

ECONOMIA ^{Nº} 85

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONOMICAS — UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR



ECONOMIA N.º 85

ECONOMIA

No. 85

Director: Sr. Marco Jaramillo

Sept. 1962



INSTITUTO DE
INVESTIGACIONES
ECONOMICAS

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR

Impreso en los Talleres de la Facultad de Ciencias Económicas

ECONOMIA
No. 82



INSTITUTO DE
INVESTIGACIONES
ECONOMICAS

Para todo lo relacionado con esta publicación, dirigirse a:

**INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONOMICAS
UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR**

Apartado 1088 - Quito-Ecuador

Impreso en los Talleres de la Facultad de Ciencias Económicas

ECONOMIA N° 85

Director: Econ. Marco Jaramillo

Enero 1988

INDICE

	Pág.
- PRESENTACION	7
- EL SECTOR INFORMAL URBANO EN EL ECUADOR María Mercedes Placencia	9
- COMENTARIOS A LA PONENCIA: EL SECTOR INFORMAL DEL ECUADOR Marco Jaramillo P	31
- EL SECTOR INFORMAL EN QUITO Carlos Larrea Maldonado - Rafael Urriola	41
- LOS MIGRANTES, LAS CLASES SOCIALES Y LA ACUMULACION CAPITALISTA EN QUITO Nelson Rodríguez	73
- EL "OTRO SENDERO" EQUIVOCADO DE HERNANDO DE SOTO Estuardo Arellano E.	101
- EL SECTOR INFORMAL EN LA DECADA DE LOS SESENTA: UNA APROXIMACION A SU SITUACION A SUS ORIGENES JUNAPA - ILPES	119
- POR QUE EL NO PAGO DE LA DEUDA EXTERNA León Roldós Aguilera	145
- LA ECONOMIA DEL SECTOR INFORMAL: LA DINAMICA DE LAS PEQUEÑAS INDUSTRIA Y SU VIABILIDAD Roberto Mizrahi	161
AVANCE DE INVESTIGACION:	
- LA ACUMULACION Y EL CAPITALISMO MONOPOLISTA EN EL ECUADOR Jorge Oviedo - Luis Fierro	195

PRESENTACION

En este número de "Economía" hemos creído conveniente recoger las inquietudes de nuestros investigadores e investigadores amigos relativas al sector informal de la Economía, tema nuevo, intensamente debatido en el ámbito internacional, todavía poco conocido por la escasez de información empírica y la falta de un marco teórico de sustentación, suficientemente coherente y aceptado por los círculos de investigación socio-económica.

En el Ecuador las investigaciones sobre el tema están comenzando y ello, en parte importante, se debe al apoyo financiero que el Consejo Nacional de Universidades y Escuelas Politécnicas está entregando, con ese propósito, a todos los planteles de educación superior.

Por lo que toca a la Universidad Central, se han terminado dos investigaciones importantes sobre el tema, financiados por el CONUEP y coauspiciadas por la Facultad de Ciencias Económicas y el Instituto de Investigaciones Económicas.

Se trata, en primer lugar, de "La Fuerza de Trabajo en Quito" basada en el análisis de una extensa encuesta sobre la estructura ocupacional, levantada a mediados de 1985, cuya síntesis se publicará en las próximas semanas.

Una segunda investigación, ya terminada, lleva por título "Migración a la ciudad de Quito", uno de cuyos capítulos consta en este número de la Revista. Paralelamente se está elaborando una síntesis global que será publicada en breve por este Instituto.

Por lo demás, este número de "Economía" contiene un material de real interés sobre el tema de la "informalidad", comenzando por el aporte de MARIA MERCEDES PLACENCIA que analiza la génesis y conformación del sector informal urbano del Ecuador y sus características, proponiendo al final un conjunto de políticas y estrategias destinadas a la promoción del sector informal. Acompaña a este artículo un comentario de Marco Jaramillo.

CARLOS LARREA y RAFAEL URRIOLA analizan el sector informal de Quito desde un punto de vista específico: el paralelismo entre la evolución de la economía ecuatoriana durante los últimos 15 años y la evolución del empleo, para concluir que el gran auge petrolero y los elevados niveles de crecimiento económico, no fueron acompañados de un nivel de empleo coherentemente creciente, demostrándose así la increíble paradoja de crecimiento de la economía general, reducción de la capacidad de empleo productivo en el sector formal y la ampliación del sector informal.

NELSON RODRIGUEZ, por su parte, en base a una encuesta sobre migración a la ciudad de Quito (1987) es coincidente en aspectos centrales con los demás analistas al expresar, por un lado, que "un elevado número de inmigrantes organiza una microempresa bajo la apariencia de ser un propietario libre pero que, de alguna manera, está atado fuertemente a las necesidades productivas y/o

consuntivas del capital” y por otro, “que la producción de valores de cambio (del sector informal) no genera excedentes económicos para su productor, pero posibilita, sin costo social para el capital, la realización del valor de sus mercancías...”

ESTUARDO ARELLANO analiza con bastante profundidad la obra del peruano Hernando de Soto, “El Otro Sendero”, de tanto relumbrón en 1987. Se destacan los comentarios más importantes.

- 1. Hernando de Soto “conceptúa la informalidad como un hecho jurídico cuando los autores latinoamericanos la estudian, ante todo, como un hecho económico”*
- 2. “Es un error pretender comprender la dinámica y comportamiento de las actividades del sector informal, al margen del funcionamiento y de su vinculación con la economía global, más aún, intentar explicar la realidad social por el papel que en ella ejercen el Estado y el derecho”*
- 3. Hernando de Soto vuelve a un debate que ya fué ventilado hace más de un siglo por Carlos Marx al afirmar que “las relaciones jurídicas, así como las formas del Estado (...) se originan en las condiciones materiales de existencia (por lo que) la anatomía de la sociedad hay que buscarla en la economía política”¹.*

ROBERTO MIZRAHI,² Trata el tema desde el punto de vista de

1/ Ver “Introducción a la Crítica de la Economía Política” de Carlos Marx, 1859.

2/ Actualmente funcionario del BID, trabajó 8 años en Ecuador (1974-82) en el campo del desarrollo rural integral, en vinculación con la OEA y a la Junta Nacional de Planificación.

la dinámica y viabilidad del sector informal, caracterizando la naturaleza y el papel que juegan las pequeñas unidades informales del sistema económico, operadas por sectores poblacionales no absorbidos por el mercado de trabajo.

Analiza, por otra parte, las circunstancias de producción y articulación de las unidades informales bajo un entorno de economía de escasez, ocupación de espacios marginales de mercado, rudimentaria tecnología de reciclaje, semilegalidad, dependencia y subordinación respecto del sistema económico global, etc., así como las estrategias productivas y de sobrevivencia y las condiciones de viabilidad de las unidades informales.

Con LEON ROLDOS nos apartamos del sector informal para presentar un trabajo de enorme interés relativo a la deuda externa. Analiza diversas opiniones sobre los responsables del endeudamiento de América Latina y del Ecuador.

Para ciertos círculos la responsabilidad estaría en la gestión de los gobiernos de los países deudores, en tanto que para otros, los mediatizadores del problema, la responsabilidad sería compartida entre los países deudores en vías de desarrollo y los países capitalistas acreedores y la banca internacional. Los partidarios de este enfoque liberan de responsabilidad a los acreedores y se someten gustosos a los planes de ajuste impuestos por el Fondo Monetario Internacional.

Analiza, más adelante, el significado e impactos de la política del Fondo Monetario Internacional, la "sucretización" en el caso del Ecuador, los créditos aparentes del sector privado que el Estado no debió reconocer y que suman aproximadamente 500 millones de dólares, cuestión que debería ser objeto de cuidadosa investigación para establecer las debidas responsabilidades.

Señala más adelante las causas de la deuda latinoamericana hacien-

do hincapié en los desiguales términos de intercambio externo, la crisis económica y financiera de los países capitalistas, los déficit de sus economías en sus presupuestos y en las cuentas corrientes de sus balanzas de pagos, el elevadísimo gasto militar, los enormes excedentes de dólares generados por el alza de precios del petróleo a mediados de los 70 que fueron colocados en la banca de los países desarrollados y ofrecidos con altas tasas de interés a los países en vías de desarrollo, etc. sin desconocer factores de orden interno de los países deudores.

El autor sostiene, que la solución básica para solventar la crisis en general, sería el cambio de las relaciones económicas internacionales, o sea un nuevo orden económico en que los países capitalistas desarrollados no se nutran de las riquezas de los países en vías de desarrollo.

En cuanto a la deuda externa, se pronuncia por el no pago a fin de forzar una auténtica negociación en las relaciones económicas internacionales, pero, se pregunta, ¿podrá un sólo país negarse a pagar la deuda externa?. Considera que aquello es imposible puesto que podría conducir al embargo de nuestras exportaciones, y entonces, ¿qué queda por hacer?. Hace referencia a la necesidad de determinar un "techo de servicio a la deuda, un porcentaje del valor de las exportaciones, luego de priorizar importaciones fundamentales del país:.". Considera impostergable e insustituible la conformación y operación de una integración latinoamericana, fundamentalmente en el orden económico y comercial, verdaderamente efectiva.

Señala, para finalizar, el absurdo que el Ecuador y otros países de la región están cometiendo al pagar intereses sobre una deuda real valorada en el 32-35o/o de su valor nominal en el mercado internacional.

La Revista remata con un avance de investigación de JORGE

OVIEDO y LUIS FIERRO bajo el título de "La acumulación y el capitalismo monopolista en el Ecuador" consistente en un enfoque teórico y metodológico sobre "La acumulación y centralización del capital en el Ecuador", proyecto financiado por el CONUEP.

Para finalizar este breve resumen de contenidos de la Revista, hemos considerado de verdadero interés la publicación de un capítulo del trabajo intitulado "Ecuador, bases para una estrategia de desarrollo" elaborado por JUNAPLA e ILPES en 1969. Se trata de un documento muy poco conocido y al mismo tiempo uno de los más serios, escritos en la época. Creemos ver, en este documento, un agudo análisis de las causas que conformaron y consolidaron, en el curso de los últimos cuarenta años, el ahora llamado "sector informal".

ECON. MARCO JARAMILLO P.
DIRECTOR IIE - UC

EL SECTOR INFORMAL URBANO EN EL ECUADOR*

*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 legalidad¹, 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 120/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 340/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"² 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 ley³.

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 subdesarrollo⁴.

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”⁵ 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/o⁶. 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:⁷

- 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 Mezzera⁸ 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"⁹. 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.¹⁰

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.¹¹

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^{1 2}, 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)¹³, 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 Guayaquil¹⁴, 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 1983¹⁵ 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 Farrel¹⁶, 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 70o/o del total, mientras que en Guayaquil fue del 30o/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 promoción¹⁷. 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/o¹⁸ 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.

COMENTARIOS A LA PONENCIA:
"EL SECTOR INFORMAL URBANO DEL ECUADOR"*

*Econ. Marco Jaramillo P.***

Quiero agradecer por esta invitación y felicitar a los propiciadores de tan importante evento; felicitar también a María Mercedes Placencia por su magnífica ponencia, la misma que acabamos de escuchar.

Importante el evento porque este sector (el informal urbano) viene creciendo conforme desmejoran las condiciones generales de la economía nacional y porque últimamente esas condiciones se han agudizado al sobrevenir la crisis internacional que impacta en la economía ecuatoriana doblemente: por la caída de los precios de

*/ *El presente artículo es un comentario al trabajo de María Mercedes Placencia sobre "El Sector Informal Urbano del Ecuador", expuesto en el "Seminario Internacional sobre el Sector Informal Urbano, apoyo a la Microempresa, realizado en Guayaquil en febrero de 1987, cuyo texto se publica en este mismo número de la Revista Economía.*

**/ *Director del Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Central del Ecuador y Profesor Coordinador de Seminario de Tesis en la Facultad de Economía de la misma Universidad.*

productos tradicionales de exportación y la substancial baja de los precios del petróleo crudo a menos de 10 dólares el barril durante casi todo 1986, después de haberse vendido a más de 25 dólares hasta finales de 1985. El año 1987 no da base alguna para creer en firme que los precios del negro combustible mejore substancialmente.

No se puede dejar de hablar de esta crisis por más que los representantes y asistentes a este evento la conozcan perfectamente y por más que en casi todos los países del Tercer Mundo los impactos son de la misma naturaleza y golpean duramente a la economía de sus pueblos.

El Ecuador es un país que venía exportando en los últimos años un monto que sobrepasaba los 2.500, llegando incluso a los 2.700 millones de dólares en 1985. El petróleo aportaba entre el 60 y el 65% de esas sumas globales, el resto se completaba con los tradicionales productos venidos a menos en los últimos 15 años: banana, cacao, café, algún producto elaborado, y últimamente productos del mar, especialmente camarones.

Sin embargo, la crisis internacional, la creciente brecha de desarrollo entre las economías centrales industrializadas y las del Tercer Mundo y el tipo de relaciones que se suelen dar entre estas dos facciones, han irrogado gigantescas pérdidas a los países más pobres.

El Ecuador, por ejemplo, tiene que pagar más de 1200 millones anuales por servicios de la deuda externa (cerca de 800 millones sólo por intereses), a lo que debe añadirse pérdidas del orden de los 900 millones de dólares por la caída de los precios del petróleo en el curso de 1986, al promediar sus precios de venta a 12 dólares el barril, aproximadamente. Las pérdidas en 1987 podrían ser muy significativas, si los precios de los últimos días de febrero siguen vigentes. Hay que tomar en cuenta, además, las pérdidas por el intercambio desigual en el que se cuenta como ítem principal la relación de precios en la importación y exportación de bienes y servicios y que, conservadoramente, se valora en cerca de los 1000

millones de dólares. De esta manera el Ecuador estaría desangrándose redondamente en unos 3000 millones de dólares al año, sin contar con las fugas de capital de criollos ecuatorianos, hacia la banca internacional o hacia la inversión inmobiliaria en el exterior.

En consecuencia, los ajustes de la economía para adaptarse a las nuevas condiciones de la crisis (principalmente baja de precios del petróleo y productos tradicionales, pago de los intereses y capital de la deuda externa, las restricciones del mercado externo a las exportaciones ecuatorianas, etc.), han producido estrecheces de todo tipo en la economía nacional de tal suerte que su desarrollo, si las condiciones actuales persisten, será poco menos que imposible.

En tales condiciones, en las que el alto desempleo y la subocupación son los signos más notables (unos 400 mil desocupados abiertos y 1.5 millones de subocupados en las ciudades y el campo), los sectores marginales necesariamente tienen que crecer como lógica respuesta de supervivencia de grupos considerables de población que pasan de la pobreza a la miseria, de la ocupación a la desocupación o al subempleo o de gente joven que nunca ha trabajado todavía y que no encuentra ocupación.

Vale la pena destacar en este campo, los primeros hallazgos de una investigación sobre migración y empleo en la ciudad de Quito que se encuentra en curso de realización en la Facultad de Economía de la Universidad Central¹, utilizando una metodología específica para el caso investigado; el trabajo en cuestión obtiene una PEA del 57o/o respecto a la población total (1986) frente a una del 47.6o/o resultante del Censo de 1982.

No se trata de errores metodológicos o de cálculo. La diferencia fue el resultado de una metodología especialmente diseñada en

1/ *Investigación sobre "Migración a la ciudad de Quito, mercados, fuerza de trabajo y salarios; una estrategia de sobre-explotación capitalista" financiada por CONUEP y dirigida por el Profesor Lcdo. Nelson Rodríguez.*

función de las características estructurales de la economía nacional. En efecto, como se expresa en el citado avance, "si se consideran los aspectos metodológicos se puede resaltar que las diferencias más significativas entre el Censo de 1982 y la encuesta de 1986 radican en la inclusión en la PEA de todos aquellos trabajadores que aparentan ser inactivos dado que sus jornadas de trabajo tienen un horario muy reducido, su trabajo se realiza en el propio domicilio o son trabajadores ocasionales".

"Por otro lado, en 1986 fue posible establecer que la participación de la mujer en la PEA es mucho mayor que la consignada en el Censo de 1982. En este sentido es significativo que la categoría "quehaceres domésticos", por sí sola, contenga el 450/o del total de los inactivos, mientras que la encuesta arroja sólo el 360/o. De acuerdo con esto, un número considerable de mujeres de Quito, que aparentemente se dedican con exclusividad a los quehaceres domésticos, desempeñan en la realidad alguna actividad remunerada"

En otras palabras, desde la perspectiva estructural de la economía nacional, la crisis ha determinado que la población inactiva transfiera una parte de sus miembros hacia la población activa.

De esta manera aquel diferencial de cerca del 100/o de la PEA (según la encuesta de 1986) respecto de la PEA de 1982, sería una resultante de la profundización de la crisis en estos cuatro últimos años, que obliga a un creciente número de miembros de las unidades familiares a buscar alguna forma de actividad adicional remunerada que les permita mejorar sus ingresos. Ya veremos más adelante, cómo ha evolucionado la distribución del ingreso entre el trabajo y el capital en los últimos seis años.

La encuesta de referencia precisa que la desocupación compromete al 130/o de la PEA de la ciudad de Quito y otra encuesta que se procesó en el Instituto de Investigaciones Económicas de la Uni-

versidad Central la estimaba en 9.20/o para mediados de 1985².

Por su parte, el CONADE, en términos nacionales, la situaba en 120/o en 1986.

Ese 130/o de la última encuesta para Quito se descompondría del siguiente modo:

Cesantes	3.10/o
Busca trabajo por primera vez	3.40/o
Desalentados	6.50/o
T O T A L:	13.00/o

Siguiendo la lógica de esta encuesta, el 400/o de mujeres son activas, a diferencia del 310/o señalado por el Censo de 1982, lo que demuestra el creciente papel de la mujer en las relaciones económicas en Quito, aunque en alta proporción mal remuneradas, con trabajos inestables y muy a menudo improductivos. Un porcentaje elevado de estas mujeres realizan actividades por "cuenta propia" y alternan esta ocupación remunerada con los "haceres domésticos".

El precedente constituye un primer comentario a la ponencia de María Mercedes Placencia que más bien complementa la génesis y el carácter estructural de la conformación del sector informal urbano.

Quisiera hacer un segundo comentario, un tanto crítico, a lo que se expresa en la ponencia. Dice: "es importante mencionar, por lo menos someramente los principales factores condicionantes de su génesis (ejercicio de auto empleados del sector informal urbano), que hacen relación con el excedente (laboral originario) precapitalista, la explosión demográfica, la migración y el modelo de de-

2/ Véase "La Fuerza de Trabajo en Quito" investigación financiada por CONUEP, y dirigida por el Sr. Armando Pérez.

sarrollo aplicado en las últimas décadas"³. Al respecto cabe comentar lo siguiente:

- a) En cuanto al excedente (laboral) precapitalista es cierto que constituyó el origen primario del sector, pero ese excedente tiene capacidad de autoreproducirse, de crecer y alimentarse de las migraciones campo-ciudad. En este caso, estoy tratando de darle una configuración dinámica a ese génesis que tal como está expresada, parecería estática, única y la más importante.
- b) La explosión demográfica, en mi opinión, es un concepto muy discutible como factor generador del sector informal. La aparición de este sector es estructural como se dice en el primer párrafo. El agente fundamental no es la explosión demográfica sino la ineficiencia del sistema capitalista dependiente para sustentar un nivel de vida aceptable para toda la población y a la vez, la eficiencia de los modos de explotación al Tercer Mundo por el sistema capitalista desarrollado, para evitar ese nivel de vida en su propio beneficio. Si hipotéticamente se redujera a la mitad "la tasa de explosión demográfica" habría, por expresar una cuantía, la mitad de la población informal que la que se tiene con la tasa actual. En otras palabras, habría una diferencia cuantitativa y no cualitativa porque, de todos modos, altos porcentajes de los excedentes económicos generados se van hacia afuera, como se explicó anteriormente, y otra parte la acaparan grupos criollos muy pequeños. Por eso, Bolivia no es más feliz que Ecuador por solo el hecho de tener menos población.
- c) La migración campo-ciudad es una secuela del sistema de alta concentración de la tenencia de la tierra; de una reforma agraria hoy paralizada, destinada fundamentalmente al salvataje de los terratenientes; de una colonización en la Amazonía mal concenida, de bajísima rentabilidad y de gran poder de-

3/ *Los paréntesis no corresponden al texto original de la ponencia y se los ha incluido con fines aclaratorios.*

predatorio del frágil sistema ecológico que consagra la misma Ley de Colonización (exigencia de desmontes sin control para otorgar títulos de propiedad) y un DRI que pretendía complementar el proceso de reforma agraria pero, desafortunadamente, substancialmente disminuído en los últimos años.

- d) Respecto del modelo de desarrollo, por excelencia concentrador de la riqueza y del ingreso, su funcionamiento no es de las últimas décadas. Sus características fundamentales de expropiación vienen operando desde hace mucho tiempo, sólo que en estos últimos años la brecha entre ricos y pobres se ha ensanchado ostensiblemente y ello porque se generaron más excedentes apropiables por parte de grupos de poder muy reducidos, como históricamente ha sucedido.

Un tercer comentario tiene que ver con el “famoso modelo de sustitución de importaciones”. Se dice “debía constituir una suerte de alternativa de salida, en el largo plazo a un proceso autocentrado que permitiese un desarrollo interno...”. Estamos completamente de acuerdo con este planteamiento, pero si no se es más explícito parecería que la sustitución de importaciones es intrínsecamente malo de por sí. Eso no es verdad, la sustitución de importaciones es un proceso natural en todos los países del mundo, y varios de los actualmente desarrollados despegaron gracias al proceso sustitutivo de importaciones. En el caso ecuatoriano sólo se ha llegado a la sustitución de bienes finales de consumo (incluso algunos duraderos) y no se ha pasado sino en reducidísima escala a la sustitución de bienes intermedios y de capital. Cuando eso suceda daremos gracias al modelo de sustitución.

Es evidente que la industria ecuatoriana con una Ley de Fomento extraordinariamente generosa, logró producir una gran variedad de artículos, muchos de ellos innecesarios, dependientes de materias primas, bienes de capital y tecnologías importadas. En esa forma la industria constituye la actividad que más gasta divisas y en cambio produce muy pocas, en contraste con la agricultura.

La industria ecuatoriana no ha creado apoyos a la agricultura. Sólo procesa materias primas pero no le proporciona en magnitud significativa bienes de capital, insumos, etc. Es esto lo que hay que reformar. Por lo demás vale la pena aprovechar esta oportunidad para decir que ningún país actualmente desarrollado ha podido prescindir de una distribución democrática de recursos como tierra, agua, bosques, etc. Ecuador, en realidad, no ha realizado una Reforma Agraria profunda, rápida y masiva. Es un proceso trunco, pues sus acciones sobre nuevas tierras se han paralizado desde hace varios años. Sigue habiendo alta concentración de la tenencia de la tierra después de 22 años de presencia de la Ley y hay, por el contrario, evidencias concretas de un proceso de reconcentración de tierras, especialmente en las provincias centrales de la costa.

Finalmente, considero útil complementar lo que se dice en la ponencia, respecto "al divorcio entre el ritmo de acumulación de capital del sector moderno junto con la lenta y exigua creación de puestos de trabajo". Igualmente, conviene completar lo relacionado con "la participación disminuida en la PEA de los trabajadores asalariados".

Esos hechos pueden explicarse perfectamente al comparar la evolución de la brecha entre perceptores de rentas del trabajo y perceptores de rentas del capital, brecha que se viene ensanchando firmemente en favor del capital. Así, entre 1980 y 1985, las remuneraciones al trabajo en términos nacionales disminuyeron según estadísticas del Banco Central, desde el 26.20/o en 1980 al 11.70/o en 1985; en la agricultura desde el 19.40/o al 6.80/o; en la manufactura, desde el 31.10/o al 11.50/o; en la construcción desde el 50.60/o al 28.60/o; etc.

Correlativamente, las remuneraciones al capital han venido aumentando constantemente en la medida que el factor trabajo pierde posiciones. Así, en términos nacionales las cifras pasaron, durante el mismo período, de 73.80/o a 88.30/o; en la agricultura, del 80.60/o a 93.20/o; en la manufactura, de 68.90/o a 88.50/o; en la construcción, de 49.40/o al 71.40/o, etc.

Semejante distribución del ingreso tiene dos implicaciones gravísimas:

1. Daño directo a la economía de los trabajadores: disminución de salarios y del nivel de vida, de por sí bastante bajos en el Ecuador.
2. Daño a la economía nacional: menos poder de compra de los trabajadores, menos demanda de toda suerte de productos, menos ventas de la producción industrial nacional (e importados, por supuesto) y menos posibilidades de desarrollo económico y social del país.

Tal distribución se da a pesar de que la producción de bienes y servicios son generados, obviamente, por la fuerza de trabajo. En el Ecuador el excedente captado por el sistema empresarial llegó en 1985 a la increíble proporción del 88.30/o del excedente total del país, conforme se anotó, contra 11.70/o para el factor trabajo; es decir, 7 veces y media partes para el capital y 1 para la fuerza de trabajo.

En los países industrializados esa distribución, en beneficio de los trabajadores, es muchísimo más alta que la citada para el Ecuador. Este hecho ha permitido nada menos que promover la gigantesca expansión del sistema capitalista desarrollado, al generar una gran masa de consumo y la expansión consecuente de la producción. En el Ecuador esa expansión será imposible en las condiciones actuales de distribución de la renta nacional. Sólo se logrará reproducir el subdesarrollo indefinidamente.

Ahora bien, a modo de conclusión, considero que es urgente darle todo el apoyo posible al sector informal del país, no sólo urbano sino también rural, a fin de poder disminuir sus penurias actuales. Los agentes centrales de este apoyo tendrán que ser, necesariamente, el Estado y las mismas organizaciones del sector informal, operando fundamentalmente en el orden crediticio, capacitación y organización.

La aparición y crecimiento del sector informal urbano es un hecho estructural inherente al régimen capitalista dependiente y atrasado; por tanto, sus soluciones tendrán que ser también de naturaleza estructural. En tal sentido, los apoyos que en las condiciones actuales del país puedan darse al sector deben considerarse más bien coyunturales y de alivios pasajeros, pues el sector informal crece más rápidamente que la población en su conjunto, estimulado por las situaciones de crisis de la economía nacional y del resto del mundo.

Para comenzar, las soluciones estructurales de orden interno, controlables por las propias fuerzas del país, tienen indefectiblemente que referirse a la distribución y utilización democrática de recursos tan importantes como la tierra, el bosque, las minas, las riquezas ictiológicas, etc. aparte de modificaciones substanciales en el ámbito institucional. En último término, esa utilización de recursos, tiene que crear el mayor número posible de empleos productivos y un creciente nivel de ingresos que estimulen la demanda nacional.

Otros factores críticos de orden estructural cuyos manejos y decisiones se realizan fuera de los ámbitos nacionales, como los compromisos de la deuda externa y ciertos impactos de la crisis internacional pueden, en cierta magnitud, ser influenciados por decisiones nacionales. Tal es el caso de la postergación de los pagos obligados para servir la deuda externa. El Ecuador puede hacerlo, lo está haciendo contra la voluntad de su gobierno, por imposibilidad física de hacerlo. Hay compañeros de ruta como el Brasil, Argentina y Perú, cuyas políticas relativas a la deuda externa, son dignas de tomarse en cuenta y apoyarlas militantemente como país, con criterios y decisiones que signifiquen independencia y autodeterminación nacional.

EL SECTOR INFORMAL EN QUITO: 1985¹

*Carlos Larrea Maldonado**
*Rafael Urriola***

INTRODUCCION.

El objetivo de esta ponencia es presentar brevemente una visión empírica sobre el sector informal en Quito, a partir de los resultados de la investigación sobre la reproducción de la fuerza de trabajo en Quito, realizada por el Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Central del Ecuador, en 1985. En este estudio se realizó una encuesta de hogares, cuyo universo fue toda la población de la ciudad. Su diseño muestral confiere un alto grado de representatividad a los resultados obtenidos.

La presentación del tema se divide en tres partes principales:

En la primera de ellas se analiza, desde una perspectiva global, la

1/ La investigación en referencia fue financiada por CONUEP y conducida por Armando Pérez, Investigador del IIE, con la participación de C. Larrea y R. Urriola.

*/ Profesor de la Universidad Central del Ecuador.

**/ Investigador del CEPLAES.

evolución del sector informal urbano a partir del auge petrolero. Los resultados de la encuesta de 1985 son comparados con algunos datos de los censos de 1974 y 1982, con el propósito de inferir algunas conclusiones.

En segundo lugar, se presenta una caracterización interna del sector, tomando en cuenta principalmente variables como los ingresos generados, el tamaño de los establecimientos, las ramas y categorías ocupacionales, sus actividades más representativas y su relación con las migraciones. Finalmente, se presentan algunas conclusiones.

I. CRECIMIENTO ECONOMICO Y SECTOR INFORMAL: 1974-1985.

El inicio de las exportaciones de petróleo en 1972, la elevación de sus precios internacionales en 1974, y la aplicación de una política nacionalista, que permitió al Estado apropiarse más del 80% de las rentas del hidrocarburo, condujeron a una acelerada expansión de la economía nacional, de tal forma que, entre 1972 y 1980, el PIB creció a una tasa media del 8.4% anual, valor excepcionalmente alto en la historia económica del país.

Este crecimiento fue, sin embargo, desigual, tanto en términos sectoriales como regionales. Fueron sectores modernos y específicamente urbanos, como la industria fabril, la construcción y ciertas ramas del terciario (banca, seguros, etc.), los que alcanzaron las mayores tasas de crecimiento, en detrimento de la agricultura, la artesanía y otros sectores de la economía, cuya expansión fue limitada. Este crecimiento favoreció principalmente a las metrópolis de Guayaquil y Quito, que concentraron, en porcentajes próximos al 80%, el valor agregado de los sectores más dinámicos de la economía.

En general, este estilo de crecimiento, que benefició en particular a los sectores capitalistas de alta productividad, y favoreció una rápida expansión del sector público, consolidó y profundizó el pro-

ceso de urbanización, y concentró sus frutos principalmente en las ciudades.

En el caso particular de Quito, además del significativo crecimiento de la industria, la construcción, la banca, etc., se produjo una importante expansión del sector público, que benefició particularmente a la capital. En 1982, el Censo registró 68.638 empleados del Estado, que representaron el 23o/o de la PEA de la ciudad. Este proceso, y sus efectos indirectos, repercutieron en una considerable expansión de los estratos medios.

En síntesis, la ciudad de Quito se benefició tanto del crecimiento global de la economía, como del desarrollo diferencial de los sectores que concentraron los beneficios de la bonanza petrolera, experimentando una etapa de prosperidad sin precedentes en su historia.

Es importante preguntarse por las repercusiones que ha generado el crecimiento de la economía sobre la estructura del empleo.

En principio, podría esperarse que, en la etapa de mayor expansión económica de la historia nacional, y de más amplia profundización del desarrollo capitalista, se haya dado una correspondiente expansión de los sectores asalariados, y la estructura del empleo se haya acercado, al menos en las áreas metropolitanas, a un patrón caracterizado por el predominio de relaciones capitalistas formales.

La información censal no permite un análisis directo sobre la importancia relativa de los sectores formal e informal. Sin embargo, pueden inferirse indirectamente algunas conclusiones a partir de un estudio de la estructura de la PEA por ramas y categorías ocupacionales. En este sentido, una comparación entre los censos de 1974 y 1982 permite una aproximación empírica sugestiva, aunque no concluyente, a la problemática que se analiza.

El Cuadro No. 1 contiene una comparación de los datos censales de 1974 y 1982, y también de los resultados de la encuesta de 1985, para algunas variables seleccionadas sobre la estructura de la PEA.

CUADRO No. 1

**ESTRUCTURA DE LA PEA NACIONAL, URBANA Y DE QUITO EN 1974, 1982 Y 1985:
INDICADORES SELECCIONADOS**

INDICADOR	1974	1982	1985
PEA Nacional	1'940628	2'346.063	
Asalariados (o/o)	49.05	47.59	
Asalariados manufactura (o/o)	5.90	6.97	
Sector terciario (o/o)	30.56	41.44	
Cta. propia terciario (o/o)	8.44	11.08	
Agricultura (o/o)	46.22	33.54	
Asalariados agricultura (o/o)	16.97	9.70	
Asalariados/total agricultura (o/o)	36.73	28.92	
PEA Urbana	810.686	1'206.854	
Asalariados (o/o)	63.48	59.77	
Asalariados Manufactura (o/o)	10.04	9.82	
Sector terciario (o/o)	58.81	63.46	
Cta. propia terciario (o/o)	15.11	16.04	
PEA Quito	206.352	297.051	346.263
Asalariados (o/o)	73.06	71.08	68.94
Asalariados manufactura (o/o)	12.90	13.48	11.78
Sector terciario (o/o)	61.76	64.48	71.51
Cta. propia terciario (o/o)	10.92	11.11	16.73

FUENTES: INEC, Censos de 1974 y 1982; IIE, U. Central (1985).

El Intervalo 1974 - 1982.

A nivel nacional, se encuentra paradójicamente, una declinación en el porcentaje de población asalariada, operado en la etapa de mayor expansión del desarrollo capitalista en el país. El proceso se da tanto en el sector rural como en el urbano, siendo particularmente intenso en el agro, donde la declinación del porcentaje de asalariados es muy grande (del 37o/o al 29o/o de la PEA en la agricultura), y está acompañada por la reducción del grupo aún en términos absolutos.

El fenómeno en el sector urbano es de menor intensidad, y se produce en la mayor parte de las ciudades, inclusive en la capital, donde el porcentaje de asalariados declina del 73o/o al 71o/o, pese al efecto contrario provocado por la expansión del sector público, el crecimiento de la industria y de las ramas de punta de la economía.

En el caso particular del sector manufacturero, su producto se expandió a un 9.6o/o anual entre 1972 y 1980, y las ciudades de Quito y Guayaquil concentraron aproximadamente el 84o/o del valor agregado.² Pese a ello, el porcentaje de asalariados del sector respecto a la PEA urbana declina, y en el caso de Quito experimenta un ascenso muy leve.

Estos resultados muestran que el crecimiento de la economía durante el auge petrolero no estuvo acompañado por una expansión de las posibilidades de empleo que haya permitido, en alguna medida, la propagación social de sus frutos. Por el contrario, factores como el uso dominante de una tecnología capital-intensiva, de escasa demanda de mano de obra, y el predominio de un modelo de desarrollo asociado a las grandes transnacionales, condujeron a una paradójica reducción de las posibilidades relativas de empleo en el sector capitalista de punta de la economía.

En el agro, el efecto de la modernización tecnológica, y la ex-

2. / Véase: INEC, *Encuesta de Manufactura y Minería*, 1976.

pansión de ramas de muy reducida demanda de empleo, como la ganadería, condujeron a una situación extremadamente crítica, caracterizada por la disminución, incluso absoluta, de la PEA agrícola, a pesar de la expansión de la frontera agrícola en algunas regiones.

En el sector urbano, el crecimiento de la industria fabril ha manifestado una reducida capacidad de generación de empleo directo, y ha provocado la crisis de la economía artesanal, generando las consecuencias mencionadas sobre el empleo, y más generalmente, una estructura social que concentra en pocas manos los beneficios del crecimiento económico.

En este escenario, caracterizado por el crecimiento de la economía y la reducción simultánea de la capacidad de generación de empleo productivo en el sector capitalista formal, se presenta una significativa expansión de ramas vinculadas al sector informal urbano, incluso en las áreas metropolitanas.

En efecto, se puede observar una abultada expansión del sector terciario (del 31o/o al 41o/o de la PEA nacional), y particularmente de sus trabajadores por cuenta propia (TCP).

No se sugiere que el sector informal corresponda únicamente al sector terciario, ni que se incluya sólo a sus trabajadores por cuenta propia. Como se mostrará más adelante, existen en Quito actividades salariales en el sector secundario que pueden claramente clasificarse como informales, mientras que una parte significativa de las actividades terciarias, por ejemplo en el sector público y la banca, son claramente formales. Es indudable, sin embargo, una correlación clara entre la expansión del sector informal y el desarrollo de actividades de comercialización y servicios de baja productividad, generalmente realizadas por cuenta propia.

En conclusión, los datos permiten inferir que el crecimiento y modernización de la economía durante los años 70 no se reflejó en una expansión paralela del empleo productivo en las ramas más dinámicas, sino, por el contrario, conllevó una reducción en la participación del sector formal, y condujo a una expansión de las activida-

des informales a un ritmo superior al crecimiento de la PEA. Esta "informalización" de la economía durante el auge petrolero es mayor en las áreas rurales y en las ciudades pequeñas e intermedias, pero se produce incluso en Quito.

El Intervalo 1982 - 1985.

A principios de los años 80 se hace evidente el agotamiento de las condiciones que generaron el auge petrolero, y se va configurando una situación caracterizada por el estancamiento de la economía, la reducción del ingreso por habitante, y la concentración en su distribución social. Esta situación ha afectado en particular a la industria, cuyas tasas de crecimiento en los últimos años han sido negativas.

La abultada deuda externa, el estancamiento del sector exportador, y el carácter regional de la crisis son manifestaciones de su carácter estructural y duradero, siendo poco probable una recuperación significativa en el corto o mediano plazo.

La comparación entre el censo de 1982 y la encuesta de 1985 proporciona información sobre los efectos de la crisis en la estructura del empleo en Quito. Empleando las mismas variables anteriores, pueden obtenerse las siguientes conclusiones:

a) La tendencia a la reducción en la participación de los asalariados se profundiza. En tres años, esta caída es comparable a la producida en los ocho anteriores.

b) Esta situación es particularmente aguda en el sector manufacturero, donde se llega a un porcentaje de asalariados inferior al de 1974, revirtiendo la leve tendencia ascendente registrada durante el auge.

c) Además del significativo aumento del desempleo abierto, que alcanzó, de acuerdo a la encuesta, el 9.20/o, se hace evidente una acelerada expansión del sector terciario, y de sus trabajadores por cuenta propia, a un ritmo sustancialmente superior al del intervalo

anterior. Así, el último grupo mencionado crece a una tasa anual superior al 20o/o en términos absolutos, y su participación asciende del 11.1o/o al 16.7o/o.

En síntesis, la estructura ocupacional de la ciudad se ha transformado significativamente como consecuencia de la crisis. El proceso de moderada reducción de la importancia relativa de las relaciones formales, y de crecimiento limitado de los grupos informales, que caracterizó la etapa anterior, ha dado lugar a una profundización acelerada de estas tendencias, a la ampliación del desempleo abierto, y a una acelerada expansión del sector informal urbano (SIU).

La Distribución Social del Ingreso en 1985.

En el Cuadro No. 2 puede observarse la estructura de distribución del ingreso personal en 1985, y el Gráfico No. 1 representa la curva del Lorenz correspondiente. La concentración es alta, como se desprende del hecho de que el 20o/o más rico perciba la mitad del ingreso total, mientras, en el otro extremo, el 20o/o más pobre apenas recibe el 3.7o/o del ingreso. El coeficiente de Gini, que mide el nivel de concentración, alcanza 0.464.

Sorprende también el elevado porcentaje de la población que percibe un ingreso mensual inferior al salario mínimo vital del momento (S/. 8.500), que en este caso alcanza al 34o/o, equivalente a 118.000 personas. Esta cifra confirma la amplia magnitud que ha adquirido el sector informal en Quito, aunque debe emplearse únicamente como un indicador estimativo, como se expondrá a continuación.

