las economías subdesarrolladas, también tiene la preferencia de las organizaciones internacionales. Por eso, se impone, a pesar de su carácter poco teórico y muy aproximativo.

Entonces parece indispensable distinguir las necesidades tecnocráticas y las del análisis teórico, si no caemos una vez más en la confusión. Si para los expertos del desarrollo, la noción del SIU es suficiente para abordar un fenómeno económico urbano masivo (al evitar entrar en un análisis del sistema en su conjunto) para el análisis hay que ir más allá, pero forjando sus propias herramientas.

Utilizar este tipo de noción tecnocrática en lugar del concepto teórico, parece ser una vía sin salida. tal vez se halla aquí la causa de la

impresión de que la reflexión sobre el SIU se está agotando y que nada nuevo llega a salir de estos debates bizantinos que continúan a pesar de ser tan parecidos.

La razón es que la noción del SIU contiene sus propios límites y que su problemática impide el desenvolvimiento del análisis teórico del objeto de estudio.

Pero, el verdadero problema es también que esta noción ahora funciona como un concepto y ocupa el campo del conocimiento sobre el tema y que, en consecuencia, los investigadores e intelectuales siguen utilizándolo sin que ninguna nueva reflexión logre surgir.

JUSTIFICACION E IMPORTANCIA DEL PROBLEMA

Una de las limitaciones fundamentales en el análisis del denominado Sector Informal de la Economía (SIE)¹, está dada porque las características del tipo de desarrollo capitalista en el Ecuador y América Latina varían notablemente con respecto a las características del tipo de desarrollo capitalista en los países europeos y Norteamérica. Esta variación se fundamenta en el hecho de que en el Ecuador y América Latina el proceso de modernización capitalista

1/ Se debe tener en cuenta que el término "Sector Informal de la Economía" y no de "Sector Informal Urbano" como se ha utilizado en el caso específico del Ecuador surge de las descripciones de las actividades y de las modalidades de producción por cuenta propia, según se encuentran en el sector rural y en algunas actividades manufactureras, artesanales y de servicios. Lo que distingue a este sector del SIE y las formas tradicionales de producción es el tipo de actividades que se realizan en él, las formas tecnológicas y organizativas y el tipo de actividades que se realizan en él. En el caso del SIE las actividades están predominantemente vinculadas a la manufactura y a los servicios y a la producción de servicios, mientras que las formas tecnológicas de producción están predominantemente vinculadas a actividades artesanales y de servicios, pero es que las actividades no se realizan en el SIE, sino que el SIE realiza su producción en función de las demandas del mercado, mientras que las formas tradicionales de producción están vinculadas a las demandas del auto-consumo y de la subsistencia de la familia o del grupo de personas.