CUADRO No. 2

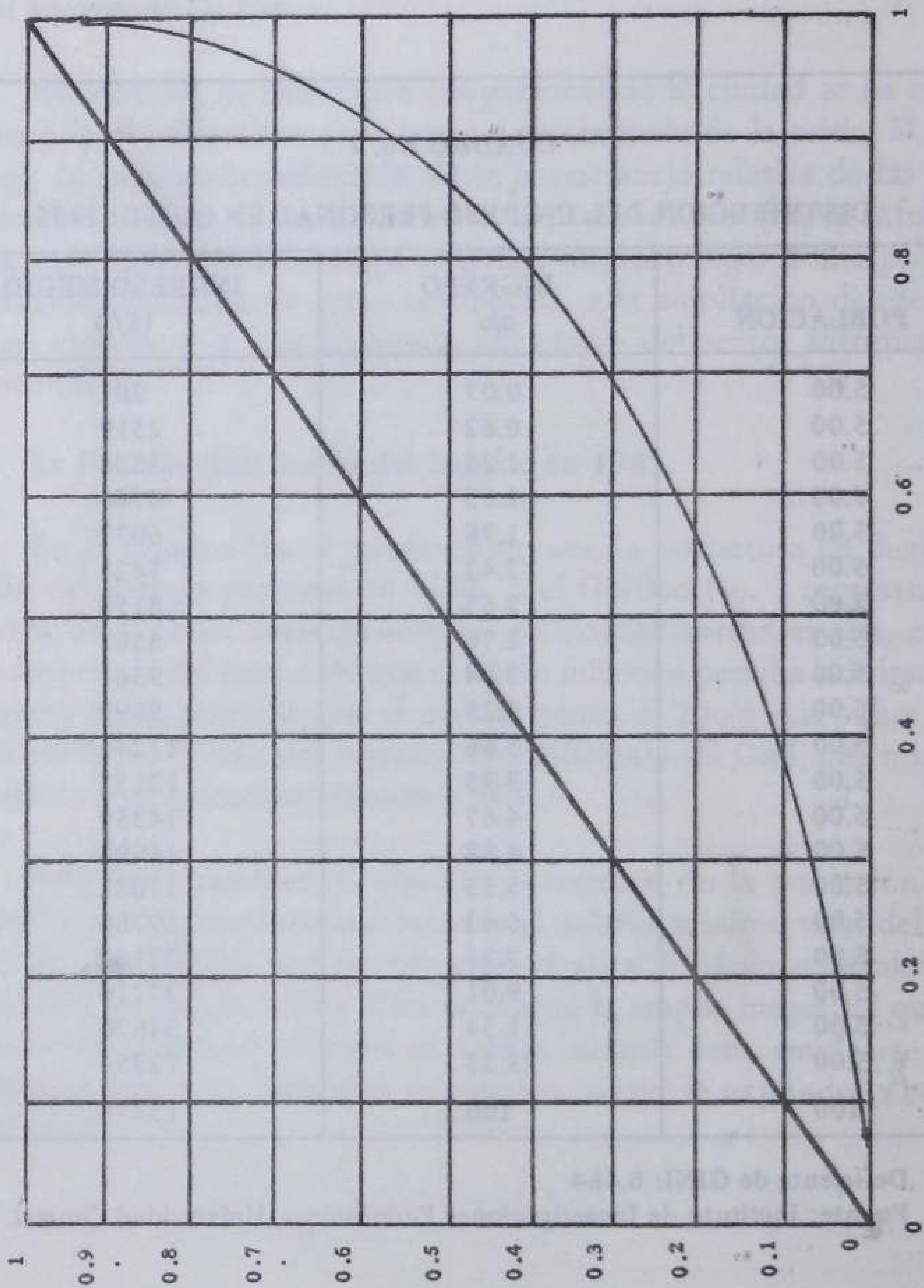
DISTRIBUCION DEL INGRESO PERSONAL EN QUITO: 1985

POBLACION	INGRESO o/o	INGRESO MEDIO (S/.)
5.00	0.07	207
5.00	0.82	2519
5.00	1.25	3836
5.00	1.55	4780
5.00	1.98	6077
5.00	2.42	7428
5.00	2.65	8150
5.00	2.76	8501
5.00	3.04	9361
5.00	3.25	9999
5.00	3.66	11249
5.00	3.95	12137
5.00	4.67	14359
5.00	4.88	14998
5.00	5.55	17082
5.00	6.43	19780
5.00	7.21	22160
5.00	9.01	27710
5.00	11.34	34870
5.00	23.53	72354
100	100	15378

Deficiente de GINI: 0.464

Fuente: Instituto de Investigaciones Económicas, Universidad Central.

GRAFICO No. 1
DISTRIBUCION DEL INGRESO INDIVIDUAL
Quito: 1985



II. COMPOSICION INTERNA DEL SECTOR INFORMAL EN QUITO

El carácter estructural del SIU.

En alguna medida la discusión acerca de lo informal pone el acento en las características concentradoras de la acumulación, lo que a su vez reduce los efectos distributivos en el plano de los ingresos para, finalmente, limitar el crecimiento de la demanda, con lo cual reduce la potencialidad en la generación de empleo.

En esta perspectiva, una enorme masa de fuerza de trabajo no se "integra" al marco natural de las relaciones sociales capitalistas. En consecuencia, lo formal aparece como la manera ideal en que las clases dominantes conciben la estructura social y la dinámica que este proceso debiera generar en términos de crecimiento o desarrollo socio-económico. En fin, ni lo atrasado, ni lo no-capitalista dan cuenta de la antítesis formal-informal. Desde luego, ellas son parte de un todo único, generados por la dinámica específica de la acumulación descrita en el párrafo anterior. Así, si el sector informal no existe más que por su relación con el sector formal, no se le puede describir y definir sino a partir de esta relación y no por características internas, independientes de la relación.³

Si bien, la discusión teórica está lejos de acabarse, ya que aún las definiciones no adquieren de ninguna manera un carácter consensual, en este trabajo abordaremos los aspectos que concitan mayor aceptación de ese debate. De una parte: a) el tipo de actividades que estructuralmente generan los más bajos ingresos; b) el tipo de actividades que, mayoritariamente, no están sujetas a relaciones salariales; y, c) las actividades relacionadas con la pequeña empresa, especialmente, aquellas que enfrentan serias dificultades.

3/ H. Coing. *El Sector Informal: Contradicciones en el análisis o en la realidad?*. París, 1978. Citado en "El SIU en el Ecuador", MAURO et. al. Ponencia al Seminario "El SIU en América Latina y el Ecuador". ILDIS-CEPESIV, 1984 (mimeo).

tades para ampliar la gestión en los esquemas tradicionales de la acumulación ampliada.

a) Las actividades perceptoras de menores ingresos.

No cabe duda que las actividades que normalmente se identifican con el SIU aparecen con un promedio extremadamente bajo en términos de ingresos. En efecto, en 1985, se destacan las empleadas domésticas (4.032 sucres mensuales promedio); vendedores ambulantes (5.637 sucres); lustrabotas y cargadores (7.180 sucres) personal en otros servicios domésticos de limpieza (5.750 sucres) estos son los grupos de ocupación de menores ingresos en entre el conjunto de las actividades económicas de la población quiteña. Sin embargo, cabe anotar que entre los obreros hay también una fracción significativa de trabajadores que no alcanzan a percibir el mínimo vital de la época. Los trabajadores de la construcción, en promedio, sólo reciben 8.055 sucres mensuales, entre vidrieros y ceramistas se constató un promedio de 5.680 sucres de ingresos mensuales. Aún entre los obreros textiles el promedio general de los ingresos no alcanza al mínimo vital estipulado por el gobierno. (Cuadro No. 3).

Estas cifras manifiestan que al interior de las ramas productivas y aún para trabajos iguales o susceptibles de ser comparados hay una gran heterogeneidad en términos de ingresos, lo cual permite suponer a su vez una gran heterogeneidad en términos de productividad y rentabilidad.

En este sentido, el sector informal aparece como resultado de un conjunto de condiciones previas a la realización de una actividad determinada. Se trata de opciones sin costo de oportunidad. Dicho de otra manera, quienes aceptan desplegar una jornada de trabajo aún mayor a las ocho horas legales aceptadas en los códigos laborales y, a salarios inferiores a lo que ofrece el sector formal, lo están haciendo a causa de la ausencia de ofertas reales de empleo por parte de las empresas sujetas a un cierto control legal en cuanto a remuneraciones. Esta carencia constituye una condición estructural del sistema y que no tiende a resolverse en los pe-

ríodos históricos analizados (intercensales) sino a acentuarse, de tal modo, que la búsqueda de otras alternativas de empleo constituye una estrategia fundamental de la sobrevivencia en los hogares populares. La decisión de aceptar este tipo de trabajo no está regulado por un salario referencial sino por la necesidad de complementar ingresos con los otros perceptores de la familia. Tanto en Quito como Guayaquil oscila entre 1.7 y 2 personas perceptoras de ingresos por familia.⁴

Una segunda condicionante de la existencia de este tipo de actividades es la inexistencia de recursos propios para iniciar el empleo. En un estudio sobre los vendedores de la Bahía en Guayaquil se manifiesta que el "capital" inicial está constituido por liquidaciones de trabajos anteriores y muy raramente provienen de préstamos. Aún en este caso, se trata de préstamos de familiares o amigos y no del sistema crediticio formal (bancos o mutualistas). En esta medida, es lógico que el mayor peso del SIU recaiga justamente en ocupaciones que prácticamente no requieren capital inicial.

Pese a todo, el sector informal es extraordinariamente numeroso en Quito. En efecto, el 40o/o del total de trabajadores ganan cuando más el mínimo vital. Es decir, si se tomara exclusivamente el criterio de ingresos, la conclusión inmediata es que la estructura social margina a una fracción significativa de la población de los límites mínimos de subsistencia que, valga insistir, están altamente subvaluados con el criterio de salario mínimo.⁵ De entre quienes tienen los menores ingresos, los trabajadores por cuenta propia (TCP) representan el 25o/o, es decir, 34.515 personas a lo cual se agregan, en primer lugar, 12.155 trabajadores familiares sin remuneración y 23.419 empleadas domésticas. En resumen, estos tres grupos, están representando por sí solos más del 50o/o

4/ *De Labastida y Vos. Los niveles de vida en los barrios populares de Quito y Guayaquil y la fijación del salario mínimo. ISS/PREALC. Quito, 1984 (mimeo.).*

5/ *Según cálculos de distintas fuentes éste no puede descender de 18.000 sucres de la época.*

de los trabajadores que no alcanzan a superar el ingreso mínimo. En fin, cabe notar que más de 12.000 obreros de la construcción tampoco perciben más del mínimo vital mensual.

De este breve resumen se puede confirmar una correlación importante entre bajos ingresos y un grupo específico de actividades que han sido anotadas: TCP, empleadas domésticas y obreros de la construcción. Cualquiera que fuese la definición teórica que se adopte, estos grupos devienen críticos en términos de la estructura ocupacional y pasan a constituir el sector más vulnerable en la crisis. Consecuentemente, debían plantearse como prioritarios en cuanto a políticas de empleo.

Ingreso Familiar y Estrategias de Supervivencia.

Ante la limitación de los ingresos individuales del trabajo, la unidad doméstica recurre a múltiples alternativas para complementar los recursos necesarios para su subsistencia, como la obtención de trabajos adicionales, el trabajo simultáneo de varios miembros de la familia, la elaboración de bienes para el autoconsumo, etc. En esta esfera, las actividades informales constituyen un complemento básico de la subsistencia, incluso de las familias de los obreros industriales, como lo ha demostrado un estudio reciente de J.P. Pérez Sainz⁶, que cuestiona una demarcación rígida entre los sectores asalariados industriales y los informales.

El estudio de los ingresos familiares muestra la importancia de las fuentes complementarias al trabajo principal del jefe de hogar. En efecto, mientras el ingreso individual promedio en Quito era de 15.378 sucres mensuales, el ingreso promedio familiar alcanzó a 31.752, que corresponde al doble del valor anterior. En otras palabras, la mitad de los recursos monetarios de las familias quiteñas proviene de actividades complementarias al trabajo principal del jefe de hogar. Por otra parte, se encuentra en 1985

6/ Véase: Pérez Sainz, J.P., *Entre la fábrica y la ciudad*. Editorial El Conejo, Quito, 1987.

un importante aumento del número de trabajadores por familia, respecto al censo de 1982.

En el gráfico No. 2 se observa la curva de Lorenz para los ingresos familiares, que muestra un nivel de concentración levemente inferior a la curva del ingreso personal, en especial en el tramo de los grupos de menores ingresos (su coeficiente de Gini vale 0.447, mientras el del ingreso individual alcanza 0.464). Esta diferencia muestra que son las familias de menores ingresos las que más frecuentemente recurren a estrategias de multiempleo como un complemento de los ingresos familiares.

En el gráfico No. 3 se encuentra la curva de Lorenz calculada a partir de los ingresos familiares promedio de las 111 zonas censales en las que se divide la ciudad. La baja concentración relativa en la distribución espacial del ingreso, cuyo coeficiente de Gini alcanza 0.234, muestra que en los barrios de la ciudad conviven familias muy heterogéneas en cuanto a sus niveles de ingresos.

Esta significativa heterogeneidad económica interna de los barrios populares de la ciudad favorece también el funcionamiento de redes de apoyo que funcionan a nivel vecinal, donde con frecuencia los factores culturales de cohesión prevalecen sobre las diferencias de ingreso, contribuyendo a las estrategias de subsistencia de las familias más pobres.

b) El tipo de actividades no sujetas a relaciones salariales

En los párrafos anteriores se señaló que entre los TCP se encuentra una fracción importante de quienes ganan menos. Sin embargo, la informalidad no depende exclusivamente del monto de los ingresos sino de un factor más específico que es la capacidad de acumulación. En realidad, sería estéril intentar definir con exactitud el monto de ingresos que permitiría la generación de excedentes para ampliar la actividad inicial. Lo que parece

GRAFICO No. 2
CURVA DE LORENZ: QUITO 1985
DISTRIBUCION DEL INGRESO FAMILIAR

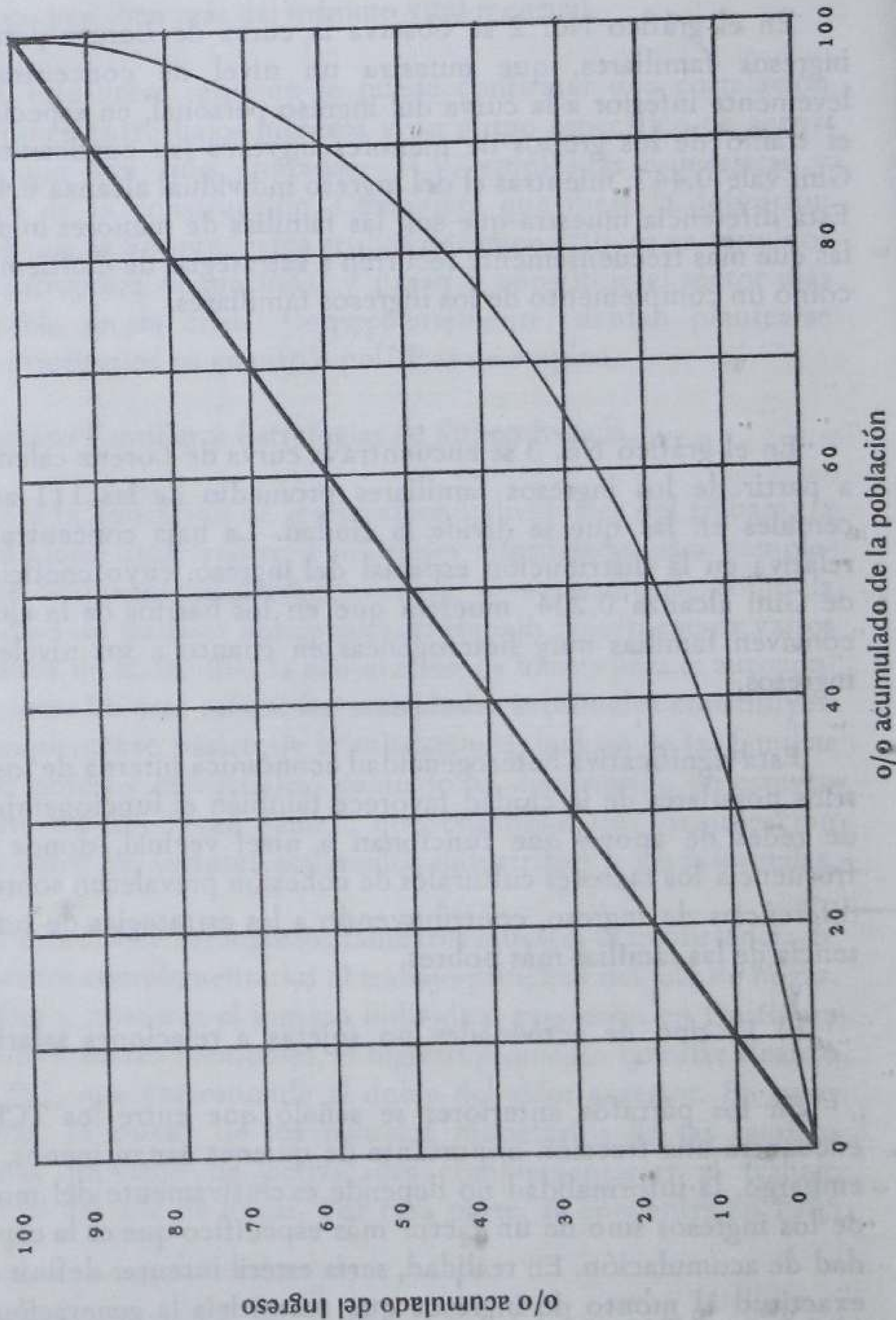
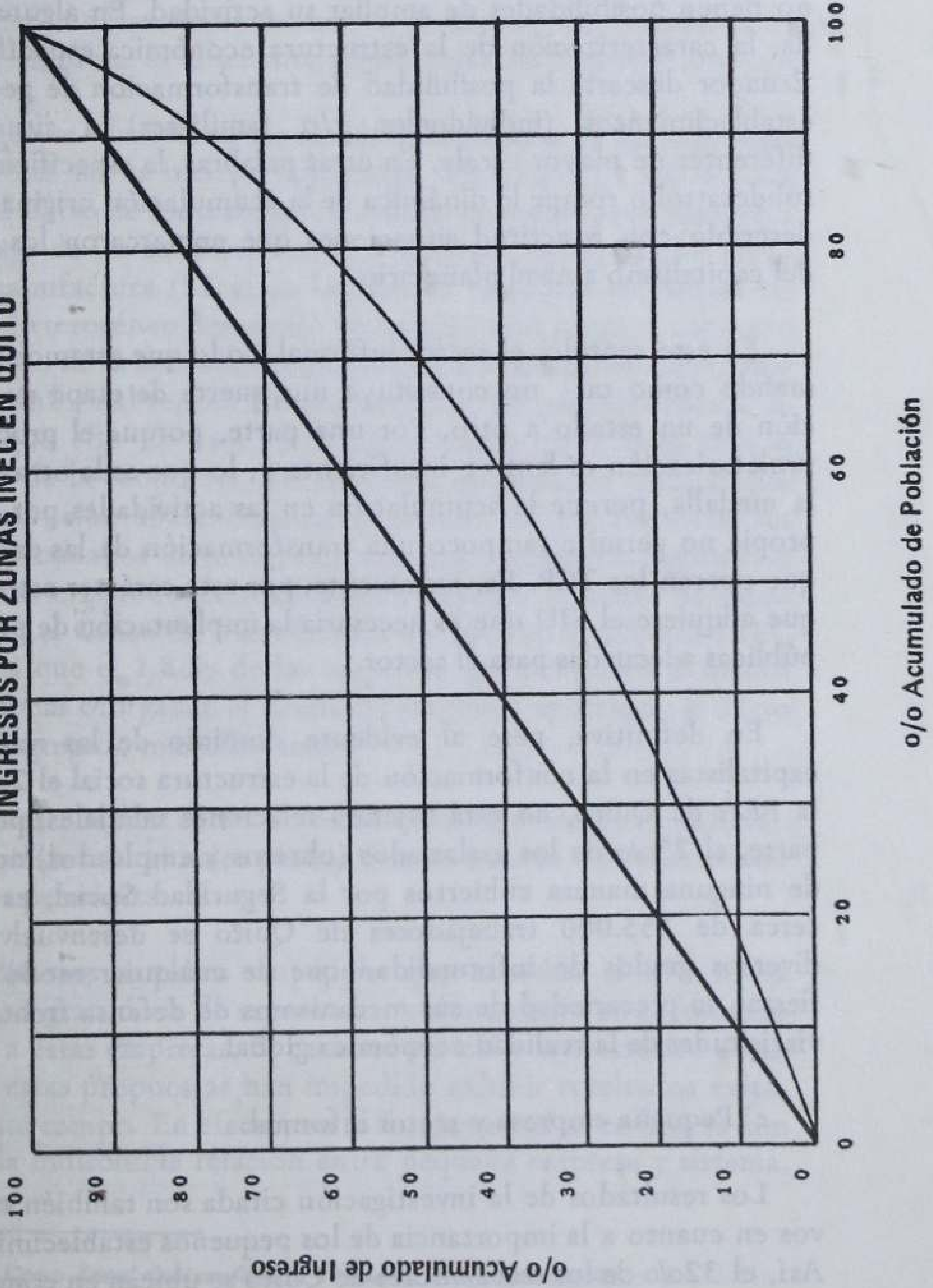


GRAFICO No. 3
CURVA DE LORENZ
INGRESOS POR ZONAS INEC EN QUITO



evidente es que muy difícilmente este monto estará por debajo de 39.000 sucres (se toma esta cifra por comodidad en cuanto a los tramos que señaló el IIE-UC). En estas circunstancias 72.716 TCP, es decir, la inmensa mayoría de esta categoría ocupacional no tienen posibilidades de ampliar su actividad. En alguna medida, la caracterización de la estructura económica específica del Ecuador descarta la posibilidad de transformación de pequeños establecimientos (individuales y/o familiares) a situaciones diferentes de mayor escala. En otras palabras, la especificidad del subdesarrollo rompe la dinámica de la acumulación originaria que describió con exactitud situaciones que enmarcaron los inicios del capitalismo a nivel planetario.

En este sentido, el sector informal —o lo que estamos aproximando como tal— no constituye una suerte de etapa de transición de un estado a otro. Por una parte, porque el proceso de proletarización es lento e insuficiente y, lo que es la otra cara de la medalla, porque la acumulación en las actividades por cuenta propia no permite tampoco una transformación de las escalas en que operan los TCP. Es, justamente, por este carácter estructural que adquiere el SIU que es necesaria la implantación de políticas públicas adecuadas para el sector.

En definitiva, pese al evidente dominio de las relaciones capitalistas en la conformación de la estructura social el 27o/o de la PEA de Quito, no está sujeta a relaciones salariales; por otra parte, el 25o/o de los asalariados (obreros y empleados) no están de ninguna manera cubiertos por la Seguridad Social, es decir, cerca de 155.000 trabajadores de Quito se desenvuelven en diversos grados de informalidad que de cualquier modo manifiestan la precariedad de sus mecanismos de defensa frente a las vicisitudes de la realidad económica global.

c) Pequeña empresa y sector informal.

Los resultados de la investigación citada son también sugestivos en cuanto a la importancia de los pequeños establecimientos. Así, el 32o/o de los trabajadores de Quito se ubican en conglome-

rados unipersonales o que ocupan cuando más un trabajador adicional, a menudo (al menos en las actividades relacionadas con el comercio) se trata de algún familiar. Por lo demás, el 55o/o de la PEA —cerca de 190.000 personas— laboran en establecimientos que tienen un máximo de nueve personas. En definitiva, la pequeña empresa es altamente significativa en cuanto a empleo.

Lo que se observa en las estadísticas citadas es que este tipo de empresas no es una particularidad del comercio, que si bien agrupa al 27o/o de los trabajadores de las pequeñas empresas, está por debajo de los servicios sociales (38o/o) y es seguido de cerca por la manufactura (17o/o de la PEA en pequeñas empresas). Es decir, el heterogéneo desarrollo de las empresas cruza el conjunto de las ramas de la actividad económica. Entonces, si se acepta que el sector informal reposa en una actividad de pequeña escala, se verifica que ello no está vinculado a ramas específicas sino al conjunto de la economía. Sin embargo, es necesario precisar que esta distribución aparentemente equitativa del empleo entre los diferentes tamaños de la empresa no tiene correlación alguna con los aportes en producción de ambos estratos. A modo de ejemplo, según el Censo de Manufactura de 1983 realizado por INEC se verifica que el 1.8o/o de las empresas que ocupaban al menos diez personas otorgaban el 23o/o del empleo y aportaban el 27o/o del valor agregado manufacturero.⁷

En consecuencia se trata de una muestra evidente de la heterogeneidad de las unidades productivas en cuanto a productividad e ingresos per cápita.

En diversos estudios empíricos que abordan el SIU se ha puesto una gran dosis de esperanza y voluntarismo en el fomento y ayuda a estas empresas. El carácter parcial y tecnocrático de alguna de estas propuestas han impedido exhibir resultados exitosos en este campo. En efecto, en lo fundamental se considera con ligereza la indisoluble relación entre pequeña empresa y sistema,

7/ INEC. *Censo Anual de Manufactura y Minería*. INEC, Quito, 1983.

es decir, las condiciones específicas de funcionamiento de la competencia en el modo de producción vigente.

Una empresa adquiere solidez en un proceso de competitividad; en la capacidad de absorber las innovaciones tecnológicas que se presentan en el mercado; en un nivel de productividad que le permita resistir a las variaciones exógenas de precios y en una capacidad para obtener los excedentes necesarios para enfrentar el proceso en su conjunto⁸. Sin embargo, la pequeña empresa nacional no tiene ninguna de estas "virtudes" esenciales a un régimen de mercado. En este sentido, las políticas útiles de fomento para la pequeña empresa no pueden basarse en alguno de estos aspectos o aún en otros (como crédito) que no abarca la totalidad. La capacitación, siendo un factor de primordial importancia, pierde eficacia si no es respaldado por un acompañamiento de otras líneas de apoyo, como por ejemplo, comercialización y adaptación de mercados que privilegien productos provenientes de este estrato. Puede ser sugestivo para políticas de fomento a la pequeña industria establecer un paralelo entre el proteccionismo que demandan las grandes empresas frente a la competencia externa y un tipo de proteccionismo de los pequeños empresarios internos frente a los mayores. Quizá, en esta línea de reflexiones se pueda concebir una política viable y eficaz de apoyo a la pequeña empresa.

III. ALGUNAS CONSIDERACIONES A MODO DE CONCLUSIÓN

El carácter estructural del SIU ha aparecido en cada aspecto que se ha analizado en este trabajo. Ante otras alternativas que han insinuado la transitoriedad de lo informal es necesario hacer una aclaración. Se ha insistido en que la inmigración rural es la causa básica de esta hipertrofia de actividades mal remuneradas y poco decisivas en un contexto de desarrollo. Sin embargo, solo el 10o/o de la PEA de Quito tiene origen rural y, de entre estos, sólo

8/ Mauro et. al. op. cit.

16.667 recibían menos de 8.500 sucres de salario mínimo en 1985. Ciertamente, los trabajadores nacidos en zonas rurales del país tienden a tener ingresos bajos, pero prácticamente en la misma proporción que la estructura general de los ingresos del conjunto de la población quiteña. Visto de otro modo se concluye lo mismo. Mientras el 40% de los cesantes no son nacidos en Quito; es decir, la distribución de uno y otro indicador es lo suficientemente clara aún para concluir un resultado inverso.

Por otra parte, si el proceso de proletarización es lento e insuficiente para ser determinante en la estructura ocupacional es necesario rescatar categorías más amplias en el plano de las políticas públicas. Lo popular, es decir, lo que concierne a la mayoría de la población por su incapacidad de enfrentar niveles mínimos de subsistencia debe ser definitivamente concebido en cuanto totalidad ni excluyente ni excluida por lineamientos sectoriales parciales.

El SIU en cuanto instrumento de análisis no puede circunscribirse a una discusión economicista. Se verifica en estudios que existe una estrategia familiar de distribución de la fuerza de trabajo. En este sentido, hay una dimensión de la unidad familiar que es necesario abordar. Asimismo, hay una dimensión local que se expresa en el barrio; lugar geográfico en que los individuos, carentes de otro mecanismo de expresión, manifiestan sus reivindicaciones. En estos aspectos se impone una reflexión metodológica capaz de dar cuenta del carácter estructural del SIU.

TRABAJADORES POR CUENTA PROPIA, POR TRAMOS DE INGRESO, SEGUN GRUPO OCUPACIONAL

GRUPOS DE OCUPACION	0	1- 5.000	5.100- 10.500	10.600- 15.700	15.800- 26.000	26.100- 39.000	39.100- 65.000	65.100- 105.000	105.100- Y MAS	TOTAL
1. Técnico, y Tecnol. Asimilables a Profesionales Universitarios	-	-	95	-	-	-	-	-	-	95
2. Miembros de los Cuerpos Legislat. y Personal de la Administración Pública.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3. Taquígraf. Mecanógraf. y Operadores de Máquinas Perf. de Tarjetas y Cintas.	-	94	-	94	-	-	-	-	-	188
4. Emplead. de Contabilid., Cajeros y Trabajad. Asimilados.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5. Personal de Servicio de Transporte y Comunicaciones.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
6. Personal Administrativo y Trabajadores no Clasificados bajo otros epígrafes.	-	-	-	94	-	-	-	-	-	94
7. Comerciantes Proprietarios, Gerentes y Jefes de Ventas.	-	-	-	-	-	-	99	-	-	99
8. Agentes de Ventas, Agentes Viajeros, Agentes de Inmobiliarios.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
9. Agentes de Bolsa.	-	-	-	181	-	-	91	-	-	272
10. Vendedores, Empleados de Comercio y Trabajad. Asimilad.	-	105	105	210	210	-	-	-	-	945
11. Pequeños comerciantes y tenderos.	-	5.627	3.584	4.328	4.199	1.966	1.086	192	-	26.735
12. Vendedores ambulantes	-	1.705	189	379	-	-	-	-	-	2.746
13. Gerentes propietarios, Gerentes y Jefes de Personal.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
14. Cocineros, Camareros, Barmenes y Personal de Restaurantes y Antepes	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
15. Personal de Servicios de Limpieza, Protección y Seguridad.	-	98	95	-	-	-	-	-	-	95
16. Lavanderos, Limpiadores en Seco y Planchadores.	-	95	197	-	-	-	-	-	-	295
17. Trabajadores de Servicios no clasificados en Otros epígrafes.	-	92	-	-	185	-	92	-	-	95
18. Empleadas domésticas y Personal de casas particulares.	-	2.176	410	92	-	-	-	-	-	461
19. Constructores Proprietarios, Administradores y Jefes de Industrias agrícolas.	-	381	95	95	-	-	-	-	-	3.134
	-	95	-	-	95	-	90	-	-	762
	-	-	-	-	95	-	-	-	-	206

-- 3 --

TRABAJADORES POR CUENTA PROPIA, POR TRAMOS DE INGRESO, SEGUN GRUPO OCUPACIONAL.

GRUPOS DE OCUPACION	0	1- 5.000	5.100- 8.500	8.600- 10.500	10.600- 15.700	15.800- 26.000	26.100- 39.000	39.100- 65.000	65.100- 105.000	105.100- Y MAS	TOTAL
45. Obreros de la manipulación de mercanc., materiales y Movimiento de Tierra.	-	-	-	-	-	95	-	191	-	-	286
46. Conductores de vehículos de transporte.	-	371	694	1.207	1.763	2.320	742	781	94	-	7.962
47. Obreros manufactureros, y Trabajadores Asimilados no Clasificados bajo otros epígrafes.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
48. Trabajadores artesanos de Productos Alimenticios y Bebidas.	-	182	545	-	-	-	-	182	-	-	909
49. Artesanos maestros, Operadores y Ayudantes de textiles.	-	807	302	101	302	101	-	101	-	-	1.714
50. Maestros operarios y Ayudantes de Artesan. de cuero y pieles (incluido calzado).	-	480	1.276	576	1.221	288	192	-	-	-	4.033
51. Maestros operarios, Ayudantes y aprendices de la Producción y Productos de madera y papel.	-	474	813	663	948	758	608	95	-	-	4.359
52. Orfebres, Ceramistas, Alfaieros, Joyeros.	-	301	100	402	301	503	-	-	-	-	1.607
53. Mecánic. Herreros, Cerrajer. Plomeros, Artesan. de Produc. Metalic. y Mecánic. Automot., Soldadores, Fontaner. y Hojalater.	-	405	1.114	1.114	609	810	203	108	94	-	4.457
54. Sastres, Modistos, Costereras, Peleteros, Sombrereros.	-	2.167	1.601	753	659	283	94	-	-	-	5.557
55. Peluqueros, Especialist. en Tratamiento de Belleza y Trabajadores asimilados.	-	101	202	404	707	202	101	-	-	-	1.717
56. Fotógrafos	-	-	-	-	-	96	-	95	-	-	191
57. Miembros de la Policía y de las Fuerzas Armadas.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
58. Capataces, Mayordomos, Conduct. de Maquinar. Agrícola.	-	-	95	-	-	-	-	-	-	-	95
59. Obreros y Jornaleros Agrícolas.	-	286	191	96	-	95	-	-	-	-	668
60. Empleados no identificados.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
61. Obreros, Operarios y Artesanos no identificados.	-	150	-	79	-	-	-	-	-	-	239
62. Otros no identificados.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL	0	17.403	17.112	10.303	12.731	11.084	4.083	3.210	483	192	76.501

INGRESOS

TRABAJADORES POR GRUPO OCUPACIONAL SEGUN TRAMO DE INGRESO

GRUPO OCUPACIONAL	0	1-1500	5100-8500	8600-10500	10600-15700	15800-26000	26100-39000	39100-65000	65100-105000	105100-0 MAS	TOTAL
1. Técnico y Tecnólogo, Asimilables a Profesionales Universitarios.	0	100	197	394	1404	2440	1282	689	0	0	6506
2. Miembros de los Cuerpos Legislat. y Personal de la Administración Pública	0	0	195	293	488	2146	683	976	195	97	5073
3. Taquígrafos Mecanógrafos y Operadores de Máquinas Perf. de Tarjetas y Cintas.	386	580	2901	2029	6502	4712	1159	194	0	0	18463
4. Empleados de Contabilidad, Cajeros y Trabajad. Asimilados.	0	283	2638	1790	5955	5158	1602	378	95	0	17899
5. Personal de Servicio de Transporte y Comunicaciones.	0	91	183	0	1301	250	183	0	0	0	2008
6. Personal Administrativo y Trabajadores no Clasificados bajo otros epígrafes.	96	867	2409	2988	3688	1614	675	0	0	0	12337
7. Comerciantes Propietarios, Gerentes y Jefes de Ventas.	0	0	0	0	106	1274	1168	1592	531	106	4777
8. Agentes de Ventas, Agentes Viajeros, Agentes de Inmobiliarios, Agentes de Bolsa.	0	0	738	646	1408	1359	646	369	91	0	5257
9. Vendedores, Empleados de Comercio y Trabajad. Asimilad.	688	1571	4416	1768	982	688	0	0	0	0	10113
10. Pequeños comerciantes y tenderos.	4508	6329	5836	3757	5068	4228	2176	1187	204	134	33427
11. Vendedores ambulantes	95	1704	474	189	379	0	0	0	0	0	2841
12. Gerentes propietarios, Gerentes y Jefes de Personal.	191	0	0	0	478	573	287	573	478	0	2580
13. Cocineros, Camareros, Barmanes y Personal de Restaurantes y Hoteles.	0	1338	1242	382	669	382	0	0	0	0	4013
14. Personal de Servicios de Limpieza, Protección y Seguridad.	474	1137	4075	2085	2772	734	0	0	0	0	11277
15. Lavaderos, Limpiadores en Seco y Planchadores.	0	143	143	0	0	0	0	0	0	0	286
16. Trabajadores de Servicios no clasificados en Otros epígrafes.	460	184	276	184	738	368	92	92	0	184	2578
17. Empleadas domésticas y Personal de casas particulares.	591	22519	3737	196	98	0	98	0	0	0	27239

GRUPO OCUPACIONAL	0	1-1500	5100-8500	8600-10500	10600-15700	15800-26000	26100-39000	39100-65000	65100-105000	105000 o más	TOTAL
18. Lustrabotas, Cuidadores de carros y Cargadores.	0	382	286	95	95	0	0	0	0	0	953
19. Administradores Propietarios, Administradores y Jefes de Explotaciones agrícolas.	0	106	0	0	106	212	0	212	319	0	955
20. Juristas y Politólogos.	0	0	108	216	216	433	433	1514	0	325	3245
21. Médicos, Odontólogos y Especialistas asimilados.	101	0	0	0	1339	3112	1518	506	0	101	6677
22. Arquitectos, Ingenieros, Químicos, Físicos y Técnicos Asimila.	0	98	98	98	491	2256	1374	1767	687	588	7457
23. Profesores.	193	193	1448	1254	3209	4319	869	193	0	0	11678
24. Economistas	0	0	0	0	330	992	110	440	110	220	2202
25. Administradores.	96	0	0	0	0	287	287	574	96	96	1436
26. Biólogos, Agrónomos, Veterinarios y Profesionales Asimilados.	0	0	0	0	287	191	287	480	0	0	1245
27. Bacteriólog., Farmacólogos y Especialistas Asimilados	0	0	0	0	0	0	0	94	0	0	94
28. Arquitectos y Urbanistas.	0	0	100	200	499	499	499	300	0	0	2097
29. Periodistas, Sicólogos, Sociólogos y Antropólogos.	0	0	0	118	359	239	359	359	0	0	1434
30. Otros profesionales no clasificados anteriormente.	198	297	297	694	1288	1883	594	198	0	0	5499
31. Escultores, Pintores y Artistas.	0	202	505	505	706	908	404	303	0	0	3533
32. Empresarios Propietarios.	0	0	0	204	511	511	613	1020	204	0	3063
33. Gerentes ejecutivos y Jefes de Personal.	95	0	95	192	862	1148	1245	1341	383	95	5456
34. Contra maestros y Capataces mayores	0	0	456	91	729	456	182	0	0	0	1914
35. Mineros, Canteros, Sondistas y Trabajadores Asimilados.	0	0	0	192	0	0	0	0	0	0	192
36. Obreros metalúrgicos.	0	0	96	286	96	96	0	0	0	0	574
37. Obreros de la madera, de la fabricación de papel y de Artes Gráficas.	0	565	2445	659	1223	659	94	0	0	0	5645
38. Obreros de los productos químicos del carbón, del plástico y Trabajadores Asimilados.	0	0	1328	354	354	265	88	0	0	0	2389
39. Obreros textiles y de la industria del Cuero.	136	1120	5879	2146	1398	280	0	0	0	0	11009
40. Obreros de la preparación de Alimentos, Bebidas y Tabaco.	0	287	860	96	956	96	0	0	0	0	2295
41. Obreros, Instaladores de Maquinaria, de Instrumentos, Mecánicos de la labra de metales.	0	1326	3129	1610	1990	1516	95	95	0	0	9760
42. Electricistas, Electricistas y Operadores de Estaciones de Radio, y Equipos de Sonoriz. y Proyecc. Cinematográficas.	0	487	1266	1071	584	682	0	97	0	97	4284

GRUPO OCUPACIONAL	0	1-1500	5100-8500	8600-10500	10600-15700	15800-26000	26100-39000	39100-65000	65100-105000	105100-o más	TOTAL
43 Vidrieros, Ceramistas y Trabajadores asimilados.	0	286	96	0	95	0	0	0	0	0	478
44 Obreros de la construcción.	93	3636	8760	3450	2518	559	0	0	0	0	19016
45 Obreros de la manipulación de mercancías, materiales y Movimiento de Tierra.	0	95	191	95	191	191	95	190	0	0	1048
46 Conductores de vehículos de transporte.	494	334	2574	2535	5250	4596	1084	580	282	0	17729
47 Obreros manufactureros, y Trabajadores Asimilados no Clasificados bajo otros epígrafes.	0	0	191	0	0	0	0	0	0	0	191
48 Trabajadores artesanos de Productos Alimenticios y Bebidas.	328	527	428	0	143	143	0	143	0	0	1712
49 Artesanos maestros, Operadores y Ayudantes de textiles.	43	753	497	298	397	99	99	99	0	0	2285
50 Maestros operarios y Ayudantes de Artesanos, de cuero y pieles (incluido calzado).	430	538	1647	581	1162	291	194	0	0	0	4843
51 Maestros operarios, Ayudantes y aprendices de la Producción y Productos de madera y papel.	701	654	1196	697	1395	897	637	100	0	0	6277
52 Orfebres, Ceramistas, Alfileros, Joyeros.	142	354	199	397	298	597	0	0	0	0	1987
53 Mecánico, Herreros, Cerrajer, Plomeros, Artesan, de Produc. Metalúrgica y Mecánica Automot., Soldadores, Fontaner, y Hojalater.	349	1651	2392	1295	897	1538	349	100	100	0	8671
54 Costureros, Modistas, Costereras, Peleteros, Sombrereros.	985	2877	2165	942	848	565	189	0	0	0	8571
55 Peluqueros, Especialist. en Tratamiento de Belleza y Trabajadores asimilados.	43	153	1076	588	1273	294	196	0	0	0	3623
56 Fotógrafos	0	0	95	95	191	191	0	95	0	0	667
57 Miembros de la Policía y de las Fuerzas Armadas.	0	0	390	974	1557	2044	390	292	0	0	5647
58 Capataces, Mayordomos, Conduct. de Maquinaria Agrícola.	0	0	191	0	95	0	0	0	0	0	286
59 Obreros y Jornaleros Agrícolas.	146	577	310	103	0	104	0	0	0	0	1240
60 Empleados no identificados.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
61 Obreros, Operarios y Artesanos no identificados.	43	145	0	94	0	0	0	0	0	0	282
62 Otros no identificados.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	12155	54489	70253	38926	65975	59170	22335	17142	3775	2043	346263

CUADRO No. 6

TRABAJADORES POR RAMA DE ACTIVIDAD ECONOMICA Y TAMAÑO DEL ESTABLECIMIENTO
(Quito, Julio de 1985)

RAMA DE ACTIVIDAD	1 - 2 Personas	3 - 9 Personas	10 - 49 Personas	50 - 99 Personas	100 y más Personas	TOTAL
Agricultura, Silvicultura y Pesca	1.230	472	1.230	—	—	2.932
Petróleo, Minas y Canteras	—	95	190	190	3.233	3.708
Manufacturas	16.816	15.655	12.077	3.963	14.588	63.099
Electricidad, Gas y Agua	—	—	566	94	4.518	5.516
Construcción	3.109	8.46	8.564	1.263	1.750	23.146
Comercio	36.496	16.041	8.948	2.095	4.470	68.050
Transporte	9.036	1.346	1.635	769	4.423	17.209
Servicios a las empresas	1.050	2.101	3.533	1.527	9.165	17.376
Servicios Sociales	49.387	20.515	19.471	5.988	49.622	144.983
Actividades no Identificadas	282	0	0	0	0	282
TOTAL	117.406	64.685	56.214	15.889	92.107	346.263

FUENTE: I.I.E., Universidad Central, 1985.

CUADRO No. 7

DESOCUPADOS POR SEXO SEGUN LUGAR DE NACIMIENTO
(Quito, julio, 1985)

	HOMBRES	MUJERES	TOTAL
Quito	10.859	9.746	20.605
Resto de Pichincha	863	618	1.481
Resto del país	6.785	5.799	12.584
Extranjeros	—	248	248
TOTAL	18.507	16.411	34.918

Fuente: I.I.E., Universidad Central, 1985.

TRAMOS DE INGRESO

GRUPOS DE OCUPACION	TRAMOS DE INGRESO										PROMEDIO GENERAL
	1-5.000	5.100-8.500	8.600-10.500	10.600-15.700	15.800-26.000	26.100-39.000	39.100-65.000	65.100-105.000	105.100-Y MAS		
1. Técnico y Tecnol. Asimilables a Profesionales Universitarios	5,000	7,250	10,175	13,643	20,480	30,769	52,000	0	0	23,139	
2. Miembros de los Cuerpos Legislat. y Personal de la Administración Pública.	0	7,050	10,000	14,320	21,318	31,214	47,600	69,500	200,000	31,119	
3. Taquígraf. Mecanógraf. y Operadores de Máquinas Perf. de Tarjetas y Cintas.	3,567	3,567	7,933	13,393	19,739	32,750	45,000	0	0	14,702	
4. Emplead. de Contabilid., Cajeros y Trabajad. Asimilados.	3,533	8,093	9,516	13,281	20,800	21,529	50,500	80,000	0	16,930	
5. Personal de Servicio de Transporte y Comunicaciones.	5,000	8,000	0	13,264	18,267	28,500	0	0	0	14,477	
6. Personal Administrativo y Trabajadores no Clasificados bajo otros epígrafes.	3,411	8,052	9,468	12,605	20,341	30,057	0	0	0	12,193	
7. Comerciantes Proprietarios, Gerentes y Jefes de Ventas.	0	0	0	15,000	21,417	30,545	48,333	88,000	120,000	42,067	
8. Agentes de Ventas, Agentes Viajeros, Agentes de Inmobiliarios, Agentes de Bolsa.	0	7,938	10,000	13,933	20,600	31,429	52,500	80,000	0	20,377	
9. Vendedores, Empleados de Comercio y Trabajad. Asimilad.	3,950	7,720	9,561	12,200	18,714	0	0	0	0	8,114	
10. Pequeños comerciantes y tenderos.	3,331	7,042	9,895	13,743	20,349	31,045	45,000	90,000	120,000	12,762	
11. Vendedores ambulantes	3,006	7,600	10,000	14,250	0	0	0	0	0	5,637	
12. Gerentes propietarios, Gerentes y Jefes de Personal.	0	0	0	14,000	23,333	30,000	51,667	92,000	0	39,630	
13. Cocineros, Camareros, Barmanes y Personal de Restaurantes y Hoteles.	3,279	7,846	9,400	13,571	17,500	0	0	0	0	8,345	
14. Personal de Servicios de Limpieza, Protección y Seguridad.	3,000	8,500	0	0	0	0	0	0	0	5,750	
15. Lavanderos, Limpiadores en Seco y Planchadores.	2,983	8,160	9,482	12,790	0	0	0	0	0	9,296	
16. Trabajadores de Servicios no clasificados en Otros epígrafes.	4,500	8,000	10,250	13,538	20,500	32,000	50,000	0	143,000	21,850	
17. Empleadas domésticas y Personal de casas particulares.	3,511	6,639	9,750	11,000	0	30,000	0	0	0	4,032	
18. Lustrabotas, Cuidadores de carros y Cargadores.	2,326	6,167	10,000	12,000	22,000	0	0	0	0	7,190	
19. Administradores Proprietarios, Administradores y Jefes de Exploitaciones agrícolas.	4,000	0	0	15,000	22,500	0	42,500	85,000	0	14,889	

TRAMOS DE INGRESO

GRUPOS DE OCUPACION	TRAMOS DE INGRESO										PROMEDIO GENERAL
	1-5.000	5.100-8.500	8.600-10.500	10.600-15.700	15.800-26.000	26.100-39.000	39.100-65.000	65.100-105.000	105.100-Y MAS		
20. Juristas y Politólogos.	0	8.000	9.500	15.000	21.750	29.500	46.429	0	190.000	49.400	
21. Médicos, Odontólogos y Especialistas asimilados.	0	0	0	13.708	21.100	31.867	46.000	0	150.000	25.611	
22. Arquitectos, Ingenieros, Químicos, Físicos y Técnicos Asimila.	3.000	8.500	10.000	14.200	22.152	31.786	50.833	77.857	202.500	48.974	
23. Profesores.	5.000	7.987	9.808	13.715	20.524	30.667	50.000	0	0	16.607	
24. Economistas	0	0	0	14.667	20.333	30.000	50.750	80.000	135.000	40.500	
25. Administradores.	0	0	0	0	19.300	34.000	46.667	80.000	200.000	47.993	
26. Biólogos, Agrónomos, Veterinarios y Profesionales Asimilados.	0	0	0	14.000	24.000	31.667	57.000	0	0	36.154	
27. Bacteriólog., Farmacólogos y Especialistas Asimilados	0	0	0	0	0	0	60.000	0	0	60.000	
28. Arquitectos y Urbanistas.	0	8.000	10.250	14.200	21.900	32.000	48.333	0	0	24.476	
29. Periodistas, Sicólogos, Sociólogos y Antropólogos.	0	0	10.000	15.000	23.500	31.667	43.333	0	0	27.250	
30. Otros profesionales no clasificados anteriormente.	3.167	8.167	9.786	13.538	19.842	30.833	50.000	0	0	17.100	
31. Escultores, Pintores y Artistas.	4.500	7.400	10.000	14.000	19.333	31.550	46.667	0	0	18.120	
32. Empresarios Propietarios.	0	0	10.000	13.200	18.000	30.333	51.000	75.000	0	33.933	
33. Gerentes ejecutivos y Jefes de Personal.	0	8.000	10.000	14.389	20.417	31.385	46.571	84.250	120.000	33.675	
34. Contra maestros y Capataces mayores	0	7.980	10.000	13.513	18.400	29.000	0	0	0	14.667	
35. Mineros, Canteros, Sondistas y Trabajadores Asimilados.	0	0	10.000	0	0	0	0	0	0	10.000	
36. Obreros metalúrgicos.	0	6.400	9.533	15.000	21.000	0	0	0	0	11.833	
37. Obreros de la madera, de la fabricación de papel y de Artes Gráficas.	3.817	7.277	9.714	13.292	20.371	30.000	0	0	0	10.425	
38. Obreros de los productos químicos del carbón, del plástico y Trabajadores Asimilados.	0	7.167	9.100	13.200	16.667	30.000	0	0	0	10.248	
39. Obreros textiles y de la Industria del Cuero.	4.242	7.567	9.374	12.900	20.333	0	0	0	0	8.455	
40. Obreros de la preparación de Alimentos, Bebidas y Tabaco.	2.500	7.600	10.000	13.400	16.000	0	0	0	0	9.829	
41. Obreros, Instaladores de Maquinaria, de Instrument. Mecánicos y de la labra de metales.	3.557	7.624	9.971	12.862	18.438	30.000	40.000	0	0	10.738	
42. Electricist., Electronicist. y Operadores de Estaciones de Radio, TV, Equipos de Sonoriz. y Proyecc. Cinematográficas.	3.400	7.346	9.782	12.800	19.429	0	40.000	0	160.000	14.384	
43. Vidrieros, Ceramistas y Trabajadores asimilados	3.133	7.000	0	12.000	0	0	0	0	0	5.680	
44. Obreros de la construcción.	3.849	7.164	9.659	12.689	19.600	0	0	0	0	8.045	

LOS MIGRANTES, LAS CLASES SOCIALES Y LA ACUMULACION CAPITALISTA EN QUITO*

Lcdo. Nelson Rodríguez A.**

Introducción

Durante las últimas tres décadas, el movimiento poblacional hacia Quito introdujo una variación significativa en la tradicional tendencia de reubicación de la población en el Ecuador, caracterizada por la migración sierra-costa. En efecto, los procesos migracionales ocurridos durante las décadas de los sesenta y setenta, culminan en las provincias de Pichincha y Azuay con las más altas tasas de crecimiento urbano.¹ Tal evolución es el producto de una reorientación de una parte de la corriente migratoria, que de este modo encuentra en Quito un polo de atracción fundamental.

*/ El presente artículo contiene algunos resultados de la investigación: "Migración a la ciudad de Quito, mercados fuerza de trabajo y salarios: una estrategia de sobre-explotación capitalista", financiada por el CONUEP y la Facultad de Economía de la Universidad Central.

**/ Profesor de la Facultad de Economía.

1/ Al respecto véase CONADE/UNFPA: "Población y Cambios Sociales", Ed. Corporación Editora Nacional, Quito, 1987; pp. 240-241.

Este hecho destaca la importancia que tiene la migración dirigida a esta ciudad, la misma que tornada en objeto de estudio, debe ser resaltada como el movimiento de la fuerza de trabajo y su correspondiente inserción en el mercado laboral.

De este estudio, el supuesto fundamental destaca que la migración es un aspecto básico de la esfera económico y social que no sólo provee de mano de obra barata, en función de los requerimientos que la industrialización tardía impone, sino que, además, los migrantes tienen un papel protagónico en la configuración de una masa supernumeraria que lejos de ser indiferente para la acumulación, juega un papel destacado en su formación.

En las líneas siguientes de este trabajo se presenta a consideración del lector algunos aspectos de esta problemática, cuyo eje del análisis descansa en la composición de clases de los 222 mil migrantes ocupados que existían en el año 1986, equivalente al 51o/o de la población total ocupada de Quito.

Delimitación del Problema

Una de las variables que mejor aclara la situación y función del inmigrante en el mercado laboral capitalista, es la categoría ocupacional, la que, al indicar el sector social al que se encuentra vinculado el trabajador, permite descubrir una dinámica que abarca el mercado de la fuerza de trabajo, la esfera de producción que consume dicha fuerza, así como la del consumo en la cual esta se reproduce. El continuum que establece la relación entre estos tres momentos queda reflejado, aunque de manera general, en la expresión de clase que subyace en el concepto de categoría ocupacional.

Por otro lado, el movimiento migracional en el Ecuador, conlleva, especialmente en los últimos años, un profundo reordenamiento social, en el cual las clases medias rurales tradicionales y los

campesinos, al incertarse en la economía urbana, cambian o refuncionalizan su signo organizativo clasista.

Bajo estas premisas se trata de encontrar, a partir de la relación migración y categorías ocupacionales, respuesta a interrogantes como: ¿La migración a Quito tiene un contenido de clase determinado?; ¿cuáles son los grupos de clase más influenciados por la migración?; ¿qué relación se establece entre los migrantes, grupos ocupacionales y niveles salariales, horas trabajadas, etc.?; ¿existen relaciones entre un grupo o grupos de migrantes con respecto a la acumulación capitalista?.

Distribución de los Inmigrantes en las Diferentes Categorías Ocupacionales

A fin de contestar tales interrogantes, en primer término se ubica el problema en sus aspectos cuantitativos y en algunas de sus más sobresalientes relaciones.

De acuerdo al cuadro 1, el mayor número de migrantes a Quito son "trabajadores por cuenta propia" (23.20/o), siguiéndole en importancia las categorías "empleados de gobierno" (21.40/o), "empleados particulares" (19.10/o) y "obreros particulares" (14.50/o), debiéndose mencionar también, por su significación numérica, la categoría "otros", con el 13.80/o.

Esta forma de distribución de la población migrante ocupada, refleja, tendencialmente, la situación global de la organización social de la población de Quito. En ella, en consecuencia, debemos encontrar explicación del predominio del trabajo por cuenta propia, empleados de gobierno y empleados particulares, sobre las restantes categorías. Dicho de otro modo, si un elevado porcentaje de los migrantes deben ocuparse en el comercio ambulante o crear su propio taller, se debe al hecho de que no existen posibilidades ciertas de

trabajar en la empresa privada (como obreros o empleados) o en el sector público.

Dentro de esta tendencia general, sin embargo, es posible establecer algunas diferencias entre ocupados migrantes y no migrantes, partiendo de la circunstancia de que la población migrante ocupada es más numerosa (51.50/o) que la no migrante. Tal predominio es particularmente significativo en la categoría "otra", con 630/o de migrantes, en la que tienen alta representatividad las empleadas domésticas y los trabajadores de la construcción.

En cuanto a los demás grupos ocupacionales, se debe señalar que el empleo estatal muestra el 52.40/o de migrantes y el trabajo por cuenta propia, el 51.20/o.

Contrastando con el hecho arriba mencionado, destaca el predominio de los no migrantes entre los "empleados particulares", "los aprendices con remuneración" y el "trabajo familiar no remunerado", categorías que están diferenciadas en términos cuantitativos y cualitativos. Así, el "empleo particular" es la tercera categoría ocupacional más importante con cerca del 210/o del empleo total, en contraste con el 30/o del "trabajador familiar no remunerado" y del "aprendiz con remuneración". Se puede señalar, entonces, que en cierto sentido, el empleo privado no migrante presenta un mejor estatus económico y social, del cual es excluido un cierto tipo de migrantes cuyas opciones se reducen al empleo doméstico, al de obreros de la construcción o al de trabajador por cuenta propia. Para los trabajadores migrantes con mejor nivel de calificación, hay mayores oportunidades de ocupación en el sector público.

En lo que hace referencia a la población obrera, el aporte de la migración es significativo, pues el 500/o de ellos son el producto de la expulsión-atracción que se ejerce, en especial, entre las provincias de la Sierra y Quito, hecho que genera la sobre-oferta de mano de

obra, sus bajos niveles salariales y, en contrapartida, el elevado nivel de acumulación capitalista de Quito.

CUADRO No. 1

QUITO: ESTRUCTURA DE LA POBLACION OCUPADA INMIGRANTE
POR SEXO SEGUN CATEGORIA OCUPACIONAL

	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
PORCENTAJE	100.0	59.2	40.8
No. DE PERSONAS	221.647	131.131	90.516
CATEGORIAS (o/o)			
CUENTA PROPIA	23.2	20.4	27.4
EMPLEADOS DEL GOBIERNO	21.3	24.1	17.3
EMPLEADO PARTICULAR	19.1	20.5	17.1
OBRERO PARTICULAR	14.5	18.4	8.8
OTRA (*)	13.8	7.5	22.9
RESTO DE CATEGORIAS (**)	8.0	9.2	6.4
	100.0	100.0	100.0

FUENTE: "Encuesta de Migración y Empleo".

ELABORACION: Proyecto "Migración a la Ciudad de Quito. ...".

*/ Comprende: Obreros EIR (obreros de la construcción), empleados domésticos y trabajadores familiares con remuneración.

**/ Comprende: Patronos, obreros del Gobierno, Aprendices con remuneración, Aprendices sin remuneración, trabajadores familiares sin remuneración.

Las Tendencias en la Organización de la Fuerza de Trabajo
Migrante

Si a los datos arriba expuestos se los sistematiza de tal modo que sea posible visualizar las principales direcciones que siguen los migrantes para su incursión en el mercado de trabajo de Quito, los resultados son los siguientes:

- a) El 34.30/o de los migrantes se agrupan como trabajadores del sector privado.
- b) El 22.60/o constituyen trabajadores vinculados al Estado.
- c) El 38.70/o se encuentran bajo relaciones mercantiles simples; y,
- d) El 4.30/o constituyen los propietarios de los medios de producción.

Resulta evidente el predominio de formas no capitalistas en la relación laboral que adoptan los inmigrantes a Quito, pues más de una tercera parte de ellos encuentran su actividad económica fundamental en la esfera de la circulación, producción o el consumo (servicios personales), en cuyo seno la confrontación directa entre el capital y la fuerza de trabajo no se encuentra claramente perfilada, o se produce de manera encubierta.

Por otro lado, la relación de trabajo que se establece entre los poseedores de los medios de producción y los migrantes vendedores de su fuerza de trabajo, es significativa, pues cerca de 4 de cada 10 migrantes son utilizados por la empresa privada.

El empleo burocrático estatal da ocupación a poco más o menos 2 de cada 10 migrantes, lo que señala con claridad el importante papel que el sector público tiene como fuente de trabajo de los migrantes.

En términos generales, si se compara la distribución social de los

ocupados migrantes, con respecto a las formas de distribución de toda la población ocupada de Quito, se encuentran pocas diferencias, siendo las principales aquellas que señalan que la población nativa predomina en las ocupaciones del sector privado y que los migrantes tienen una más significativa presencia en actividades en las que predominan las relaciones mercantiles simples. (Ver cuadro 2.)

Es necesario, por otra parte, resaltar que las formas de organización no capitalista de la población inmigrante ocupada, demuestra como un elevado número de inmigrantes opta por organizar una suerte de micro-empresa bajo la apariencia de ser un propietario libre pero que, de alguna manera, resulta estar fuertemente atado a las necesidades productivas y consuntivas del capital.

CUADRO No. 2

QUITO: ESTRUCTURA DE LA POBLACION OCUPADA INMIGRANTE
Y NO MIGRANTE
POR SEXSO, SEGUN CATEGORIA DE OCUPACION

	TOTAL		HOMBRES		MUJERES	
	No Migrante	Migrante	No Migrante	Migrante	No Migrante	Migrante
No. de Personas						
Porcentaje	48.4	51.6	59.9	59.2	40.1	40.8
No. de Personas	208.157	221.647	124.604	131.131	835.553	90.516
Categorías (o/o)						
Cuenta Propia	23.5	23.2	20.4	20.4	28.1	27.4
Empleado de Gobierno	20.7	21.3	21.1	24.1	20.1	17.3
Empleado Particular	22.3	19.1	19.2	20.5	26.9	17.1
Obrero Particular	15.2	14.5	19.4	18.4	8.9	8.8
Otra	8.6	13.8	8.4	7.5	8.9	22.9
Resto de Categ.	9.8	8.0	11.5	9.2	7.1	6.4
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

FUENTE: "Encuesta de Migración y Empleo".

ELABORACION: Proyecto "Migración a la Ciudad de Quito. ...".

Sexo, Categorías Ocupacionales y Migración

La diferenciación social que el mercado laboral de Quito tiene con respecto al sexo, imprime sus rasgos en la población inmigrante. En efecto, puede verse como los inmigrantes varones básicamente se ubican en los empleos de gobierno y particulares, y también como obreros. Por el contrario, las mujeres se ubican preferentemente como trabajadoras por cuenta propia y como empleadas domésticas (categoría "otra" del cuadro 1).

Los datos de la Encuesta señalan que existe en algunos ocupados, una situación de doble discriminación por ser migrantes y por ser mujeres. Este hecho se pone de manifiesto al vedarse el acceso en determinado tipo de ocupaciones, como las de propietario (o socio) o la de obreros.

Por otro lado, ciertas actividades son exclusivas de la mujer inmigrante, las que al mismo tiempo las ubican en la parte inferior de la escala social y laboral.

De esta manera una parte considerable de los inmigrantes a Quito pasan a formar el núcleo central del subproletariado, en el cual destacan por su número las mujeres.

En definitiva, las diferencias que se observan en cuanto a la clase social en la que se insertan los migrantes ocupados, presenta variaciones que tienen relación con las dicotomías migrantes-no migrantes y hombres-mujeres, categorías éstas discriminatorias en lo económico y en lo social que afecta a obreros, patronos y subproletariado en general, con lo que se confirma, de modo indirecto, el papel importante de la migración en la generación de excedentes. En tal sentido, sexo y clase social, presentan fuertes correlaciones al momento de considerarlos bajo la perspectiva de la migración.

Procedencia de los Inmigrantes y Categorías Ocupacionales

Uno de los interrogantes que aquí se busca develar, es el que se refiere a una posible vinculación entre el lugar de origen del migrante y la escala social en la que éste se ubica. En la medida que tal relación pueda ser esclarecida, se dispondrá de una visión más objetiva de las relaciones que se establecen entre Quito Metropolitano, como polo de atracción de población y las áreas (provincias) que se encuentran bajo su influencia. Para este análisis se diferencia entre lugar de nacimiento y lugar de residencia anterior.

Una primera aproximación cuantitativa permite establecer que los inmigrantes provienen en especial de las siguientes regiones: Sierra Centro, Sierra Norte y Provincia de Pichincha. Sin embargo, no deja de ser significativo el crecido número de migrantes que llegan desde la Costa y desde la Provincia de Loja.

Los datos que entrega el cuadro No. 3 señalan que el peso de los "trabajadores por cuenta propia" y "otros", proviene de las provincias que están más próximas a la influencia de Quito, polo de intensa atracción de las corrientes emigratorias. En efecto, el 75o/o de los inmigrantes que trabajan por cuenta propia, y el 72o/o de la categoría "otros", provienen de las áreas sierra norte, provincia de Pichincha y sierra centro. Se debe destacar que 2 de cada 20 "trabajadores por cuenta propia" y "otros", nacieron en Cotopaxi, demostrando así ser la principal fuente potencial de migrantes supernumerarios, papel que comparte con las zonas rurales de la Provincia de Pichincha. Todos ellos expulsados debido a la falta de fuentes de empleo y la subocupación crónica que caracteriza a las zonas rurales, especialmente al sector campesino indígena de estas provincias.²

2/ *Cotopaxi aparece como una provincia que a pesar de tener una de los más altos porcentajes de población rural (84.4o/o), presenta al mismo tiempo una elevada proporción de migrantes desde el sector rural. (Con respecto al grado de ruralidad y su evolución en los últimos treinta años, ver: CONADE-UNFPA, Población y cambios sociales, op. cit. p. 218.*

Los trabajadores que se vinculan a la empresa privada, sea como empleados u obreros, a pesar de que provienen desde las zonas que tenían una mayor influencia de Quito, lo hacen con peso diferente. Así, los empleados no presentan una clara preferencia entre su origen y su situación ocupacional, no así entre los obreros quienes básicamente nacieron en tres provincias: Cotopaxi, Pichincha e Imbabura.

De este modo, se puede afirmar que la acumulación capitalista de Quito, encuentra su principal fuente de fuerza de trabajo en las provincias más cercanas, pero de manera particular de la migración de Cotopaxi y Pichincha. En menor medida, aunque con porcentajes significativos, debe destacarse el papel que en tal sentido tienen las provincias de Imbabura, Carchi y Chimborazo. Un elemento digno de destacarse, por la enorme distancia geográfica que media entre el lugar de expulsión y el punto de atracción, es el 7.70% de los obreros de la empresa privada que nacieron en Loja. Debe relievase también que cerca del 20% de los empleados particulares migrantes, nacieron en la costa.

Las clases medias modernas, vinculadas al Estado, se nutren de migrantes que provienen especialmente de las provincias de Imbabura, Chimborazo y Carchi.

Del análisis anterior, se pueden desprender las siguientes conclusiones fundamentales:

1. Los migrantes que se ubican en las clases sociales que tienen una función directa con la producción de plusvalía, proviene de provincias de la sierra que tienen una doble condición:
 - a) La de pertenecer a comunidades de campesinos pobres y ge-

nerar un considerable volumen de producción bajo formas precapitalistas.

b) Una mayor proximidad geográfica a la ciudad de Quito, el mayor centro de atracción de la sierra.

2. Los migrantes vinculados al empleo particular provienen en buena parte de las provincias de la costa.
3. La Provincia de Loja, a pesar de su distancia, es una importante proveedora de fuerza de trabajo que se desempeñan principalmente como obreros, empleados particulares y de gobierno.

CUADRO No. 3

QUITO: POBLACION OCUPADA INMIGRANTE
POR CATEGORIA DE OCUPACION SEGUN PROVINCIA DE NACIMIENTO*

	Total	Cuenta Propia	Emp. Gobierno	Emp. Part.	Obrero Part.	Otras	Resto Categ.
Porcentajes	100.0	23.2	21.3	19.1	14.5	13.8	8.0
No. de Personas	221.647	51.495	47.288	42.357	32.058	30.607	17.842
Provincia de Nacimiento(o/o)							
Sierra Norte	20.7	20.6	25.5	20.2	19.9	14.6	18.5
Intraprovincial	13.6	16.9	7.4	9.9	16.3	17.9	17.5
Sierra Centro	34.6	37.7	30.1	30.1	37.1	41.5	36.0
Sierra Sur	6.8	3.7	9.5	7.9	7.7	5.7	6.2
Resto Sierra	10.9	12.1	13.2	10.9	6.8	8.9	10.4
Costa	12.4	7.9	13.2	19.2	12.2	10.6	10.9
Resto País	1.0	1.1	1.2	1.7	—	0.8	0.5
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

FUENTE: "Encuesta de Migración y Empleo".

ELABORACION: Proyecto "Migración a la ciudad de Quito...".

*/ Sierra Norte: Carchi e Imbabura; Intraprovincial: Población urbana y Rural de Pichincha, excluido Quito; Sierra Centro: Cotopaxi, Tungurahua, Chimborazo; Sierra Sur: Loja; Resto Sierra: Bolívar, Cañar, Azuay; Costa: Todas sus provincias; Resto del País: Región Oriental y Galápagos.

Migración Escalonada

La relación entre lugar de procedencia y categoría ocupacional se destaca en el cuadro No. 4. Las zonas puente de migración antes de su radicación en Quito se localizan especialmente en la costa y en la provincia de Pichincha; en cambio los migrantes directos se originan en las provincias de Loja y Cotopaxi, ingresando de preferencia a las categorías del tipo de empleado particular, obreros y "otros".

En síntesis, la mayor parte de migrantes a Quito, lo hacen directamente, siendo la movilidad escalonada de alguna significación sólo para casos específicos.

CUADRO No. 4							
QUITO: ESTRUCTURA DE LA POBLACION OCUPADA INMIGRANTE POR CATEGORIA DE OCUPACION SEGUN PROVINCIA DE RESIDENCIA ANTERIOR							
	Total	Cuenta Propia	Emp. Gobierno	Emp. Part.	Obrero Part.	Otra	Resto Categ.
Porcentaje	100.0	23.2	21.3	19.1	14.5	13.8	8.0
No. de Personas	221.647	51.495	47.288	42.357	32.058	30.607	17.842
Provincia de Re- sidencia Anterior							
Sierra Norte	20.6	21.1	24.8	19.5	19.9	16.1	19.5
Intraprovincial	13.6	16.3	8.0	9.9	16.3	21.3	10.6
Sierra Centro	34.0	37.7	30.1	29.1	36.2	39.3	33.3
Sierra Sur	6.2	3.7	8.3	7.9	5.9	1.9	12.2
Resto Sierra	10.5	11.0	12.3	11.0	7.2	9.0	11.4
Costa	13.5	8.7	13.8	20.5	12.2	12.3	13.0
Resto País	1.7	1.4	2.8	2.1	2.3	—	—
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

FUENTE: "Encuesta de Ocupación y Empleo".

ELABORACION: Proyecto "Migración a la ciudad de Quito. ...".

Naturaleza del Trabajo de los Migrantes y los Grupos Ocupacionales

Las formas de trabajo de los migrantes, vistas desde la perspectiva de las relaciones sociales de producción, destacan la presencia de una polarización entre formas precapitalistas y formas neocapitalistas.

Las formas precapitalistas que operan en condiciones de atraso tecnológico son una prolongación funcionalizada del trabajo artesanal a los requerimientos de la acumulación. Este tipo de trabajo se vincula al capital mediante la lógica mercantil simple, a través de la cual se provee de *valores de uso*, en unos casos, a la esfera productiva y en otros, a la consuntiva.

Por el contrario, las formas neocapitalistas son actividades que surgen como resultado de la "inventiva" de la masa supernumeraria, que al no encontrar fuentes de ocupación en el mercado convencional, es decir, al no poder concretar la venta de su fuerza de trabajo por las limitaciones estructurales de la economía nacional, se generan una serie de ocupaciones (autoempleo) que tienen que ver, especialmente, con la esfera del consumo y los servicios. El rasgo característicos de estas actividades es la producción de valores de cambio que no generan, para su productor, excedentes económicos pero que posibilitan, sin costo social para el capital, la realización del valor de sus mercancías. Es lo que podría conceptuarse como la conversión de "formas no valor" generadas en la esfera "informal" a "formas de valor" generadas en la esfera capitalista propiamente tal.

En base a lo anterior y utilizando como elemento empírico los datos arrojados por la subvariable "lugar y temporalidad del trabajo", se buscará por un lado, precisar el modo como los migrantes se ubican en uno de estos mercados y por otro, el papel que estos desempeñan dentro de la dinámica de la acumulación impuesta por el capital en la ciudad de Quito. Dicho de otro modo, estos datos per-

miten conocer en qué medida el migrante es sujeto, bien de relaciones capitalistas o, por el contrario, de relaciones no capitalistas de producción.

Lugar de Trabajo de los Migrantes y Categoría de Ocupación

En este estudio partimos del supuesto de que las relaciones capitalistas están representadas por el trabajo en locales especiales (fábricas, almacenes, etc.), mientras que el trabajo que se realiza en la casa o en la calle, corresponden a relaciones precapitalistas de producción.

De acuerdo con lo anterior, el 53.30/o de los 222 mil migrantes, trabajan en un local especial y de ellos el 82.30/o se vinculan efectivamente a las relaciones sociales de producción capitalista; es decir, todos aquellos trabajadores que cumplen sus actividades en un local especial como obreros o empleados. El resto (17.70/o) se consideran como ocupados bajo relaciones no capitalistas, porque a pesar de trabajar en local especial, pertenecen a las categorías ocupacionales que designan a las formas no capitalistas de producción.³ (Ver cuadro No. 5).

3/ Estas categorías son: "trabajador por cuenta propia", "aprendiz sin remuneración"; "trabajador familiar sin remuneración" y "otros".

CUADRO No. 5

QUITO: ESTRUCTURA DE LA POBLACION OCUPADA INMIGRANTE
POR LUGAR DE TRABAJO
SEGUN CATEGORIA DE OCUPACION

	TOTAL	ESPECIAL	CASA	CALLE	OTRO*
<i>o/o</i>	100.0	53.3	16.9	4.3	25.5
NUMERO DE PERSONAS	221.647	118076	37425	9574	56.572
CATEGORIAS (o/o)					
Patrono	4.3	5.0	3.1	—	4.4
Cuenta Propia	23.2	14.6	35.7	84.8	22.6
Empleado de gobierno	21.4	28.3	0.4	3.0	23.8
Obrero de gobierno	1.2	1.0	—	—	2.6
Empleado particular	19.1	28.3	1.9	4.5	13.8
Obrero particular	14.5	19.0	3.1	4.5	14.1
Aprendiz con remuneración	0.7	0.7	0.8	—	0.8
Aprendiz sin remuneración	0.1	—	0.8	—	—
Trabajador familiar sin remun.	1.7	1.6	—	—	3.3
Otra	13.8	1.5	54.3	3.0	14.6
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Por el contrario, de los 37 mil y más migrantes que trabajan en casa, el 91o/o se inscriben bajo relaciones "formas no valor".

Por otra parte, de los casi 10 mil migrantes que tienen como lugar de trabajo la calle, el 88o/o constituyen trabajadores bajo relaciones no capitalistas. Debe destacarse que el trabajo en la calle corresponde a "trabajadores por cuenta propia", es decir, a una de las más típicas expresiones de las formas neocapitalistas que operan fundamentalmente en la venta de numerosos artículos producidos por el capital.

En la categoría "otro" que incluye varios tipos de actividad⁴ se ocupan 57 mil migrantes, de los cuales 60o/o se encuentran bajo

4/ Incluye trabajadores vinculados a escuelas, colegios, hospitales, obras de construcción, transporte, etc.

relaciones capitalistas de producción (obreros, empleados particulares, patronos), y el resto, (40o/o) bajo relaciones sociales de producción no capitalistas.

En términos generales, es posible afirmar que cerca del 39o/o de los migrantes de Quito tienen como su referente social básico las "formas no valor" (neocapitalista), es decir, que de modo directo no se vinculan a la valorización del capital. Dentro de esa categoría 4 de cada 10 migrantes insertos en la dinámica "no valor", trabajan bajo formas mercantiles simples de tipo artesanal, los 6 restantes lo hacen bajo alguna forma neocapitalista, en la que predomina el autoempleo en el comercio y los servicios.

En síntesis, la corriente migratoria es particularmente significativa en la configuración de las relaciones capitalistas de producción, pues, de una primera aproximación se desprende que alrededor del 61o/o de los migrantes están vinculados al capital privado.

Trabajo Temporal y Permanente, Migración y Categoría Ocupacional

La situación de la población migrante en lo que hace relación con la estabilidad en el trabajo, está condicionada por las relaciones globales que caracterizan al mercado capitalista. De la encuesta que sustenta esta investigación se desprende que el 88o/o de los migrantes tienen trabajo permanente y el 12o/o trabajo temporal. Una primera aproximación, en consecuencia, señala que un considerable número de migrantes, por el carácter temporal de su trabajo, actúa en el mercado laboral de Quito como una fracción de la *superpoblación estancada e intermitente*.

Los migrantes ocupados en trabajos más estables pertenecen a los

grupos enrolados en la burocracia estatal. Por el contrario, las ocupaciones vinculadas con el subproletariado, esto es "trabajadores por cuenta propia" y "otros" son afectados por una creciente inestabilidad laboral. La encuesta indica que 5 de cada 10 trabajadores temporales pertenecen a estas categorías ocupaciones (ver Cuadro no. 6).

<i>CUADRO No. 6</i>			
<i>QUITO: POBLACION OCUPADA INMIGRANTE POR TIPO DE TRABAJO SEGUN CATEGORIA DE OCUPACION</i>			
	<i>TOTAL</i>	<i>PERMANENTE</i>	<i>TEMPORAL</i>
<i>o/o</i> <i>No. DE PERSONAS</i>	<i>100.0</i> <i>221.647</i>	<i>87.8</i> <i>194.666</i>	<i>12.2</i> <i>26.981</i>
<i>CATEGORIA (o/o)</i>			
<i>Cuenta propia</i>	<i>23.2</i>	<i>22.4</i>	<i>29.0</i>
<i>Empleado gobierno</i>	<i>21.3</i>	<i>23.0</i>	<i>9.1</i>
<i>Empleado particular</i>	<i>19.1</i>	<i>19.6</i>	<i>15.6</i>
<i>Obrero particular</i>	<i>14.5</i>	<i>14.0</i>	<i>17.7</i>
<i>Otras*</i>	<i>13.8</i>	<i>12.7</i>	<i>22.0</i>
<i>Resto de categorías**</i>	<i>8.0</i>	<i>8.3</i>	<i>6.5</i>
	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>

**/ Comprende: Obreros EIR (obreros de la construcción), empleadas domésticas y trabajadores familiares con remuneración.*

***/ Comprende: patronos, obreros del gobierno, aprendices con remuneración, aprendices sin remuneración, trabajadores familiares sin remuneración.*

Por otro lado, se debe destacar que entre los obreros migrantes de la empresa privada, el 17.7o/o tiene trabajo temporal; por su lado los migrantes empleados particulares ostentan mayor estabilidad con tan sólo un 15o/o de trabajadores temporales.

Duración de la jornada de trabajo y remuneraciones de los inmigrantes

Hasta aquí se ha podido resaltar el papel especialmente importante que la corriente migratoria tiene en la configuración de la clase obrera de Quito y su correspondiente ejército industrial de reserva y, por lo tanto, el papel fundamental en la acumulación capitalista urbana.

A fin de poder precisar de mejor manera la naturaleza de este fenómeno, en lo que sigue se abordará el modo como los inmigrantes, de acuerdo con la categoría ocupacional, acceden a la distribución de la riqueza social y la cuantía de tiempo que deben entregar por jornada de trabajo.

Ambos enfoques hacen posible tener una visión objetiva sobre el papel que la migración juega en la acumulación capitalista y a su vez, como ella determina y crea las posibilidades concretas en las cuales ha de reproducirse la fuerza de trabajo de los inmigrantes.

Para ello hemos partido de la hipótesis de que la migración jugaría un papel destacado en la dinámica de extracción de plusvalía, lo que va asociado, por un lado, con la duración de la jornada de trabajo y por otro, con la obtención de plusvalía producto de las bajas remuneraciones que los trabajadores migrantes perciben. A continuación se trata de verificar estos supuestos.

Duración de la jornada de trabajo

Conviene hacer la siguiente precisión: la duración de la jornada de trabajo de los inmigrantes tiene importancia para el capital en la medida que se pueda obtener plusvalía adicional. Sin embargo, no todo trabajo implica valorización del capital pues, ciertas formas de trabajo, si bien no producen plusvalía, contribuyen a su crea-

ción. Bajo esta premisa, a continuación se presentan las principales relaciones entre duración de la jornada del inmigrante y las categorías ocupacionales.

El 50o/o de todos los inmigrantes trabajan 40 horas a la semana; el 18.5o/o menos de 40 horas y el 31.5o/o más de 40 horas. Este primer dato pone en claro que la población migrante presenta diferencias significativas con respecto a los ocupados nativos. Como se desprende del cuadro No. 7, la población no migrante tiene, en mayor medida, acceso a jornadas de trabajo legales (40 horas), lo que demuestra que un considerable número de migrantes son efectivamente "más" funcionales a la explotación capitalista que los trabajadores "no migrantes". Sin embargo, esta visión de conjunto debe ser particularizada, para lo cual procedemos a establecer las categorías sociales en las que se concreta dicho fenómeno.

CUADRO No. 7

QUITO: POBLACION OCUPADA
POR DURACION DE LA JORNADA DE TRABAJO
SEGUN PROCEDENCIA (MIGRANTE Y NO MIGRANTE)

	TOTAL	Menos de 40 Horas	40 Horas	Más de 40 Horas
PORCENTAJE	100.0	17.4	53.0	29.6
No. DE PERSONAS	429.804	74.849	227.740	127.215
PROCEDENCIA (o/o)				
NO MIGRANTE	(100.0)	16.3	56.3	27.4
	(48.4)			
MIGRANTE	(100.0)	18.5	50.0	31.5
	(51.6)			

FUENTE: "Encuesta de Migración y Empleo".

ELABORACION: Proyecto "Migración a la ciudad de Quito"...

Según el cuadro No. 8, los inmigrantes que tienen ocupaciones cuya duración es inferior a la jornada legal, fundamentalmente son trabajadores por cuenta propia (43.30/o). Si a ello sumamos la categoría "otros", se tendrá que el 550/o de los trabajadores inmigrantes que se integran al mercado laboral de Quito bajo relaciones "forma no valor" (no capitalista), se inscriben bajo jornadas mínimas. Cabe también destacar que el 33.70/o de obreros y empleados particulares y de gobierno tienen jornadas de trabajo inferiores a las 40 horas.

Por el significado social que presentan las jornadas inferiores a las 40 horas, se puede afirmar que el caso de los trabajadores que están en esta condición expresan situaciones sociales muy diferentes, según se trate de trabajadores bajo relaciones capitalistas o no capitalistas. Así, mientras los primeros corresponden a migrantes que por su mayor instrucción, mejor organización y tecnología más avanzada han logrado bajar la duración de la jornada de trabajo.

Los segundos, los trabajadores migrantes por cuenta propia, por ejemplo lavanderas, vendedores ambulantes, etc. que trabajan jornadas inferiores a la normal, se debe a la escasa demanda de sus servicios o sus productos, lo que evidencia la pertenencia de este grupo a la superpoblación o ejército de reserva, contribuyendo así a la baja de salarios.

Por otra parte, los inmigrantes que tienen jornadas laborales superiores a las 40 horas, se distribuyen entre el "trabajo por cuenta propia" (31.30/o), "empleados particulares (13.70/o), "obrero" (12.90/o) y "otros" (16.60/o). De acuerdo con este hecho podemos señalar que la prolongación de la jornada de trabajo, situación en la cual se encuentran cerca de 70.000 inmigrantes, tienen un doble significado para el capital.

Por un lado, en su expresión más directa, la prolongación de la jornada de trabajo de los obreros, y por otro el de los empleados particulares que si bien no crea plusvalía, contribuye de

alguna manera a la acumulación capitalista, esto es, a la creación de plusvalía. De acuerdo al cuadro No. 8, el 28.90/o de estos inmigrantes trabajan más de 40 horas. Por su parte, el 47.90/o de los inmigrantes trabajan bajo relaciones no capitalistas "cuentas propias" y "otros" y que, dada la "naturaleza" de sus ocupaciones, se autosometen al yugo de máximas jornadas de trabajo. Estos trabajadores que generalmente administran sus pequeños negocios, talleres y que en otros casos son vendedores ocasionales de fuerza de trabajo al capital (como en el caso de la construcción), se convierten en otra de las fracciones importantes de la superpoblación económicamente activa que también contribuyen a la reducción del precio de la fuerza de trabajo, mediante la prolongación de la jornada laboral.

Por su parte, entre los inmigrantes que tienen jornadas de duración legal (40 horas) predominan los empleados particulares, empleados de gobierno y obreros, conjunto que constituye el 70.60/o de los ocupados bajo esta condición.

<i>CUADRO No. 8</i>				
<i>QUITO: ESTRUCTURA DE LA POBLACION OCUPADA INMIGRANTE POR TOTAL HORAS TRABAJADAS SEGUN CATEGORIA DE OCUPACION</i>				
	<i>TOTAL</i>	<i>Menos 40hs.</i>	<i>40 Horas</i>	<i>Más 40hs.</i>
<i>Porcentaje</i>	<i>100.0</i>	<i>18.5</i>	<i>50.0</i>	<i>31.5</i>
<i>Número de Personas</i>	<i>221.647</i>	<i>40.906</i>	<i>110.824</i>	<i>69.917</i>
<i>CATEGORIAS (o/o)</i>				
<i>Cuenta Propia</i>	<i>23.2</i>	<i>43.3</i>	<i>10.7</i>	<i>31.3</i>
<i>Empleado de Gobierno</i>	<i>21.3</i>	<i>14.2</i>	<i>28.8</i>	<i>13.7</i>
<i>Empleado Particular</i>	<i>19.1</i>	<i>12.1</i>	<i>23.7</i>	<i>16.0</i>
<i>Obrero Particular</i>	<i>14.5</i>	<i>7.4</i>	<i>18.1</i>	<i>12.9</i>
<i>Otra</i>	<i>13.8</i>	<i>11.7</i>	<i>12.8</i>	<i>16.6</i>
<i>Resto de Categorías</i>	<i>8.1</i>	<i>11.3</i>	<i>5.9</i>	<i>9.5</i>
<i>TOTAL</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>

FUENTE: "Encuesta de Migración y Empleo".

ELABORACION: Proyecto "Migración a la ciudad de Quito. ...".

Desde la perspectiva de la *reproducción de la fuerza de trabajo*, la información de la encuesta permite señalar que un considerable número de inmigrantes, presentan menores posibilidades reales para una adecuada reproducción de su propia fuerza de trabajo y la de sus familiares. Esta condición desventajosa, si bien no es exclusiva del migrante, aparece como expresión más significativa entre ellos a tal punto de poner en serio riesgo la reproducción de su existencia misma, como es posible constatar en los barrios periféricos y zonas tugurizadas de Quito, asiento de un considerable número de inmigrantes.

Remuneraciones de los Inmigrantes y Categoría Ocupacional

Las remuneraciones, entre las cuales aparece el salario de los obreros, reflejan con suma claridad la situación y el papel que los inmigrantes tienen en la formación de una acrecentada plusvalía, sea a través de la baja de salarios reales o por la vía de la intensificación de la jornada de trabajo. Por lo demás, según el cuadro No. 9, quedan en claro las ventajas del trabajador nativo frente al migrante, en cuanto a las remuneraciones.

CUADRO No. 9						
QUITO: POBLACION OCUPADA						
POR NIVEL DE INGRESOS						
SEGUN PROCEDENCIA (MIGRANTE Y NO MIGRANTE)						
	TOTAL	Sin rem. y menos 10.000	10.000 a 13.500	13.500 a 23.000	23.000 a 50.000	50.000 y Más
Porcentaje	100.0	37.8	12.4	25.0	20.3	4.5
Número de personas	429.804	162.464	53.236	107.487	87.324	19.293
PROCEDENCIA (o/o)						
NO MIGRANTES	(100.0) 48.4	34.5	13.0	26.5	21.2	4.8
MIGRANTES	(100.0) (51.6)	40.9	11.8	23.6	19.5	4.2

FUENTE: "Encuesta de Migración y Empleo".

ELABORACION: Proyecto "Migración a la ciudad de Quito. ...".

En efecto, entre los perceptores de remuneraciones que están por debajo del salario mínimo vital legal, predominan los migrantes con el 40.1o/o, frente al 34.5o/o de los no migrantes. Esta diferencia señala que las condiciones de vida más bajas se encuentran más de una tercera parte de todos los ocupados (alrededor de 90.000 trabajadores inmigrantes) que, como se señaló anteriormente, contribuyen a la reducción de las remuneraciones de los ocupados en general, pero particularmente las de los obreros. Por el contrario, en todos los niveles que sobrepasan el salario legal (mínimo vital), la relación se invierte, esto es, predominan los trabajadores no migrantes.

Recordemos que de acuerdo a las categorías utilizadas, se destacan tres grandes formas de relaciones sociales:

a) *Los trabajadores que crean plusvalía*, es decir, los ocupados migrantes que cambian su fuerza de trabajo por salario y que en el proceso de valorización conforman el capital variable. Dichos trabajadores, en este estudio, están representados por los obreros particulares y aprendices con remuneración.

b) *Los trabajadores que cambian su trabajo por una parte de la renta capitalista destinada exclusivamente al consumo*, no producen plusvalía en forma directa, pero permiten la realización de la producción y la circulación de mercancías del área capitalista y, por lo tanto, la generación indirecta de la plusvalía. Destacan en esta esfera de actividad las categorías de empleados privados y empleados del Estado.

c) *Los ocupados que, bajo relaciones no capitalistas, tienen una vinculación indirecta con las esferas de la producción, circulación y consumo capitalista*. Estos son trabajadores migrantes "por cuenta propia" y de la categoría "otros", cuyos ingresos se generan a partir de una economía mercantil simple, pero vinculada de alguna manera, con la acumulación capitalista. De paso,

cabe señalar que estas categorías de trabajo presionan hacia abajo sobre el precio de la fuerza de trabajo de los obreros ocupados.

De acuerdo con lo anterior, las remuneraciones de los migrantes tienen un diferente significado en el ciclo económico capitalista de Quito, el mismo que se presenta de la siguiente manera:

Los perceptores de remuneraciones por debajo del salario mínimo vital legal, esto es, en la más baja escala de la sobreexplotación, abarcan más de 90 mil migrantes, de los cuales el 57o/o son trabajadores de las categorías "por cuenta propia" y de "servicio doméstico". Estos migrantes prestan servicios o crean determinadas mercancías posibilitando la circulación de las mercancías producidas por las grandes empresas, prácticamente sin costo para el capital.⁵ De esta manera el capital obtiene ganancias al lograr ciertos servicios sin invertir ni en infraestructura ni en la reproducción de la fuerza de trabajo que ponen en movimiento esos procesos. Por otra parte, el capital alcanza un beneficio indirecto en el momento en que estos productos, servicios o ingresos creados bajo esta dinámica, se integran o como bienes de subsistencia de la familia obrera o como ingresos para completar la canasta familiar de bienes indispensables.

A su vez, los obreros migrantes ubicados en este nivel de remuneraciones equivalente al mínimo vital legal, son claro ejemplo de la producción de plusvalía espúrea, es decir del plusvalor a costa de la brusca reducción de las condiciones de vida del trabajador. De esta manera la migración aporta con un significativo número de trabajadores ubicados en la escala más baja de la sobreexplotación capitalista (ver cuadro No. 10).

5/ Basta mencionar como ejemplos de estos dos hechos el consumo, en cierto nivel, de las bebidas gaseosas y la venta de periódicos. La primera se ha convertido, dicho sea de paso, en parte básica de la alimentación de las familias obreras, según lo señalan recientes trabajos. Al respecto ver la tesis sobre "La Estructura de la Canasta Familiar de los Estratos Obreros", Naranjo Mariana, Sosa María del Carmen, (Inédito).

CUADRO No. 10

QUITO: ESTRUCTURA DE LA POBLACION OCUPADA INMIGRANTE
 POR NIVELES DE REPRODUCCION DEL TRABAJADOR
 SEGUN GRUPOS SOCIALES FUNDAMENTALES

(En Miles de Suces)

	TOTAL	Sobreexplotación		Nivel de Subsistencia	Reproducción	
		Menos de 10	10-13.5	13.5-23	23.50	50 y más
Porcentaje	100.0	40.9	11.8	23.6	19.5	4.2
Número de Personas	221.647	90.661	26.110	52.365	43.227	9.284
Grupos Sociales (o/o)						
Obrero Particular	14.5	18.4	25.0	10.8	6.7	2.0
Empleado Particular	19.1	13.6	23.3	26.0	19.5	18.1
Empleado de Gobierno	21.3	3.5	13.9	40.2	37.8	27.3
Cuenta Propia y Otra	37.0	57.3	33.9	17.4	23.6	23.7
Resto de Categorías	8.0	7.2	4.0	5.6	12.3	28.8
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

FUENTE: Encuesta de Migración y Empleo.

ELABORACION: Proyecto "Migración a la Ciudad de Quito. . .".

Destacan en este grado de sobreexplotación los empleados particulares migrantes que corresponden, al proletariado, aunque al capitalista individual le es indiferente si quien le produce riqueza son obreros productores de plusvalía o empleados que facilitan la ganancia.

Las remuneraciones equivalentes al salario mínimo vital legal, esto es, menos explotados, compromete a más de 26 mil migrantes de los cuales un 27.30/o aparecen como trabajadores vinculados a formas no capitalistas de producción, entre los que destacan los artesanos y trabajadores por cuenta propia en el comercio, sectores

estos pauperizados de la pequeña burguesía tradicional, que por sus condiciones de vida, tienden a proletarizarse.

De otra parte, resulta significativo que el 25o/o de trabajadores con ese nivel de remuneraciones sean obreros migrantes sobreexplotados. Compartiendo esta situación se encuentran los empleados privados migrantes que representan el 23.3o/o de esta escala remunerativa. Finalmente, dentro de este nivel de explotación debe destacarse al sector más bajo de la burocracia estatal, que comprende el 13.9 por ciento de los migrantes.

En el nivel de subsistencia se localizan casi 53 mil migrantes que son, fundamentalmente, empleados del Estado, lo que quiere decir que el grueso de la burocracia media baja percibe remuneraciones entre 13.500 y 23.000 sucres mensuales.

En los niveles en los cuales la reproducción de la fuerza de trabajo puede realizarse en términos normales, que comprenden más de 43 mil ocupados, destacan los inmigrantes que se vinculan con la media y alta burocracia estatal, así como los empleados particulares que cumplen funciones de "responsabilidad" para el capital. Debe señalarse como hecho importante que un número no despreciable de inmigrantes que trabajan por cuenta propia se ubican en este estrato remunerativo los que, de manera general, tienden a vincularse, de manera cada vez más clara conforme aumentan sus ingresos, con la pequeña burguesía urbana en ascenso. Tal vinculación se enraíza fuertemente en la esfera consuntiva y de la reproducción ideológica.

Finalmente, en el reducido grupo que tiene un nivel de vida que se aproxima al de las clases dominantes, se encuentran aproximadamente 9.300 migrantes ocupados, los cuales conforman la élite de patronos o socios, empleados de gobierno, un cierto sector de empleados particulares e incluso trabajadores por cuenta propia. En síntesis, una mirada global sobre este problema deja en claro un no-

table grado de polarización entre determinados grupos de trabajadores migrantes, en cuanto al grado de explotación al que están sometidos y a sus condiciones de vida. En la base más ancha de la pirámide de remuneraciones se encuentra la masa de los que menos ganan y estos son obreros ocupados o semiocupados que conforman el llamado ejército industrial de reserva. Conforme se asciende en la escala de distribución de los ingresos, se hace manifiesta la presencia de los migrantes ocupados en el servicio del Estado y mandos medios del capital privado. Finalmente, en el vértice se encuentra un reducido número de migrantes vinculados a patrones de vida propios de la burguesía y las clases medias altas.

EL "OTRO SENDERO" EQUIVOCADO DE HERNANDO DE SOTO*

*Estuardo Arellano E.***

El enunciado de este ensayo adelanta un juicio valorativo acerca de la obra de este autor peruano, Director del Instituto Libertad y Democracia, que funciona en Lima bajo los auspicios de la Fundación alemana Hans Seidel. Presentamos en primer término (I) la estructura y contenido del libro y en segundo lugar (II) apuntaremos algunas observaciones críticas.

I. ESTRUCTURA Y CONTENIDO DEL LIBRO

De la identificación del fenómeno de la informalidad, pasa el au-

*/ *Hernando de Soto: EL OTRO SENDERO, LA REVOLUCION INFORMAL. Editorial La Oveja Negra, sexta edición, Bogotá, Colombia, 1987.*

**/ *Doctor en Sociología. Profesor Principal de la Facultad de Ciencias Económicas.*

tor a examinarlo en tres de sus concreciones más relevantes: la vivienda, el comercio y el transporte informales. Con ello demuestra la magnitud del fenómeno que avanza en desmedro del sector formal, ocasionado por la institucionalidad legal (primera parte).

A continuación, analiza el autor los costos que supone la existencia y funcionamiento del sector formal frente a los costos que tiene que cubrir el sector informal. Descubre así la importancia del Derecho que explica la aparición de la informalidad y la condición del Estado redistributivo que gobierna para el sector formal. Esta tradición redistributiva es la característica principal del sistema mercantilista hasta ahora imperante, que, al haber agotado sus posibilidades, se avoca a una salida que puede ser pacífica o violenta (segunda parte).

Como conclusión, plantea el autor que, ante el agotamiento del sistema mercantilista y ante los consiguientes síntomas de violencia, se avisa un nuevo sendero en la potencialidad empresarial y en la virtualidad transformadora de la informalidad.

Pero veamos el contenido del libro.

La Informalidad como Categoría y como Fenómeno

Las actividades que ejercitan los migrantes urbanos, utilizando medios ilegales, para satisfacer objetivos esencialmente legales, se llama informalidad.

“Fue de esta manera que para subsistir, los migrantes se convirtieron en informales. Para vivir, comerciar, manufacturar, transportar y hasta consumir, los nuevos habitantes tuvieron que recurrir al expediente de hacerlo ilegalmente. Pero no a través de una ilegalidad con fines antisociales, como en el caso del narcotráfico, el robo o el secuestro, sino utilizando medios ilegales para satisfacer objetivos esencialmente legales, como construir una

casa, prestar un servicio o desarrollar una industria". (P. 12).

La noción de informalidad es, pues, "una categoría creada en base a la observación empírica del fenómeno". No es aplicable a las personas sino a sus actos. "No son informales los individuos sino sus hechos y actividades", dice el autor, quien pasa a estudiar tres casos de informalidad.

La vivienda informal

En los últimos 40 años el espacio urbano de Lima ha crecido 1.200%, crecimiento que ha sido fundamentalmente informal. Del total de viviendas en 1982, el 42.6% pertenece a los asentamientos informales, el 49.2% a los barrios formales y el 8.2% restante a áreas tugurizadas; lo que quiere decir que por cada diez viviendas formales, hay nueve informales (P. 17). Se han descubierto dos maneras de acceso informal a la propiedad inmobiliaria para fines de vivienda: la invasión, que puede ser paulatina o violenta y la compra-venta ilegal de terrenos agrícolas, a través de asociaciones y cooperativas (Págs. 19-35).

En ambos casos se percibe el funcionamiento de algunos elementos de "normatividad extralegal". Así, en el primer caso han ido apareciendo: el contrato de invasión, el derecho expectatio de propiedad y algunas organizaciones informales; mientras el segundo caso ha dado origen a los corredores informales de inmuebles. Esta normatividad extralegal lleva implícita una lógica de funcionamiento y expresa la potencialidad creadora de la actividad informal.

El proceso de desarrollo de los asentamientos informales ha avanzado en la continuidad de una serie de etapas que van desde la infracción de las leyes mediante privilegios de clase concedidos a los formales que querían urbanizar (informalidad inicial), hasta el reconocimiento de la propiedad privada y de las organizaciones de esta evolución (Págs. 35-55). De este modo aparece "... la constante de-

rrota de la formalidad, que paulatinamente ha ido perdiendo espacio y. . . cómo la informalidad ha logrado establecer, al cabo de los años, un nuevo sistema de derechos de propiedad sobre la tierra". (P. 19).

El comercio informal

En 1986 se censaron 91.455 vendedores ambulantes, de los cuales el 80o/o se situaba en los 15 distritos de la ciudad de Lima considerados generalmente como de bajos ingresos. El 90o/o pertenece a la PEA y el 54o/o está constituido por mujeres. Unas 294.000 personas dependen directamente del comercio ambulatorio; otras 20.000 indirectamente; lo que hace un total de 314.000. Por otro lado, en el año de 1985 se encontraron en Lima 274 mercados informales frente a 57 construidos por el Estado, lo que significa que el 83o/o de los mercados se debe a la informalidad. Unas 125.000 personas dependen directamente de este segundo tipo de comerciantes informales. En resumen, la importancia social del comercio informal, tanto ambulatorio como en mercados, está representada por una población de 439.000 personas.

Este tipo de comercio se practica en dos modalidades claramente definidas: el comercio ambulatorio, que puede ser propiamente itinerante o con lugar fijo en la vía pública y los mercados informales; modalidades que no son más que distintitas etapas de un mismo fenómeno, pues la persona que empieza de ambulante, siempre abriga el propósito de ubicarse algún día en mercados constituidos, para desarrollar el comercio en condiciones más favorables.

También aquí ha germinado un conjunto de procedimientos y organizaciones que constituyen la "normatividad extralegal" y encierran la lógica de funcionamiento de todo el fenómeno. (Págs. 63-81).

"El desarrollo del comercio informal significa que previamente tiene que haberse desmoronado la formalidad y fortalecido la"

tiene que haberse desmoronado la formalidad y fortalecido la informalidad hasta generar un sistema de relaciones comerciales capaz de soportar todo este desarrollo posterior". (P. 66).

La evolución histórica del comercio informal demuestra una serie continua de diferentes hitos, que parten del "reconocimiento costumbrista" hasta el ascenso de "ambulantes politizados al Municipio". (Págs. 81-100). Cada una de estas etapas describe el progresivo avance de los informales sobre la sociedad formal o el correlativo retroceso de ésta.

Dos rasgos que han aparecido en este proceso evolutivo, merecen ser destacados: la politización de las organizaciones de comerciantes informales y la actividad empresarial que éstos han esbozado en sus acciones.

"Desde hace más de 50 años, el gobierno central y el Municipio se transfieren responsabilidades mutuamente, sin lograr una política coherente que les permita actuar por encima de sus intereses políticos particulares. Esto ha tergiversado los estímulos por completo, politizando a un sector de ambulantes y retrasando la marcha de la mayoría hacia la actividad empresarial formal". (P. 100).

El transporte informal

De los 16.228 vehículos dedicados al transporte masivo en 1984, el 91% desarrollaba la actividad informalmente. Se estima que el valor de reposición de la flota informal asciende a 620 millones de dólares, en cifras de 1984 y que, además, existe una inversión adicional en infraestructura —grifos, talleres e instalaciones— que llegaría por lo menos a 400 millones de dólares. Este transporte cumple una función social muy importante, al atender básicamente las necesidades de movilización de los habitantes de los asentamientos informales.

El uso de distintos vehículos en el transporte masivo informal prefigura la existencia de dos modalidades fundamentales de prestar el servicio: la una conocida como "colectivo" y la otra denominada "microbus". La diferencia entre estas modalidades reside básicamente en el tamaño de los vehículos y, por ende, en la escala de operación sin que pueda notarse entre ellas diferencias cualitativas.

El transporte en colectivo y el transporte en microbus están gobernados por una normatividad extralegal común, que regula principalmente los derechos de propiedad y organización y que es acatada por 91 de cada 100 vehículos dedicados al transporte masivo, lo que prueba su vigencia social. Los derechos de propiedad se atienen a la reglamentación de "la invasión de rutas" y al "derecho de apropiación de ruta"; mientras que la organización se expresa en el comité, los sindicatos y las federaciones (Págs. 103-117).

La evolución histórica del transporte informal comprende una cadena de hitos, que expresan los antecedentes del servicio, el desarrollo de la informalidad, sus efectos sobre la sociedad formal y la manera como el Estado ha ido encarando el problema a través de los años, desde el inicio del transporte masivo hasta la instauración de una nueva generación de transportistas informales (Págs. 117-139).

"A la luz de las evidencias expuestas, dice el autor, quedan varias preguntas por resolver: ¿Por qué los informales no han podido acceder a acercarse a la legalidad por otra vía que no implique la desobediencia al Derecho?. . . A nuestro juicio, estos problemas derivan fundamentalmente de la institucionalidad legal". . . (P. 141).

El Derecho: Origen de la Informalidad y Soporte de la Informalidad

Los motivos que conducen a la informalidad se refieren a los costos de la formalidad, que condicionan las decisiones de incorporarse, mantenerse o colocarse al margen de ella. Este análisis, com-

pletado con el estudio de los costos de la informalidad, permite determinar las consecuencias de esos costos en la sociedad y, por allí, la importancia del Derecho en la evolución social en general y particularmente en el desarrollo. (Págs. 171-237).

Los costos de la formalidad.

En la industria: una persona modesta ha debido tramitar durante 289 días, antes de obtener los once requisitos previos para iniciar su pequeña instalación, de manera que el costo total de la operación de trámites le cuesta 1.231 dólares, lo que equivale a 31 veces el sueldo mínimo vital.

En la vivienda: sólo para la adjudicación de un terreno eriazado del Estado, un grupo de familias humildes ha empleado 43 meses (3 años y 7 meses), con un gasto total de 526.019 dólares).

Igualmente estremecedores son los datos que se obtienen en los casos de comercio y transporte.

Los costos de la informalidad

Se refieren éstos, a los costos por ser ilegales, por transferencias netas, por no tener buena ley, por falta de derecho de propiedad, por no aprovechar el sistema contractual, etc.

Algunos ejemplos cuantitativos: "mientras que los empresarios informales entrevistados decían pagar entre el 10 y el 15o/o de sus ingresos brutos por concepto de coimas y comisiones, los pequeños empresarios formales decían pagar nada más que el 1o/o". (P. 198). "En junio de 1985 las tasas de interés en el mercado crediticio informal llegaban en Lima, al 22o/o mensual, frente a la tasa máxima de 4.9o/o que una empresa formalmente establecida podía conseguir en los bancos". (P. 200).

La baja de la productividad, la disminución de la inversión, la ineficiencia del sistema tributario, el aumento de las tarifas de servicios públicos, las limitaciones del progreso tecnológico y una serie de dificultades para formular la política macroeconómica son las consecuencias de los altos costos de la formalidad e informalidad.

Lo expuesto prueba el papel insustituible del Derecho como condicionante del desarrollo.

“El Derecho resulta ser hasta el momento la mejor explicación de la existencia de la informalidad. Desde esta expectativa, la elección entre trabajador formal o informalmente es, antes que un designio inexorable derivado de las características de las personas, un ejercicio racional para determinar los costos y beneficios relativos que resultan de integrar los sistemas de Derecho existentes y realizar sus actividades económicas dentro de ellos. Inclusive, toda la evidencia recogida parece sugerir que el Derecho podría tenerse como la principal explicación de la diferencia de desarrollo que existe entre los países industrializados y los que, como el nuestro, no lo son”. (P. 235).

El Estado Redistributivo y el Sistema Mercantilista

El análisis del Estado y del sistema de organización económico-social vigente en la sociedad peruana y latinoamericana, permite a H. de Soto esbozar una interpretación del proceso histórico y de la naturaleza de nuestras sociedades. Para él, el sistema social de éstas es el mercantilista y el Estado que las gobierna, es de carácter redistributivo. Aquí encuentra la explicación del subdesarrollo y del origen de la informalidad como síntoma de la decadencia del sistema vigente y surgimiento de otro distinto. (Págs. 239-282).

La tradición de utilizar el Derecho como un instrumento para redistribuir la riqueza y no para facilitar su creación, genera “un Estado que no entiende que los recursos pueden crecer y ser facili-

tados por un adecuado sistema institucional y que inclusive los pobladores de condición más humilde pueden generar riqueza". Para un Estado de estas condiciones "la distribución por vía directa aparece como la única ética aceptable". (P. 239).

Toda la organización social es afectada por este fenómeno. "Pero, más allá de sus efectos económicos generales, la tradición redistributiva ha creado en el Perú una sociedad en la cual casi todas las fuerzas vivas del país se han organizado en grupos políticos y económicos, uno de cuyos principales objetivos es influenciar al poder para aprovechar la redistribución en favor suyo o de sus afiliados. Esta competencia para obtener privilegios a través de la producción del Derecho ha llevado a una politización general de nuestra sociedad y es directamente responsable de la existencia de las malas leyes que, a su vez, producen los costos de la formalidad y de la informalidad". (P. 240).

De esta manera, la politización, la centralización y la burocratización resultan hijos del mismo padre: el Derecho redistributivo.

Este derecho "es por tanto el resultado de la continua competencia por rentas y de las prioridades y conceptos personales de los gobernantes y está costituido por las malas leyes que imponen los costos de la formalidad e informalidad. De esta manera, resulta un sistema poco propicio para abrir las instituciones legales hacia las poblaciones marginales". (P. 249).

Este sistema se define como "la creencia de que el bienestar económico del Estado solamente puede ser asegurado por reglamentación gubernamental de carácter nacionalista", significa "una economía políticamente administrada, cuyos agentes económicos estaban sometidos a una reglamentación específica y detallada. El Estado mercantilista no permitía que los consumidores decidieran lo que se debía producir. Se reservaba, más bien, el derecho exclusivo de indicar y promover las actividades económicas que consideraba de-

seables y proscribir o desalentar las que no creía convenientes". (Págs. 251-252).

Esta tradición redistributiva es la característica principal del sistema mercantilista vigente aún en la sociedad peruana y latinoamericana.

Muy lejos estamos de un verdadero sistema de economía de mercado. En una economía de mercado se alienta la habilidad para producir, porque lo que prevalece es la competencia; mientras que en una economía mercantilista, prevalece la habilidad de ganar privilegios y usar la ley en provecho propio, porque el factor determinante lo constituyen las decisiones estatales.

Las migraciones hacia la ciudad, el surgimiento de la actividad informal, la caída de los gremios y las coaliciones redistributivas, la corrupción, el malestar y la violencia y las limosnas estatales son otros tantos síntomas de la decadencia del mercantilismo.

Para esta crisis actual, se presentan varias salidas. Por un lado, la solución "pacífica", como la que se dio en Inglaterra, donde se logró normativizar al mercado, con el consiguiente progreso. Por otro lado, las soluciones "violentas", entre las que encontramos: "... la francesa, que terminó en un régimen de democracia y de empresa difundida; la española que, alternando represión institucional y ensayos liberalizadores, se mantuvo largo tiempo en un mercantilismo matizado; y, por fin, la rusa, donde la represión y las confrontaciones acabaron imponiendo un sistema totalitario". (P. 247).

En el caso peruano "... se estarían produciendo dos insurrecciones que cuestionan la vigencia social del Estado mercantilista: una, masiva pero pacífica, iniciada por los informales; otra, aislada pero cruenta, iniciada por grupos subversivos, particularmente por el Partido Comunista del Perú, Sendero Luminoso". (Págs. 286-87).

En este escenario la Revolución Informal constituye el Otro Sendero para el desarrollo.

II. LA CONCEPCION FUNDAMENTAL DE "EL OTRO SENDERO".

Cada libro tiene su pensamiento germinal que estructura y da coherencia a todo lo que en él se expone. ¿Cuál es la concepción fundamental de "El Otro Sendero"?

La persistencia del sistema mercantilista en nuestras sociedades ha engendrado un Estado no productivo sino redistributivo, cuya función consiste en mantener al sector formal, a costa de altos y dispendiosos privilegios, mediante una legislación excluyente, que, como contraparte, origina el cada vez más amplio espacio de la no menos costosa informalidad.

La actual crisis social y económica no es sino la expresión del agotamiento de este sistema, crisis que si bien lleva en sí los gérmenes de una explosión violenta, implica también la posibilidad de una solución pacífica, que asimile el espíritu creativo y la potencialidad empresarial de la informalidad, como otro sendero para el desarrollo.

Hernando de Soto no sólo aborda el análisis de las actividades informales, sino que lo extiende al resto de las actividades de la sociedad. El puente de unión entre dos sectores está dado por el Derecho, el mismo que explica tanto el mantenimiento del ámbito formal (mercantilismo) como la aparición de la informalidad. Por eso su definición de la informalidad tiene como correlato a la ley y no al trabajo: mientras para la mayoría de autores el sector informal de la economía se define por la ausencia de trabajo u ocupación, para H. de Soto la informalidad se identifica por desarrollarse al margen de la ley. Pues son informales las personas que utilizan "medios ilegales, para satisfacer objetivos esencialmente legales".

Este enfoque le permite presentar una interpretación de la sociedad peruana y su historia, extensible a toda América Latina. El sistema social y económico de nuestras sociedades estaría caracterizado por mantenerse aún dentro del mercantilismo, que tuvo vigencia del siglo XV al XIX. “Por su parte, en la década anterior, los capítulos sobre la tradición redistributiva y el mercantilismo nos permitían presentar una tesis fundamental del libro. A saber, que fue precisamente el mercantilismo —y no el feudalismo ni la economía de mercado— el sistema económico social que ha regido nuestro país desde la llegada de los españoles”. (P. 15).

El estudio de las actividades informales le hace descubrir la decadencia de la sociedad mercantilista, por un lado, y, por otro, el vigoroso surgimiento de un orden distinto. Este “es un libro, prosigue, que trata de explicar las razones y las perspectivas del cambio que está ocurriendo en el Perú, en base al análisis de la vanguardia de ese cambio; es decir, de los informales. . . Indica también como las nuevas instituciones que han desarrollado los informales, constituyen una alternativa coherente sobre la cual pueden sentarse las bases de un orden distinto, que abarque a todas las personales”.. (P. 13).

La consideración crítica de estas proposiciones nos permite hacer las siguientes observaciones.

El Paralelismo Mercantilista

Según H. de Soto, la situación actual de las sociedades latinoamericanas es fundamentalmente igual al orden mercantilista que primó en Europa central, al nacimiento del capitalismo.

Como ya lo ha anotado J.P. Pérez Sáinz, “esto supone que la integración al mercado mundial de las economías latinoamericanas en el siglo pasado que supuso la instauración de órdenes oligárquicos, la crisis del modelo de acumulación sustentado en ramas primarias de

exportación en la década de los 30 del actual siglo y los procesos de modernización —basados en experiencias industrializadoras sustitutivas de importaciones— que surgieron como respuesta a tal crisis, han sido eventos meramente coyunturales que no modificaron las estructuras de nuestras sociedades”.¹ H. de Soto simplemente desconoce los hechos que acabamos de señalar.

Pero hay más. Las migraciones campo-ciudad que general el mercantilismo, son consideradas por el autor como manifestaciones del desarrollo de la informalidad en la Europa precapitalista. Al respecto, hay que considerar que la fuerza de trabajo de estos migrantes, al convertirse en mercancía para el capital productivo, produjo el proletariado, condición sine qua non para la aparición del capitalismo. Por el contrario, la informalidad latinoamericana, que se origina también en las migraciones campo-ciudad, es posterior a la instalación del capitalismo. El fenómeno de la informalidad latinoamericana es consustancial al desarrollo capitalista, que ha formado los procesos de modernización de nuestras sociedades. En otros términos, el sector informal es producto de la dinámica específica del proceso de acumulación, en el que prevalecen tendencias concentradoras que reducen los efectos redistributivos en el plano de los ingresos, lo que a su vez limita la capacidad de ampliación de la demanda y con ello la potencialidad en la generación de empleo.

Por lo tanto, las migraciones europeas y la informalidad latinoamericana son dos fenómenos estructuralmente diferentes: ésta es posterior a la instalación del sistema capitalista, mientras que aquellas nacen en el seno del mercantilismo, constituyéndose en uno de los factores previos a la aparición del capitalismo. No se puede establecer un paralelismo entre estos dos procesos. Las conclusiones que de este falso parangón se puedan inferir, carecen de validez lógica. La principal tesis sotoniana que tiene en el parangón mercantilista-

1/ Véase: "Informalidad urbana. ¿Cuál Sendero?" en la revista PALABRA SUELTA. 1987-2. Quito, p. 29.

ta su piedra angular, cae por su propio peso.

El Estado Redistributivo

El Estado redistributivo de H. de Soto responde al entorno en el que germina el mercantilismo. Su objetivo específico no es producir o incrementar las riquezas sino redistribuir privilegios, mediante una regulación proteccionista y minuciosa, concentradora y excluyente. Consiguientemente es el causante de la politización, centralización y burocratización que configuran el ordenamiento social. Nutre la formalidad y engendra la informalidad.

Esta manera de concebir es por demás reduccionista y, por lo mismo, antihistórica. Sin negar los rasgos "redistributivos", que aún puedan anotarse en algunas versiones del Estado en América Latina, ¿cómo desconocer las transformaciones introducidas en las etapas del Estado desarrollista y del Estado reformista?. Acaso podemos cerrar los ojos ante los esfuerzos de planificación económica patentes en los planes de desarrollo o las realizaciones de los sectores de economía estatal, que llegaron a configurar verdaderos Estados empresarios?. La transnacionalización del capital y de los mercados, propia de las actuales economías latinoamericanas pudieron acaso tener vigencia dentro del orden económico-social mercantilista? Es pues insostenible que las modalidades del Estado experimentadas en las sociedades latinoamericanas no hayan conocido etapas de verdadera economía de mercado y que desde la conquista hasta el presente no hayan roto los módulos de la tradición redistributiva?.

El Potencial Empresario de los Informales

La capacidad de arriesgar y calcular determina la presencia de la índole empresarial. "Esta capacidad de arriesgar y calcular es importante porque significa que el país está creando una base empresarial ampliada. En el Perú la informalidad ha convertido a una gran cantidad de gente en empresarios". Efectivamente, los informales "han demostrado su iniciativa al migrar, rompiendo con el pasado

sin vislumbrar un futuro cierto, saben identificar y satisfacer las necesidades de los otros y tienen más confianza en sus habilidades que temor a la competencia. Saben, al comenzar cualquier cosa, que existe siempre el riesgo del fracaso. Todos los días enfrentan dilemas: ¿qué y cómo van a proceder?, ¿con qué van a fabricar?, ¿a qué precios comprarán y venderán?, ¿conseguirán clientes a largo plazo?. Así pues, detrás de cada producto ofrecido o fabricado, detrás del aparente desorden o relativa ilegalidad, se han hecho cálculos sofisticados y se han tomado duras decisiones". (P. 296).

Quedaría incompleta la caracterización de estos potenciales empresarios, si omitiéramos las dos notas siguientes que añade el autor. Primera, la condición de ser informal es optativa: "El Derecho resulta ser hasta el momento la mejor explicación de la existencia de la informalidad. Desde esta perspectiva, la elección entre trabajar formal e informalmente es, antes que un designio inexorable derivado de las características de las personas, un ejercicio nacional para determinar los costos y beneficios relativos que resultan de integrar los sistemas de Derecho existentes y realizar sus actividades económicas dentro de ellos". (P. 235). Segunda, muchas personas trabajan simultáneamente como formales y como informales: "Si las diferencias culturales entre formales e informales fueran realmente tan sustanciales, ¿cómo podríamos explicarnos que tantos informales estén dispuestos a buscar la manera de formalizar sus actividades y que —por otro lado— tanta gente funcione de manera simultánea formal e informalmente?". (Ibid).

Es claro, entonces, que la concepción que H. de Soto se ha formado sobre la informalidad, abarca un mundo bastante heterogéneo. Hay sectores que lo son por un acto de su libre albedrío; sus motivaciones siguieron la previsión de eficiencia y el cálculo de ventajas; mientras otros, y son la mayoría, obedecen a motivaciones de sobrevivencia.

Ante esta ambigüedad caben algunos cuestionamientos. Prime-

ro, si entre los informales "voluntarios" es posible descubrir virtualidades microempresariales, con qué lógica se las hace extensivas a los grandes contingentes de los informales forzados por carencias vitales?. No sería que los informales voluntarios recurren a la informalidad, precisamente por su iniciativa empresarial?.

Segundo, los así llamados microempresarios informales, lo son realmente?. En muchas ocasiones sólo se trata de medianos o pequeños intermediarios; por lo que sería oportuno acogerse a la definición de empresario fraguado por Schumpeter: empresarios son aquellos, cuya "función es la de combinar los factores de producción".

Bajo estas perspectivas, cuál es el fundamento para atribuir al vasto sector de la informalidad las dotes de "vanguardia del cambio" o revolución informal?. O es que se quiere llamar espíritu de empresa al cumplimiento del elemental instinto de supervivencia en los racionales?.

De este modo se desvanece lo que alguien ha llamado "la ilusión microempresarial" de H. de Soto y con ella cae otra de las columnas de su descubrimiento innovador.

La Cuestión de Fondo

En el pensamiento de H. de Soto, la última explicación de la informalidad, el Estado redistributivo y del mercantilismo se encuentra en el Derecho. La institucionalidad legal, por lo inadecuada, origina la informalidad; es fruto de un Estado tradicionalmente entregado a grupos de privilegiados que le han impuesto la tarea de distribuir y no la de producir, dentro de un sistema que, muy lejos de una economía de mercado, aparece como un "capitalismo sin competencia, una combinación de apoyo estatal y control privado. . ."

En consecuencia, H. de Soto conceptúa la informalidad como

un hecho jurídico, cuando los autores latinoamericanos la estudian, ante todo, como un hecho económico. El concepto de "sector informal de la economía" fue una respuesta a la "teoría de la marginalidad", que pretendía atribuir a este sector el carácter de externalidad y afuncionalidad. Primó finalmente la opinión de quienes sostienen que es un error pretender comprender la dinámica y el comportamiento de las actividades del sector informal, al margen del funcionamiento y de su vinculación con la economía global.

El autor de *El Otro Sendero* ha adoptado un enfoque distinto, según el cual intenta explicar la realidad social por el papel que en ella ejercen el Estado y el Derecho, hasta el punto de afirmar: "Inclusive toda la evidencia recogida parece sugerir que el Derecho podría tenerse como la principal explicación de la diferencia de desarrollo que existe entre los países industrializados y los que, como el nuestro, no lo son". (P. 235).

Este enfoque unitario hace posible la estructura interna del libro y da coherencia al pensamiento de su autor. Ello no obstante, a este enfoque jurídico y a la metodología de trabajo que de él se deriva, se deben los principales errores que, a nuestro juicio, comete el autor. Efectivamente, cómo incluir en la misma definición de informales a los que lo hacen por necesidad de sobrevivencia y a los que acuden a ese sector con suficientes recursos para ejercer actividades microempresariales?. Cómo atribuir virtualidades empresariales tanto a los unos como a los otros, suponiendo que es el ámbito de la informalidad lo que despierta el espíritu de empresario?. Por otro lado, la metodología que se ha empleado, es tan reduccionista que olvida hechos y procesos innegables en la historia de las sociedades latinoamericanas, algunos de los cuales los hemos anotado en lo relativo al Estado y sistema económico-social.

A nuestro juicio, H. de Soto vuelve a un debate que ya fue ventilado hace más de un siglo. En la Introducción de 1859 para la *Crítica de la Economía Política*, Marx escribe:

“El primer trabajo que emprendí para resolver las dudas que me asaltaban, fue una visión crítica de la Rechtsphilosophie de Hegel, trabajo cuyos preliminares aparecieron en los Deutsch-Französische Jahrbücher publicados en París en 1844. Mis investigaciones dieron este resultado: que las relaciones jurídicas, así como las formas de Estado, no pueden explicarse por sí mismas ni por la llamada evolución general del espíritu humano; que se originan más bien en las condiciones materiales de existencia que Hegel, siguiendo el ejemplo de los ingleses y franceses del siglo XVIII, comprendía bajo el nombre de “sociedad civil”, pero que la anatomía de la sociedad hay que buscarla en la economía política”²

2/ *Introducción a la Crítica de la Economía Política*, Ed. Alfa Omega, Rep. Dominicana, 1980.

EL SECTOR INFORMAL ECUATORIANO EN LA DECADA DE LOS SESENTA: UNA APROXIMACION A SU SITUACION Y A SUS ORIGENES

Este artículo corresponde al capítulo del trabajo intitulado "ECUADOR BASES PARA UNA ESTRATEGIA DE DESARROLLO", elaborado por JUNAPLA/ILPES en 1969. Dada la casi ninguna divulgación de este relevante documento, uno de los más serios y profundos de la época, el Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Central ha considerado de alta utilidad publicar esta SEPARATA que trata de explicar, con bastante lucidez la situación y los orígenes de la entonces denominada población "marginal" ecuatoriana.

LAS PRINCIPALES DISTORSIONES DE LA ECONOMIA

A partir de la segunda postguerra, la economía ecuatoriana ha crecido a ritmos relativamente altos en comparación con el resto de América Latina. Ese empuje se inició cuando el país ocupaba una posición más bien baja en la región, en términos de ingreso por habitante, situación que no se ha modificado en forma sustancial, después de los veinte años transcurridos dentro del período de auge. No es éste, sin embargo, el problema fundamental, pues las características adversas más significativas de la economía ecuatoriana encuentran su explicación principal en la modalidad de crecimiento seguida y no en el insuficiente ritmo de crecimiento de la producción y el ingreso. Los resultados de los movimientos promedios en las variables macroeconómicas son escasamente demostrativos de lo que ha venido ocurriendo en el país y esconden proce-

sos y tensiones sociales que se agudizan, a la par que se extreman deformaciones económicas de tal magnitud que limitan la viabilidad de dicho patrón de desarrollo.

Son muchas las facetas y ángulos desde los cuales pueden analizarse estos problemas. Importa destacar aquellos que, en lo esencial, tipifican el funcionamiento del sistema económico en los últimos años, ya por su magnitud evidente, al envolver a la mayor parte de la población, ya por sus implicaciones sobre el futuro desarrollo del país.

Para fundamentar este análisis se destacarán cuatro problemas principales:

- 1) Existe en la sociedad ecuatoriana un segmento, superior al 50o/o del total, que está marginado de los beneficios económicos mínimos que crea el proceso de desarrollo y sin participación social y política; esto quiere decir que una fracción relativamente baja de la población se beneficia con el grueso de la ampliación de la base productiva.
- 2) Hay un agudo desequilibrio en la ocupación del espacio económico, que muestra, por un lado, importantes áreas rurales saturadas de población campesina sin tierra y, por el otro, amplios recursos naturales ociosos.
- 3) En consecuencia con lo anterior, existe una desigual distribución del ingreso y de la riqueza nacionales que determina un mercado interno reducido y una evolución de la economía con marcados desequilibrios financieros y distorsiones en las estructuras de producción y demanda.
- 4) Como síntesis, es necesario destacar el autoreforzamiento de las tres características negativas antes señaladas, que no constituyen fenómenos transitorios sino el resultado inevitable de un

patrón de desarrollo económico—social que tiende a darles permanencia y agravar su intensidad.

Puede, en consecuencia, discutirse el patrón de desarrollo que la economía ecuatoriana ha tenido hasta el presente, como forma de precisar su viabilidad futura en un contexto en el que el país ha decidido integrar su economía con otras más desarrolladas, y en condiciones tales que no es posible postergar por mucho tiempo aspiraciones genuinas de los sectores sociales resagados.

En otras palabras, la marginalidad creciente, la distorsión en el uso del espacio económico, el desaprovechamiento del mercado interno y la desigualdad en el reparto de los beneficios del desarrollo, constituyen rasgos determinantes del proceso de desarrollo ecuatoriano, que no pueden valorarse como el precio social necesario para el desarrollo de un país, que parte de un bajo nivel de ingresos, sino que constituyen, por el contrario, las causas de fondo de ese bajo ingreso y su lento crecimiento. En suma, la concentración de la riqueza no es el medio doloroso para lograr el crecimiento sino, justamente, el camino de su frustración.

Si se analizan más a fondo los problemas mencionados, puede verificarse que las características del desarrollo ecuatoriano, además de su tendencia a constituir rasgos permanentes, están interrelacionadas funcionalmente. En efecto, la fuerte marginalidad, de más del 50o/o de la población ecuatoriana, está íntimamente enlazada con la distorsión en el uso del espacio económico y determina un exceso de población rural en la sierra que hasta ahora no ha podido afluir con suficiente intensidad de los espacios vacíos de la costa y del oriente: en el primer caso, debido a la concentración de la propiedad y, en el segundo, por insuficiencia de la infraestructura. De ahí que la población excedente de la sierra quede, en gran medida, fijada a un espacio que cada vez se reduce más por habitante o emigra hacia las ciudades, generando otras formas de marginalidad. Esta interrelación de marginalidad y distorsión en el uso del espa-

cio económico, queda comprobada al advertir que cerca del 68o/o de la población marginada está radicada en el espacio rural. Aún más, si se obtuviera la información adecuada, podría comprobarse que el resto de los marginados, los de las áreas urbanas, provienen, en su inmensa mayoría, de una emigración relativamente reciente desde las áreas rurales saturadas.

Son obvias las conexiones entre la concentración del ingreso y la riqueza y las dos primeras características señaladas. Tal concentración no podría mantenerse en los extremos actuales si se eliminara la marginalidad y se ocupara equilibradamente el espacio económico.

Analizadas las razones que explican la unidad y complementariedad de los factores mencionados cabe preguntarse si el desarrollo futuro del país tenderá a no a eliminarlos, naturalmente con el correr del tiempo. La interrogación puede referirse tanto a la magnitud real que con dichos hechos se presentan, como a su posible exageración e impaciencia por resolverlos. Dos decenios son un breve período en la historia de un país; aunque constituirán el resto de la vida de la población marginada que hoy tiene un promedio de 40 años de edad. Esto demuestra el diferente sentido de los plazos para una misma generación: uno para los marginados y otro para los que participan de los beneficios del desarrollo y están en condiciones de decidir sobre la eliminación de este problema económico y social, cuya sola reducción a cifras moderadas, de aquí a veinte años, requerirá un esfuerzo extraordinario de la economía ecuatoriana y un sacrificio mucho mayor de las clases que hoy tienen altos ingresos. Hay que agregar que estos problemas no tienden a resolverse por sí mismos y peor dentro de los ritmos de desarrollo que exhibe la economía ecuatoriana o en las modalidades de desarrollo actuales.

Podrá también verificarse más adelante, los extremos de marginalidad, distorsión en el uso del espacio económico y concentración

del ingreso que ostentaría la economía ecuatoriana, si las actuales tendencias continuaren.

Debe reiterarse, entonces, que tales rasgos de la economía ecuatoriana están interrelacionados y no son fenómenos transitorios, sino trazos permanentes, con agudización progresiva.

1. La población marginada

En el Ecuador, de cada diez personas, más de cinco están marginadas. De cada diez marginados casi siete residen en el agro. El sector agropecuario contribuye con el 69o/o del total de la población marginada; la artesanía, con más de un 15o/o; el resto, está en los servicios (Véase cuadro No. 1). No debe confundirse el crecimiento del ingreso de los marginados, casi nulo para un 53o/o de la población, con el de los grupos participantes en el proceso económico. En efecto, el crecimiento histórico del producto interno bruto del Ecuador es aproximadamente de 4.7o/o anual, pero esta cifra oculta el hecho de que ese producto, tanto en su base inicial como en su incremento hasta el presente, en parte muy pequeña, ha sido absorbido por la población marginada en rápido crecimiento; en gran proporción, por grupos sociales relativamente reducidos y en lento crecimiento; y, en una tercera parte, por el Estado para prestar los servicios públicos. Es decir, el ritmo de crecimiento del producto de la población participante es mucho mayor del 4.7o/o anual, mientras que el ritmo de crecimiento del producto de la población marginada debe ser muy inferior a esa cifra.

Lo que se aprecia en el cuadro No. 1 es la marginalidad *por ingreso*, es decir, la magnitud de la población que no percibe el ingreso mínimo necesario para incorporarse al estrato inferior de consumo de productos manufactureros.

Cuadro No. 1

**ESTIMACION DE LA POBLACION MARGINADA
ECONOMICAMENTE ACTIVA
AÑO 1968**

		En miles de habitantes			Porcentajes en cada sector			Porcentajes en cada grupo		
		Incorporados	Marginados	TOTAL	Incorporados	Marginados	TOTAL	Incorporados	Marginados	TOTAL
AGROPECUARIO	Unidades Familiares y Subfamiliares	Unidades Grandes y Medianas	27.1	—	27.1					
		— Propietarios	300.9	261.3	562.2					
		— Arrend. y Part.	3.1	70.8	73.9					
		— Resto	3.1	193.6	198.7					
		— Total	334.2	525.7	859.9					
	Trabajadores sin tierra	54.1	127.1	181.2						
TOTAL:		388.3	652.8	1,041.1	37.3	62.7	100.0	45.2	68.0	57.2
Minería y Petróleo		4.2	0.2	4.4	95.5	4.5	100.0	0.5	0.0	0.2
MANUFACTURA	Fabril	— Exportación	3.0	—	3.0					
		— Tradicional	27.0	—	27.0					
		— Moderna	14.1	—	14.1					
		— Total	44.1	—	44.1					
	Artesanía	— Utilitaria	31.7	120.2	151.9					
		— Artística	7.4	27.7	35.1					
— Total		39.1	147.9	187.0						
TOTAL:		83.2	147.9	231.1	36.0	64.0	100.0	9.7	15.4	12.7
Construcciones		55.4	18.4	73.8	75.1	24.9	100.0	6.5	1.9	4.1
SERVICIOS	— Básicas	47.2	14.1	61.3						
	— Comercio	82.5	35.4	117.9						
	— Gobierno	70.0	—	70.0						
	— Doméstico	53.2	22.8	76.0						
	— Resto	74.5	68.7	143.2						
	— Total	327.4	141.0	468.4	69.9	30.1	100.0	38.1	14.7	25.8
Sectores Rurales		392.5	653.0	1,045.5	37.5	62.5	100.0	45.7	68.0	57.5
Sectores Urbanos		466.0	307.3	773.3	60.3	39.7	100.0	54.3	32.0	42.5
Sectores de Bienes		531.1	819.3	1,350.4	39.3	60.7	100.0	61.9	85.3	74.2
Sectores de Servicios		327.4	141.0	468.4	69.9	30.1	100.0	38.1	14.7	25.8
TOTAL GENERAL:		858.5	960.3	1,818.8	47.2	52.8	100.0	100.0	100.0	100.0
POBLACION TOTAL:		2,415.0	3,361.0	5,776.0	41.8	58.2	100.0			

Dentro de este amplio concepto quedan incluidos grupos poblacionales que están fuera de la economía monetaria y otros grupos que, aún participando en el mercado de productos industriales, lo hacen a un nivel tan bajo que el ingreso percibido es de subsistencia mínima.

Con los órdenes de magnitud expuestos se concluye que de un total de 1.8 millones de habitantes activos, unos 960.000 son marginales, es decir, casi un 53o/o de la población activa total. Puede verificarse, además, que la concentración de la marginalidad se radica en gran proporción (más de dos tercios del total) en las áreas rurales como unidades minifunditarias, comunidades indígenas, huasipungueros o exhuasipungueros; pequeños aparceros propietarios, o directamente como mano de obra subocupada. Esto da una cifra de más de 650.000 habitantes activos marginados en las zonas rurales. En la industria existen otras 150.000 personas activas que engrosan la masa de los marginados y, la explicación principal de ello, está en la artesanía utilitaria que aporta una cuota de más de 120.000 marginados. El resto de los marginados se encuentran en la construcción y en los servicios. Nótese también que, a juzgar por el cuadro No. 1, más del 85o/o de los marginados provienen de los sectores productores de bienes, lo cual demuestra la debilidad de la estructura productiva del Ecuador, a la vez que la prudencia de los cálculos para el sector servicios, que en otros países suele exhibir una alta cuota de marginados.

En lo económico, las cifras expuestas señalan el reducido aprovechamiento del *mercado interno potencial* y demuestra las mayores perspectivas de desarrollo hacia adentro que podría aprovechar el Ecuador, si se superan los obstáculos estructurales que en la actualidad impiden el desarrollo de dicho mercado. En lo social, el sistema sólo beneficia a menos de la mitad de la población y en ello radica el acento dramático de los guarismos señalados.

2. La distorsión en el uso del espacio económico y la saturación rural

Es notorio el contraste que presenta el Ecuador entre el exceso de población en ciertas áreas y la abundancia de suelos en otras. Esto no ocurriría si no existieran fuertes rigideces que impiden la movilidad dentro del espacio rural o limita su transferencia productiva hacia las ciudades. Esas rigideces y limitaciones se presentan muy claramente en el caso ecuatoriano. En efecto, la ocupación urbana productiva esta limitada por el incipiente proceso de industrialización que solo revela altas tasas de crecimiento en función de la exigua base inicial. Más aún, esa industrialización reciente se está realizando con tecnologías avanzadas, de escaso efecto en la ocupación directa. Los efectos indirectos sobre la ocupación son también limitados, ya por la concentración del ingreso, ya por el alto contenido de insumos importados en la sustitución de importaciones industriales. En resumen, son pocas las posibilidades de ocupación urbana productiva que el modelo ecuatoriano ha generado, lo que constituye la principal rigidez para un rápido proceso de urbanización. Debe agregarse que la intensidad misma del proceso de industrialización se ha visto limitada por el escaso poder de compra de productos industriales que tienen las masas rurales: alrededor del 68o/o de esta población está al margen del mercado de manufacturas. En otras palabras, la propia existencia de la saturación rural impide resolverla con el desarrollo industrial, pues aquella resta a la industria, mercado interno, dinamismo y oportunidades de inversión rentable. Cuando se plantea la industrialización como una alternativa aparentemente menos costosa que la reestructuración del espacio económico, se olvida que el motor de esa industrialización es la demanda insatisfecha, que no puede llevarse a cabo sin una reestructuración del espacio económico que elimine la marginalidad. Las elevadas tasas de industrialización que eliminaría la marginalidad, induciendo la transformación del agro y no reformándolo directamente, no sólo son impracticables por las limitaciones de financiamiento, sino sobre todo, por una falta de sin-

cronización de la demanda que vitalice ese proceso. Si los empresarios privados no se sienten atraídos por el tamaño y el ritmo de expansión del mercado interno, no habrá política económica que pueda sustituir tales incentivos. En suma, la industrialización no sustituye la reestructuración del agro, pues sin ésta la expansión de la industria sería necesariamente limitada y deformante, al crear "islas de modernidad" de escasa irradiación en el resto del sistema. Se llega así a la conclusión de que la estructura del espacio rural determina la capacidad de absorción productiva de fuerza de trabajo por parte del proceso de industrialización. De ahí que convenga analizar con mayor detenimiento las rigideces que obstaculizan los desplazamientos de población dentro del espacio rural.

En el cuadro No. 2 puede verse la situación de los excedentes y déficit de población rural de las diferentes regiones del país en el año 1966.

<i>Cuadro No. 2</i>				
<i>EXCEDENTES Y DEFICIT DE POBLACION RURAL, 1966*</i>				
<i>(Miles de Personas)</i>				
<i>(1)</i> <i>Población rural</i>	<i>(2)</i> <i>Requerimiento actual de mano de obra equivalente de habitantes rurales en el espacio ocupado</i>	<i>(3)</i> <i>Requerimiento potencial de mano de obra equivalente a habitantes rurales</i>	<i>(4)</i> <i>Balace estadístico de población rural</i>	
			<i>Actual</i>	<i>Potencial</i>
<i>Sierra</i> 1.850	890	1.200	+ 960	+ 650
<i>Costa</i> 1.480	660	1.850	+ 820	- 370
<i>Oriente</i> 84	38	540	+ 46	- 456
<i>Total</i> 3.414	1.588	3.590	+ 1.826	- 176

**/ Cifras redondeadas.*

Fuente y elaboración: JUNAPLA/ILPES.

La primera columna muestra la distribución de la población rural entre Sierra, Costa y Oriente, para el año 1966. La segunda recoge un cálculo que necesita una cuidadosa verificación, pues se refiere a la magnitud de la población rural que podría estar productivamente radicada en la Sierra, en la Costa y en el Oriente, si se man-

tiene la actual proporción de uso de los suelos en esas áreas. Estas cifras indican que en la Sierra se podría lograr la misma producción casi con la mitad de la población rural actual, y que sólo la mitad productivamente incorporada a la actividad agropecuaria de la Sierra, tendría un ingreso mínimo suficiente para demandar productos industriales en alguna cantidad significativa¹.

El hecho más sorprendente surge al comparar las cifras para la región costera. Nótese que, en 1966, existían en esa región casi millón y medio de habitantes rurales y que, menos de 700.000 habitantes rurales podrían tener ocupación productiva en el espacio actualmente explotado de la Costa, lo que arroja un excedente de población rural superior a 800.000 personas, en comparación con un exceso de 960.000 personas en la Sierra. Las cifras para el Oriente son también altamente significativas, pues revelan que en una zona que podría jugar un papel importante en la reducción de la saturación rural se está repitiendo el mismo proceso. La cifra de 38.000 personas, para el espacio actualmente explotado del agro oriental, indica también un exceso de población de 46.000 personas. En otras palabras, existen excedentes de población rural, en el espacio económico ocupado de las tres regiones del país, en una magnitud superior a 1.8 millones de personas rurales.

Las cifras mencionadas son resultado de cálculos aproximados de la cantidad de población rural excedente, en el supuesto de mantener la estructura y proporción actual de uso del espacio rural. ¿Qué se sabe sobre la proporción en la que todos los suelos aptos del país son realmente utilizados en la agricultura, la ganadería y las actividades forestales? Si se convirtieran, los suelos de diferentes aptitudes, a unidades equivalentes donde el factor de conversión sea su capacidad para mantener población rural productiva, llegaríase a cifras simples e indicativas de que todos los suelos po-

1/ *Sobre los conceptos y métodos de cálculo usados en la confección de estas cifras, véase infra, capítulo sobre "Metodología de evaluación de los recursos naturales".*

tencialmente explotables son realmente utilizados.

El cuadro No. 3 muestra, en la columna segunda, lo que podría llamarse el coeficiente de uso de la tierra y sintetiza, en su primera columna en forma de un coeficiente de exceso de mano de obra, las relaciones antes analizadas en el cuadro No. 2.

<i>Cuadro No. 3</i>			
<i>SITUACION SINOPTICA DE LA DISTORSION EN EL USO DEL ESPACIO RURAL</i>			
<i>1966</i>			
	<i>(1)</i> <i>Coeficiente de exceso de</i> <i>mano de obra</i> <i>(CH)</i>	<i>(2)</i> <i>Coeficiente de uso de</i> <i>la tierra</i> <i>(CT)</i>	<i>(3)</i> <i>Coeficiente de</i> <i>saturación</i> <i>(CS)</i>
<i>Sierra</i>	<i>2.08</i>	<i>0.74</i>	<i>1.54</i>
<i>Costa</i>	<i>2.31</i>	<i>0.36</i>	<i>0.80</i>
<i>Oriente</i>	<i>2.18</i>	<i>0.07</i>	<i>0.15</i>
<i>TOTAL:</i>	<i>2.12</i>	<i>0.45</i>	<i>0.96</i>

Fuente y Elaboración: JUNAPLA/ILPES.

Nótese que las magnitudes de población rural excedente, que resultan de comparar las dos primeras columnas del cuadro No. 2, sólo suponen el uso del 74o/o en la superficie explotable de la Sierra, el 36o/o en la de la Costa, y el 7o/o en la del Oriente. En promedio, para el país, la magnitud antes señalada, de 1.8 millones de habitantes rurales excedentes, corresponde a un uso del espacio rural ecuatoriano de sólo el 45o/o. Con mayor claridad puede apreciarse el significado de estas cifras en el cuadro No. 3. La Sierra ecuatoriana tiene aproximadamente el doble de la población requerida, en un espacio equivalente a 3/4 de la superficie explotable; la Costa tiene 2.3 veces la población rural necesaria, en poco más de un tercio de la superficie explotable; y, el Oriente, utilizando no más de un 7o/o de su superficie, muestra un exceso de población de casi 2.2 veces la necesaria. Tal es la situación actual.

Puede preguntarse sobre la magnitud de la población rural que,

con un ingreso adecuado, podría quedar radicada en el agro, si todo el espacio potencialmente explotable fuera utilizado. En otras palabras ¿cuál es la población rural que podrían soportar productivamente la Costa, la Sierra y el Oriente, si el coeficiente de uso de la tierra fuera la unidad? A esta pregunta pretende contestar, en forma aproximada, la tercera columna del cuadro No. 2, según la cual, para el conjunto del país, la magnitud de 3.6 millones de habitantes rurales sería compatible con la ocupación plena del espacio rural y con un ingreso adecuado por hombre ocupado en el agro. Naturalmente que podría sobrepasarse la cifra de 3.6 millones de habitantes rurales sin ocupar plenamente el espacio rural, pero ello no sería deseable, pues repercutiría en una disminución del ingreso por hombre ocupado en el campo y en el mantenimiento de grados de marginalidad cuya importancia guardaría relación con la magnitud del exceso. Así, por ejemplo, si las tendencias actuales se mantienen, la marginalidad llegaría, hacia 1991, a abarcar aproximadamente un 60% de la población activa, sin que el coeficiente de uso de la tierra sobrepase, en promedio para el país, tal vez el 60%. Si ello ocurriera, el mercado interno crecería muy lentamente, la concentración del ingreso se habría agudizado a extremos notables y el proceso de industrialización y desarrollo en general se habrían distorsionado con caracteres tales que el Ecuador no podría encontrar fácilmente, por sus propios medios, una dinámica autónoma de crecimiento.

De aquí que sea de suma importancia prever y orientar el curso futuro de la población rural y su distribución en el espacio, para no sobrepasar excesivamente el límite mencionado, pues, ello haría mucho más costoso, social y económicamente, el proceso ulterior de desarrollo. *Este límite, fijado teóricamente y aproximadamente para la población rural total del país, no debe confundirse con límites para la producción agropecuaria.* La cantidad y calidad de los suelos del Ecuador son capaces de alimentar por muchos años una población muy superior a la actual. No hay, pues, límites previsibles a la capacidad de producción agropecuaria del Ecuador. *Sólo exis-*

ten restricciones a la capacidad de ocupación productiva que puede dar el sector agropecuario.

Con la aclaración que antecede, cabe referirse, ahora, a cada una de las regiones del país. Si todos los suelos explotables de la Sierra fueran utilizados según sus capacidades de uso, la población rural que podría soportar dicha región sería algo superior a 1.2 millones de personas; el mismo análisis para la costa muestra la cifra de 1.85 millones y para el oriente, de 540.000 personas. Comparadas con la población rural de 1966, estas cifras revelan que, en el mejor de los casos, la Sierra debe expulsar, de todas maneras, a 650.000 personas; la Costa podría absorber 370.000 personas más y el Oriente podría atraer, asimismo población rural nueva, a unas 460.000 personas². En conjunto, el país podría aumentar su población rural en casi 180.000 personas.

Este breve análisis, que se profundiza en los capítulos siguientes, revela dos hechos significativos: primero, que existen amplios márgenes para redistribuir la población rural en el espacio ecuatoriano, trasladando, ante todo, a la Costa y después al Oriente, a las 650.000 personas excedentes en la Sierra; segundo, que existe un margen mínimo (180.000 personas) para ampliar la población rural total del país. Como la cifra de 3.4 millones de habitantes rurales, que muestran el cuadro No. 2, corresponde a 1966, es muy posible que el Ecuador ya haya llegado al límite permisible en cuanto a la magnitud de la población rural total, estimada en casi 3.6 millones de personas*. El cuadro No. 3 sintetiza este análisis en su tercera columna, que muestra los coeficientes de saturación para cada una de las regiones y el promedio para el país. El de la Sierra (estimado en 1.54) significa que un 54o/o de la población rural de esa zona no podría encontrar en ella ocupación producti-

2/ *Estos cálculos se refieren sólo a las áreas del oriente sobre las cuales se conoce la potencialidad de los suelos. Excluye, por consiguiente, buena parte del Oriente bajo.*

*/ *Este Estudio se terminó de redactar en diciembre de 1969.*

va, aunque se ocupara todo el espacio explotable.

De aquí se deduce otra conclusión importante: la reforma agraria en la Sierra es imprescindible pero no suficiente, porque una reforma agraria, que no equivalga a redistribuir la miseria, tendría que desplazar a otras áreas el 54o/o de su población rural.

Los análisis para la Costa y el Oriente, en cambio, revelan potencialidades de absorción, porque los coeficientes de saturación rural son 0.80 y 0.15, respectivamente. En conjunto, el país tiene un coeficiente de saturación rural de 0.96, que sintetiza, con la sencillez de una cifra, el análisis previamente expuesto sobre el escaso margen que existe en el Ecuador para ampliar la población rural total en forma compatible con un aumento sustancial del ingreso por hombre ocupado en el agro.

¿Por qué se ha llegado a esta situación extrema de distorsión en el uso del espacio económico? Esta pregunta no persigue tan solo la comprensión del pasado; tiene un profundo sentido práctico, pues la remoción de las rigideces que han condicionado las distorsiones que aquí se analizan, deben constituir parte importante de la estrategia futura del desarrollo a fin de reducir paulatinamente la marginalidad y la concentración del ingreso y evitar así la frustración del desarrollo industrial.

Sin considerar las causas históricas, que explican la radicación original de la población indígena en los climas más benignos de la Sierra, y remitiendo el análisis a los factores superables cuya influencia se deja sentir en el presente, es inevitable señalar la estructura de la propiedad rural, las deficiencias de infraestructura y la ausencia de una política de desarrollo espacial, como los tres elementos que explican principalmente estas distorsiones. En el caso de la Sierra son evidentes las consecuencias adversas de una estructura de la propiedad basada en la "hacienda", pues ella ha hecho posible que en una zona cuya población rural es el doble de la ne-

cesaria, exista más del 25o/o de la superficie potencialmente productiva sin explotar.

En la Costa la concentración de la propiedad es también extrema, sobre todo en la cuenca del Guayas; a esta circunstancia hay que agregar los efectos de una infraestructura todavía incipiente. En el Oriente, en cambio, el principal problema es el de la infraestructura. En los tres casos, es evidente la ausencia de una política de planificación espacial del desarrollo.

Existen naturalmente otros factores que se esgrimen para explicar la situación actual, dos de los cuales conviene destacar. El primero se refiere a una posible reticencia de la población serrana para bajar a la Costa o al Oriente. No puede desconocerse que tanto en el Ecuador como en otras partes hay factores culturales que limitan los procesos migratorios, pero no deben exagerarse esos factores para disimular la ausencia de una política de desarrollo espacial. No existen factores culturales insuperables y la mejor demostración de ello es que, a pesar del desconocimiento de la agricultura tropical, que naturalmente tiene la población serrana, y de la apropiación concentrada de la tierra en la Costa, dicha población emigra a las zonas bajas, aunque en intensidad insuficiente. La eliminación de las deficiencias de estructura de la propiedad, una política adecuada de la infraestructura y una orientación técnica del campesinado, terminarían con buena parte de los llamados factores culturales, pues ningún grupo social persigue la miseria, ni insiste en ella.

El segundo factor se refiere a los problemas tecnológicos que presenta la agricultura de trópico, especialmente en las regiones húmedas. Es innegable que los problemas técnicos particulares de las regiones tropicales hacen su agricultura más compleja que la de las zonas templadas. Tampoco esos problemas técnicos son hechos en los que se puede apoyar la inacción frente a la distorsión en el uso del espacio económico.

El desequilibrio en la ocupación del espacio económico ecuatoriano conduce, por último, a una conclusión de singular importancia: Si la población actual radicada en el área rural es ya casi equivalente a la población rural que productivamente podría soportar todo el espacio agrícola ecuatoriano, es forzoso concluir que en la planificación del futuro desarrollo, casi todo el crecimiento vegetativo de la población rural debería ser desplazada hacia las áreas urbanas. Esto implica, a su vez, la necesidad de diseñar una política de desarrollo que impida que la actual marginalidad rural sólo encuentre salida transformándose en marginalidad urbana. En suma, las exigencias futuras de industrialización y urbanización son extraordinarias si se desea evitar la repetición, en escala ampliada, de una marginalidad que ya tiene caracteres agudos.

3. La concentración del ingreso y la riqueza

Todos los hechos mencionados corresponden a una marcada concentración del ingreso y la riqueza. La marginalidad no es otra cosa que la expresión de la alta proporción de población que tiene un ingreso al nivel del estrato más bajo que capta una pequeña proporción de aquel y la distorsión en el uso del aspecto económico como consecuencia de una distribución muy desigual de la propiedad de la tierra. Ambos fenómenos no agotan las explicaciones sobre la concentración del ingreso, pero, en una economía donde el sistema financiero y la industria no tienen aún el suficiente desarrollo, ambos fenómenos son decisivos de la magnitud de las desigualdades que envuelven todo el sistema.

El cuadro No. 4 muestra que el grupo de los marginados abarca un 53o/o de la población activa y sólo se beneficia con un 20o/o del producto; mientras el restante 47o/o se apropia el 80o/o del producto. Estas cifras ocultan la desigual distribución del ingreso entre el 47o/o de la población con un ingreso suficiente para demandar productos industriales. El cuadro, suficientemente dramático,

está calculado con excesiva prudencia y resulta mejorado con las estimaciones que hizo la CEPAL en 1966. El cuadro No. 5, en efecto, muestra el resultado de dicho estudio preliminar, que sólo puede reflejar aproximaciones a falta de investigaciones e informaciones más precisas. Si se toma el tramo de población cuyo ingreso anual es inferior a 5.000 sucres, que corresponde probablemente a un ingreso promedio de unos 2.000 a 2.500 sucres, puede observarse que dicho grupo comprende casi el 62o/o de la población activa y sólo obtiene el 17o/o del ingreso total.

<i>Cuadro No. 4</i>				
<i>ECUADOR: PRODUCTO INTERNO BRUTO Y POBLACION ACTIVA</i>				
<i>1968</i>				
	<i>Producto Interno Bruto (Millones de Sucres)</i>	<i>Población Activa (Miles de Personas)</i>	<i>Porcentaje Producto</i>	<i>Porcentaje Población</i>
<i>Marginados</i>	5.013	960	20	53
<i>Incorporados</i>	19.803	859	80	47
TOTAL:	24.816	1.819	100	100

Fuente y elaboración: JUNAPLA/ILPES.

Todo esto tiene implicaciones sobre el tamaño del mercado, de por sí limitado dada la cantidad de población, y sobre la evolución general de la economía ecuatoriana, que en los últimos años presenta marcadas tendencias al desequilibrio económico y social. Esta distribución del ingreso, que reduce aún más el mercado, determina una estructura industrial distorsionada, que sólo tiende a dinamizarse débilmente ante la demanda calificada de los grupos de ingresos altos y medios, a la vez que limite el ritmo de crecimiento del sector industrial. Así, la oferta industrial está deformada por el excesivo peso relativo de la demanda de grupos minoritarios, y por el escaso peso absoluto de la misma con relación a las escalas económicas de producción. En consecuencia, no pudiendo el sector industrial responder económicamente a la diversidad y calidad de la demanda de los grupos que concentran en sí el ingreso, resul-

ta inevitable la presión sobre las importaciones. En efecto, las importaciones constituyen no sólo la única posibilidad de los grupos participantes para imitar los niveles materiales de consumo de estos grupos de ingreso por habitante similar en otros países más industrializados, sino una actividad comercial que permite a dichos grupos financiar en parte el mantenimiento de ese nivel de vida.

No han existido, y lo explica el panorama descrito, motivaciones internas para una industrialización más o menos armónica y creciente. No es de extrañar, por eso, que la economía ecuatoriana siga los vaivenes del comercio exterior. Sólo el mercado internacional, con su demanda selectiva e intensa, ha impulsado el crecimiento del país y ha permitido demostrar que los empresarios surgen y se forman si las condiciones lo exigen y permiten. El caso del banano ha sido un ejemplo claro. En pocos años, el empresario agrícola costeño introdujo el banano como cultivo comercial y se puso a tono en costos y calidad para abastecer el mercado internacional. La misma lección se desprende de la crisis del banano, al introducir y adaptar, en muy pocos años, nuevas variedades de mayores rendimientos o demanda. De ahí que no pueda atribuirse a los empresarios privados el escaso ritmo del proceso de industrialización del Ecuador. Puede que los empresarios sean pocos y restringido su dominio de las técnicas modernas de gestión de empresas, pero es forzoso reconocer que las condiciones no exigían, por lo general, otras calificaciones ni otras dotes dinámicas. Existe, si, un conflicto técnico y no explícito entre los empresarios industriales, como consumidores, como grupo que participa de la concentración del ingreso, y los mismos empresarios como productores y gestores de la industrialización. Como grupo que participa de la concentración, defiende las actuales estructuras y se solidariza con ellas, y como grupo en busca de mercados para ampliar o diversificar sus industrias, reconoce que éstas son anacrónicas, deprimentes de la economía y socialmente injustas. Tal conflicto es sólo teórico, porque ni los empresarios ni la sociedad valoran el éxito por los objetivos de industrialización alcanzados, sino por las

Cuadro No.5
ESTIMACIONES DE LA DISTRIBUCION POR TRAMOS DE INGRESO DE LA
POBLACION ACTIVA
1966

TRAMOS DE RENTA ANUAL (Suces)	SECTOR URBANO		SECTOR AGRICOLA		TOTAL		PORCENTAJES ACUMULADOS	
	Miles de personas activas	Ingreso Total (miles de S/.)	Miles de personas activas	Ingreso Total (miles de S/.)	Miles de personas activas	Ingreso Total (miles de S/.)	Personas	Ingreso
TOTAL	640.9	7.122.1	801.6	5.090.0	1.442.5	12.221.1		
Menos de 2.000	102.2	190.9	195.5	262.5	297.7	452.5	20.7	3.7
2.000	81.2	194.8	344.3	817.0	425.5	1.011.8	50.2	12.0
3.000	77.9	273.5	90.2	353.3	168.1	626.8	61.9	17.1
5.000	140.1	844.0	44.8	197.7	184.9	1.141.7	74.7	28.4
7.000	72.2	613.7	26.2	206.1	98.4	819.8	81.5	33.1
10.000	71.4	892.5	39.8	445.6	111.2	1.338.1	89.2	44.0
15.000	39.2	686.0	36.1	777.5	75.3	1.463.5	94.4	56.0
20.000	20.2	454.5	-	-	20.2	454.5	95.8	59.7
25.000	9.3	255.8	-	-	9.3	255.8	96.4	61.8
30.000	7.9	276.5	5.5	176.1	13.4	451.6	97.3	65.5
40.000	4.0	1.80.0	-	-	4.0	180.0	97.6	67.0
50.000	1.9	104.5	14.1	740.1	16.0	844.6	98.7	73.9
60.000	3.3	231.0	4.0	472.7	7.3	703.7	99.2	79.7
Más de 100.000	10.1	1.925.3	1.1	551.4	11.2	2.476.7	100.0	100.0

Fuente: CEPAL, 1966.

utilidades logradas que, de todas maneras, resultan altas debido a los márgenes de protección. De ahí que los grupos empresariales no se sientan responsables de los logros sociales, y que la sociedad, con su sistema de valores, tampoco los responsabilice. Predomina, en consecuencia, el sentido de grupo que participa de la concentración del ingreso.

Sólo aquellos empresarios que por su formación intelectual y por su visión más amplia de los problemas sociales piensan más allá del presente, se inquietan constructivamente frente a las perspectivas futuras y avizoran las posibilidades de un conflicto entre el mantenimiento de sus posiciones actuales y la casi inevitable agudización de las tensiones sociales.

A estos grupos de empresarios que son sensibles intelectualmente, se suman partes importantes de los profesionales y de la juventud que no acepta las irracionalidades de la sociedad en la que empiezan a vivir. A su vez, la masa de los marginados no necesita de conclusiones intelectuales, porque palpa material y progresivamente las consecuencias de los fenómenos que los otros grupos sociales, cuando más, pueden comprender exteriormente.

4. La irracionalidad de la Organización Institucional

Frente a las consecuencias de la distorsionada ocupación del espacio económico, la marginación creciente de la población y la desigual distribución del ingreso y la riqueza, hubo que ampliar paulatinamente la acción del Estado para impulsar una mejor utilización de los recursos y para arbitrar los conflictos y presiones de los grupos sociales en pro de atenuar los efectos de la marginación social.

Esto ha conducido al desarrollo de un enorme aparato estatal que se descentraliza geográficamente, crea entidades y programas so-

ciales, pero carece de mecanismos ágiles de dirección y ejecución en los niveles altos, donde se dispersan y confunden facultades en las funciones legislativa y ejecutiva, dando inusitada rigidez a la gestión gubernamental. Como resultado de ello, el sector público se compone de más de mil organismos difícilmente coordinables y que superponen sus funciones.

El sector público ha sido secularmente incapaz de movilizar recursos internos para financiar su gestión global por medio de la tributación. A fin de suplir esa incapacidad, ha recurrido al comercio exterior para obtener recursos (cerca del 50o/o de los ingresos tributarios provienen de dicho comercio) y no ha causado una excesiva tributación a las actividades de exportación, las que se resienten por la debilidad de la tributación interna. Esto explica la vulnerabilidad del sistema financiero. La inelasticidad de la tributación directa, pese al esfuerzo del sector externo, ha conducido al estancamiento de la carga tributaria. Además, la imposición, de carácter regresivo, no ha contribuido a alterar la desigualdad del ingreso, haciendo recaer la carga tributaria en la masa de los consumidores.

Mientras el gasto público absorbe alrededor del 27o/o del producto nacional, *la carga tributaria se ha estancado en el 15o/o³. Este brecha ha sido cubierta con ingresos no tributarios y préstamos, cuyo servicio ha conducido a la disminución de la inversión real, debilitándose así la contribución del sector público al desarrollo, sobre todo su aporte a la formación de una infraestructura física, necesaria para comunicar el país, producir energía, incorporar y regar nuevas tierras, etc.*

La desconfianza que genera el distorsionado sector público, ha conducido a crear impuestos con destino especial y a pulverizar la inversión en miles de pequeños proyectos, dispersos por todo el territorio nacional, realizados por innumerables organismos, con un lentísimo proceso de maduración y de dudosa utilidad

3/ Incluye las imposiciones patronales por concepto de seguridad social.

económica o social.

Paradójicamente, mientras el Gobierno central acusa enormes y crecientes déficit presupuestarios, el balance de caja de las entidades descentralizadas y de algunos consejos provinciales y municipales, muestra superávit equivalente. De ahí que el Gobierno haya tenido que recurrir al Banco Central para obtener anticipos de impuestos, mientras existe liquidez en el resto del sector público.

En suma, el sector público, tanto por defectos de organización como por la debilidad de su financiamiento y la timidez de sus acciones, no puede contribuir a resolver los problemas básicos de la economía ecuatoriana.

5. El peligro de perpetuar la marginalidad y la concentración

El patrón de desarrollo actual no parece viable en el sector social y es frustrador en el económico. Por un lado, no tiende a corregir sus propias deficiencias, sino a agudizarlas y, por el otro, acumula tensiones sociales que pueden romper el equilibrio que mantienen las viejas texturas. De aquí el interés de incursionar en el futuro, no para hacer predicciones que, por su rigidez, suelen resultar falsas; sino para calcular, con cierta aproximación, la fuerza y la naturaleza de las tensiones que se desatarían si el sistema se mostrara excesivamente inflexible frente a las demandas crecientes de los grupos postergados. Entre la dureza absoluta del sistema, que desembocará a la larga en la ruptura violenta, y la reacción flexible, consciente y previsor, bien dispuesta a remover los obstáculos presentes, existen muchas alternativas intermedias, algunas de las cuales pueden postergar por largo tiempo la explosión de las tensiones acumuladas o plantear distintas modalidades de soluciones más profundas. A estas alturas del análisis no se pretende plantear estrategias alternativas de desarrollo futuro, sino de hurgar fríamente en el porvenir para demostrar la gravedad de las actuales

tendencias, sabiendo que ellas no se plasmarían exactamente en hechos, ya sea por la flexibilidad que adquiriera el sistema ulteriormente o por las reacciones frente a su misma rigidez.

Como la marginalidad sintetiza muchos de los problemas que el sistema debería corregir, se centrará el análisis en explorar si tal corrección es posible con el patrón y ritmo actual de crecimiento y cuáles serían los requisitos de su eliminación a diversos plazos. El cuadro No. 6 cuantifica los resultados previsibles bajo diversas hipótesis de crecimiento del producto y con plazos variables entre 5 y 30 años. Como, en definitiva, la marginalidad se genera por la creación insuficiente de empleo productivo en relación al crecimiento de la fuerza de trabajo, es natural que dados ciertos supuestos sobre la productividad de la ocupación, mientras mayores sean los ritmos de crecimiento del producto, más rápida será la reducción de la marginalidad. Estas cifras se han calculado suponiendo que cada año la fuerza de trabajo crece a un 3.40/o, que la productividad de la población no marginada aumenta a un 20/o y que el coeficiente de marginalidad en el año base es de 0.53.

Puede apreciarse que el ritmo actual promedio de crecimiento de la economía ecuatoriana (4.70/o) tiende a agravar el fenómeno de la marginalidad, llevándola, en cinco años, a casi el 550/o; en 20 años a cerca del 600/o, y en 30 años a más del 620/o. Estas cifras suponen que el ritmo de crecimiento de la fuerza de trabajo se mantenga en 3.40/o anual y desarrollan un modelo en el que la absorción de la marginalidad no se realiza por una reforma directa de las estructuras anacrónicas, sino por una lenta absorción, al impulso del crecimiento de las estructuras productivas más modernas. Admitir que se mantenga el ritmo de crecimiento de la fuerza de trabajo durante 20 años puede ser razonable, pero quizás sea exagerado prolongar esa evolución hasta 30 años.

Nótese, para apreciar la gravedad de estas cifras, que el ritmo de crecimiento de 4.70/o anual no es bajo en comparación con el pro-

Cuadro No. 6
COEFICIENTES DE MARGINALIDAD QUE SE ALCANZARIAN EN LOS
PLAZOS QUE SE INDICAN*
 (Porcentajes)

TIEMPO (Años)	TASA PORCENTUAL DE CRECIMIENTO DEL PRODUCTO					
	2	3	4.5	6	7	8
5	60.2	58.2	54.7	51.8	49.5	47.1
10	66.4	62.9	56.3	50.6	45.7	40.4
20	75.9	70.7	59.4	48.0	37.3	24.5
30	82.8	76.9	62.3	45.3	27.5	4.2

*/ Llamado M a la cantidad de población marginal, F a la fuerza de trabajo, Op a la ocupación productiva, P_1 al producto (excluida la parte producida por la población marginada), s a la productividad de la ocupación productiva, p a la tasa de crecimiento del producto, f a la tasa de crecimiento de la fuerza de trabajo y α a la tasa de variación de la productividad, se obtienen las siguientes relaciones:

$$1) \quad M = F - Op; \quad \frac{P_i}{s} = Op$$

$$2) \quad \left(\frac{M}{F}\right)_t = 1 - \left(\frac{Op}{F}\right)_t$$

$$3) \quad \frac{Op}{F} = \frac{P_i}{sF} = \frac{P_{i0} (1+p)^t}{s (1+\alpha)^t F_0 (1+f)^t}$$

Reemplazando (3) en (2):

$$\frac{M}{F}_t = 1 - \frac{P_{i0}}{sF_0} \frac{(1+p)^t}{(1+\alpha)^t (1+f)^t}$$

$$\frac{M}{F}_t = 1 - \frac{Op_0}{F_0} \frac{(1+p)^t}{(1+\alpha)^t (1+f)^t}$$

Fuente: JUNAPLA/ILPES.

medio de América Latina. Ese ritmo de crecimiento incluye parte del período de auge del banano. En caso de perspectivas adversas para el producto, difícilmente podría repetir la economía ecuatoriana esa tasa de expansión, especialmente si no cambia nada sustancial en el modelo de desarrollo. Si el ritmo de crecimiento bajara a 30/o anual, el cuadro No. 6 revela un agravamiento extraordinario del coeficiente de marginalidad, hasta casi el 77 o/o, en 30 años.

La estrategia actual de desarrollo no tiende, en consecuencia, a resolver su problema fundamental, sino a agudizarlo. Siendo así, cabe preguntarse sobre los ritmos de crecimiento necesarios para que la marginalidad disminuya en términos relativos. Las cifras son sorprendentes otra vez. Si el producto creciera a un 60/o anual, después de 30 años la marginalidad sería todavía del 450/o. En comparación con una marginalidad actual del 530/o, tal proporción constituirá un magro resultado.

De aquí que la adopción de otro patrón de desarrollo, que ataque directamente las estructuras anacrónicas, parezca necesaria para obtener resultados social y económicamente aceptables. De nuevo se llega a la conclusión de que sin reforma agraria, reestructuración del espacio económico, redistribución del ingreso o intenso proceso de industrialización, no son alentadoras las perspectivas de desarrollo del Ecuador.

PORQUE EL NO PAGO DE LA DEUDA EXTERNA

*León Roldós Aguilera**

La Deuda Externa de América Latina, en general de los países en vías de desarrollo, aparece en la década de los 80 como el problema más crítico de las relaciones económicas internacionales.

En lo agudo y trascendente del problema, hay prácticamente consenso de criterio; pero, en cambio, hay muy diferentes enfoques para analizar el origen de la deuda y su posible tratamiento futuro.

Mientras que los que propugnan la tesis del neo-liberalismo o economía social de mercado sostienen que el problema de fondo está en que se sobredimensionó y distorsionó la inversión y el gasto público de los países en vías de desarrollo, por lo que la responsabilidad, fundamentalmente, según ellos, está en la gestión de los gobiernos de tales países, en que se pasó de la conducta ve-

**/ Abogado; Director del Instituto de Investigaciones Jurídicas, Sociales y Políticas de la Universidad de Guayaquil.*

hemente de acelerar desarrollo con créditos comerciales caros a la conducta irresponsable de cubrir déficit presupuestarios internos con deuda externa y, en algunos casos, a la conducta dolosa de contratos de endeudamiento vinculados con negociados de compra de equipos o de obras faraónicas; en cambio, otros, que mediatizan el problema de la deuda, sostienen el criterio de la responsabilidad compartida, o sea que existe la responsabilidad antes citada de los países en vías de desarrollo, pero que también tienen la culpa los países capitalistas y la banca internacional que presionaron con sus ofertas de crédito en la década de los 70, por sus excesos de liquidez, que, si no aparecía un sujeto deudor, los obligaba a asumir los costos financieros porque los depositantes, principalmente empresas vinculadas con el negocio del petróleo —por lo que a los recursos se los identificaba como petrodólares— exigían rentabilidad sobre sus depósitos; pero, tanto los neoliberales como los propugnadores de la responsabilidad compartida, han venido sosteniendo que la deuda existía y debía pagarse, con la diferencia que los primeros liberaban de responsabilidad a la banca acreedora y se sometían felices a los planes de ajuste del Fondo Monetario Internacional —FMI—; y, los segundos, aceptando tales planes a regañadientes, han aspirado a concesiones graciosas de nuevos créditos forzados y diferimientos de pagos.

Lo verdaderamente objetivo entonces ha sido el sometimiento al Fondo Monetario Internacional, y la profundización del problema por el incremento de la deuda y el diferimiento de plazos; y, otras conductas como aquellas de la sucretización de la deuda en el Ecuador, por las que el Estado, es decir, todos los ecuatorianos, asumimos la deuda de empresarios privados en términos de los riesgos de crédito y de cambio, de modo que las pérdidas cambiarias de los deudores y las pérdidas de crédito que hubieren podido tener los acreedores, pasan a ser del Estado que no tuvo arte ni parte en esas deudas privadas, agravada la situación cuando algunos créditos eran aparentes, porque se trataba de registros que estaban en el Banco Central del Ecuador y que no se habían can-

celado, porque no era necesario declararlo así o aún cuando la deuda ya no existía, lo que posiblemente llegue a una suma cercana a Quinientos Millones de dólares, ya que la deuda registrada con avales ó fianzas del sistema bancario y financiero no llegaba a novecientos millones de dólares, y las sucretizaciones exceden a los mil cuatrocientos millones de dólares, siendo imposible que, a sola firma de deudores, la banca extranjera, sin aval de bancos o financieras ecuatorianas, haya entregado más de quinientos millones de dólares, lo que tendrá que establecerse aún cuando haya transcurrido más de cinco años, por razones de moral pública, cuanto más que casi todos los créditos de estabilización originados en las sucretizaciones están por vencerse y hay herramientas, para realizar las investigaciones, cual sería el caso de créditos del exterior inicialmente con aval bancario que luego "supuestamente" había sido liberado el aval bancario, cuando la realidad es que se daba de baja al aval, porque ya no existía la deuda.

De diferentes espacios, algunos ecuatorianos cuestionamos los llamados procesos de ajustes, Los trabajadores, las universidades y los partidos políticos democráticos, fueron severos impugnadores de tales procesos.

Desde el Consejo Nacional de Desarrollo y la Vicepresidencia de la República, me tocó ser actor de severos cuestionamientos al tratamiento de la deuda externa ecuatoriana, lo que recuerda el país, durante nuestra gestión de 1981 a 1984, a riesgo de las acusaciones que recibimos de que nos sumábamos al coro de los sectores políticos de izquierda que cuestionaban al Fondo Monetario Internacional más por razones políticas que por razones económicas, pero aquellos que hacían tales tachas olvidaban que en los casos de la década de los 70 que en América Latina intervino el Fondo Monetario Internacional (Perú, Chile, Bolivia, Argentina y Brasil); aquellos países sufrieron el agudizamiento de sus crisis social y económica, deteriorándose su economía al extremo que en algunos países australes ya van por tres nombres de signos

monetarios, porque sus especies monetarias se deterioraron tan aceleradamente hasta la tragicómica situación que almuerzos llegaron a valer precios millonarios, por la desvalorización de tales monedas.

¿La deuda, entonces, es causa de la crisis que vivimos? Para los que han mantenido las tesis neoliberales y los que mediatizaron su posición, el problema es la deuda. Para los que analizamos con visión estructural la deuda no es causa, sino consecuencia de la crisis, que la agrava.

Pretender encontrar las causas de la deuda de Latinoamérica es fundamental porque nos permite examinar los vicios de la economía externa e interna que motivaron el endeudamiento. Sin pretender una enumeración taxativa veamos los principales:

a) En lo externo, los injustos términos de intercambio en el comercio internacional, que hace que las economías de los países en vías de desarrollo sean totalmente dependientes y que las cuentas corrientes de sus balanzas de pagos sean persistentemente negativas.

Las facilidades crediticias de la década de los setenta llevaron a que el problema de fondo del intercambio se distorsione, porque los déficit de las cuentas corrientes se cubrían o disminuían con los ingresos de capital.

Más aún, como a los vencimientos de los créditos, los déficit continuaban, era imposible obtener recursos provenientes de la exportación de bienes y servicios para amortizar las deudas y, entonces, se contrataban nuevos créditos para amortizar los anteriores y cubrir los nuevos déficit.

b) Los bajos niveles de recursos financieros asignados por las entidades financieras de desarrollo, insuficientes para atender los

requerimientos de los diferentes países, con condicionalidades y mecanismos que llevaron a que los créditos del Banco Mundial y del Banco Interamericano de Desarrollo caigan en lentos y largos procesos de negociación y aprobación, con retardos y falta de oportunidad de los desembolsos, lo que a su vez determinó graves retrasos en los proyectos, con la consecuencia del encarecimiento de las obras que llevó a insuficiencia de recursos por la elevación de costo, a más del servicio de importantes sumas por comisiones de compromiso.

Las dificultades de financiamiento de las entidades anotadas causaron graves problemas al interior de los países de Latinoamérica, porque ya decidida una obra, motivada una comunidad, preparado un proyecto, se hacía difícil para los gobiernos detener su realización por la falta de financiamiento de tales entidades: y, entonces, se buscaba recursos en otras fuentes, a elevados costos e insuficientes plazos, en términos de la posibilidad de retorno de la inversión, por la vía de la rentabilidad o del servicio. Si el proyecto era financiado por una entidad internacional, pero se llegaba a situaciones de condicionalidades imposibles de cumplir, se paralizaban los desembolsos y la situación se volvía más difícil, porque detener un proyecto en marcha ocasionaba graves perjuicios, no quedando otra salida que recurrir a la banca privada internacional.

¿Qué porcentaje de la deuda latinoamericana fue contratada para proyectos de desarrollo que debieron ser financiados por el Banco Mundial o por el Banco Interamericano de Desarrollo o con otros créditos a largo plazo y términos concesionarios? Posiblemente más del 500/o.

Se podría cuestionar el comentario anterior señalando que no siempre los fondos fueron invertidos en los proyectos a que teóricamente se los destinaron. Aquello es verdad, con responsabilidad interna de los países deudores que ante apremios de divisas

para pagar importaciones muchas veces distrajeron los fondos que tenían destino específico.

Pero, aún cuando aceptamos que no todos los recursos se utilizaron en los destinos señalados en los contratos, posiblemente la inversión efectiva en el desarrollo de nuestros países, con recursos de la banca comercial internacional, es superior al 30o/o de los fondos recibidos.

Sería interesante realizar un trabajo de investigación, país por país, que permita ubicar el destino real de los créditos para pasar de la hipótesis a la comprobación.

Si América Latina para financiar su desarrollo hubiera esperado los créditos del Banco Mundial, del Banco Interamericano de Desarrollo y de agencias dependientes de gobiernos de países desarrollados, el retraso económico y social de nuestra región habría sido mucho más agudo de lo que es actualmente, por los bajos niveles que se habrían desembolsado y las dificultades sufridas, en base de criterios abstractos, no compatibles con la realidad socio-económica de nuestros países.

c) La crisis económica y financiera de los países capitalistas, los déficit de sus economías en sus presupuestos y en las cuentas corrientes de sus balanzas de pagos no son aspectos ajenos a los problemas de los países en vías de desarrollo, porque estos últimos se ven seriamente influenciados en sus políticas cambiarias y de crédito, por lo que sucede en los países desarrollados.

La inflación, al encarecer los productos de exportación de sus países, se traslada a los países en vías de desarrollo.

El requerimiento de recursos por la vía de más altas tasas de interés descapitaliza a los países en desarrollo, agravando sus problemas de falta de divisas.

El proteccionismo comercial de los países desarrollados, bajo formas abiertas o simuladas, por declaraciones expresas o por establecer condiciones de tal grado de exigencia que equivalen a un cierre de mercado, perjudican a los países en vías de desarrollo.

El elevadísimo gasto militar que significa amenaza y destrucción, que acumulado en los años que van de la década de los ochenta triplica todo el endeudamiento externo del tercer mundo; y, por generar déficit en los presupuestos de los países desarrollados, también afecta a los países en desarrollo, por las consecuencias de esos déficit que llevan a medidas proteccionistas, crediticias, monetarias y cambiarias.

d) Los excedentes de divisas, ya mencionada al inicio del trabajo, generados en la elevación del precio del petróleo, que se colocaron en depósitos e inversiones rentables en la banca comercial internacional, que a su vez estimuló la concesión de créditos con tales recursos porque en caso contrario debía absorber el costo financiero de los dineros recibidos.

En la circunstancia anotada, por acción y por omisión el Fondo Monetario Internacional y la banca de desarrollo tuvieron responsabilidad.

El Fondo Monetario Internacional, porque en las evaluaciones y los programas de ajuste aceptó como válidas y convenientes las transferencias de recursos de crédito de la banca comercial para cubrir los déficit de cuentas corrientes de los países en vías de desarrollo. El Fondo Monetario Internacional, que no sufre las presiones inmediatas que afectan a los gobiernos, debió haber analizado y proyectado el impacto del endeudamiento caro y a mediano plazo de los países en vías de desarrollo.

En el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo así como las agencias de los países desarrollados, como queda expre-

sado en el literal b), con sus limitaciones y condicionalidades, impulsaron el endeudamiento en la banca comercial, y, más aún, en no pocos casos, en esas entidades se organizaron paquetes de financiamiento, con participación de la banca privada internacional.

e) En lo interno, nuestros países latinoamericanos tuvieron la debilidad de no enfrentar el impacto que en sus economías internas significaba el deterioro de los términos de intercambio, optando por la vía del endeudamiento externo, como posibilidad de fácil decisión.

Se ha afirmado, como ya se expresó, que los déficit presupuestarios de los países de América Latina en buena parte son causa del endeudamiento externo. Esta verdad es relativa porque de no haber existido los déficit persistentes en cuentas corrientes de las balanzas de pagos, posiblemente nuestros países hubieran seguido una política monetaria de efecto inflacionario, elevando el crédito de emisión como lo ha hecho el gobierno en 1987, en que ha incrementado el crédito del Banco Central en más del 300%, lo que no requería endeudamiento externo, cuanto más que la emisión monetaria proveniente del endeudamiento externo también es de consecuencia inflacionaria.

Todo lo expuesto nos lleva a un ejemplo demostrativo del caso: la fiebre en un ser humano es indicativa de que existe una infección; pero, la fiebre agrava el cuadro del enfermo porque puede causarle lesiones cerebrales irreversibles. Para bajar la fiebre, puede tomarse aspirina, que aquella no cura la infección y puede encubrirla, de tal modo que puede avanzar la infección y agravar el estado del paciente.

¿Qué es lo que debe hacerse en la similitud propuesta? Tratar la infección con antibióticos, no encubrirla con aspirinas, aún cuando en algún momento deba prescribírselas para evitar el agrava-

miento de la enfermedad, porque una fiebre alta puede causar lesiones cerebrales, agravando severamente el cuadro infeccioso.

Las relaciones económicas internacionales equivalen a la infección. La deuda equivale a la fiebre. La aspirina equivale a las renegociaciones y los diferimientos de pagos. El antibiótico único posible es el cambio de relaciones económicas internacionales, o sea un nuevo orden económico en que los países capitalistas no se nutran de las riquezas de los países en vías de desarrollo, agudizando su pobreza en base a los mecanismos de control que tienen sobre el comercio internacional y sobre los créditos de la banca, que están al servicio de sus conveniencias y no de las de nuestros países.

La posición del Comandante Fidel Castro es ésta, a la que nos sumamos: Toda renegociación de la deuda que no implique una reforma del sistema económico internacional puede convertirse en más negativa que positiva (equivale a la aspirina, que bajando la fiebre, esconde la infección). La posición de fondo de los países endeudados debe ser el *no pago de la deuda* para forzar una auténtica negociación en las relaciones económicas internacionales hacia términos de intercambio vinculados de tal modo que haya una relación constante entre los precios de los productos que vendemos los países en vías de desarrollo y de los que exportan los países desarrollados y que nosotros compramos, que es lo fundamental, para evitar los desfases que en la década de los 70 llevaron a contratar deuda externa a los países en vías de desarrollo.

El caso ecuatoriano, país petrolero, tiene peculiaridades:

Cuando en 1972 el precio del petróleo era US\$2,50 el barril, se vislumbraba como un gran beneficio; y, cuando el precio se eleva a US\$10 el barril a fines de 1973, para luego llegar a sobrepasar US\$35 el barril, en 1980, se produce un crecimiento distor-

sionado del sector externo, agravado por la creciente deuda externa. Es verdad que los ingresos del petróleo expandieron al sector público, pero en términos de divisas fue el sector privado el más beneficiado con su utilización.

Al efecto, en 1972, primer año de exportación petrolera, el sector público importó US\$22.4 millones; y, en 1982, el año de mayor importación del Ecuador, US\$124.5 millones. El sector privado, en 1972, había importado US\$241.3 millones y en 1982 llegó a US\$1.863.9 millones. Es decir, en cifras absolutas, las importaciones del sector público crecieron en US\$102.1, o sea un 455.80/o, pero las del sector privado en US\$1.622.6 millones, o sea un 672.40/o.

Una forzosa reflexión estará necesariamente en establecer si fue un buen comportamiento abrir las importaciones —como se lo hizo— en base del incremento del ingreso de divisas por las exportaciones petroleras, como una forma de desmonetizar la economía, que se monetizaba por la incautación obligatoria, con la consecuente emisión monetaria, de las divisas petroleras. Pienso que fue un error, cuanto más que el incremento de exportaciones, afectaba también la balanza de servicios, al incrementarse la salida de las divisas por fletes y reaseguros, lo que se demuestra en la circunstancia que excluyéndose el servicio de la deuda externa, el déficit de la balanza de servicios que se afectó en US\$ 120 millones en 1972, se elevó en su afectación —insisto, excluyendo el servicio de la deuda externa— a US\$519 en 1982, o sea en un 332.50/o, de modo que aún cuando no se hubiera producido servicio de deuda externa— como que si no hubiera existido esa deuda —la cuenta corriente de la balanza de pagos (balanza comercial y balanza de servicios) habría sido deficitaria en 1972, 1975, 1977, 1978, 1979, 1980, 1981 y 1982, es decir que sólo se excluían 1973 y 1974, en que efectivamente se dieron pequeños excedentes de la cuenta corriente, y 1976, en que se habría dado sin el servicio de la deuda, un reducido excedente.

Lo antes expresado demuestra que la libertad de importar que tuvo el sector privado constituyó la principal causa del derroche de las divisas petroleras; y, que ante los déficit persistentes de la cuenta corriente de la balanza de pagos, la deuda externa fue un agravante, pero que los déficit se daban aún sin deuda y que el error fue que, para pretender cubrirlos, el Ecuador incrementó su deuda externa, a fin de tener saldos positivos en la balanza de pagos, lo que a su vez en los años siguientes incidía en el déficit de la cuenta corriente, agravándose así la situación del sector externo de la economía.

La libertad de importar, parte del modelo impuesto por los países capitalistas, en que ha profundizado el Gobierno del Ing. Febres Cordero, para que seamos mercado de compra de lo que ellos nos quieren vender, dentro de una amplia economía de mercado, supuestamente es conveniente porque está vinculada con "mejores niveles de consumo" y en lo que haya producción nacional supuestamente para obligarla a que sea "competitiva". Pero aquello que con ligereza parece procedente en teoría, se estrella ante la realidad marcada por profundas desigualdades de ingresos. De un lado, el derroche y la opulencia en gastos y consumo de sectores numéricamente reducidos de la población, pero concentradores de la riqueza, frente a los sectores de bajos ingresos, de limitado y cada vez más deteriorado consumo, que sin embargo sufre las consecuencias de las políticas devaluatorias e inflacionarias a que siempre condenan los déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos. El Ecuador y otros países latinoamericanos tienen un parque automotor de Mercedes Benz de lujo y un consumo de licores finos que aún en los países capitalistas no se dan, en contraste con la aguda miseria de la mayoría de la población.

Peor, evidentemente, es el caso de los países no petroleros. ¿Qué significa en términos de condiciones de vida y derechos humanos colectivos e individuales la deuda, y, como consecuencia, el NO

pago de la deuda externa? La deuda, dentro del proceso de ajustes del Fondo Monetario Internacional, obliga a un supuesto ahorro interno para tener capacidad de servir el pago de la deuda, lo que conlleva una severa caída de la inversión pública, por lo tanto de la capacidad de obras, de escuelas, caminos, hospitales, agua potable, alcantarillado y otros; además, por las políticas devaluatorias, un incremento del costo de la vida, por lo que todo lo que tenga componente importado cuesta más, lo que a su vez presiona a los costos nacionales, con grave efecto multiplicador en algunos casos, como el de los precios de la gasolina, el gas licuado, y otros derivados del petróleo. Supuestamente, también sube el costo de producción de las empresas, pero éstas trasladan a los usuarios y consumidores, aún con ganancias adicionales, tales costos. En resumen, siendo impagable la deuda, todo programa de ajustes significará una permanente escalada y asfixia a la economía que será soportada por los grupos sociales de menores ingresos, lo que a su vez, genera perturbación social y que dentro del modelo socio económico del capitalismo debe ser reprimible por la fuerza, para que "no se perturbe la inversión privada". No es casual que la violencia social se dé con mayor profundidad en los países que por años han estado sometidos a procesos de ajustes del Fondo Monetario Internacional.

El *no pago*, en cambio, significa liberarnos de las presiones inmediatas y abrir el espacio de una actuación concertada, conjunta, de los países en vías de desarrollo, de ese club de deudores que los países capitalistas rechazan como posibilidad, lo que inclusive ha sido manipulado por grupos dominantes en nuestros países que han hablado de que un club de deudores equivale a un club de tramposos, cuando la trampa cierta está en los acreedores que por el sistema económico buscan profundizar el sometimiento de nuestra sociedad a su poder económico internacional.

La intensa acción de denuncia de la deuda externa de Fidel Castro en 1985, llevó a que el gobierno de los Estados Unidos pro-

ponga el Plan Baker para un supuesto desarrollo, pero condicionado al servil sometimiento a los planes de ajuste del Fondo Monetario Internacional, lo que fue planteado en la Asamblea Conjunta del Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional en Seúl, Corea del Sur, en septiembre–octubre de 1985. Han transcurrido dos años y el Plan Baker no ha funcionado porque a excepción de algunas adhesiones en discursos, como es el caso del Gobierno Ecuatoriano, situación en que inclusive se llegó a la ridícula declaración del señor James Baker, Secretario del Tesoro de los Estados Unidos, de que el Plan Baker debía llamarse Plan Febres Cordero, su insuficiencia y sus condicionalidades lo volvieron inservible.

Ese fracaso, sumado a alguna toma de conciencia, ha llevado a que algunos de los que ayer fueron mediatizados y mediatizadores en el tratamiento de la deuda externa, ahora acepten como un hecho real la imposibilidad de pagar.

¿Podrá un sólo país negarse a pagar la deuda externa? Aquello es imposible como acción individual, porque los mismos países y bancos comerciales que son nuestros acreedores, son los que nos compran nuestros productos y financian nuestro comercio exterior. La acción unilateral e individual puede llevar a embargar nuestras exportaciones y a cerrar nuestras importaciones.

¿Qué queda por hacer? En la Conferencia Económica de Quito, de enero de 1984, se plantearon algunos mecanismos que no implicaban el solo diferimiento de los pagos de la deuda y su re-escalonamiento. Entre estos mecanismos estuvo la propuesta del Consejo Nacional de Desarrollo –CONADE– identificada como “techo del servicio de la deuda”, que se fundamentaba en limitar el servicio de la deuda a un porcentaje del ingreso de divisas por exportaciones, luego de priorizar importaciones fundamentales del país. La posición del Perú, con el gobierno de Alan García, al destinar al pago de la deuda el 10o/o de las divisas de

exportaciones, a partir de octubre de 1985, es parecida a la propuesta del CONADE de enero de 1984. Luego, el Brasil ha agregado un nuevo ingrediente que es la vinculación con el crecimiento del producto interno bruto para que el servicio de la deuda no sea contractivo de la economía brasileña.

A posiciones como las señaladas, debe sumarse el comportamiento de nuestros países dirigido hacia una mejor condición de negociación conjunta, que implica acciones concertadas y la utilización de todos los espacios y foros internacionales, demandando un nuevo orden económico internacional.

En los últimos meses de 1986 y en los primeros de 1987, un hecho significativo es el impulso de los bancos acreedores para estimular la llamada capitalización de la deuda, que consiste en que parte de los créditos sean trasladados a los países deudores en condiciones de inversión, en unos casos inversión extranjera real; y, en otros, simulando inversiones extranjeras de grupos nacionales de nuestros países que han obtenido licencia para membretes societarios en paraísos financieros como son los mini-estados o colonias de algunas islas del Caribe, caso de Nassau, Gran Caymán y otros, con el aliciente de que las cuentas acreedoras se venden con apreciables descuentos, y los Bancos Centrales, para efecto de registro y liquidación de la inversión extranjera, recogen los créditos a los valores nominales.

Un ejemplo con cifras de mediados de septiembre de 1987 en que el dólar en el mercado libre ecuatoriano está en S/. 200, y la cotización de intervención del Banco Central para comprar dólares y cuentas acreedoras está en S/. 190. Las cuentas acreedoras del país se venden con descuentos entre el 65 y 68o/o, es decir a un valor nominal del 35 al 32o/o y para el ejemplo tomamos el 32o/o. Supuesta una inversión extranjera simulada, que compra dólares en el mercado interno para adquirir una cuenta acreedora en el exterior, tenemos que un sujeto que quiera capi-

talizar su empresa en S/. 100'000.000 necesita cuentas acreedoras por US\$526.316, que al 32o/o de valor nominal la puede comprar con US\$168.421, que en el mercado libre ecuatoriano a \$200 el dólar, le costaría S/. 33'684.200. Los US\$526.316, valor nominal de la cuenta acreedora, el Banco Central los recibiría a S/. 190, y acreditaría por compensación de crédito S/. 100'000.000; es decir, el sujeto que hace esta operación recibiría un beneficio de S/. 66'315.800.

La pregunta que surge es: ¿Por qué los particulares inversionistas privados son los que van a beneficiarse del descuento de las cuentas acreedoras de la deuda externa?

El Ecuador y los otros países latinoamericanos deben declarar que sólo reconocen para cualquier negociación futura el valor real de mercado de la deuda externa, es decir, en el caso ecuatoriano, entre el 35 y 32o/o del valor nominal.

Es un absurdo que nuestros países estén pagando intereses sobre el valor nominal cuando en casos como el ecuatoriano, el real está en el tercio del valor nominal, lo que significa que no es que se está pagando en intereses aproximadamente el 10o/o del valor de la deuda, sino el 30o/o del valor real de la deuda, intereses usuarios e inaceptables, cuando el costo de captación del dinero en dólares en el mercado internacional, vinculado con la tasa de inflación de los Estados Unidos, no está más allá del 6o/o, por lo que la real rentabilidad de los bancos sobre el costo del dinero es de cinco veces.

Por todo lo expuesto, entre el mediano y largo plazo, el no pago, en resumen, más que una aspiración es una realidad. La deuda es impagable e incobrable. Sólo la solidaridad de los pueblos y la consecuencia de los gobiernos con sus pueblos harán efectivo el *no pago* y la exigencia de un nuevo orden económico internacional.

Para concluir el trabajo hay que destacar la necesidad de poner énfasis en una integración efectiva: Si América Latina mejorara su comercio dentro de la región, muy poco necesitaría comerciar con los países capitalistas; y, si se acrecienta la relación económica con otros países en vías de desarrollo, menor será la dependencia respecto a tales países capitalistas.

ECONOMIA DEL SECTOR INFORMAL: LA DINAMICA DE LAS PEQUEÑAS INDUSTRIAS Y SU VIABILIDAD

Roberto Mizrahi*

SUMARIO

El autor de este texto se encuentra trabajando el tema de las condiciones de viabilidad de microproducción con el propósito de extraer de su análisis algunas conclusiones utilizables en la preparación de programas de apoyo. Respondiendo a la solicitud de SUDENE se preparó para este Seminario una versión preliminar de la primera parte del trabajo, que se centra en el análisis de la dinámica y viabilidad de las pequeñas unidades económicas del denominado sector informal. En una segunda parte —aún en elaboración— se identificarán puntos de entrada o intervención para políticas y programas de apoyo y cuáles podrían ser algunos de sus enfoques y contenidos principales.

Este documento se inicia con una caracterización de la naturaleza y el papel que juegan las pequeñas unidades en el sistema económico. Se señala que son, básicamente, actividades por cuenta pro-

*/ Las opiniones vertidas en este documento son personales y no comprometen a la Institución a la que pertenece, BID.

piá generadas por sectores poblacionales de pocos recursos que no logran ser absorbidos en el mercado de trabajo y que necesitan proveerse de alguna fuente de ingresos para cubrir, siquiera parcialmente, sus necesidades básicas. Son estas unidades responsables de la reproducción de un segmento significativo de la demanda agregada global; su presencia tiene efectos disuasivos sobre presiones alcistas de salarios y sobre el mejoramiento de las condiciones de trabajo en el sector formal. Posibilitan mayores márgenes de acumulación en empresas modernas a través de la provisión a bajos precios de bienes salario y la desconcentración —vía subcontrataciones— de ciertas actividades o fases del proceso productivo.

El segundo capítulo analiza las circunstancias de producción y articulación en que se desenvuelven las pequeñas unidades informales. Las condiciones de su producción son típicas de economías de escasez; ocupan espacios marginales del mercado en los que no llega a introducirse la actividad formal; desarrollan una rudimentaria y autóctona tecnología de reciclaje. El riesgo de la actividad no es asumido solo por el titular sino compartido por todos quienes participan de ella. Operan en una situación semilegal en la que no se efectivizan responsabilidades fiscales, laborales, etc. El tipo de articulación de las pequeñas unidades con el sistema global es dependiente y subsidiaria. Su actividad está subordinada a procesos productivos de unidades económicas mayores con las que establece relaciones que resultan generalmente en una transferencia o pérdida de valor. Esto se verifica a través de diferentes mecanismos: entre otros, intercambio comercial desigual, desconcentración subordinada de la producción, relaciones salariales y financieras desfavorables, transferencias de ingresos vía mercado inmobiliario y recepción de rentas institucionales relativamente menores que las que reciben otros sectores poblacionales de mayores recursos.

En el capítulo tercero se considera el desempeño económico de las unidades informales y sus resultados. Se inicia con un análisis de sus estrategias productivas y de sobrevivencia, cuyas características básicas son la diversificación del riesgo de pérdida de ingresos de subsistencia y una obligada adaptabilidad a condiciones y circunstancias que no pueden afectar. La doble condición de productor

marginal y unidad de consumo determinan una racionalidad mixta diferente a la que prevalece en unidades económicas mayores. La necesidad de subsistir explica también que muchas unidades informales sigan operando por debajo del umbral de lo económico y financieramente rentable. Dado que operan en un sistema económico unificado deben compensar los mayores costos medios resultantes de las diferencias de productividad respecto a las unidades formales, con combinaciones tecnológicas y de remuneración de los factores productivos que resulten en precios que permitan colocar la producción. Esto generalmente implica una muy baja remuneración a la fuerza de trabajo utilizada, sea esta personal, familiar o asalariada. Se analizan diversos efectos contradictorios de las estrategias productivas que limitan las posibilidades de crecimiento.

A continuación se consideran los resultados de la actividad informal clasificando las unidades según se encuentren en regímenes de reproducción ampliada, simple o deficiente. Esta diversidad de dinámicas de reproducción está en la base de los procesos de diferenciación del universo informal y explica su naturaleza esencialmente heterogénea.

Finalmente se analizan condiciones de viabilidad de unidades informales que se encuentran en un régimen de reproducción ampliada, señalándose límites y senderos de los procesos de acumulación a los que logran acceder.

1. LAS PEQUEÑAS UNIDADES ECONOMICAS DEL SECTOR INFORMAL: SU NATURALEZA Y PAPEL EN EL SISTEMA ECONOMICO

Las pequeñas unidades económicas del sector informal son básicamente actividades por cuenta propia generadas por sectores poblacionales de pocos recursos que no logran ser absorbidos en el mercado de trabajo y que necesitan proveerse de alguna fuente de ingresos para cubrir siquiera parcialmente sus necesidades básicas. En su inicio las pequeñas unidades adoptan un modo de producción donde se confunden la propiedad de la fuerza de trabajo y del capital; en muchos casos, más que empresas informales se está en presencia de oferentes informales de servicios de trabajo. Con el desenvolvimiento de la actividad y cuando es posible acceder a un cierto crecimiento, comienzan a diferenciarse el propietario del negocio informal de otros trabajadores que se vinculan a la unidad a través de relaciones de tipo familiar o salariales.

Diversas circunstancias de producción y de articulación con el sis-

tema global determinan la naturaleza de las pequeñas unidades informales. Por la escasez de recursos encaran el proceso productivo con una muy baja dotación de capital en relación a la fuerza de trabajo de que disponen; sus productividades son por lo tanto bajas, los ingresos que generan escasos, las condiciones de trabajo deficientes. El tamaño de la unidad es reducido, participan pocos trabajadores, con predominancia de actividades unipersonales; la tecnología utilizada es muy sencilla e intensiva en el uso de fuerza de trabajo que no requiere de clasificación muy especializada; la organización productiva es simple con escasa división técnica del trabajo.

Su articulación con el sistema económico es dependiente y subsidiaria expresándose en varios planos. Las pequeñas unidades informales se insertan generalmente en mercados imperfectos en los que compiten como productores marginales. Están sometidas a un intercambio desigual y a relaciones financieras y de complementación productiva desfavorables. Se vinculan comercialmente con el sector formal por la compra-venta tanto de bienes finales y servicios como de insumos, aunque algunos circuitos productivos pueden desarrollarse casi exclusivamente entre unidades informales.

La existencia del tipo de producción informal no es un hecho nuevo en la historia de los países de la región sino que se viene reproduciendo desde épocas pasadas en la medida que las actividades formales no logran absorber una oferta de fuerza de trabajo sostenidamente creciente. Sin embargo la tendencia a una mayor institucionalización de las relaciones económicas formales resalta, por contraste, la sobrevivencia y reproducción de ese universo informal. Por otra parte el hecho que una fracción cada vez mayor del incremento de unidades informales se localice en las ciudades, le otorga más visibilidad a todo el proceso. Adicionalmente en coyunturas recesivas como las que ha venido atravesando la región, se agregan nuevos contingentes de expulsados del circuito formal, abultando lo que ya de por sí constituía un resultado estructural de la forma de funcionar de nuestras economías.

Los mecanismos de autoempleo contribuyen a resolver para el

sistema económico el problema de utilización de la fuerza de trabajo disponible y, consecuentemente, el de asegurar su subsistencia básica. Debido a ello una fracción importante de la población económicamente activa alcanza a eludir la desocupación abierta y transita —a un alto costo personal y familiar— los senderos de la subremuneración y el empleo informal. Estas soluciones se desarrollan al margen de algunas de las reglas de juego establecidas en el área más institucionalizada de la economía, pero respondiendo y participando —aunque subordinadamente— del orden económico prevaleciente en el sistema. De ahí que pueda afirmarse que las circunstancias específicas de producción y articulación de las pequeñas unidades informales resulten determinadas por la lógica de funcionamiento de un sistema económico estructuralmente unificado pero heterogéneo, que incluye en su seno variadas e interrelacionadas formas de producción que se transforman, influyen mutuamente y reproducen con el tiempo.

La heterogeneidad del sistema económico se verifica en casi todas sus dimensiones. Los conceptos de sector formal e informal procuran identificar características distintivas de subconjuntos esencialmente diferentes dentro de esa múltiple variedad de unidad y de relaciones. Pero esa distinción de un sector bis a bis el otro no implica que, al interior de cada uno, la heterogeneidad no sea también un rasgo absolutamente predominante. De esta forma el propio sector informal es un universo esencialmente heterogéneo de pequeñas unidades económicas en el que coexisten unidades en proceso de acumulación con otras que apenas si generan ingresos para subsistir muy modestamente y otras en franco proceso de desaparición. La heterogeneidad se encuentra incluso al interior de cada pequeña unidad económica donde la dinámica de reproducción va diferenciando el titular o propietario, de los familiares y asalariados permanentes u ocasionales que ayudan en el trabajo.

La masa de trabajadores ocupados en actividades informales pende sobre el mercado laboral como una oferta adicional de fuerza de trabajo que puede efectivizarse cuando las circunstancias lo requieran. Esto tiene por cierto efectos disuasivos sobre las presiones alcistas de salarios en el sector formal así como sobre las exigencias

de mejoramiento de las condiciones de trabajo del sector obrero organizado.

Las unidades informales contribuyen a la provisión de bienes de consumo popular (bienes salario) a precios bajos, con lo que permiten que sectores industriales y comerciales urbanos realicen mayores ganancias al poder cubrir los niveles de subsistencia de sus trabajadores con relativamente menores salarios. De esta forma transfieren parte del costo de reproducción de la fuerza de trabajo que emplean hacia el sector informal.

A través del mecanismo de subcontratación, empresas medianas y pequeñas del sector formal pueden trasladar parte de sus costos fijos hacia el sector informal mejorando su adaptabilidad a las oscilaciones del mercado en un contexto de mejores tasas de ganancia. Esto también permite viabilizar o fortalecer procesos de capitalización en otros sectores de la actividad formal.

Estas variadas y a veces contradictorias dinámicas de acumulación van configurando situaciones donde la heterogeneidad se reproduce pero con formas y modalidades siempre específicas. Estas peculiaridades tienen mucha importancia porque condicionan en gran medida el tipo de soluciones que se van desarrollando. En las secciones que siguen se profundiza el análisis de estas cuestiones.

2. CIRCUNSTANCIAS EN LAS QUE SE DESENVUELVEN LAS PEQUEÑAS UNIDADES ECONÓMICAS DEL SECTOR INFORMAL

Como se indicó, las pequeñas unidades económicas del sector informal se diferencian del resto del aparato productivo no simplemente por una baja escala de producción, sino básicamente por su forma diferente de producir y de articularse con el sistema global. Estos últimos aspectos están estrictamente interrelacionados y son en realidad expresiones complementarias de un mismo fenómeno. La forma dependiente y subsidiaria como las pequeñas unidades económicas del sector informal se relacionan con el resto de actores del sistema económico condicionan los recursos que disponen

para su proceso productivo y, a su vez, sus estrechas circunstancias de producción les impide alterar ese relacionamiento de subordinación con otros agentes económicos de mayor poderío y recursos. En el contexto de esas interrelaciones procuraremos caracterizar con mayor detalle en las secciones que siguen, primero las condiciones de producción de las pequeñas unidades y luego sus condiciones de articulación con el sistema global.

2.1 Condiciones de producción

Economía de escasez. La producción de las pequeñas unidades económicas del sector informal se realiza en condiciones de escasez extrema de recursos. Los ciclos productivos se encararán forzosos por las necesidades de sobrevivencia utilizando los muy pobres recursos de que se dispone y en el contexto de pocas opciones o alternativas de mercado. Como se indicó estas restricciones se expresan en una baja dotación inicial de capital que les obliga a adoptar tecnologías de producción muy sencillas e intensivas en mano de obra. Los bienes de capital que adquieren son muchas veces de segunda mano, procurando extender su vida útil con reparaciones y ajustes que implican menores rendimientos y mayores costos de mantenimiento. Todas estas circunstancias resultan en una baja productividad física de la fuerza de trabajo empleada.

Las condiciones de escasez se expresan también en un muy reducido capital de trabajo disponible, con lo cual la compra de materias primas y otros insumos se efectúa a medida que la muy reducida producción se va realizando. Esto eleva el precio de compra de los insumos al nivel minorista, además de implicar pérdidas considerables de tiempo, interrupciones eventuales de la producción y costos financieros adicionales. Los pocos recursos fuerzan muchas veces a utilizar insumos de baja calidad, y a descuidar condiciones de diseño y terminado, con lo cual se producen bienes de precio y calidad inferiores.

Economía intersticial. La escasez de capital de trabajo fuerza tam-

bién a trabajar contra pedido, sin posibilidad de formar un mínimo stock de producción o retener ventas por cortos períodos cuando circunstancialmente se presentan condiciones particularmente adversas de mercado. Menos aún puede la pequeña producción informal ofrecer financiamiento competitivo para colocar mejor sus productos o servicios. Su fuerza económica no les permite abrir o expandir mercados y menos aún plantear relaciones equitativas de intercambio. Ocupan por tanto espacios marginales del mercado donde no llega a introducirse la actividad formal o en los que ésta establece sus condiciones de subcontratación.

Economía de reciclaje. Las condiciones de escasez obligan a minimizar las pérdidas de producción y a reciclar insumos o equipos que, de otro modo, serían dados de baja. En este campo la inventiva local se ha desarrollado considerablemente sustentando una rudimentaria tecnología autóctona de reciclaje. La experiencia propia y de conocidos guían las decisiones productivas; la visión de la actividad y sus posibilidades queda muy atada a la estrecha perspectiva del pequeño tamaño de la unidad y de la precariedad de medios disponibles. Sin embargo, dentro de esos parámetros están obligados a desarrollar el ingenio para sortear permanentes dificultades y restricciones. Emerge así un aporte tecnológico y organizativo válido aunque —obviamente— planteado dentro de los límites de estrechas circunstancias.

Economía de riesgo. Quienes participan de la producción informal dependen para su subsistencia del resultado de su propio trabajo. Casi no existen para ellos mecanismos compensatorios de seguridad social. La escala de producción y la precariedad de medios obliga a una organización interna del trabajo muy incipiente, con especializaciones de tipo funcional muy flexibles y acomodables a los avatares de este tipo de producción.

En una actividad formal el riesgo del negocio es asumido por el propietario, riesgo que es compensado por utilidades en los casos que el ciclo productivo arroje beneficios. El trabajador se relacio-

na con la empresa a través de un contrato en el que el tiempo, las remuneraciones y las condiciones de trabajo están más o menos estipulados, incluyendo las compensaciones por despido. Aun en el caso de quiebra los derechos de los trabajadores están relativamente protegidos. En cambio, en la actividad informal el riesgo es compartido por todos los que en ella participan, y en primera instancia por los asalariados informales quienes son los más perjudicados en casos de mal desempeño económico de la unidad. Estos trabajadores pueden ser despedidos de palabra, reciben ingresos casi en la medida que existan, trabajan más horas y en peores condiciones que las establecidas por la ley. El pequeño empresario informal urgido por las difíciles circunstancias en que se desenvuelve, al tiempo que arriesga su propia subsistencia y la de su familia en la suerte del negocio informal, hace partícipe de ese riesgo y aún en peores condiciones a quienes le ofrecen temporal o permanentemente su fuerza de trabajo. Esto explica en parte la "flexibilidad" que se le atribuye a la unidad informal para "adaptarse" a las cambiantes condiciones de su entorno. Esta "flexibilidad" se mide entonces también en explotación de la fuerza de trabajo propia y de terceros.

Economía semilegal. Para subsistir en el mercado en tan difíciles condiciones económicas, la pequeña producción informal se ve también forzada a ignorar muchas reglamentaciones legales (fiscales, laborales, regulaciones municipales). Operan así en una situación semilegal o semiclandestina que les hace más vulnerables a arbitrariedades reduciendo, al mismo tiempo, las posibilidades de acceder al apoyo del aparato estatal. Su participación en los servicios de crédito institucional, asistencia técnica, capacitación, infraestructura de apoyo, etc. es en general muy reducida, aunque puede variar mucho de acuerdo a la evolución de las condiciones políticas y económicas prevalecientes.

Algunas de las condiciones para la legalización de las pequeñas unidades --especialmente las que implican una carga financiera adicional-- no son asumibles sino en el desarrollo mismo de un proceso de acumulación. Otras en cambio podrían ser respetadas de parti-

da si pudieran disociarse de las anteriores (por ejemplo reticencia a registrarse por temor a tener que pagar luego impuestos o abonos de seguridad social). En algunos casos incluso el factor de disuasión radica en lo complicado o costoso de los trámites legales para permisos o certificaciones. Es este un amplio campo para la acción oficial de apoyo a la producción informal: básicamente ofrecerles condiciones realistas para que las pequeñas unidades informales encuentren económicamente viable el regularizar su situación legal.

2.2 Condiciones de articulación

En el contexto de un sistema económico unificado, aunque heterogéneo, las articulaciones que se establecen entre las pequeñas unidades informales y los demás actores son de naturaleza *dependiente y subsidiaria*. Es dependiente porque la actividad informal se subordina a procesos productivos de unidades económicas mayores, con las que establece relacionamientos que casi siempre resultan en una pérdida o transferencia de valor, lo cual compromete sus posibilidades de crecimiento. Es subsidiaria porque ocupa aquellos segmentos marginales del mercado que las actividades formales no les interesa o pueden ocupar. Cambios de circunstancias o exigencias de la producción formal amplían o recortan los espacios de mercado accesibles para la oferta informal.

Las condiciones de articulación entre los diferentes actores económicos constituyen una de las características estructurales del sistema global. Su transformación no es sencilla ya que implica cambios significativos en el funcionamiento económico general. En cualquier caso, en adición a los ajustes de nivel macroeconómico, se requerirían medidas especiales tanto para mejorar las condiciones específicas de producción como para afectar directamente los mecanismos vigentes de transferencia de valor.

Se señalan a continuación algunos de los diversos mecanismos a través de los cuales las pequeñas unidades del sector informal se articulan con el resto del sistema económico.

i. **Relaciones comerciales desiguales.** Las unidades informales ofrecen en el mercado sus bienes y servicios y demandan en él otros productos de consumo y ciertos insumos productivos. La debilidad estructural en la que se hallan sumidos posibilita que se impongan condiciones de intercambio desigual. Los precios que reciben por su esfuerzo productivo no necesariamente se corresponden con los que pagan por sus compras, materializándose un mecanismo de transferencia de valor hacia otros actores de mayor poderío económico. Por otra parte la demanda que reciben las unidades informales suele ser inestable lo cual genera frecuentes discontinuidades en los ingresos. Estos implican pérdidas adicionales que también deben obligadamente ser asumidas por los pequeños productores.

ii. **Desconcentración subordinada de la producción.** (mecanismos de subcontratación y trabajo a domicilio). Un sector no despreciable de las unidades económicas formales encuentra ventajoso desconcentrar ciertas fases de su proceso productivo a través de diversos mecanismos de subcontratación de unidades informales. Por su situación, las pequeñas unidades se ven obligadas a aceptar precios que no alcanzan a cubrir los costos en los que incurriría la actividad formal de producir directamente por su cuenta. Las pequeñas unidades responden ajustando o eliminando diferentes rubros de esos costos de producción formal, como ser supervisión profesional, salarios legales, cargas sociales, impuestos y contribuciones, mayores costos de horas extras o trabajo nocturno, espacios físicos adecuados, gastos de mantenimiento y reposición de piezas o equipos, etc. De esta forma se ven obligadas a transitar un sendero de menores productividades y posibilidades de acumulación, en un contexto de pobre compensación de la fuerza de trabajo y con el riesgo que implica no respetar las normas legales establecidas.

El fraccionamiento del proceso productivo y la consecuente descentralización de fases específicas hacia unidades subsidiarias aunque formalmente independientes, libera a las unidades mayores de responsabilidades directas sobre ciertos contingentes de trabajadores que de otro modo formarían parte de las nóminas salariales

permanentes. De este modo pueden ajustar su actividad a los pedidos u órdenes de producción de un mercado inestable sin asumir costos de subutilización de fuerza de trabajo, ni de despido, recontratación o adiestramiento. Esta forma desconcentrada de producir afecta al mismo tiempo las perspectivas de organización sindical y, por tanto, reduce presiones salariales y de mejoramiento de condiciones de trabajo. En períodos recesivos o estacionarios en los que las contradicciones de un modelo concentrador se hacen más evidentes, esta articulación alarga las posibilidades de sobrevivir de esas empresas formales a expensas claro de trasladar el peso del ajuste de los avatares del mercado a las unidades informales. En definitiva, esta forma de articulación económica implica un traslado de valor hacia las unidades formales que les permite mantener o expandir su capacidad de acumulación.

iii. Relaciones salariales subvaluadas. La existencia de pequeñas unidades económicas del sector informal posibilita el pago de bajas remuneraciones a importantes contingentes de trabajadores. Por un lado, como se viene señalando en secciones anteriores, las circunstancias en las que se desenvuelve la producción informal obliga a establecer bajas retribuciones a la fuerza de trabajo que utiliza, sea esta la del titular de la unidad, su familia o de asalariados. Esa baja remuneración es uno de los mecanismos de ajuste que aplica la unidad informal para poder seguir operando en el mercado.

Por otro lado, existe un buen número de trabajadores relacionados con actividades informales que sin embargo ofrecen su fuerza de trabajo a unidades económicas formales. Puede tratarse de participantes de una actividad informal que se ofrecen para trabajar a tiempo parcial o por temporadas o, en otros casos, determinados miembros de una familia dedicada a actividades informales (de las que reciben la mayor parte del ingreso para la subsistencia familiar) que ofrecen permanentemente su fuerza de trabajo a otras empresas formales e informales. En ambos tipos de situaciones, los trabajadores están en la posibilidad de aceptar una remuneración por debajo del nivel de subsistencia ya que, como se señaló,

ese salario se suma a los ingresos provenientes de la actividad informal para totalizar los recursos que la familia utiliza para subsistir. De este modo la existencia de formas de producción informal, contribuye a viabilizar el pago de bajas remuneraciones¹ al trabajo de significativos contingentes poblacionales; no solo entonces por la presencia de un exceso relativo de oferta en el mercado laboral, sino también porque esos trabajadores están en la posibilidad de subsistir con otros ingresos originados en la actividad informal que complementan los obtenidos vía salarios. En definitiva los mecanismos salariales descritos implican, otra vez, un traslado de valor hacia unidades productivas mayores.

iv. **Sobrecargas financieras.** La pobreza de recursos propios y las dificultades de acceso al crédito institucional hacen que se opere en niveles muy bajos de actividad. En determinadas ocasiones sin embargo, las pequeñas unidades logran acceder a un mercado informal de crédito conducido por pequeños prestamistas muchas veces, al mismo tiempo, proveedores de los insumos o compradores o transportistas de su producción. Las condiciones financieras que prevalecen son generalmente más duras que las disponibles para unidades mayores. Esto en parte se debe a la débil posición negociadora de la pequeña producción y, por tanto, al abuso de los prestamistas, pero también porque el riesgo y los costos de acercar el crédito a tan dispersa clientela son mayores para los agentes financieros informales. El crédito institucional tiene ciertos costos ocultos para los muy pequeños en términos de tiempo, requisitos, gastos de viaje, estampillados, costos de garantía, etc. (además del riesgo cierto de no ver aprobada su solicitud), todo lo cual hace que muchas veces el costo real de la transacción crediticia les resulte significativamente mayor. En definitiva la articulación financie-

1/ Vale aclarar que no nos referimos necesariamente a bajas remuneraciones nominales porque, en ciertos casos, ellas podrían ser comparables a las prevalecientes en el sector formal; sucede sin embargo que en la mayoría de las veces no se acompañan con beneficios sociales, estabilidad en el trabajo o condiciones laborales comparables (extensión de jornada, seguridad, condiciones sanitarias, etc.). Es más apropiado hablar de remuneraciones real equivalente sumando el salario el resto de prestaciones o beneficios asociados.

ra implica también un traslado de valor hacia quienes les facilitan el crédito.

v. **Transferencia de rentas inmobiliarias.** Las familias que realizan actividades informales utilizan con frecuencia como lugar de trabajo su propia vivienda o ampliaciones de la misma. En estos casos hasta físicamente convergen en el mismo actor informal la unidad de consumo con la unidad de producción. Estas familias pagan alquileres cuando el local de la vivienda-taller no es propio o amortizaciones cuando lo es. Dados los relativamente altos precios del suelo urbano, de la vivienda y de los materiales de construcción, los pagos por estos conceptos suelen representar un alto porcentaje de los ingresos familiares absorbiendo en muchos casos la casi totalidad de su capacidad de ahorro por largos períodos de tiempo.

Aquellos pobladores que acceden a la tierra a través de invasiones, mantienen una tenencia muy precaria de sus solares debiendo en muchos casos asumir y financiar casi por entero los costos de urbanización y construcción.

De esta forma las transferencias de valor vía mercado inmobiliario representan una fracción importante de los resultados del esfuerzo productivo de la unidad informal.

vi. **Muy pobres rentas institucionales.** A diferencia de otros sectores de mayores recursos, el estrato popular urbano, incluyendo el conjunto de pequeñas unidades económicas informales, recibe un pobre apoyo de las instituciones públicas. Son pocos y malos los accesos viales, precarios los sistemas de agua, alcantarillado, electricidad y teléfonos, muy pobres los servicios de extensión y capacitación, casi inexistente la infraestructura bancaria, incipientes los servicios municipales básicos y de seguridad. Se da la paradoja que son los sectores de población más necesitada quienes reciben relativamente menores rentas institucionales para apoyar el desarrollo de sus actividades.

3. DESEMPEÑO DE LAS PEQUEÑAS UNIDADES ECONOMICAS DEL SECTOR INFORMAL

3.1 Estrategias productivas y estrategias de vida

El desempeño de las pequeñas unidades aparece severamente condicionado por sus características constitutivas y las relaciones de articulación con el sistema económico global descritas en las secciones anteriores. Aún dentro de ese contexto de pobres perspectivas, las pequeñas unidades intentan obviamente desenvolverse de la mejor manera posible, encarando para ello una serie de decisiones cotidianas sobre su proceso productivo y, al mismo tiempo, sobre la satisfacción de sus necesidades básicas. Y es que en el seno de la unidad informal convergen, se superponen y mezclan los criterios, contabilidades y presupuestos de una unidad de producción y de una unidad de consumo. De ahí que sea difícil distinguir con claridad estrategias estrictamente productivas de un espectro más amplio e integrado de decisiones que conforman más precisamente una estrategia de vida o sobrevivencia.

A pesar de las largas jornadas y difíciles condiciones de trabajo, los informales acceden a magros ingresos, deben enfrentar casi sin ayuda, no solo los imprevistos del mercado, sino además los imprevistos personales y familiares que pueden llegar a afectar muy seriamente los ya de por sí precarios niveles económicos. En definitiva y a pesar de una obligada y sostenida contención de gastos de consumo, están permanentemente sometidos a condiciones de escasez e inestabilidad. Su posición es altamente vulnerable a factores y circunstancias cuyos efectos el productor informal procura siempre de alguna forma atemperar. Estos elementos van marcando las estrategias de la pequeña unidad perfilando sus características más destacadas: *diversificación y adaptabilidad*.

La diversificación se expresa de muy diversas formas, siempre en la obligada búsqueda de fuentes alternativas de ingreso. Por un lado el productor informal está abierto a considerar demandas que no siempre caen estrictamente en su no muy rígido campo de especialización. Procura, al mismo tiempo, incorporar nuevos rubros de

producción o comercialización explorando mejor suerte con otros productos o diferenciaciones adicionales sobre los que ya se encuentra trabajando. Más importante aún es la diversificación de ingresos que logran colocando la fuerza de trabajo propia y de los distintos miembros de la familia, en muy diferentes actividades formales o informales, sea por cuenta propia o como asalariados. Esta forzada diversificación del riesgo de perder los ingresos de subsistencia, junto con un estado de alerta permanente frente a imprevistas (aunque la mayoría de las veces mediocres) oportunidades, resultan casi condiciones necesarias para poder subsistir en tan precarias condiciones económicas.

Las estrategias de las pequeñas unidades informales son obligadamente adaptativas, porque no tienen la fuerza para afectar casi ninguna de las condiciones o circunstancias en las que se desenvuelven. Aunque esta característica es generalizable para muchos otros actores del sistema económico, distingue a las pequeñas unidades informales el grado crítico de las exigencias de adaptación a que están sometidas. Unidades económicas mayores tienen diversos grados de libertad para desempeñarse productivamente; disponen en general de un margen más amplio de maniobra para tomar iniciativas y no solo acomodarse pasivamente a las circunstancias inmediatas; muchas veces están en condiciones de abordar cursos alternativos de acción. Para los muy pequeños los espacios para alternativas son bien estrechos; sus iniciativas se estrellan en los severos límites que imponen sus circunstancias.

La racionalidad que sustenta las decisiones económico-productivas de las pequeñas unidades informales es, en buena medida, diferente a la de las unidades formales de mayor envergadura. Su desempeño se orienta más por la necesidad de conservar la fuente de trabajo que le permite subsistir que por criterios objetivos de maximización de ganancias. Su doble condición de pequeño productor marginal y de proveedor de la subsistencia básica familiar determina este perfil. Así por ejemplo, en casos de aguda sobreexplotación de la fuerza de trabajo familiar, mejores precios para sus productos pueden traducirse en aliviar las jornadas o condiciones de trabajo más que en aumentos de la producción. Otro ejemplo

puede encontrarse en la adopción de mezclas productivas y de colocación de fuerza de trabajo familiar subóptimas en términos de maximizar ingresos, pero cuya composición les asegura menor incertidumbre y riesgo. Es que cuando se está en los estrechos márgenes de la economía de subsistencia, cualquier desacierto o imprevisto se paga con muy dolorosas consecuencias familiares y no sólo con menores dividendos o la postergación temporal de un consumo superfluo. Lo que está en juego en el funcionamiento de la unidad informal es la subsistencia familiar y esto tiñe toda su racionalidad y desempeño.

Esta necesidad de subsistir explica también que muchas unidades informales sigan operando por debajo del umbral de lo económico y financieramente rentable. Mientras los ingresos cubran egresos (no costos) operacionales y permitan mínimos niveles de subsistencia, en ausencia de otras alternativas mejores persistirán en la actividad informal. En una empresa formal los ingresos deben cubrir normalmente los costos fijos y variables; se aceptan pérdidas por ciertos períodos, más allá de los cuales se realizan los activos, se liquida el negocio y se pasa —si es posible— a otra actividad. En el sector informal los márgenes para esto son mucho menos claros y posibles: por necesidad están amarrados a sobreexplotarse y a tener que ofrecer, paradójicamente, mayor resistencia a situaciones adversas o a coyunturas de crisis.

Dados los muy bajos coeficientes capital/trabajo, para compensar los mayores costos medios resultantes de las diferencias de productividad con las unidades formales, escogen combinaciones tecnológicas y de remuneración de los factores productivos de modo de llegar a precios que permitan la colocación de la producción.² Todo esto obviamente tiene altísimos costos personales y familiares ya que, en última instancia dado los parámetros de precios y una vez agotados los márgenes de adaptación tecnológica, la variable de ajuste resulta ser generalmente el grado de explotación de la fuerza de trabajo. En particular entonces, la generación de siquiera mo-

2/ Carbonetto, Daniel y Ernesto Kritz. *Sector Informal Urbano. Hacia un nuevo enfoque*. Lima, Perú, 1983.

destos márgenes de ahorro —necesarios en ausencia de apoyo externo para financiar endógenamente la expansión del giro del negocio informal— implicará considerables sacrificios de quienes trabajan en él.

Sus estrategias productivas encierran diversas contradicciones que limitan las posibilidades de crecimiento. Las pequeñas unidades informales eluden —como se indicó— costos por prestaciones sociales, impuestos y licencias municipales, pero por ello ven restringido el acceso a los servicios del estado y a las consecuentes rentas institucionales. Ahorran costos de comercialización pero esto les subordina a unos pocos y muchas veces único, comprador. Ahorran en el uso de insumos pero producen con ello bienes de calidad inferior. Ahorran costos de reposición de maquinarias y equipos prolongando su vida útil o adquiriéndolas de segunda mano, pero afectan con ello su productividad general.

La reducida inversión fija en que incurren les posibilita cambiar relativamente fácil de actividades según se presenten las oportunidades; sus equipos sencillos pueden adaptarse a los cambios de rubros; los inventarios de insumos y productos son muy reducidos; no existen casi costos de constitución o ventas. El personal puede reducirse o expandirse sin respetar las restricciones sindicales y legales prevalecientes en el sector formal. Pueden por cierto acompañar más ágilmente los pequeños cambios de modas y preferencias. La reducida capacidad fija instalada les permite sortear —aunque miserablemente— los ciclos recesivos de la economía global. Sin embargo por esos mismos motivos, están inhabilitados de aprovechar en mayor medida las fases expansivas del mercado y quebrar el acceso a procesos sostenidos de acumulación.

Las condiciones de mercado y las propias circunstancias de producción de las unidades informales determinan el espacio económico en el cual éstas pueden desenvolverse. Sin embargo dentro de ese contexto, la escogencia de específicas áreas de actividad tiene muchos elementos aleatorios. Esta selección es muy importante porque aquellos que tienen la suerte o habilidad para insertarse en sectores relativamente dinámicos pueden obtener mejores re-

sultados aún con los mismos bajos niveles de dotación de recursos. Aquí se abre un muy importante campo para la acción de asistencia técnica de organizaciones de desarrollo ya que la perspectiva de la pequeña unidad informal, tomada aisladamente, alcanza a percibir un horizonte muy local y circunstancial de sus reales —aunque de todos modos objetivamente limitadas— opciones y posibilidades.

3.2 Resultados de la actividad informal, regímenes de reproducción y procesos de diferenciación

Hasta aquí se han ido presentando diversos elementos necesarios para poder encarar el análisis de los resultados de la actividad informal y de los diferentes regímenes de reproducción a los cuales acceden. En las secciones 2.1 y 2.2 se consideraron las circunstancias objetivas dentro de las que se desenvuelve la iniciativa de cada unidad informal: condiciones de producción y condiciones de articulación con el sistema global; obviamente sobredeterminadas por la evolución de la situación económica general. En ese contexto se analizaron las estrategias productivas y de sobrevivencia de las unidades informales (Sección 3.1). Se indicó que en este plano subjetivo, además de las destrezas tecnológicas y habilidades comerciales, importa la magnitud del esfuerzo de trabajo y el nivel de remuneraciones que quienes participan del proceso productivo están dispuestos a exigirse y aportar al ciclo económico de la pequeña unidad. Todos estos elementos inciden en la determinación de los resultados de la unidad informal. La mayor parte caen fuera del campo de decisiones del pequeño productor individual, constituyéndose en parámetros objetivos dentro de los cuales se desenvuelve. En cambio, sí pertenecen al ámbito de preocupaciones de las políticas de desarrollo. En una segunda parte de este trabajo procuraremos analizar medidas de política orientadas a mejorar esos condicionantes mayores que determinan el nivel y conformación de los ingresos de las unidades informales. En esta sección, en cambio, agregaremos algunos comentarios adicionales sobre las estrategias de sobrevivencia de las pequeñas unidades informales, en particular del manejo que hacen de sus ingre-

sos y el consecuente impacto en términos de resultados.

Los ingresos de la unidad informal, una vez cubiertos los gastos operativos, tienen diversas posibilidades de aplicación: gastos para el sustento básico de la familia, adquisición de bienes de consumo durable, reposición de los bienes de capital del negocio, ampliación del stock de bienes de capital y/o de los inventarios de insumos y productos, gastos para mejorar o ampliar la vivienda-taller. Otros usos posibles, aunque mucho menos probables, pueden ser la adquisición de instrumentos financieros y la transferencia de recursos por pago de impuestos, permisos, seguros, cargas sociales, entre otros.

Estas aplicaciones alternativas están severamente condicionadas por el generalmente reducido nivel de los ingresos. En condiciones de extrema pobreza solo la subsistencia familiar puede ser precariamente cubierta; a medida que subimos en la escala de ingresos otros rubros de aplicación comienzan a emerger: alguna mínima reposición de las herramientas o equipos que se utilizan en la actividad informal, ciertos bienes de consumo duradero. Con ingresos algo mayores las opciones comienzan a cobrar algún sentido real: mantener o no y en qué grado la severa contención de los niveles de consumo y las largas jornadas de trabajo, comprar nueva herramienta o equipo o ampliar el inventario de insumos o quizás el de productos para lograr mejores condiciones de comercialización, postergar o anticipar el mejoramiento de las áreas de trabajo y de vivienda. Recién con un flujo sostenido de ingresos y con una siquiera mínima cobertura de los rubros anteriores, es que comenzaría a possibilitarse alguna pequeña inversión financiera y asumir responsabilidades fiscales, de seguro social, etc. Como se indicó la lógica de aplicación de los recursos disponibles responde a la circunstancia del doble rol de unidad productiva y de consumo que caracteriza a las pequeñas unidades informales. Las responsabilidades son únicas, las necesidades de ambos campos se confunden. Todo esto tiene su importancia para entender y anticipar el comportamiento económico de estas familias, sus diferencias respecto a otros agentes económicos mayores. De estas circunstancias se derivarán importantes implicaciones para el tipo de apoyo

que estas unidades podrían recibir.

En todo caso en este nivel de análisis interesa destacar la diversidad de situaciones que se originan al interior del sector informal con todos estos factores jugando en combinaciones muy grandes de circunstancias específicas. El resultado es la existencia en el seno de este universo heterogéneo de diversos regímenes de reproducción de las unidades informales. En principio puede distinguirse entre reproducción simple, ampliada y deficitaria.

En el régimen de reproducción simple, los ingresos de la unidad informal alcanzan sólo para atender cierto nivel de subsistencia familiar y la reposición de capital. Cada nuevo ciclo productivo es encarado en condiciones similares al anterior, sus resultados económicos son semejantes. Se trata de economías relativamente estacionarias con pequeñas variaciones en la cobertura de necesidades familiares. En régimen de reproducción ampliada, los ingresos de la actividad informal le permiten no solo cubrir necesidades básicas y la reposición de capital sino expandir el giro del negocio y probablemente acceder progresivamente a mejores niveles de consumo. En el régimen de reproducción deficitaria los ingresos de la actividad informal no alcanzan a cubrir la reposición del capital sino tan solo la subsistencia familiar. Estas unidades encaran un proceso cierto de mayor compresión de sus ya precarias condiciones de vida y, eventualmente, de desaparición.

Estas diferentes dinámicas de reproducción de las pequeñas unidades están en la base de los procesos de diferenciación del universo informal y explican su naturaleza esencialmente heterogénea. Tanto la reproducción ampliada como la deficitaria conducen con el tiempo a transformaciones de la unidad informal. Las unidades que logran acceder a una acumulación sostenida o, por el contrario, a una desacumulación también sostenida, se encuentran en procesos dinámicos de transición hacia nuevas situaciones. En el primer caso la transición podrían darse hacia pequeñas empresas cada vez con mayores características del sector formal (la tan anhelada "graduación"). En el caso de unidades deficitarias, el proceso tendería a la desaparición de la actividad y a volver a em-

pezar en algún otro rubro o en algún otro lugar, sea otra vez por cuenta propia o como asalariados o jornaleros. Por su parte las unidades en proceso de reproducción simple mantendrían en el tiempo sus condiciones básicas. Es importante destacar sin embargo que los tres tipos de unidades operan en condiciones de gran vulnerabilidad aunque sus posibilidades resulten cada vez más diferenciadas.

Las políticas y programas de apoyo deben necesariamente considerar esas diferencias para plantear tratamientos específicos para situaciones que son distintas. Una perspectiva superficial puede conducir a peligrosos reduccionismos; unidades con algunos rasgos aparienciales comunes no llegan a constituir un conjunto homogéneo. El universo informal es heterogéneo, altamente dinámico y contradictorio, con múltiples y peculiares relacionamientos entre las diferentes unidades informales y con los diversos segmentos de las actividades formales. Las condiciones de producción pueden variar significativamente de una unidad a otra, así como los mecanismos y condiciones de articulación. Las estrategias productivas y de sobrevivencia aprovecharán por tanto de manera diferente sus circunstancias, dando paso a resultados también muy diferenciados. Todo esto consagra regímenes de reproducción diferentes.

De ahí la importancia que revisten las investigaciones que, con mucho esfuerzo, se llevan a cabo en América Latina sobre las circunstancias de la producción informal. Estos estudios pioneros que especifican mecanismos y peculiaridades del sector informal, constituyen una condición necesaria para sustentar con propiedad nuevas políticas y programas de apoyo.

3.3 Viabilidad de algunas unidades.

Límites y senderos de acumulación

Analizaremos con mayor detalle el desempeño de las pequeñas unidades que se encuentran en un régimen de reproducción ampliada. Una vez cubiertos los costos ordinarios de operación, las alternati-

vas de aplicación del saldo de sus ingresos (ingreso neto = Y_n) puede cubrir uno o más de los siguientes rubros:

- gastos básicos de reproducción familiar (C_b)
- consumo durable y otros gastos no básicos de reproducción familiar (C_d)
- reposición de capital (R_k)
- acumulación reproductiva (Ac_p) en:
 - . Mejoras en solar y/o local (ΔRN)
 - . incremento de bienes de capital ($\Delta K = I$)
 - . mejoramiento de la fuerza de trabajo disponible (ΔL)
 - . mejoramiento tecnológico y de gestión (ΔTec)
 - . incremento de insumos (ΔIs)
 - . aumento del inventario de bienes terminados (Δb)
 - . incremento gastos de venta y comercialización (Δv)
- acumulación financiera (ahorro colocado en el mercado financiero formal o informal (Ac_f))
- transferencias (pago de impuestos, permisos, cargas sociales, etc.) ($Transf$)
- pérdidas por imprevistos no comerciales (siniestros, calamidades familiares) ($Perd.$)

Naturalmente que la condición básica de la reproducción ampliada exige que los ingresos netos resulten mayores que la suma de los gastos de reproducción familiar, consumo durable, reposición de capital, transferencias y pérdidas por imprevistos. Es decir:

$$Y_n > C_b + C_d + R_k + Transf + Perd$$

La diferencia se expresará en alguno o varios de los rubros de acumulación reproductiva y, eventualmente, de acumulación financiera.

El potencial de acumulación (P_{Ac}) en cambio vendrá dado por la diferencia entre los ingresos netos y la suma de los gastos de reproducción familiar, la reposición de capital y las pérdidas por impre-

vistos no comerciales. Por tanto

$$P_{Ac} = C_d + Ac_r + Ac_f + Transf$$

lo cual explicita la aplicación alternativa de los recursos que conforman el potencial de acumulación. En la medida que se incrementen los niveles de consumo más allá de los gastos básicos de reproducción familiar y/o se efectivicen transferencias por diferentes conceptos (que implican en algún sentido una transición hacia niveles mayores de "formalización"), se afectan las asignaciones para rubros de acumulación reproductiva o financiera. Con lo cual se reafirma que —dados los parámetros del contexto en el que se desenvuelven y en ausencia de programas especiales de apoyo— las posibilidades de acumulación de las pequeñas unidades económicas del sector informal se logran a partir del sacrificio de los niveles de vida y la evasión de responsabilidades legales (fiscales, patronales, etc.).

En situaciones de considerable pobreza, como son las que conforman el entorno familiar de las unidades informales, no es sorprendente entonces que la posibilidad de acumulación vaya casi necesariamente asociada con la transgresión fiscal, de ordenanzas municipales, de aportes al seguro social y otras. Por otra parte, siendo tan exiguos los niveles prevalecientes de consumo existe además la probabilidad que nuevos incrementos de ingresos deban forzosamente desviarse del circuito productivo para comenzar a reparar largos períodos de severa contención de gastos familiares. Ambos aspectos deben ser cuidadosamente ponderados cuando se plantean los programas de apoyo, tanto en lo que hace a la viabilidad de forzar un proceso apresurado de "formalización" de las pequeñas unidades, como de confiar en un relacionamiento automático entre el mejoramiento de los ingresos y la expansión del giro del negocio informal. En general esa relación es positiva en el corto plazo ya que existe algo así como un umbral histórico de satisfacción de necesidades al que la familia está acostumbrada; sin embargo las urgencias son de tal índole que presionan cuando se visualiza que se está accediendo a otro nivel más o menos permanente de ingresos.

La utilización de ingresos con fines de acumulación reproductiva está condicionada por ciertas relaciones técnicas asociadas con la expansión de la producción, más allá de las cuales se abre un campo no despreciable de aplicaciones alternativas. Aquí juega un rol importante la asistencia técnica, para analizar y sugerir diferentes combinaciones posibles de utilización de ingresos propios —y del crédito si existiese— de modo de sustentar mejores decisiones en un mercado que no resulta transparente para las pequeñas unidades informales.

Se trataría de maximizar la función:

$\Delta Y_{t+1} = f(Ac_r)_t$ que en forma desagregada, se expresaría:

$$\Delta Y_{t+1} = f(\Delta RN, \Delta K, \Delta L, \Delta Tec, \Delta Is, \Delta b, \Delta v)_t$$

En la medida que el giro bancario del pequeño negocio informal vaya creciendo, la variable Ac_f puede tener alguna importancia para las instituciones financieras que operan con el sector informal.

La existencia de pequeñas unidades informales en proceso de acumulación señala que son capaces de desenvolverse y crecer pero en el contexto de las circunstancias antes mencionadas (sacrificio de los niveles de vida y evasión de responsabilidades legales). Lo hacen además, como habíamos señalado en 2.1, siguiendo senderos tecnológicos más intensivos en fuerza de trabajo que los que transitan las unidades formales de semejante tamaño. Es que éstas parten de una mayor dotación de capital, lo que les permite acceder a mayores niveles de productividad y atender, consecuentemente, mayores requerimientos de ganancias, de remuneración al factor trabajo y de responsabilidades legales. Análíticamente lo que la unidad informal está haciendo es —dada la estructura concentrada de capital prevaleciente— reducir el nivel de remuneración de la fuerza de trabajo a la abundancia relativa de ese factor saltándose las barreras institucionales.

En definitiva, la formación de capital (conversión de parte de los ingresos en capital) que realizan algunas pequeñas unidades informales, se logra en base al severo sacrificio de la calidad de vida familiar, evadiendo responsabilidades legales, adoptando soluciones tecnológicas de muy baja densidad de capital, y sin apoyo —y a veces hasta a pesar del hostigamiento— del sector público. En países donde el capital no solo es un factor relativamente escaso sino que está muy concentrado, estos mecanismos alternativos de formación y utilización del capital constituyen una forzada vía alternativa de crecimiento para amplios sectores “cuentapropistas” de la población.

Ya se señaló que esa “vía informal de crecimiento” no solo presenta un elevado costo social, sino que es al mismo tiempo altamente azarosa por las debilidades y vulnerabilidades que caracterizan las circunstancias de la producción informal. Políticas y programas de apoyo podrían ir agregando mejores condiciones a ese esfuerzo y, eventualmente, comenzar lentamente a transformar esas economías de sobrevivencia en nuevos núcleos de crecimiento en un contexto más equitativo. Esas transferencias no son ni económica ni políticamente sencillas, ya que requieren alterar dinámicas de funcionamiento que afectan intereses a veces contrapuestos de diferentes sectores de la sociedad.

Existen límites endógenos y exógenos al proceso de acumulación de las empresas informales. El crecimiento mismo de la unidad informal acarrea el desarrollo de contradicciones que van afectando los límites y senderos de su proceso de acumulación.

En la medida que buena parte de la acumulación se sustenta en la comprensión o postergamiento del consumo familiar, un límite ya indicado es la dificultad de mantener esos bajos niveles de subsistencia. Aparecen imprevistos familiares (enfermedades, accidentes de trabajo, calamidades domésticas, etc.) y una presión casi permanente para expandir lo que se considera necesidad básica de subsistencia; lo que internaliza cada familia como necesidad básica va cambiando con el tiempo.

Por otra parte, las debilidades constitutivas y de articulación que caracterizan la actividad informal las hacen muy vulnerables a las oscilaciones de la actividad económica general. Aún las unidades informales de mejor desempeño relativo no están en posición de absorber importantes discontinuidades en la acumulación lo cual, en condiciones de bajas o inexistentes reservas, compromete el giro del negocio informal más allá de lo circunstancial que pudiera ser la situación desfavorable.

En tanto las pequeñas unidades informales logran movilizar fuerza de trabajo asalariada, se desarrollan en su interior relaciones desiguales de trabajo en favor del titular del negocio informal. Mientras exista mano de obra obligadamente dispuesta a aceptar bajas remuneraciones y el Estado no intervenga, esas relaciones de trabajo se reproducirán conservando, eventualmente, los márgenes de acumulación anteriores. Sin embargo, a medida que crezca la unidad informal o aparezcan mayores regulaciones con los programas oficiales de apoyo, las condiciones para mantener esos niveles de salarios se verán afectadas.

Con el crecimiento de la unidad informal, y su consecuente mayor visibilidad y exposición a otros agentes económicos y entidades del sector público, se incrementa también el riesgo de fiscalización estatal y de los consecuentes requerimientos de efectivizar responsabilidades legales. Algunos de los procedimientos que utiliza el pequeño productor para sortear leyes y reglamentos —evitándose justamente el costo de la formalización— comenzarán entonces a ser cada vez más difíciles de mantener.

Las brechas de disponibilidad de capital y por lo tanto de productividades es tan grande respecto al sector formal, que algunos autores como Carbonetto y Kritz hablan de fracturas en la curva de producción agregada del sistema productivo. Las discontinuidades serían de tal envergadura que no existiría posibilidad de pasar de uno a otro tipo de función de producción por la simple adición marginal de factores. Las diferencias entre la composición técnica del capital en el sector informal y el formal requerirían de montos adicionales de capital para saltar esa brecha que las unidades infor-

males 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 puedan 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 transición³. Todo esto nos alerta sobre la necesidad de proveer apoyo para las pequeñas unidades informales en varios frentes, combinando programas específicos —siempre restringidos por limitaciones de recursos— con medidas más amplias de política que incidan sobre la dinámica de los procesos prevalecientes de acumulación.

Extrema importancia reviste en este contexto la promoción de formas asociativas de encarar la actividad económica. La ínfima escala en la que opera la mayoría de las unidades informales constituye una restricción casi infranqueable para alcanzar un desarrollo sostenido de la producción y los ingresos. Al mismo tiempo, la conformación de unidades cooperativas de mayor tamaño no resulta sencillo de lograr. Se requiere de esfuerzos y experiencias previas que vayan haciendo conocer y cohesionando a los pequeños productores en torno a intereses económicos comunes. En este sentido puede ser útil promover inicialmente asociaciones de unidades informales para encarar la comercialización conjunta de sus productos o la adquisición cooperativa de insumos, equipos o servicios. La mayor escala obviamente no elimina el contexto restrictivo ni el desarrollo de contradicciones como las arriba apuntadas, pero permite situar esos problemas en niveles comparativamente más favorables, facilitando el acceso a los umbrales mínimos requeridos para poder funcionar como verdadera organización económica.

3/ *Casos exitosos aislados pueden de todos modos cumplir el rol ideológico de expandir la creencia de que existen oportunidades con límites amplios para todos.*

BIBLIOGRAFIA

A. GENERAL

CACCIAMALI, MARIA CRISTINA. *Setor informal urbano e formas de participação na produção. Instituto de Pesquisas Econômicas, São Paulo, 1983.*

CARBONETTO, DANIEL y CHAVEZ, ELIANA. *Sector Informal Urbano: Heterogeneidad del capital y excedente bruto del trabajo. Lima - Perú, 1983.*

CARBONETTO, DANIEL y KRITZ, ERNESTO. *Sector informal urbano. Hacia un nuevo enfoque. Lima - Perú, 1983.*

GARCIA, NORBERTO E. *Absorción creciente con subempleo persistente. Revista de la CEPAL No. 18, Santiago - Chile, Diciembre 1982.*

MOSER, CAROLINE O. N. *The Informal Sector Reworked: Viability and Vulnerability in Urban Development. United Nations Centre for Regional Development. West Berlin - Germany, November 1983.*

PORTES, ALEJANDRO. *The Informal Sector: Definition, Controversy, and Relation to National Development. Review, VII, 1 Summer 1983.*

TOKMAN, VICTOR E. *Desarrollo desigual y absorción de empleo. América Latina 1950-80. Revista de la CEPAL, Santiago - Chile, Agosto 1982.*

VALE SOUZA, ALDEMIR y DE ARAÚJO, TARCISIO. *Apoio a Microempresas: Limites do Possível. SUDENE, Recife - Brasil, 1983.*

WELLINGS, PAUL and SUTCLIFFE, MICHAEL. *Developing the Urban Informal Sector in South Africa: The Reformist Paradigm and its Fallacies. Development and Change, Third World Quarterly, Vol. 15, No. 4, Oct. 1984.*

B. ESTUDIOS DE CASO

ASHE, J., MORALES, N. MORITZ, ULIBARU, A. *Making a Living in the Poor Barrios of San José, Costa Rica: A Study of the Informal Sector. Acción Internacional (AITEC). Cambridge, Mass.*

BAYCE, RAFAEL. *nuevas consideraciones teóricas y primera caracterización empírica de la microempresa manufacturera uruguaya. Centro de Informaciones y Estudios del Uruguay (CIESU), Serie Documentos de Trabajo, 1984.*

BIRKBECK, CHRIS. *Self-Employed Proletarians in an Informal Factory: The Case of Cali's Garbage Dump. World Development, Vol. 6, Number 9/10. Great Britain, Sept./*

October 1978.

BROMLEY, RAY. *Organization, Regulation and Exploitation in the So-Called 'Urban Informal Sector': The Street Traders of Cali, Colombia.* *World Development*, Vol. 6, Number 9/10, Great Britain, Sept./October 1978.

CARBONETTO, DANIEL. *La problemática del nivel informal de la economía urbana en el Perú. Tomo II. Ministerio de Trabajo y Promoción Social. Lima, Perú 1983.*

CAVALCANTI, CLOVIS. *Viabilidade do setor informal. A demanda de pequenos serviços no grande Recife* SUDENE, Recife - Brasil, 1983.

CAVALCANTI, CLOVIS y DUARTE, R. *O Setor informal de Salvador: Dimensões, Naturaleza, Significação.* SUDENE, Recife - Brasil, 1980.

CAVALCANTI, CLOVIS y DUARTE, R. *A procura de espaço na economia urbana: O setor informal de Fortaleza.* SUDENE, Recife - Brasil, 1980.

FARIA, VILMAR. *The Marginal Urban Sector at the Industrialized Periphery: research notes on the Brazilian case before and after the "economic miracle".* John Hopkins University, Baltimore. May 1984.

HOYOS, JAVIER. *Estructura y dinámica del comercio callejero en Medellín.* *Rev. Lecturas de Economía.* Medellín - Colombia, 1983.

MAURO, A., PUEBLA, J., QUEVEDO, S., URRIOLO, R. *El sector informal urbano en el Ecuador.* CEPLAES, Ecuador, noviembre 1984.

KIRLOSKAR CONSULTANTS. *Urbanization, informal sector and employment. Technology adaptation in plastic processing industry in the informal sector: A case study in India.* World Employment Programme Research, Working Papers, International Labour Office, Geneva, January, 1985.

LANZETTA DE PARDO, MONICA y MURILLO CASTAÑO, GABRIEL. *La articulación entre el sector informal y el sector formal de la economía. Un estudio empírico de la pequeña empresa de Bogotá.* John Hopkins University, Baltimore, Junio 8-10, 1984.

LOPEZ CASTAÑO, HUGO. *El comercio callejero: Marginalidad o sistema minorista indispensable?* *Revista Lecturas de Economía.* Medellín - Colombia, 10, Enero-Abril 1983.

MERRICK, THOMAS W. *Employment and Earnings in the Informal Sector in Brazil: The Case of Belo Horizonte.* *Demographic Economics at the Centro de Desenvolvimento e Planejamento Regional (CEDEPLAR), Federal University of Minas Gerais, Belo Horizonte, Brazil.*

PRATES, SUZANA. *La mujer en el sector informal: El caso de las trabajadoras domiciliarias en la manufactura del calzado.* CEPAL. Santiago - Chile, Noviembre 1983.

SALDARRIAGA, LUIS y LONDOÑO, V. El comercio informal en Colombia. Observaciones y Evidencia Empírica. Revista Universidad EAFIT - Temas Administrativos y de Ingeniería. No. 49.

SIMON, DAVID. Urban Poverty, Informal Sector Activity and Inter-Sectoral Linkages: Evidence from Windhoek, Namibia. Development and Change, Third World Quarterly, Vol. 15, No. 4, Oct. 1984.

TOKMAN, VICTOR E. Competition between the Informal and Formal Sectors in Retailing: The Case of Santiago. World Development, Vol. 6, Number 9/10. Great Britain, Sept./October 1978.

LA ACUMULACION Y EL CAPITALISMO MONOPOLISTA EN EL ECUADOR

Autores: Jorge Ibarra R. y Luis Flores

APROXIMACION TEORICA

AVANCE DE INVESTIGACION

Este libro es una síntesis de los principales resultados teóricos que se obtuvieron en el estudio de la acumulación y el capitalismo monopolista en Ecuador, período 1870-1960. Así como un avance de algunas ideas sobre el carácter que toma el proceso de acumulación en el Ecuador. El estudio se fundamenta en los datos estadísticos que se han podido reunir hasta el momento de la publicación de este libro.

El estudio se fundamenta en los datos estadísticos que se han podido reunir hasta el momento de la publicación de este libro.

Este libro es una síntesis de los principales resultados teóricos que se obtuvieron en el estudio de la acumulación y el capitalismo monopolista en Ecuador, período 1870-1960.

Este estudio fue financiado por el Fondo Nacional de Desarrollo Científico y Tecnológico del Ecuador. El estudio se fundamenta en los datos estadísticos que se han podido reunir hasta el momento de la publicación de este libro.

LA ACUMULACION Y EL CAPITALISMO MONOPOLISTA EN EL ECUADOR*

Lcdo. Jorge Oviedo R.*
Luis Fierro

APROXIMACION TEORICA

Estas notas son una síntesis sobre los principales lineamientos teóricos que hasta el momento han guiado el desarrollo del proyecto "Concentración y centralización en Ecuador, período 1979-1986", así como un avance de hipótesis sobre el carácter que estos procesos asumen en la formación económico-social ecuatoriana. El análisis procederá por aproximaciones sucesivas con el objeto de develar la peculiar lógica de la acumulación en el país y para verificar la fase por la que actualmente atraviesa el capitalismo.

En un primer momento se ubica el papel de la acumulación en el funcionamiento del sistema capitalista, haciendo referencia a las condiciones más generales de su desenvolvimiento. Luego se adelantan criterios sobre el marco particular que estas condiciones generales de la acumulación tienen en el país.

Hecha esta precisión, se estudia al problema de la acumula-

*/ Este artículo forma parte de un proyecto de investigación "LA ACUMULACION Y CENTRALIZACION DEL CAPITAL EN EL ECUADOR", auspiciado por CONUEP.

**/ Es Director de este Proyecto de Investigacion y Profesor de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Central del Ecuador.

ción, a partir de sus contradicciones internas, para comprender la operación de las principales leyes del capitalismo en la actual fase de desarrollo del modo de producción: el capitalismo monopolista de estado. La forma de operación de las leyes, siendo fruto de las condiciones internas de la acumulación, constituye propiamente la forma de ser del capital y tienen validez general, a pesar de que las peculiaridades del subdesarrollo imprimen su sello propio.

Al plantear por separado el estudio de las condiciones generales y las contradicciones internas de la acumulación, no pretendemos dicotomizar el proceso, por el contrario, la dialéctica entre ambos aspectos es sumamente rica y compleja, su comprensión cabal permitirá describir en gran parte la problemática del capitalismo del subdesarrollo.

La acumulación, como producto y proceso del juego de fuerzas que implica la competencia, plantea un curso. En tanto movimiento del capital, como capital colectivo y conjunto de capitales individuales, crea sus propias condiciones generales y actúa conforme a ellas.

LA ACUMULACION Y LAS CONDICIONES GENERALES DEL DESARROLLO

El movimiento más general de la sociedad, el desarrollo de las fuerzas productivas en contradicción dialéctica con las relaciones de producción; actúa bajo el modo de producción capitalista a través del proceso de acumulación de capitales; esto es, la reinversión de una parte de la plusvalía extraída para reproducir en escala ampliada el proceso productivo.

Por tanto, en las formaciones económico-sociales hegemónicas por el modo de producción capitalista, las posibilidades, las limitaciones, la magnitud y el carácter del desarrollo económico están determinados por el desenvolvimiento de la acumulación.

Este proceso implica dos aspectos: por un lado es la acumulación

en pocas manos de la riqueza social fruto del trabajo, bajo la forma de capital, de plusvalía capitalizada, la única posibilidad en el régimen burgués de desarrollo social de la producción y de avance de las fuerzas productivas. Por otro lado, es la acumulación de las penurias y la miseria relativas en la mayoría de los pobladores, en los creadores colectivos y directos de una riqueza que no disfrutan, los que se proyectan por lo tanto como los negadores históricos de esa situación, como los supresores de la propiedad privada de los medios de producción, como los agentes de la expropiación de los expropiadores.

De manera que entender el movimiento de la acumulación permite captar el proceso vital del modo de producción capitalista: nacimiento, fases de su desarrollo, decadencia y muerte.

Para que eche a andar el circuito del capital se requirió de un proceso previo o acumulación originaria que significa:

1. Por una parte, la disponibilidad de la capacidad viva del trabajo como existencia meramente subjetiva, separada de los elementos de su realidad objetiva; por ende, separada tanto de las condiciones del trabajo vivo como de los medios de existencia, medios de subsistencia, medios de autopreservación de la capacidad viva del trabajo...
2. Por otro lado, el valor o trabajo objetivado existente tiene que ser una acumulación de valores de uso suficientemente grande como para crear las condiciones no sólo para la producción de los productos o valores, necesarios para reproducir o conservar la capacidad viva de trabajo, sino para absorber plustrabajo: para procurarle al trabajo el material objetivo.
3. Libre relación de cambio —circulación monetaria— entre ambas partes; una relación entre los extremos fundada en el valor de cambio, no sobre una relación de dominio y de servidumbre; es decir, pues, una producción que no proporciona directamente al productor los medios de subsistencia, sino que está mediada por el intercambio, y que del mismo modo no puede apoderarse

directamente del trabajo ajeno, sino que debe comprárselo al obrero, intercambiarlo...

4. Una de las partes —la que representa las condiciones objetivas del trabajo en la forma de valores autónomos, existentes para sí— debe hacer su entrada en escena como valor y considerar como su finalidad última el poner valores, la autovaloración, la producción de dinero, y no el disfrute directo o la creación de valor de uso. (*Marx, Karl, 1971, p. 425*).

Mientras la acumulación capitalista es fruto de la extracción de plusvalía conforme las leyes del intercambio mercantil, es decir, sobre la base del reconocimiento ideológico-jurídico de la propiedad privada del vendedor sobre su mercancía (incluida la fuerza de trabajo), su punto de partida, la acumulación originaria, implica un violento proceso de despojo y monopolización de la riqueza socialmente generada y de los medios que la crean. Al desposeer a unos en favor de otros se define la posibilidad y la necesidad —bajo ciertas condiciones históricas— de establecer el capital como relación social de producción. Su reproducción ampliada, insistimos, reproduce estas condiciones generales en escala también ampliada.

El circuito se repite transformándose internamente debido a la lucha social. Obreros y capitalistas se enfrentan por establecer la proporción entre tiempo de trabajo necesario y tiempo de trabajo excedente, y los capitalistas compiten entre sí por mayores ganancias, por copar el mercado y monopolizar crecientemente la economía. En esta dinámica tiene lugar el avance técnico: el modo de producción capitalista se ve obligado a revolucionar permanentemente su base material.

La competencia entre agentes independientes, que actúan de espaldas a las necesidades de la sociedad en aras de maximizar sus utilidades, hace particularmente anárquico el desarrollo de la producción según leyes objetivas, independientes de su voluntad como individuos.

Surgiendo, desde el interior mismo de la dinámica de la acumulación, se forma un marco que completa las condiciones generales

en que debe operar la acumulación de los capitales individuales y del capital social. Los principales factores que definen la magnitud de la acumulación de capitales son: grado de explotación de la fuerza de trabajo; la fuerza productiva del trabajo; la magnitud del capital adelantado; y la diferencia creciente entre el capital adelantado y el capital consumido; una rentabilidad adecuada, esto es, una tasa de ganancia sostenida que tiende a superar su media; un mercado capaz de absorber la producción y realizar la plusvalía generada en la esfera productiva y que a su vez provea de los elementos del capital constante y del capital variable indispensables para su reproducción ampliada.

La contradicción fundamental del modo de producción capitalista, apropiación cada vez más privada de una producción crecientemente socializada, define la presencia de problemas que atentan contra las condiciones indicadas. El propio avance de la productividad, en el afán del capitalista individual de acceder a mayores ganancias, se convierte en su contrario, provocando la tendencia descendente de la tasa de ganancia. Las contratendencias que individual y colectivamente genera el capital como respuesta, exacerbando el desarrollo unilateral y anárquico de las fuerzas productivas y agudizan los desfases producción-consumo.

Las crisis cíclicas son convulsiones curativas que aflojan la acumulación de tensiones sobre la base de una nueva proporcionalidad entre tiempo de trabajo excedente y necesario.

LAS ESPECIFICIDADES DE LA ACUMULACION EN EL CAPITALISMO DEL SUBDESARROLLO

Las regularidades anotadas se expresan con mayor pureza en la evolución del capitalismo en los países desarrollados. En los subdesarrollados el funcionamiento del capitalismo es mucho más complejo.

Las nuevas modalidades de acumulación desarrolladas en las eco-

nomías centrales se expresan a través de múltiples mediaciones que tienen que ver con la matriz histórica sobre la que inciden, configurando una sui-géneris red de relaciones. Las peculiaridades del capitalismo del subdesarrollo establecen un juego de contradicciones particularmente agudo.

La acumulación originaria y la revolución industrial, al surgir de las entrañas de procesos sociales gestados largamente, imprimen —no obstante su sustantiva anarquía y las constricciones internas— una relativa coherencia sobre las transformaciones sociales que el modo de producción capitalista genera. El desarrollo desigual y combinado propio del capitalismo irradia una lógica que tiende a homogenizar las formaciones económico-sociales del capitalismo central: la separación, complejización y desarrollo de unas ramas de la producción responde a necesidades sociales que exige contrapartidas de otras producciones, suscitando al interior de ellas cambios progresivos.

La dinámica en que se ven envueltas nuestras economías a partir de la conquista europea es muy distinta. Al incluirnos subordinadamente en los procesos de estructuración mundial del sistema capitalista se produjo un peculiar proceso social que entre otros aspectos, definió una acumulación originaria no concluida, un proceso de industrialización tardío y trunco, una activa presencia de capital extranjero en la conformación del capitalismo, y una configuración del Estado y de la clase dominante distinta de la clásica, y en general una acumulación capitalista marcada por la presencia de los monopolios.

Pero conforme lo recoge la dialéctica, estos factores foráneos solo pueden actuar a través de factores internos cuya dinámica contradictoria propia es la que en última instancia definirá el sentido que asuman los cambios presionados desde el exterior.

A nuestro juicio, es en esta dialéctica que se han esbozado peculiares condiciones que enmarcan y modifican la operación del proceso de acumulación en el capitalismo del subdesarrollo. Señalare-

mos tres que consideramos básicas, íntimamente relacionadas entre sí pero que abordan específicos aspectos del carácter de esa peculiaridad:

1. Un proceso de acumulación originaria lento e inacabado que más bien se tradujo en un proceso de descapitalización de nuestras economías. En este sentido, se puede afirmar que la acumulación originaria antes que generar una industrialización capaz de sostener un proceso de desarrollo del capitalismo autónomo e independiente, lo que hizo fue afianzar el fenómeno de la dependencia; antes que homogenizar el desarrollo de las relaciones capitalistas de producción, se garantizó la presencia de formas de producción precapitalistas y se fortaleció la desigualdad interna de los niveles de crecimiento económico, todo lo cual consolidó el subdesarrollo como dinámica consubstancial a nuestras formaciones sociales, agravando los problemas y contradicciones que el capitalismo encierra.
2. El carácter profundo de la dependencia, marca de manera fundamental el desarrollo de las fuerzas productivas y las modificaciones en las relaciones de producción.
3. El estancamiento relativo del proceso de generalización de la mercancía que si bien por un lado dificulta el desarrollo del capitalismo al restringir el mercado interno, por otro es fundamental para la valorización del capital monopólico al propiciar el abaratamiento del capital constante y variable (en el centro y la periferia), sirviéndose de producciones precapitalistas.

I. ACUMULACION ORIGINAR UNILATERAL

El capitalismo en formaciones sociales como la nuestra no surge de manera total o absolutamente endógenamente: es fruto de determinaciones imperiales cuyo origen más remoto es la conquista es-

pañola. Desde entonces dejan de ser exclusivamente los intereses y la lógica interna los que organizan el funcionamiento de la sociedad, pasando nuestra economía a actuar conforme las necesidades del desarrollo capitalista central. En un proceso no exento de contradicciones, los factores externos se interiorizan, incluyendo nuestras geografías en la dinámica global de la acumulación originaria. Pero la reestructuración coherente que esto genera en las economías centrales tiene como contrapartida una unilateral dinámica de saqueo y despojo de las masas trabajadoras y de los recursos naturales.

Históricamente, la extracción del trabajo excedente —y parte del necesario— se dará bajo particulares combinaciones de relaciones de producción conforma la lucha social y las exigencias externas lo definan. Así mismo, los mecanismos de exportación del producto de la sobreexplotación variarán desde la más descarada rapiña, hasta el sutil dominio comercial y financiero.

La desposesión de los productores directos de sus medios de producción resulta parcial no tanto por la magnitud de lo que se deja en manos del pueblo trabajador cuanto por la ausencia de alternativas de sobrevivencia. Los desposeídos no son absorbidos íntegramente bajo contratación salarial, debido al raquítico desarrollo de la empresa capitalista. En todo caso, la propia lógica de la explotación requiere la reinstalación de los trabajadores en torno a un proceso productivo definido por el monopolio de los medios de producción y subsistencia. Esta situación establece un deleznable desarrollo del mercado interno.

Se dibuja así un deforme e inconcluso proceso de acumulación originaria que establece por una parte un reservorio inmenso de fuerza de trabajo que se reproduce en gran medida en base a la precaria producción familiar (sujeta a relaciones serviles o como producción mercantil simple) y por otra, la constante del amplio monopolio sobre la riqueza social. De esta manera, no puede ubicarse en el desarrollo del capitalismo del país una fase concurrencial; el capital nace monopólico.

II. DESARTICULACION DE LAS ESTRUCTURAS PRODUCTIVAS

La dominación colonial y neocolonial impide la coherencia interna del sistema productivo y define sobre la formación económico-social las prioridades que la especialización internacional de la producción establece exacerbando el desarrollo desigual de ciertas ramas y desfasándolas en sus enlaces con el resto de la economía.

Este desfase fortalece los mecanismos de la dependencia:

- a. En la inducción tardía del proceso de industrialización, los rubros estratégicos de la producción del Sector I (producción de medios de producción) son celosamente mantenidos en los países centrales por los monopolios transnacionales.
- b. Se imponen patrones tecnológicos y de consumo definidos y controlados por dichos monopolios.

De esta manera, es una exigencia de la reproducción del capital en nuestras economías, el acoplarse lo mejor posible al mercado mundial, ajustar en esos términos su funcionamiento para exportar al máximo y contar así con las divisas necesarias para importar.

Son las necesidades del capital imperialista las que propician un desarrollo interno del régimen burgués, sobre la base del ya existente monopolio sobre los medios de producción y en la medida en que pueda viabilizarse a través de los conflictos internos, ya sea directamente, asociado, o bajo múltiples formas de intervención estatal. Los procesos de acumulación desde los sectores no monopólicos generalmente tienden a ser subordinados ya sea por las restricciones en el mercado interno, por los costos del capital constante (caro por ser importado o por ser producido artesanalmente), o por los montos limitados de la acumulación.

En todo caso, la percepción por parte de los monopolios del relativo éxito de una actividad emprendida desde sectores menores, los lleva a participar, obviamente desde posiciones monopólicas, basadas en tecnología moderna desarrollada en los países centrales, con altos niveles de inversión inicial, con una dependencia congénita en lo que respecta a insumos, reposición, reparación y funcionamiento.

Sea por iniciativa de los monopolios nacionales o extranjeros, el aparato fabril montado se alimenta de maquinaria en gran parte afectada de obsolescencia moral o con utilización de insumos con dificultad de realización en sus países de origen.

La planta instalada permite una productividad muy alta, misma que no suele ser utilizada a plenitud por las potencialidades de la demanda. Aún así, y con precios muy por encima de los precios de producción, la producción moderna entra al mercado con ventajas enormes sobre sus similares generadas en unidades productivas de composición orgánica mucho menor. La alternativa que plantea la ley del valor a la producción tradicional es desaparecer o sobrevivir a costa de una mayor explotación del trabajo; a falta de alternativas ocupacionales, la mayoría de producciones artesanales optan por la segunda alternativa, el deterioro de las condiciones de vida y producción de los trabajadores. Sin embargo, la población que arroja a la desocupación este esquema modernizador es mucho mayor de la que puede absorber, haciendo necesaria la presencia de tipos económicos precapitalistas.

III. LA PRESENCIA DE RELACIONES PRECAPITALISTAS

La persistencia de relaciones precapitalistas —articuladas hegemónicamente desde el capital— es la característica estructural básica del capitalismo subdesarrollado.

Estas relaciones están en permanente desestructuración-reinstalación, lo que permite al capital monopolista recuperar niveles de rentabilidad bajo dos mecanismos principalmente:

- a. Siendo que el carácter del salario es en nuestra formación económico-social solo suplementario y no cubre la totalidad del valor de la fuerza laboral, se responsabiliza a la unidad familiar de la reproducción de la fuerza de trabajo. Las unidades familiares deberán implementar estrategias de sobrevivencia alargando la jornada de trabajo e incluyendo a niños, mujeres y ancianos como fuerza de trabajo a emplearse salarial o "autónomamente".
- b. Estas formas de producción proveen rubros importantes del capital constante y variable, sea a nivel nacional o internacional a costos por debajo de los que la ley de la ganancia capitalista plantea. En ambos casos operan mecanismos de intercambio desigual pero cuando el abastecimiento es interno debe sufrir doblemente esa mutilación de valor, en la medida en que las transacciones internas afectadas por el intercambio desigual sostienen una producción orientada a abastecer de mercancías baratas a los países centrales, frente a los cuales también rige esta situación.

Estas características limitan de manera fundamental la generalización de la mercancía en nuestras sociedades, al impedir la mercantilización general de la fuerza de trabajo. Al mismo tiempo, en el "depósito precapitalista" se mantiene una enorme cantidad de mano de obra disponible que presiona a la baja del salario y/o funciona como trabajo a domicilio, desorganizando y confundiendo a la fuerza del proletariado fabril.

Para mantener tasas salariales bajas y por tanto, tasas de explotación muy altas, el capital ha debido renunciar a ampliar el mercado interno para garantizar la realización de una creciente capacidad de

producción de mercancías.

Al hacerlo, inhibe el desarrollo interno de las fuerzas productivas en la medida que no encuentran salida las economías de escala que plantea la tecnología disponible.

Únicamente tendrán viabilidad procesos de acumulación ampliada en aquellos puntos definidos por la estrategia internacional de los monopolios.

El escaso desarrollo del mercado interno —no tanto por su amplitud como por su espesor— es compensado por la creación de una demanda solvente desde los sectores de ingresos medio-alto y alto. Esta demanda sostenida en gran parte por la burocracia estatal y privada y por la burguesía se adscribe a patrones consumistas de los países desarrollados que requieren ingentes gastos en publicidad y opciones productivas suntuarias.

PRINCIPALES LEYES QUE OPERAN EN LOS PROCESOS DE CONCENTRACION Y CENTRALIZACION

El capitalismo, a través de sus propias leyes generales que determinan su desarrollo, va remitiendo el surgimiento del capital monopolista de Estado como una fase histórica de este modo de producción. Para el efecto se parte del análisis de los dos aspectos de la contradicción: la concentración y la centralización de capitales.

Concentración y centralización son dos fenómenos estrechamente ligados, complementarios y a la vez opuestos, de la acumulación del capital.

El primer aspecto da cuenta del monopolio de la riqueza social bajo la forma de capital, en manos de un reducido sector de la población: los capitalistas. Este monopolio que todo capital individual implica sobre los medios de producción, permite a quien lo posee

apropiarse de una parte del trabajo de quienes contrata para hacer funcionar los medios de producción. Es decir, encierra, por un lado, el proceso de creación de la plusvalía y las regularidades en que se enmarca, particularmente una tasa de explotación dada por la correlación de fuerzas y la capacidad productiva de la sociedad; y por otro lado, la definición de la masa de trabajadores que comandará el capital directa o indirectamente, esto es, la ley de la población.

La centralización solo se da si previamente hay concentración: es la redistribución de los capitales existentes, es una monopolización mayor de los medios de producción y la riqueza de la sociedad. Si la concentración contiene frontalmente la contradicción entre el trabajo y el capital, la centralización atiende más bien a la pugna interburguesa por el dominio sobre el capital.

Al buscar optimizar su beneficio, en forma paradójica, el capital empuja hacia abajo la proporción del mismo respecto del total de capital desembolsado: el criterio básico para la inversión, la tasa de ganancia tiende a caer por la presión a elevarse que sufre la composición orgánica dado el progreso técnico. Así:

$$G' = \text{tasa media de ganancia} = \frac{Pl}{C + V}$$

$$Pl = \text{plusvalía}$$

$$C = \text{capital constante}$$

$$V = \text{capital variable}$$

$$COC = \text{composición orgánica de capital} = \frac{C}{V}$$

$$Pl' = \text{tasa de explotación} = \frac{Pl}{V} = \frac{\text{tiempo trabajo excedente}}{\text{tiempo trabajo necesario}}$$

$$G' = \frac{Pl}{C+V} = \frac{Pl/V}{C/V + V/V} = \frac{Pl'}{COC + 1}$$

La acelerada sustitución del trabajo vivo por trabajo muerto eleva el denominador de la ecuación y pese a que ello tiene consecuencias sobre el grado de extracción de la plusvalía relativa, la tasa de explotación tiene límites absolutos infranqueables.

Aunque la propia elevación de la productividad abarata el capital constante y la presión hacia arriba del componente histórico moral en la fijación del salario, frenan el crecimiento de la proporción C/V , esta tendencia marca el desenvolvimiento de la centralización y de la propia concentración, obligando al capital a generar contratendencias individual y colectivamente.

La concentración como polo determinante de la constricción define el desenvolvimiento general de la acumulación, pero no de manera unívoca. De hecho, históricamente la centralización ha ganado peso en esa definición hasta convertirse poco a poco en el aspecto dominante, aunque determinado del proceso.

De manera paralela, históricamente también cambian las modalidades de operación de las leyes generales del capitalismo. En cuanto a la concentración cambian las modalidades de extracción de la plusvalía y se modifica la ley de la población.

En lo que se refiere a la centralización se modifica el comportamiento de la ley del valor, de la composición orgánica del capital, de la caída tendencial de la tasa de ganancia y sus mecanismos contrarrestantes.

Fruto de la relación contradictoria entre fuerzas objetivas (fuerzas de la producción) y fuerzas subjetivas (lucha de clases), se define una tasa de explotación, una forma dominante de extracción de plusvalor y los requerimientos de empleo de fuerza de trabajo. No obstante, estas condiciones de la concentración delimitan el campo de la centralización al establecer una masa de plusvalía susceptible de ser repartida a través de la actuación de la ley del valor. El

monto del trabajo impago acumulado y la presión social marcarán el ritmo del desarrollo de la base técnico-material del capitalismo, cambiando así, a su vez, las condiciones de la concentración.

En efecto, recién al alcanzar una base material propia con la revolución industrial, empiezan a actuar con nitidez en el desarrollo clásico, las leyes del capital. La extracción de plusvalor relativo que desplaza a la plusvalía absoluta, la institucionalización de un ejército industrial de reserva —al generalizarse la acumulación intensiva— la exacerbación de la competencia y la revolución constante de los medios de producción, entre otros, son elementos que esbozan la imagen del capitalismo clásico de libre competencia. A pesar de que es bajo estas circunstancias cuando el capital como relación social tensiona al máximo su potencial progresivo, también pone en primer plano el pesado lastre de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia y con ello, las crisis cíclicas y la evidencia del carácter transitorio del modo de producción capitalista.

Los mecanismos contrarrestantes a esa caída tendencial van configurando los nuevos rasgos, la nueva etapa del modo de producción capitalista.

Teóricamente se pueden ubicar cuatro tipos básicos de contratendencias.

- a. Las que elevan el numerador de la ecuación (P/V) ; es decir, la tasa de explotación.

Esto puede lograrse:

- a.1) reduciendo el valor del capital variable
 - elevando la productividad en las ramas productoras de bienes salario o en las productoras de medios de producción que insumen las primeras. Solo el desarrollo de la producción bélica y suntuaria no incide, sino lateralmen-

te al elevar la productividad media social. Este último elemento, sin embargo, en forma contraproducente eleva la composición orgánica del capital y, en general, la masa de capital adelantado agudizando la tendencia descendente de la tasa de ganancia.

- Abatiendo salarios reales indirectamente vía inflación crónica (una forma de plusvalía absoluta). Esto agudiza la reducción del consumo global (crisis de sobreproducción).
- Presionando a la baja del salario nominal basándose en la sobrepoblación relativa. De este modo se da paso a la supervivencia de unidades productivas de bajísima productividad y bajo relaciones no necesariamente capitalistas como reservorio de mano de obra barata. Como parte de este mecanismo también se encuentran la fijación estatal de topes salariales —lo que tiende a asfixiar el desarrollo de las fuerzas productivas— y la emigración a las metrópolis.
- Encargando el aparato estatal de la previsión subsidiaria o gratuita de servicios básicos para la reproducción de la fuerza de trabajo (“estado de bienestar” cuya constitución es muy limitada en las formaciones sociales periféricas). Esto termina por elevar el gasto improductivo y agudiza también la tendencia descendente de la tasa de ganancia.
- A través del intercambio desigual, el capitalista se provee de rubros básicos del capital variable, aprovechando la transferencia de valor de las unidades de menor composición orgánica de capital mediante la diversificación estratégica de la producción y el abastecimiento. Esto implica múltiples mecanismos de subcontratación y subsidiariedad y la manutención del subdesarrollo con tipos

precapitalistas, estancando así también el desarrollo de las fuerzas productivas.

a.2) Elevando la plusvalía:

— La extracción de plusvalía absoluta tiene límites en la presión sindical y en las condiciones generales adversas que se refieren a la segmentación y diferenciación espacial del proceso productivo. Este proceso tiene límites biológicos, económicos e histórico-morales infranqueables y sus posibilidades de implementación inhiben el progreso técnico. La nueva estrategia imperialista se basa en la asignación de producciones industriales “intensiva en mano de obra” a la periferie del sistema, aprovechando la debilidad del proletariado para volver a tener pingües ganancias.

— La extracción de plusvalor relativo, que salvo el caso de provocar un abaratamiento del capital constante, presiona a la caída de la tasa media de ganancia desde el denominador de la ecuación. En todo caso, los “esfuerzos marginales” para incrementar la plusvalía relativa son cada vez mayores, en tanto hay límites hasta lógicos en la reducción del tiempo de trabajo necesario (no puede ser nunca cero).

— La combinación de los dos elementos anteriores mediante extenuantes métodos de organización fabril interna.

b. Las que reducen el denominador de la ecuación (C/V).

La reducción de la composición orgánica del capital no es posible por ser una tendencia ahistórica. Sin embargo, la subcontratación o subsidiariedad, o la asignación de producciones a unidades precapitalistas, todas de menor composición es un mecanismo en ese

sentido. Más bien, los esfuerzos se orientan a afectar la composición en valor del capital, obviamente no elevando el valor de V sino reduciendo el de C . De hecho, el crecimiento de la productividad y el énfasis de la inversión en la producción de medios de producción, han abaratado notablemente el capital fijo. No obstante, las economías de escala suponen un alto consumo de capital circulante. Este puede ser abaratado mediante mecanismos similares a los del capital variable (con los consecuentes efectos contraproducentes para el reflote del sistema): los avances de productividad, la intervención estatal (incluida la dotación de infraestructura, la venta subsidiada de insumos y el mejoramiento de medios de transporte) y el intercambio desigual. Además, y como una opción que se desprende de la revolución científico-técnica, el capital circulante puede ser sustituido por géneros artificiales más eficaces, reduciendo la proporción de desperdicios —y reutilizándolos—, ajustando el tiempo de producción al tiempo de trabajo y aplicando 2 y 3 turnos para reducir “los tiempos muertos” de un capital fijo crecientemente costoso, etc. Los problemas ecológicos generados por esta orientación tecnológica son muy agudos y en algunos casos irreversibles.

c. Las que aumentan la rotación del capital, elevando la masa de plusvalía sin presionar sobre el nivel del capital desembolsado:

c.1) Reduciendo el tiempo de circulación del capital, lo cual tiene su obstáculo fundamental en la contradicción básica apropiación cada vez más privada contra producción cada vez más social y, en general, en la anarquía de la producción y el rezago del consumo. Pueden establecerse mecanismos de acceso diferenciado conforme el monto de capitales, que en muchos casos elevan el gasto improductivo social, agudizando la tendencia descendente de la tasa de ganancia.

-
- Fortaleciendo el papel de los estudios de mercado y la publicidad y en general, los gastos de circulación.
 - Desarrollando una demanda solvente en sectores improductivos con políticas de gestión de la demanda desde el Estado.
 - Poniendo énfasis en producciones de demanda asegurada y obsolescencia asegurada, como el caso de los gastos estatales, en especial bélicos.
 - Revolucionando los medios de transporte.
- c.2) Reduciendo el tiempo de producción, en base a mecanismos que presionan sobre la composición orgánica; del capital y que pueden clasificarse de la siguiente manera:
- afectando el tiempo de trabajo: prolongando la jornada (elevando adicionalmente la plusvalía absoluta), imponiendo métodos extenuantes de trabajo, aumentando el número de obreros (lo cual exigiría una mayor inversión en capital fijo) o elevando la productividad (y la composición técnica). El papel de la energía: tipo, costos, efectos desiguales etc. es vital aquí.
 - Acelerando los procesos naturales incluidos en el proceso de producción pero no en el proceso de trabajo, generando una serie de alteraciones bioquímicas, biológicas e incluso físico-nucleares. Sus efectos son tremendos en la producción agropecuaria, agroindustrial, pesquera, farmacéutica etc., pues no solo elevan la composición orgánica del capital sino que desprenden efectos colaterales muchas veces nocivos.

Reduciendo el "tiempo muerto" de la rotación de

capital fijo, aplicando turnos de trabajo suplementarios que copan el tiempo físico produciendo plusvalía. Otra alternativa es compensar la rotación discreta del capital fijo, mediante argucias legales que aceleran su depreciación contable, o la venta de estos activos afectados por obsolescencia moral en otras latitudes, incluso luego de haber concluido su ciclo de rotación.

- Reduciendo al máximo el tiempo de mantención de existencias, no solo de productos finales sino también de insumos. Esto resulta muy fácil por la agudización del desarrollo desigual y combinado y la presencia del pre-capital, trasladando unidades menores los costos de los desfases: producción-consumo.
- Desarrollando nuevos mecanismos de movilidad del capital separando su propiedad de su función: capital ficticio, nuevas modalidades de intermediación bancaria y comercial, desarrollo del capital financiero.

d. Las que contradicen la ley de la igualación de la tasa de ganancia, privilegiando los mecanismos de la centralización frente a los de la concentración. A través de obstáculos a la movilidad de capitales y posiciones de fuerza avaladas desde el aparato estatal, se establece una estructura jerarquizada de tasas de ganancia —el papel del Estado es particularmente importante en formaciones sociales subdesarrolladas—. Estos obstáculos se generan en gran parte desde las otras contratendencias y resuelven temporalmente el problema de los más poderosos capitales individuales; pero, a la larga, agravan el del capital en su globalidad. Citemos por ejemplo:

- el progreso técnico y la creciente concentración elevan de manera gigantesca los montos de inversión inicial. Para que

una empresa entre al mercado con niveles de productividad competitivos, la banca y luego el aparato estatal se encargarán de apoyar selectivamente la formación de esos capitales. Esto agudiza el ascenso de los montos de capital adelantado que presionan hacia abajo la tasa media de ganancia.

- El incremento de la composición técnica trae aparejado la presencia cada vez mayor del capital fijo cuya rotación es particularmente lenta y cuya materialidad —difícilmente transferible a la producción de otros valores de uso— dificulta la rotación de capitales.
- Los conflictos proveedor-cliente empujan en algunos casos a la conformación de asociaciones o absorciones que expanden el espectro de intereses de una actividad mediante la integración vertical y horizontal.
- Las exigencias de incrementar la velocidad de rotación del capital, elevan el gasto monopolístico en publicidad (competencia oligopólica) y los gastos puros de circulación de una nueva empresa resultan altísimos y no garantizados.
- Se va cerrando el conocimiento y el avance tecnológico en monopolio de grandes firmas, que incluso van restringiendo su aplicación productiva conforme sus estrategias de rentabilidad.
- Desde el aparato estatal se impone una serie de cercos (aduaneros, crediticios, fiscales, etc.) y se establecen gigantescos contratos que agilizan enormemente el proceso de centralización en ciertos capitales individuales.

La dinámica que marca estas contratendencias en la lógica interna del capital actúa de manera generalizada tanto en las formaciones centrales como en la periferie, puesto que así funciona el modo de

producción capitalista condicionado por el escenario específico en que se sitúa, definido por las determinaciones de una estructuración jerarquizada del capitalismo mundial.

Esos cambios sustanciales determinados por la presencia —manifiesta o no— de la ley de la tendencia descendente de la tasa de ganancia son los que básicamente advirtió Lenin al caracterizar al capitalismo monopolista (y en particular la forma que asume en el centro: el imperialismo) y el capitalismo monopolista de Estado. Sintéticamente, se podrían esbozar esos rasgos principales, derivados tanto de las contratendencias de la tendencia descendente de la tasa de ganancia, cuanto de otros mecanismos compensadores de las contradicciones internas de la acumulación (básicamente referidas a la sobreproducción y al desfase entre sectores):

- a. Negación dialéctica de la libre concurrencia y predominio del monopolio, como expresión del poder diferenciado de los capitales que reclama distintas tasas de ganancia, y no como eliminación de la competencia. La competencia es sustancial al modo de producción capitalista. El concepto de monopolio rebasa el criterio neoclásico de la “única empresa” y ubica un momento histórico en la vida del modo de producción capitalista en que la ley del valor actúa a través de los precios de monopolio (ganancias extraordinarias permanentes, precios de oferta por encima de los precios de producción, etc.), en que el funcionamiento de los capitales individuales menores se da a la sombra de la cúpula más poderosa, modificando las regularidades internas del sistema, conforme lo ha anotado. Este punto incluye la formación de asociaciones monopolistas (carteles, trusts, conglomerados, etc.) tanto entre empresas como entre naciones.
- b. El avance de la separación del capital en propiedad del capital en función y el desarrollo del capital financiero hegemonizando el proceso de acumulación.

La característica del capital financiero es la extraordinaria agilidad para "pescar" las mejores opciones de inversión en el instante, conservando su gran capacidad de movilización inter-ramal e internacional y desplegando al mismo tiempo su presencia selectiva y estratégica.

En esa labor se apoya sobre el capital ficticio, de préstamo, rentista (acciones y participaciones de socios menores) y estatal. De manera que agudiza la rentabilidad por unidad de tiempo, con un monto mínimo de capital propio.

Su poder se completa con la colocación de sus "hombres" en puestos de control empresarial y estatal. Pese a la tendencia a la homogeneización del capital financiero, su forma de existencia real es la de una encarnizada competencia entre grupos monopólicos con dominio sobre amplios sectores de la economía y la sociedad. En este rasgo de la nueva etapa está contenido la formación de la oligarquía financiera, la exportación de capitales, predominando sobre la de mercancías y el reparto global del dominio colonial y neocolonial del mundo.

- c. Las necesidades de expansión del capital y su valorización desde posiciones monopólicas acentúan el desarrollo desigual y combinado, enturbiando la tendencia a la formación de una productividad social media, al modificarse el funcionamiento de la ley del valor.

La articulación de unidades productivas de composición técnica cualitativamente menor, que inclusive funcionan bajo relaciones precapitalistas, a través del mercado, es uno de los principales pulmones de la acumulación. Aunque los mecanismos de intercambio desigual bajo los que se da esa articulación restringen el desarrollo de las fuerzas productivas, de una u otra manera, hay una acción diluyente del capital global sobre esas unidades, siendo ese el sentido tendencial de

su evolución. El dominio imperialista incluye, por tanto, el mantenimiento de espacios subdesarrollados para garantizar la reproducción con mejores tasas de rentabilidad del capital monopolista, interno y externo, en tanto así se provee de capital constante y variable barato, o da salida a bienes de consumo individuales y colectivos de una producción capitalista con posibilidades de realización.

- d. Participación directa, creciente, irreversible e indispensable del Estado en la economía, en general lubricando la valorización del capital social, y más específicamente, y de manera privilegiada acelerando los procesos de centralización (en este sentido desplaza a la banca como principal palanca de la monopolización). El papel del aparato estatal ha sido siempre básico en la periferia, y en las economías centrales empezó a complejizarse crecientemente a partir del surgimiento de Estados socialistas y de la crisis general del sistema capitalista.

En ambos casos, las formas y funciones que asumirá el Estado, referidas a la nueva etapa del modo de producción capitalista, son básicamente dos:

- d.1 Las que apoyan el proceso global de la acumulación:

- Estructuración de los Estados nacionales como espacios específicos de valorización; esto incluye principalmente una delimitación dentro del mercado mundial (proteccionismo y control del dinero a partir de la gestión de la gestión de la moneda nacional, dando coherencia al mercado interno).
- La provisión de ciertos rubros del valor de la fuerza de trabajo y la constitución, en mayor o menor medida del “Estado de Bienestar”.

-
- Políticas de depreciación acelerada del capital fijo.
 - La dotación de cierta infraestructura general.
 - La fijación de topes salariales, etc.

d.2 Las que aplacan directamente la mayor monopolización de la economía:

- La gestión del funcionamiento de la ley del valor a través de las políticas monetarias, fiscal y cambiaria, reforzando el funcionamiento de los precios monopólicos, de la inflación crónica y del intercambio desigual.
- El fortalecimiento de los obstáculos a la formación de una tasa media de ganancia, a través de la política arancelaria y cambiaria, de las políticas selectivas de desarrollo científico y tecnológico, de los grandes contratos públicos y de la dotación de líneas específicas de crédito a la banca.
- El establecimiento de empresas públicas o mixtas que exigen grandes inversiones, elevan la composición orgánica media y la productividad media social, y dentro de las estrategias de los monopolios, proveen de insumos por debajo del precio que se formaría de reclamar la tasa de ganancia que corresponde al monto de la inversión hecha. Incluso muchas empresas públicas trabajan a pérdida (sin descartar problemas de corrupción, ineficacia, etc.).
- Asumiendo los problemas de la empresa en quiebra, en el caso de ser necesarias para la reproducción global del capital.

- Fijación de precios mínimos y máximos.
- Exoneraciones arancelarias y tributarias, etc.

Estos rasgos dan las pautas internas del funcionamiento del capitalismo en el Ecuador, enmarcado en las específicas determinaciones peculiares al subdesarrollo.

